

Электронная версия журнала: [www.eduherald.ru](http://www.eduherald.ru)

**ГЛАВНЫЙ РЕДАКТОР**

*к.и.н., профессор РАЕ Бизенкова Мария Николаевна*

**Заместители главного редактора:**

*к.и.н., профессор РАЕ Старчикова Наталия Евгеньевна*

*Бизенков Евгений Александрович*

**Ответственный секретарь**

*Нефедова Наталья Игоревна*

**РЕДАКЦИОННЫЙ СОВЕТ**

*Акбасова А.Д. (г. Туркестан), Алтайұлы С.А. (г. Астана), Андреева А.В. (г. Уфа), Андреева Н.В. (г. Белгород), Бадюков В.Ф. (г. Хабаровск), Белецкая Е.А. (г. Белгород), Берестнева О.Г. (г. Томск), Березина А.В. (г. Екатеринбург), Валиев М.М. (г. Уфа), Виштак Н.М. (г. Балаково), Бубновская О.В. (г. Артем), Выхрыстюк М.С. (г. Тобольск), Голубева Г.Н. (г. Набережные Челны), Гормаков А.Н. (г. Томск), Горностаева Ж.В. (г. Шахты), Горшунова Н.К. (г. Курск), Горюнова В.В. (г. Пенза), Губина Н.В. (г. Нижнекамск), Долгополова А.Ф. (г. Ставрополь), Доница А.Д. (г. Волгоград), Евстигнеева Н.А. (г. Москва), Егорова Ю.А. (г. Чистополь), Егорычева Е.В. (г. Волжский), Ершова Л.В. (г. Шуя), Зайцева О.С. (г. Тобольск), Заярная И.А. (г. Находка), Киреева Т.В. (г. Нижний Новгород), Кисляков П.А. (г. Москва), Карпов С.М. (г. Ставрополь), Кобзева О.В. (г. Мурманск), Кобозева И.С. (г. Саранск), Коваленко Е.В. (г. Омск), Кондратьева О.Г. (г. Уфа), Конкиева Н.А. (г. Санкт-Петербург), Косенко С.Т. (г. Санкт-Петербург), Корельская И.Е. (г. Архангельск), Кочева М.А. (г. Нижний Новгород), Кочеткова О.В. (г. Волгоград), Кубалова Л.М. (г. Владикавказ), Лапп Е.А. (г. Волгоград), Кунусова М.С. (г. Астрахань), Кучинская Т.Н. (г. Чита), Лебедева Е.Н. (г. Оренбург), Кубалова Л. М. (г. Владикавказ), Лапп Е.А. (г. Волгоград), Медведев В.П. (г. Таганрог), Минахметова А.З. (г. Елабуга), Михайлова Т.Л. (г. Нижний Новгород), Николаева Л.В. (г. Якутск), Новикова Л.В. (г. Владимир), Омарова П.О. (г. Махачкала), Орлова И.В. (г. Москва), Осин А.К. (г. Шуя), Панов Ю.Т. (г. Владимир), Пелькова С.В. (г. Тюмень), Постникова Л.В. (г. Москва), Преображенский А.П., Ребро И.В. (г. Волжский), Решетников О.М. (г. Москва), Рыбинцева Г. В., Ткалич С.К. (г. Москва), Павлова Е.А. (г. Санкт-Петербург), Парушина Н.В. (г. Орел), Растеряев Н.В. (г. Новочеркасск), Рева Г.В. (г. Владивосток), Рогачев А.Ф. (г. Волгоград), Рыбанов А.А. (г. Волжский), Салаватова С.С. (г. Стерлитамак), Семёнова Г.И. (г. Тобольск), Сенкевич Л.Б. (г. Тюмень), Тарануха Н.А., Тесленко И.В. (г. Екатеринбург), Ткалич С.К. (г. Москва), Федуленкова Т.Н. (г. Владимир), Френкель Е.Э. (г. Вольск), Шалагинова К.С. (г. Тула), Шестак О.И. (г. Владивосток)*

**МОЛОДЫЕ УЧЕНЫЕ И СТУДЕНТЫ:**

*Лошадкина А.А. (г. Казань), Горохова Е.Х. (г. Якутск), Негорожина А.В. (г. Ставрополь), Нуржан А.Н. (г. Астана), Гареева Э.И. (г. Уфа), Саврей Д.Ю. (г. Ухта)*

## МЕЖДУНАРОДНЫЙ СТУДЕНЧЕСКИЙ НАУЧНЫЙ ВЕСТНИК

Журнал «МЕЖДУНАРОДНЫЙ СТУДЕНЧЕСКИЙ НАУЧНЫЙ ВЕСТНИК» зарегистрирован в Федеральной службе по надзору за соблюдением законодательства в сфере массовых коммуникаций и охране культурного наследия.

Свидетельство – ЭЛ № ФС-77-55504

**Журнал представлен в Научной электронной библиотеке (НЭБ) – головном исполнителе проекта по созданию Российского индекса научного цитирования (РИНЦ).**

Ответственный секретарь редакции – Нефедова Наталья Игоревна

тел. +7 (499) 705-72-30

e-mail: studforum@rae.ru

**Почтовый адрес: г. Москва, 105037, а/я 47, Академия Естествознания, редакция журнала «Международный студенческий научный вестник»**

Издательство и редакция: Информационно-технический отдел  
Академии Естествознания

Техническая редакция и верстка С.Г. Нестерова

Подписано в печать 30.06.2016

Формат 60x90 1/8

Типография ИД «Академия Естествознания»,

Саратов, ул. Мамантовой, 5

Способ печати – оперативный

Усл. печ. л. 25,25

Тираж 500 экз.

Заказ МСНВ/4-2016

---

## СОДЕРЖАНИЕ

*VIII Международная студенческая электронная научная конференция  
«Студенческий научный форум 2016»*

*Экономические науки*

СОЦИАЛЬНЫЙ ТУРИЗМ В РОССИИ <i>Белова М.В.</i>	429
СТРАХОВАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ <i>Беспалов С.Н., Околелова Э.Ю., Котова А.Ю.</i>	429
СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УЧЕТНОЙ ПОЛИТИКИ ДЛЯ ЦЕЛЕЙ БУХГАЛТЕРСКОГО И НАЛОГОВОГО УЧЕТА НА ПРИМЕРЕ ООО «СПУТНИК» <i>Билитюк М.В.</i>	430
ВНУТРЕННИЕ ДОКУМЕНТЫ ОРГАНИЗАЦИИ. СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ПОДХОДОВ К ФОРМИРОВАНИЮ УЧЁТНОЙ ПОЛИТИКИ ДЛЯ ЦЕЛЕЙ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА В РОССИИ И ЗА РУБЕЖОМ <i>Билитюк М.В.</i>	431
УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ И СТИМУЛИРОВАНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ <i>Буйлов К.И., Капустенко И.С.</i>	432
ВНЕДРЕНИЕ ИННОВАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ И МАРКЕТИНГОВОГО УПРАВЛЕНИЯ В ОРГАНИЗАЦИИ <i>Васильцова Д.В., Капустенко И.С.</i>	433
ПОНЯТИЕ ПОВЕДЕНЧЕСКОГО МАРКЕТИНГА <i>Васильцова Д.В., Коноплёва Г.И.</i>	433
ОПЫТ ВЕНЧУРНОГО ИНВЕСТИРОВАНИЯ В РЫБОХОЗЯЙСТВЕННОМ КОМПЛЕКСЕ ВОРОНЕЖСКОЙ ОБЛАСТИ <i>Данылиев М.М., Астанина М.В., Василенко О.А., Шишова В.С.</i>	434
ЗАВИСИМОСТЬ НОРМЫ ПРИБЫЛИ ОТ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ТРУДА <i>Девятко А.В., Голуб Л.А.</i>	435
ИМИТАЦИОННОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ СИСТЕМ МАССОВОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ <i>Дресвянкин В.С.</i>	438
ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ БАНКОВ РАЗВИТИЯ СТРАН-ЧЛЕНОВ БРИКС <i>Жолобов П.С.</i>	440
АКТУАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ФИНАНСОВОЙ ПОДДЕРЖКИ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА РОССИИ <i>Иванова О.А.</i>	446
АРКТИКА: СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ДИСБАЛАНС РЕГИОНА <i>Исакова А.М.</i>	448
РАЗРАБОТКА МАРКЕТИНГОВОЙ СТРАТЕГИИ И ЕЕ РОЛЬ В КОМПАНИИ <i>Калугина А.М.</i>	449
УТОЧНЕНИЕ ЦЕЛЕЙ И ЗАДАЧ ОПРЕДЕЛЕНИЯ СТОИМОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ <i>Козарез Н.А., Насретдинова З.Т.</i>	450
ТЕХНОКРАТИЧЕСКИЙ ПОДХОД В ОРГАНИЗАЦИИ <i>Коноплёва Г.И., Буйлов К.И.</i>	450
ПЕРСПЕКТИВЫ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ БАНКОВСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ В РФ <i>Корсунова Н.Н.</i>	451
ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ И ВИДЫ БАНКОВСКОГО КРЕДИТА <i>Корсунова Н.Н.</i>	452
ВИРТУАЛЬНАЯ ТОРГОВЛЯ В УСЛОВИЯХ ИННОВАЦИОННОГО МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОГО СТИЛЯ РАЗВИТИЯ <i>Кутовая Е.О., Гасанов Р.Э.</i>	453
ПРИМЕНЕНИЕ МАРКЕТИНГОВЫХ ИНСТРУМЕНТОВ ДЛЯ ПОВЫШЕНИЯ ИНФОРМИРОВАННОСТИ АБИТУРИЕНТОВ И УРОВНЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ВУЗА НА ПРИМЕРЕ КБГУ <i>Лигидов Р.М., Жарашуева Л.М.</i>	454
РАЗЛИЧИЯ УЧЕТА ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ В СООТВЕТСТВИИ С РСБУ И МСФО <i>Рыхлинская И.Н.</i>	456

РОЛЬ МАРКЕТИНГОВЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ В ФОРМИРОВАНИИ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА ОРГАНИЗАЦИИ <i>Соколова В.С., Капустенко И.С.</i>	456
ОРГАНИЗАЦИОННАЯ КУЛЬТУРА: ПОНЯТИЕ, ВИДЫ, ФАКТОРЫ <i>Соколова В.С., Коноплёва Г.И.</i>	457
АДАПТАЦИЯ ПЕРСОНАЛА В ОРГАНИЗАЦИИ <i>Тренколенко Е.В., Коноплёва Г.И.</i>	458
ОСОБЕННОСТИ МЕРЧЕНДАЙЗИНГА В РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВОЙ СЕТИ <i>Хлоян А.С., Абаева С.К., Кочиева И.В.</i>	458
ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ РЕКЛАМНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ <i>Цабиев А.М., Абаева С.К., Кочиева И.В.</i>	459
ЗНАЧИМОСТЬ СТРАТЕГИИ ДИВЕРСИФИКАЦИИ В УСЛОВИЯХ КОНКУРЕНЦИИ <i>Шабалтун М.И., Леманова П.В.</i>	459
УГРОЗЫ КРИЗИСА ЭКОНОМИКИ В РОССИИ В 2016 ГОДУ <i>Шайхутдинова Н.А., Рахимкулов Э.Э.</i>	462
<b>Секция «Актуальные вопросы и перспективы развития бухгалтерского учета», научный руководитель – Крюкова О.Н.</b>	
ИССЛЕДОВАНИЕ ОСОБЕННОСТЕЙ СТАНОВЛЕНИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЁТА В ЧЕХИИ <i>Полякова О.Ю., Лопатик В.А.</i>	463
<b>Секция «Актуальные вопросы менеджмента и экономики», научный руководитель – Лебедева Г.В.</b>	
РАЗВИТИЕ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В ВЕЛИКОМ НОВГОРОДЕ <i>Алексеев М.Э., Шалмуев А.А., Минин Д.Л.</i>	463
<b>Секция «Актуальные вопросы развития информационных технологий в экономике, менеджменте и бизнесе», научный руководитель – Пупков А.Н.</b>	
АНАЛИЗ ВОСТРЕБОВАННЫХ CRM-СИСТЕМ, ПРЕИМУЩЕСТВА И НЕДОСТАТКИ <i>Двойникова Е.А.</i>	465
ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ОБЛАЧНЫХ СЕРВИСОВ В ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ <i>Калинина А.А., Сайко С.О., Телешева Н.Ф.</i>	466
СИСТЕМА УПРАВЛЕНИЯ КОНТЕНТОМ <i>Цибулина Ю.И.</i>	467
ОСОБЕННОСТИ МОНИТОРИНГА ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО РЫНКА ЭЛЕКТРОННОЙ КОММЕРЦИИ <i>Шорохова В.Д.</i>	468
ПОВЫШЕНИЕ БЕЗОПАСНОСТИ ПЛАТЕЖНЫХ СИСТЕМ КАК ПРЕДПОСЫЛКА РАЗВИТИЯ ЭЛЕКТРОННОЙ КОММЕРЦИИ <i>Юшкова С.С.</i>	469
<b>Секция «Актуальные вопросы экологии, менеджмента и бизнеса в XXI веке», научный руководитель – Карпенко Т.В.</b>	
ПРОИЗВОДСТВО И ПОТРЕБЛЕНИЕ ОТХОДОВ В САМАРСКОЙ ОБЛАСТИ <i>Кузьмина Е.Э., Лазарева Н.В.</i>	470
<b>Секция «Актуальные проблемы развития бухгалтерского учета и отчетности в современных условиях», научный руководитель – Постникова Л.В.</b>	
ОТГРУЗКА ПРОДУКЦИИ ПОКУПАТЕЛЯМ И ЗАКАЗЧИКАМ <i>Алтышева А.Р.</i>	471
УЧЕТ РАСХОДОВ ГОТОВОЙ ПРОДУКЦИИ НА ПРОДАЖУ <i>Алтышева А.Р.</i>	472
ПРАВИЛА И ПРОБЛЕМЫ УЧЕТА ГОТОВОЙ ПРОДУКЦИИ <i>Алтышева А.Р.</i>	472
МЕТОДЫ УЧЕТА ЗАТРАТ В СООТВЕТСТВИИ С МСФО <i>Гавриш К.Е.</i>	473

РАСХОДЫ НА КАПИТАЛЬНЫЕ ВЛОЖЕНИЯ В СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСНОЙ СИТУАЦИИ <i>Дегтерева Е.С.</i>	475
ДЕБИТОРСКАЯ ЗАДОЛЖЕННОСТЬ КАК ФАКТОР УВЕЛИЧЕНИЯ ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ ПРЕДПРИЯТИЯ <i>Демина А.М., Абащенко А.В.</i>	476
МЕТОДЫ ОПТИМИЗАЦИИ ПРИБЫЛИ <i>Конанкова О.С.</i>	477
ОСОБЕННОСТИ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА БРАКА ПРИ ПРОИЗВОДСТВЕ МОЛОЧНОЙ ПРОДУКЦИИ <i>Постникова Д.Д.</i>	478
УЧЁТ ЗАТРАТ И КАЛЬКУЛИРОВАНИЕ СЕБЕСТОИМОСТИ ПРОДУКЦИИ В ПРОМЫШЛЕННОМ ПРОИЗВОДСТВЕ <i>Сафонова К.А.</i>	480
УЧЕТ БИОЛОГИЧЕСКИХ АКТИВОВ <i>Степаненко О.А.</i>	481
УПРАВЛЕНИЕ ДЕБИТОРСКОЙ И КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ <i>Хваленская К.В.</i>	481
ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ НАЛОГОВОГО УЧЕТА В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ <i>Цикулаева С.В.</i>	483
<b><i>Секция «Бизнес-информатика», научный руководитель – Чусавитина Г.Н.</i></b>	
ПУТИ МИНИМИЗАЦИИ РИСКОВ В ИНТЕРНЕТ-БАНКИНГЕ <i>Василько Ф.А., Чернова Е.В.</i>	484
<b><i>Секция «Государственные и муниципальные финансы: состояние, проблемы и перспективы повышения эффективности управления», научный руководитель – Андреева О.В.</i></b>	
ПРОБЛЕМА ПОВЫШЕНИЯ ПЕНСИОННОГО ВОЗРАСТА В РОССИИ <i>Кочетова А.И.</i>	486
ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ФИНАНСОВЫЙ КОНТРОЛЬ В СФЕРЕ ГОСУДАРСТВЕННЫХ И МУНИЦИПАЛЬНЫХ ЗАКУПОК: ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА <i>Тоичко Н.Ю.</i>	488
<b><i>Секция «Инновационное развитие экономики», научный руководитель – Рудакова О.Ю.</i></b>	
НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ ВНЕШНЕТОРГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ АЛТАЙСКОГО КРАЯ <i>Савинцева Н.В.</i>	490
<b><i>Секция «Компьютерные технологии и моделирование экономических процессов», научный руководитель – Магомедгаджиев Ш.М.</i></b>	
МОБИЛЬНЫЙ БАНКИНГ В РОССИИ <i>Ахмедова М.Ю.</i>	491
СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ АВТОМАТИЗИРОВАННЫХ СИСТЕМ УПРАВЛЕНИЯ РЕСУРСАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ В РОССИИ <i>Магомедова А.М.</i>	493
<b><i>Секция «Маркетинговые исследования и экономика в сфере АПК», научный руководитель – Леушкина В.В.</i></b>	
СОЗДАНИЕ ДОЧЕРНЕГО ПРЕДПРИЯТИЯ С ЦЕЛЬЮ ПОЛУЧЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ ДЛЯ ОРГАНИЗАЦИИ ТЕПЛИЧНОГО ХОЗЯЙСТВА НА ПРИМЕРЕ СПК «БОЛЬШЕВИК» МОСКАЛЕНСКОГО РАЙОНА ОМСКОЙ ОБЛАСТИ <i>Копейкин М.О., Леушкина В.В., Фролова В.В.</i>	494
ПРИРОДОПОЛЬЗОВАНИЕ И ОХРАНА ОКРУЖАЮЩЕЙ СРЕДЫ В ОБЩЕРОССИЙСКОМ И МИРОВОМ МАСШТАБАХ <i>Кузнецов С.А., Забудьков В.А.</i>	496

<b>Секция «Математическое моделирование экономических процессов», научный руководитель – Орлова И.В.</b>	
ЭКОНОМЕТРИЧЕСКОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ ФИНАНСОВЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ <i>Алексеева Е.В., Гусарова О.М.</i>	497
ЗАВИСИМОСТЬ ПРЯМЫХ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В ЭКОНОМИКУ СТРАНЫ ОТ РОСТА ВВП <i>Васенёва Д.Д.</i>	500
ЭКОНОМЕТРИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ВЛИЯНИЯ ФАКТОРОВ НА РАЗМЕР ПРЯМЫХ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ ПО СУБЪЕКТАМ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ В 2013 Г. <i>Князева И.В., Лебедева А.К., Орлова И.В.</i>	501
МОДЕЛИРОВАНИЕ РЕЗУЛЬТАТОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ АПТЕЧНОЙ СЕТИ <i>Козлова А.А.</i>	504
МОДЕЛИРОВАНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ КОМПАНИИ <i>Марченкова Т.А.</i>	506
ИССЛЕДОВАНИЕ ЗАВИСИМОСТИ ВВП РФ ОТ РЯДА ЭКОНОМИЧЕСКИХ ФАКТОРОВ И ПОСТРОЕНИЕ ПРОГНОЗА ВВП НА 2015 ГОД <i>Фастовский М.К., Орлова И.В., Барабанова Е.И.</i>	509
МОДЕЛИРОВАНИЕ РЕЗУЛЬТАТОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОАО «РЖД» <i>Фокина О.С.</i>	512
<b>Секция «Международная миграция, социально-экономическое развитие и конкурентоспособность», научный руководитель – Кадышева О.В.</b>	
АНАЛИЗ СОВРЕМЕННОЙ СИТУАЦИИ С БЕЖЕНЦАМИ В ЕВРОПЕ <i>Байцаева З.И., Кадышева О.В.</i>	514
СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ МИГРАЦИИ РАБОЧЕЙ СИЛЫ ВЫСОКОЙ КВАЛИФИКАЦИИ В РОССИИ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ В РАМКАХ ГОСУДАРСТВЕННОЙ МИГРАЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ <i>Сафронова М.И.</i>	516
ОСНОВНЫЕ ОСОБЕННОСТИ МИГРАЦИОННОЙ СИТУАЦИИ В США <i>Толстикова В.А., Кадышева О.В.</i>	519
<b>Секция «Менеджмент торговых организаций», научный руководитель – Никонец О.Е.</b>	
ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ВНЕДРЕНИЯ В РОССИЙСКИЙ БИЗНЕС СИСТЕМЫ «SELF СНЕСКОУТ» <i>Бугрий Е.Г.</i>	521
<b>Секция «Методы оптимизации и математическое моделирование в экономике», научный руководитель – Макаров С.И.</b>	
ИЗМЕРЕНИЕ ОТНОШЕНИЯ К РИСКУ <i>Нижарадзе С.Э.</i>	522
ЭЛАСТИЧНОСТЬ В ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ФУНКЦИЯХ <i>Попова Е.С., Дырдасова А.С.</i>	523
ДОХОДНОСТЬ ПРОЕКТОВ, КАК ОДИН ИЗ СПОСОБОВ ОЦЕНКИ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ <i>Рогова Н.В., Ерофеева И.А.</i>	524
ДИНАМИЧЕСКИЕ МЕТОДЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНВЕСТИЦИЙ <i>Рогова Н.В., Игнатъева А.М.</i>	525
ПРИМЕНЕНИЕ ТЕОРИИ РАВНОВЕСИЯ НЭША НА ПРИМЕРЕ МОДЕЛИ БЕРТРАНА <i>Скрылева Д.Д.</i>	526
ПРИМЕНЕНИЕ ГРАФИЧЕСКОГО МЕТОДА В ТЕОРИИ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО ПОВЕДЕНИЯ <i>Тютерева Ю.Д.</i>	527
ФУНКЦИЯ ПОЛЕЗНОСТИ НЕЙМАНА-МОРГЕНШТЕРНА <i>Ханмурзина З.Р.</i>	528
ПРИМЕНЕНИЕ СТАТИСТИЧЕСКИХ ПАРАМЕТРОВ В ЭКОНОМИЧЕСКИХ ИССЛЕДОВАНИЯХ <i>Шамкаева Р.Р.</i>	529

<b>Секция «Основные принципы развития землеустройства и кадастров», научный руководитель – Дутова А.В.</b>	
ХАРАКТЕРНЫЕ ЧЕРТЫ МЕХАНИЗМА РЕАЛИЗАЦИИ ГОСУДАРСТВЕННОЙ РЕГИСТРАЦИИ НА ЗЕМЛЯХ ВОДНОГО ФОНДА <i>Журавлёв А.А., Лукьянченко Е.П.</i>	531
ПРИМЕНЕНИЕ МАЛОЙ АВИАЦИИ В ЗЕМЛЕУСТРОЙСТВЕ И МОНИТОРИНГЕ ЗЕМЕЛЬ <i>Кудравец Д.А., Ткачева О.А.</i>	532
ПРИМЕНЕНИЕ ГЕОИНФОРМАЦИОННЫХ СИСТЕМ В ОБЕСПЕЧЕНИИ РАЦИОНАЛЬНОГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ПРИРОДНЫХ РЕУРСОВ <i>Рудич Т.А., Ткачева О.А.</i>	534
УПРАВЛЕНИЕ ЗЕМЕЛЬНЫМИ РЕСУРСАМИ В МУНИЦИПАЛЬНОМ ОБРАЗОВАНИИ <i>Савельева А.Е., Гончарова И.Ю.</i>	535
<b>Секция «Особенности и пространственные закономерности экономического развития: мир и Россия», научный руководитель – Родионова И.А.</b>	
ГЕОГРАФИЯ ПРОИЗВОДСТВА АЭРОКОСМИЧЕСКОЙ ПРОДУКЦИИ 1997–2012 ГГ. <i>Истомина А.Т.</i>	537
ДИНАМИКА ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ США 2000–2013 ГГ. <i>Малиновский М.Д.</i>	538
ДИНАМИКА ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ БЕЛЬГИИ, 2001–2013 ГГ. <i>Сергиенко Ю.В.</i>	539
АЛЮМИНИЕВАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ В СОВРЕМЕННОМ МИРЕ <i>Силла Абубакар</i>	542
УСПЕХИ В ПЕРЕНОСЕ АВТОМОБИЛЬНЫХ ПРОИЗВОДСТВ ЗА ГРАНИЦУ ДЛЯ ПРЕОДОЛЕНИЯ КРИЗИСОВ 2008 И 2011 ГГ. СТАРЕЙШИМИ И МОЛОДЫМИ ЯПОНСКИМИ КОМПАНИЯМИ <i>Шувалова О.В., Растокин Д.Ю.</i>	545
<b>Секция «Прикладная математика в экономике», научный руководитель – Турундаевский В.Б.</b>	
КОНЦЕПЦИЯ ОПРЕДЕЛЕНИЯ СТРАТЕГИИ ПОВЕДЕНИЯ ВУЗА В УСЛОВИЯХ РИСКА <i>Вахрушева А.Ю., Горемыкина Г.И.</i>	549
МОДЕЛИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ ОЦЕНКИ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ <i>Константинова О.В., Горемыкина Г.И.</i>	551
<b>Секция «Проблемы использования в экономике и бизнесе современных информационных технологий», научный руководитель – Ступина А.А.</b>	
ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ КАЧЕСТВОМ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА <i>Ежеманская А.В., Ежеманская С.Н.</i>	553
РОЛЬ РЕИНЖИНИРИНГА В РЕОРГАНИЗАЦИИ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ <i>Нарыкова И.Д.</i>	554
ПОДДЕРЖКА ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЙ ПРИ ВЫБОРЕ БИЗНЕС-ПРОЦЕССА <i>Родионов П.Н., Ежеманская С.Н.</i>	554
<b>Секция «Пути совершенствования оценочной деятельности в условиях интеграции национальных экономик ЕвразЭС», научный руководитель – Альжанова Н.Ш.</b>	
АНАЛИЗ РИСКОВ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЕКТА В УСЛОВИЯХ РИСКОВОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА <i>Оразбай К.А., Кайролы Л.А.</i>	555
<b>Секция «Развитие аудиторской деятельности», научный руководитель – Швырева О.И.</b>	
МОДЕЛИРОВАНИЕ СОВРЕМЕННЫХ ТЕНДЕНЦИЙ РИСК-ОРИЕНТИРОВАННОГО АУДИТА С ПРИМЕНЕНИЕМ ТЕОРЕМЫ БАЙЕСА <i>Швырёва О.И., Кацко И.А., Киёк М.О.</i>	556

ПРОБЛЕМЫ ОФФШОРНОГО БИЗНЕСА В РОССИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ ДЕОФШОРИЗАЦИИ <i>Пиллюк Р.А., Швырева О.И.</i>	566
<b>Секция «Развитие финансовых систем зарубежных государств в условиях глобализации», научный руководитель – Меликсетян С.Н.</b>	
СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ПРИБЫЛИ ОРГАНИЗАЦИЙ В РОССИИ, ВЕЛИКОБРИТАНИИ И ЯПОНИИ <i>Медяникова А.А.</i>	568
<b>Секция «Реклама и PR», научный руководитель – Чистякова А.А.</b>	
ПРОЕКТ «КОРПОРАТИВНЫЙ WEB-САЙТ» <i>Дремина А.В., Чистякова А.А.</i>	569
<b>Секция «Россия в условиях углубления глобальной конкуренции», научный руководитель – Зобова Л.Л.</b>	
ИЗМЕНЕНИЕ СОЦИАЛЬНЫХ ЦЕННОСТЕЙ И ИХ ВЛИЯНИЕ НА ЭКОНОМИКУ <i>Анисимова Н.А.</i>	574
ОСОБЕННОСТИ ФИНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА В БАНКЕ <i>Евдокимова А.Е.</i>	575
ТУРЦИЯ – КОНКУРЕНТ ИЛИ СОЮЗНИК? <i>Евдокимова А.Е., Зобова Л.Л.</i>	576
ОЦЕНКА МЕТОДОЛОГИЙ ИНВЕСТИЦИОННЫХ РЕЙТИНГОВ <i>Евдокимова А.Е.</i>	577
РАЗВИТИЕ ТРАНСАКЦИОННОГО СЕКТОРА В ЭКОНОМИКЕ РОССИИ <i>Евдокимова А.Е.</i>	578
ПРОСТРАНСТВЕННАЯ АГЛОМЕРАЦИЯ НА ПРИМЕРЕ ГЛОБАЛЬНЫХ ГОРОДОВ <i>Каракулова Д.Б., Зобова Л.Л.</i>	579
ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ И ПРОБЛЕМЫ ЭКОЛОГИИ (НА ПРИМЕРЕ КЕМЕРОВСКОЙ ОБЛАСТИ) <i>Колотова Е.А., Евдокимова Е.К.</i>	581
ОЦЕНКА УРОВНЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ЦЕНТРАЛЬНЫХ И ПЕРИФЕРИЙНЫХ РЕГИОНОВ (НА ПРИМЕРЕ МУНИЦИПАЛЬНЫХ ОБРАЗОВАНИЙ КЕМЕРОВСКОЙ ОБЛАСТИ) <i>Мельничук К.П.</i>	583
ЗНАЧЕНИЕ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ ДЛЯ РАЗВИВАЮЩИХСЯ СТРАН В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ <i>Савина Ю.Ю., Зобова Л.Л.</i>	585
К ВОПРОСУ ОБ ЭКОЛОГИЗАЦИИ НАЛОГОВОЙ СИСТЕМЫ <i>Сезенцева Е.В., Евдокимова Е.К.</i>	589
О ПРАВОМЕРНОСТИ КАТЕГОРИИ «КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ВЫПУСКНИКА ВУЗА» <i>Соболевская Ю.В.</i>	591
<b>Секция «Современные проблемы экономического развития предприятий», научный руководитель – Павлова Е.А.</b>	
ПРАКТИКА ВЕНЧУРНОГО ИНВЕСТИРОВАНИЯ В РОССИИ И США <i>Баева Е.Г., Диянова Е.А.</i>	593
К ВОПРОСУ О ВЫБОРЕ КОРПОРАТИВНОЙ ИНФОРМАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ НА ПРЕДПРИЯТИИ <i>Кочура А.Е.</i>	596
ИССЛЕДОВАНИЕ РЫНКА АВТОМАТИЗИРОВАННЫХ СИСТЕМ УПРАВЛЕНИЯ СКЛАДСКИМИ БИЗНЕС-ПРОЦЕССАМИ <i>Сапина А.А., Сажнева Л.П.</i>	597
<b>Секция «Состояние и перспективы развития современной экономики: вопросы теории и практики», научный руководитель – Сверчкова О.Ф.</b>	
КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ПОДХОДЫ К РАЗВИТИЮ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА И ОТЧЕТНОСТИ В СООТВЕТСТВИИ С МСФО <i>Дуванская Н.А.</i>	600

<b>Секция «Технологии государственного и муниципального управления», научный руководитель – Тюшняков В.Н.</b>	
ПРИМЕНЕНИЕ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ БЮДЖЕТИРОВАНИЯ В ГОСУДАРСТВЕННОМ И МУНИЦИПАЛЬНОМ УПРАВЛЕНИИ <i>Антонио А.К., Тюшняков В.Н.</i>	602
ТЕНДЕНЦИИ И ПРОБЛЕМЫ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ МАЛЫХ ГОРОДОВ В РОССИИ <i>Волков С.О., Якименко М.В.</i>	602
ОЦЕНКА РАЗВИТИЯ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ <i>Волкова В.А., Саак А.Э.</i>	603
ПРИМЕНЕНИЕ ЕДИНОЙ ИНФОРМАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ ЗАКУПОК ДЛЯ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ И МУНИЦИПАЛЬНЫХ НУЖД <i>Задоркина О.М., Тюшняков В.Н.</i>	603
ЭЛЕКТРОННАЯ СИСТЕМА УПРАВЛЕНИЯ ОЧЕРЕДЬЮ МНОГОФУНКЦИОНАЛЬНОГО ЦЕНТРА ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ И МУНИЦИПАЛЬНЫХ УСЛУГ <i>Заика А.О., Тюшняков В.Н.</i>	604
ПРОБЛЕМАТИКА АВТОМАТИЗАЦИИ БЮДЖЕТНЫХ РАСЧЕТОВ <i>Зиньковская А.А., Тюшняков В.Н.</i>	604
ТЕХНОЛОГИИ ЭЛЕКТРОННОГО ДОКУМЕНТООБОРОТА В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ АДМИНИСТРАЦИИ МУНИЦИПАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ (НА ПРИМЕРЕ Г. ТАГАНРОГА) <i>Орлов В.С., Тюшняков В.Н.</i>	604
ОЦЕНКА РАЗВИТИЯ ЭЛЕКТРОННОГО ПРАВИТЕЛЬСТВА В РОССИИ <i>Пономаренко А.Ч., Тюшняков В.Н.</i>	605
АНАЛИЗ ТРЕБОВАНИЙ, ПРЕДЪЯВЛЯЕМЫХ К ИНФОРМАЦИОННОЙ СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ МУНИЦИПАЛЬНЫМИ ФИНАНСАМИ <i>Портнягина А.В., Тюшняков В.Н.</i>	605
СОЗДАНИЕ СИСТЕМЫ РАСПРЕДЕЛЕННЫХ СИТУАЦИОННЫХ ЦЕНТРОВ <i>Прудко А.Г., Саак А.Э.</i>	606
ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ КАК ОСНОВА СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ПРОЦЕССА УПРАВЛЕНИЯ ЗЕМЕЛЬНЫМИ РЕСУРСАМИ МУНИЦИПАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ <i>Степанова Е.А., Тюшняков В.Н.</i>	606
ТЕХНОЛОГИИ ФОРСАЙТА В ГОСУДАРСТВЕННОМ И МУНИЦИПАЛЬНОМ УПРАВЛЕНИИ <i>Тулуб К.Р., Тюшняков В.Н.</i>	606
СТРУКТУРНО-ФУНКЦИОНАЛЬНЫЕ КОМПОНЕНТЫ ИНФОРМАЦИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ОРГАНОВ ВЛАСТИ И УПРАВЛЕНИЯ <i>Чабанов О.С., Тюшняков В.Н.</i>	607
АНАЛИЗ ПРОБЛЕМ ПРИМЕНЕНИЯ СИТУАЦИОННЫХ ЦЕНТРОВ <i>Чуланова У.А., Тюшняков В.Н.</i>	607
<b>Секция «Управление корпоративными финансами в условиях трансформации российской экономики», научный руководитель – Чараева М.В.</b>	
РАЗВИТИЕ МЕТОДОЛОГИИ ОЦЕНКИ И УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ <i>Борисова А.Ю.</i>	608
ФИНАНСОВАЯ УСТОЙЧИВОСТЬ И КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ РОССИЙСКИХ АВИАКОМПАНИЙ В УСЛОВИЯХ СТРУКТУРНЫХ ПРЕОБРАЗОВАНИЙ ЭКОНОМИКИ РОССИИ <i>Доброва М.М.</i>	610
<b>Секция «Управление рисками и страхование», научный руководитель – Бадюков В.Ф.</b>	
СТРАХОВАНИЕ В РОССИИ В ПЕРИОД САНКЦИЙ <i>Спиридёнок Л.А., Яблочкина Е.Е.</i>	612
<b>Секция «Управление экономическим потенциалом организации», научный руководитель – Сычева А.В.</b>	
ИССЛЕДОВАНИЕ МАРКЕТИНГОВОГО ПОТЕНЦИАЛА ОРГАНИЗАЦИИ <i>Третьякова Ю.В., Фролова Ю.В., Лосева А.Ю.</i>	613

---

*Секция «Формирование макро- и микро-экономических условий развития жилищно-строительного комплекса»,  
научный руководитель – Щербакова Н.А.*

- АННОТАЦИЯ НА МАГИСТЕРСКУЮ ДИССЕРТАЦИЮ НА ТЕМУ: «СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ВОПРОСОВ ОПТИМИЗАЦИИ ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЯ ПРИ ВЫБОРЕ СТРОИТЕЛЬНОГО ПОДРЯДЧИКА ГОСУДАРСТВЕННЫХ И МУНИЦИПАЛЬНЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ»  
*Евграфова Е.М.* 615
- ПРИМЕНЕНИЕ ЭНЕРГОСБЕРЕГАЮЩИХ СТРОИТЕЛЬНЫХ МАТЕРИАЛОВ И КОНСТРУКЦИЙ ПРИ ПРОВЕДЕНИИ КАПИТАЛЬНОГО РЕМОНТА МНОГOKВАРТИРНЫХ ЖИЛЫХ ЗДАНИЙ  
*Краснощечков Р.Э.* 616
- ОСОБЕННОСТИ И ПРОБЛЕМЫ СИСТЕМЫ ГОСЗАКУПОК В СТРОИТЕЛЬСТВЕ  
*Николаева Е.П.* 617

*VIII Международная студенческая электронная научная конференция  
«Студенческий научный форум 2016»*

*Экономические науки*

**СОЦИАЛЬНЫЙ ТУРИЗМ В РОССИИ**

Белова М.В.

*Оренбургский государственный университет, Оренбург,  
e-mail: belova0608@yandex.ru*

Туризм во многих странах на сегодняшний день уже не является роскошью или достоянием только самого обеспеченного слоя населения, он стал обычной социальной потребностью людей, дополняющий их жизнь. В 1996 году впервые официально появилось определение «Социальный туризм» в Федеральном законе №132-ФЗ «Об основах туристской деятельности в Российской Федерации».

Туризм социальный понимается как сектор туристского рынка, где покупатели получают субсидии из средств, выделяемых государством на социальные нужды, или иных источников покрытия, в целях создания условий для путешествий и отдыха школьникам, работающей и учащейся молодежи из малообеспеченных семей, пенсионерам, ветеранам и инвалидам, т.е. лицам, которым государственные и иные организации оказывают социальную поддержку.

Основная проблема развития социального туризма в России возникла в период ухудшения состояния экономики и в результате – отсутствие развития внутреннего туризма.

Если сравнивать Россию с рядом цивилизованных стран, то можно сделать вывод, что социальный туризм развивается в виде «ассоциативного туризма», организаторами которого являются профессиональные союзы туристских компаний и ассоциации социального туризма. Организация дешевых поездок для людей с низкими доходами стала основной задачей социального туризма.

Муниципальные органы власти сыграли немалую роль в развитии социального туризма, создавая для этого не только экономические условия (предоставление социально ориентированному туризму льгот на землю, льгот в части налогообложения и др. преференции), но и инфраструктурные, в первую очередь, ориентированные на людей с ограниченными физическими возможностями.

Что может предложить государство в настоящий период для развития социального туризма? Ведь в настоящее время социальный туризм в России возможен только при поддержке государства, поставив во главу развитие внутреннего туризма. В настоящее время предлагаются социальные туры за счет бюджетных средств, для детей-сирот, детей из малообеспеченных семей, инвалидов и ветеранов. С учетом имеющихся возможностей организуются экскурсии и 2-х дневные туры по направлениям культурно-исторического и водного туризма. В настоящее время также активизировалось направление санаторно-курортного отдыха. Некоторые предприятия (пансионаты, предприятия санаторно-курортного типа, туристские базы, детские оздоровительные лагеря) снова вернулись и обратились к практике дотаций на специально-созданный отдых трудящихся и членов их семей. Можно наблюдать, как с распадом СССР стали закрываться «бюджетные варианты» санаториев и профилактории, которые содержать уже никому не выгодно. На тот момент лечебно-оздоровительные учреждения были представлены санаториями, домами отдыха и детскими оздоровительными лагерями. В перспективе – создание усло-

вий для социально адаптированного пляжного отдыха, отдыха на селе и участия в экологических турах. Спрос на данный вид отдыха сократился. В чём же причина? Одна из них – в сокращении поля действия проф. союзов организаций. Выбирая между внутренним отдыхом и отдыхом за границей – туристы делали выбор в пользу второго. Экономика отрасли внутреннего санаторно-лечебного туризма дала трещину.

Один из наиболее перспективных выходов из сложившейся ситуации – инвестиции в туристский сектор от частных, государственных или международных организаций. Но для этого необходимо показать, насколько важен именно этот сектор туризма. Ограничения на выезд туристов, посредством уменьшения виз – позволит немногим урегулировать спрос на выездной туризм и заставить туриста обратиться к внутреннему туризму и начать развивать экономику этой отрасли.

Законопроект «О социальном туризме» был создан с целью того, чтобы заложить надежный правовой фундамент для возрождения в России общедоступного, социально ориентированного туризма. В данном случае подразумевается необходимость законодательно снова сделать экономически выгодной для отечественных туроператоров их работу на внутреннем рынке туристских услуг и заинтересовать системой льгот, поощрить предпринимателей в том, чтобы формировали, реализовывали дешевые туры по России. Социальный туризм в России и других странах СНГ переживает не самые лучшие времена, что связано, прежде всего, с политической и экономической нестабильностью.

Социальный туризм в России переживает стадию серьезной структурной перестройки, институционального становления, формирования внешнеэкономических связей.

**Список литературы**

1. Соколова Н.А. Социальный туризм как особый объект правового регулирования // Туризм в Российской Федерации: правовое регулирование: учебное пособие. – WoltersKluwerRussia, 2010. – С. 16–27.
2. Федеральный закон №132-ФЗ «Об основах туристской деятельности в Российской Федерации».

**СТРАХОВАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ  
ОТВЕТСТВЕННОСТИ**

Беспалов С.Н., Околелова Э.Ю., Котова А.Ю.

*ФГБОУ ВПО «Воронежский государственный  
архитектурно-строительный университет», Воронеж,  
e-mail: sergey.bespalov87@mail.ru*

Страхование – особый вид экономических отношений, обеспечивающий страховую защиту людей, организаций и их интересов при наступлении определенных негативных событий. В узком смысле оно представляет собой отношения между страхователем и страховщиком по защите имущественных интересов страхователей при наступлении страхового случая за счёт денежных фондов, формируемых из уплачиваемых ими страховых взносов.

Экономическая суть страхования заключается в создании страховых фондов, предназначенных для возмещения ущерба. Их формирование происходит за счёт взносов страхователей. Так как принесение ущерба имеет вероятностный характер, происходит перераспределение страхового фонда.

Таким образом, при наступлении страхового случая покрытие ущерба пострадавшему лицу производится за счет всех тех средств, которые были внесены при формировании страхового фонда всеми страхователями.

Профессиональная ответственность – имущественная ответственность представителей различных профессий, оплошность, погрешность, упущения, недостаточная квалификация, которых могут нанести вред их клиентам. В связи с этим распространено страхование профессиональной ответственности лиц, которые при осуществлении своей профессиональной деятельности могут нанести физический, материальный, финансовый или моральный ущерб третьим лицам. Основная особенность такого страхования в том, что объектом страхования являются имущественные интересы страхователя.

Согласно Гражданскому кодексу РФ установлены ограничения на имущественные интересы, страхование которых не позволительно. К ним относятся противозаконные интересы. Кроме того, недопустимо страхование убытков от участия в лотереях и пари, в азартных играх, а также страхование тех расходов, к которым принудили лицо для освобождения заложников.

Страхование профессиональной ответственности предназначено для индивидуально занимающихся профессиональной деятельностью лиц. К ним относятся адвокаты, нотариусы, частных практикующих врачей, архитекторов, арбитражных управляющих и представителей других профессий. Страхование профессиональной ответственности может осуществляться в добровольной и обязательной формах.

За рубежом, например, в добровольном порядке страхуется профессиональная ответственность нотариусов и адвокатов. В России же страхование профессиональной ответственности представителей этих профессий является обязательным.

В работе любого специалиста, несмотря на его квалификацию, существует риск профессиональной ошибки, а всю ответственность за вред причиненный жизни, здоровью или имуществу третьих лиц несет организация, в которой работает данный специалист.

Так как правовая грамотность населения постепенно повышается, число претензий со стороны лиц, пострадавших в результате некачественно оказанных услуг, растет. А если они производились на платной основе, то жалобы неизбежны.

Помимо финансовых затрат, связанных с компенсацией вреда и ущерба, возникают еще ряд сопутствующих моментов: переговоры с пострадавшей стороной, проведение независимых экспертиз, а если дело доведено до судебного разбирательства – трата времени и средств на участие в судебном процессе. Всё это не может не отразиться на имидже компании.

При страховании профессиональной ответственности все риски по причинению вреда здоровью и имуществу заказчиков перекладываются на страховую организацию. Если предприятие или специалист имеет договор такого вида страхования, это не означает, что они недобросовестно и халатно относятся к своим обязанностям, и, зная это, хотят себя обезопасить. Наоборот, если имеется такой договор, можно судить о том, что специалист и сама организация ответственно подходят к работе, желая минимизировать все риски по возмещению возможного принесенного ущерба клиенту.

Следует отметить, что страхование профессиональной ответственности – одна из самых дорогих страховок. На данный момент остается некоторая нечеткость законодательных формулировок, это связано с тем, что данный вид страхования относительно недавно появился на рынке страховых услуг.

Поэтому следует отметить, что весьма велика вероятность того, что страхователь не получит страховые выплаты при наступлении страхового случая.

Весьма специфичны и отношения, которые возникают между страхователем и страховщиком при заключении договора страхования профессиональной ответственности. Во многих моментах отношений можно проследить характерные особенности.

Юридическое лицо имеет право стать страхователем. Определенное время это считалось невозможным, так как оно физически не может обладать профессией. Несмотря на это, данный вопрос был пересмотрен и юридические лица стали иметь возможность быть полноправными страхователями по таким договорам.

Выгодоприобретателем при наступлении страхового случая становится клиент страхователя, то есть лицо, здоровью или имуществу которого тот или иной специалист по своей вине нанес ущерб в результате профессиональной ошибки. Других лиц, в пользу которых осуществляются выплаты при наступлении страхового случая, быть не может.

Страховым риском в данном случае является решение, которое вынес суд, о виновности страхователя в ущербе, нанесенном клиенту, и его возмещении. То есть, если предприятие или специалист причинили вред в результате халатности или ошибки, окажется невозможным мирно без представителей судебных органов решить проблему, а на страховую компанию переложить ответственность по возмещению ущерба. Таким образом, единственным страховым риском в данном случае будет вступление в силу решения суда. В настоящее время услуги по страхованию профессиональной ответственности готовы предложить не так много страховых компаний. Значительный размер страховой премии не мотивирует страховые компании. Прежде всего, это связано с тем, что данный вид страхования имеет значительные риски. И специалист, которому необходимо найти страховщика профессиональной ответственности, скорее всего, столкнется с необходимостью, прежде всего, основательно изучить сегмент рынка страховых услуг. Договоры страхования составляются с учетом всех особенностей, которые имеет каждый род деятельности. Все эти факторы влияют в определенной степени на общий порядок исполнения таких договоров.

Таким образом, страхование необходимо для обеспечения надежной страховой защиты физических и юридических лиц, их интересов, поэтому оно должно быть организовано так, чтобы это не приводило страховые компании к разорению, к прекращению их деятельности, а, наоборот, к выполнению обязательств перед страхователями без ущерба для своего финансового благополучия.

Без участия государства этого невозможно достичь. Необходимо совершенствовать нормативно-правовую базу и вносить новые аспекты, касающиеся экономических и юридических основ страхования.

#### **СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УЧЕТНОЙ ПОЛИТИКИ ДЛЯ ЦЕЛЕЙ БУХГАЛТЕРСКОГО И НАЛОГОВОГО УЧЕТА НА ПРИМЕРЕ ООО «СПУТНИК»**

Билитюк М.В.

*РГАУ – МСХА им. К.А. Тимирязева, Москва,  
e-mail: machabilityuk@rambler.ru*

Понятие учетная политика появилось в России в 90-х. Но вот использование и внедрение данного документа в рабочем процессе наступило не так дав-

но. Я считаю, внедрение учетной политики получило наиболее широкую огласку после того как «зародилась мысль» приведение нашей отчетности к международным стандартам. Вопрос общей глобализации затронул все сферы деятельности.

Пока что большая масса организаций составляет данный документ лишь для «отмашки», «галочки», но это не верно. Ведь формирование учетной политики способствует облегчению учетного процесса в течение всего года. Она является некой шпаргалкой для бухгалтеров и сотрудников, которые занимаются ведением ещё и налогового учета.

Доводы о стандартности и однотипности были мною сформированы на основании производственной практики. Была рассмотрена учетная политика сельхоз организации, ООО «Спутник». В результате чего, были сформулированы следующие предложения по дополнению учетной политики для целей бухгалтерского и налогового учета. В рамках бухгалтерского учета необходимо:

Необходимо прописать, что инвентаризация имеющегося имущества и обязательств у организации осуществляется раз в год перед составлением годового баланса, а также и при иных случаях, предусмотренным законодательством РФ.

Непосредственно можно добавить, что расходы относимых на себестоимость всех видов оказываемых услуг, формируют финансовый результат от оказания услуг в последний день текущего месяца.

В учетной политики ООО «Спутник» говорится о создании резерва по сомнительным долгам, но не указывается периоды отчислений. Для контроля над данными долгами лучше производить отчисления ежеквартально. Так хотя бы до конца года можно будет примерно оценивать размер дебиторской задолженности. К тому же можно будет через каждые два квартала проводить внутренний анализ платежеспособности покупателей. Это позволит в дальнейшем уменьшить риски потерь и расходов.

Необходимо прописать не только то, что формируется резерв под предстоящих расходов и что в него входит. Но и метод расчета отпускных дней и способ расчета заработной платы, как для основного состава работников, так и для категорий работников, работающих по ненормированному графику. Данные внесения так же помогут внести ясность в расчеты и рабочий процесс.

Необходимо составить список должностных лиц, которые обладают правом получения денежных средств под отчет, и определить срок авансовых отчетов по выданной сумма. Помимо этого, сотрудник по возвращению из командировки в течение трех рабочих дней должен будет предоставить авансовый отчет об израсходованной сумме. Это поможет ускорить процесс учета и улучшить дисциплину на работе. (Постановление правительства РФ от 13.10.2008 г. №749)

Введение графика документа оборота и возложение обязанностей по контролю за его соблюдением на главного бухгалтера.

В рамках налогового учета необходимо рассмотреть следующие позиции:

Согласно ст.258 НК РФ необходимо внести данные о сроке полезного использования основных средств. А именно, срок полезного использования основных средств определяется по минимальному значению интервала сроков, установленных для амортизационной группы, в которую включено основное средство в соответствии с классификацией, утверждаемой Правительством РФ. В случае реконструкции, модернизации или технического перевооружения срок полезного использования основного средства

увеличивается до предельного значения, установленного для амортизационной группы, в которую было включено модернизируемое основное средство.

На основании ст. 254 НК РФ материалы при выбытии оцениваются по средней стоимости.

Согласно ст. 313 НК РФ, налоговый учет операций по приобретению и списанию материалов осуществлять в порядке, определенном для целей бухгалтерского учета, с использованием счета 10 «Материалы».

На основании ежеквартальных отчислений в резерв по сомнительным долгам, производить инвентаризацию дебиторской задолженности по состоянию на последний день отчетного квартала.

Актуальность данной темы состоит в новизне данного вопроса. Ведь как уже упоминалось ранее, многие организации посредством относятся к формированию данного документа. Возможно из-за отсутствия временного ресурса происходит пренебрежение по данному вопросу. Ведь составление учетной политики для разных видов учета требует кропотливой работы, необходимо обладать не только знаниями, но и умением их быстрого и правильного использования. Организация молодая, поэтому данные предложения по дополнению учетной политики были восприняты как критика, но с положительным результатом.

**Список литературы**

1. Положение по бухгалтерскому учету «Учетная политика». ПБУ 1/08. Утверждено приказом Минфина РФ от 18.12.2012 №164н.
2. Бухгалтерский финансовый учет: Учебное пособие / Е.В. Сулейманова. – М.: Финансы и статистика, 2013. – 200 с. – С. 3–26.
3. Бакаев А.С., Шнейдман Л.З. Учетная политика предприятия. – М.: Бухгалтерский учет, 2013.

**ВНУТРЕННИЕ ДОКУМЕНТЫ ОРГАНИЗАЦИИ.  
СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ПОДХОДОВ  
К ФОРМИРОВАНИЮ УЧЁТНОЙ ПОЛИТИКИ  
ДЛЯ ЦЕЛЕЙ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА В РОССИИ  
И ЗА РУБЕЖОМ**

Билитюк М.В.

*РГАУ – МСХА им. К.А. Тимирязева, Москва,  
e-mail: machabilityuk@rambler.ru*

Учетная политика – это выбранная организацией «совокупность способов ведения бухгалтерского учета – первичного наблюдения, стоимостного измерения, текущей группировки и итогового обобщения фактов хозяйственной (уставной и иной) деятельности».

Понятие учетной политики организации появилось в Российской Федерации около 20 лет назад. Совершенствование его законодательного и нормативного регулирования продолжается и в настоящее время.

Ничто не стоит на месте, каждый стремится что-то сделать. Составление и формирование учётной политики в организации в первую очередь нацелено на привлечение инвестиций в своё производство. И чем четче она будет проработана, тем больше шанс не только на успешное «дополнительное вложение», но и на упрощение контроля внутри организации. Учетная политика включает в себя ведение как бухгалтерского, так и налогового учета.

Система бухгалтерского учёта и отчётности подвержены влиянию глобальной институциональной среды. В странах со схожими социально-экономическими условиями системы учета имеют много общего, что позволяет обобщить их в определенные модели учёта. В связи с этим выделяю три основные модели бухгалтерского учёта: англосаксонская, континентальная и латиноамериканская. Каждая модель имеет свою цель в формировании бухгалтерского учета. Континентальная по сути своей консервативная модель, сформированная на классических принципах бухгалтерского учета, с государственным регулиро-

ванием, ориентацией на требования налогового учета и движением капитала через банковскую систему. Англо-американская более современная модель, в основе которой лежит профессиональный учет. Эта модель не предполагает государственное регулирование, имеет систему быстрого реагирования на изменение рыночных условий и функционирует параллельно с налоговым учетом. Отличия латиноамериканской в том, что она четко сориентирована на нужды государства, прежде всего налоговые. Для России свойственна континентальная модель.

Процедуры подготовки финансовой отчетности и бухгалтерского учета в зарубежных странах развивались в течение многих веков, поэтому существует много концепций учета, которые основаны на учете в разных странах. Например, в Соединенных Штатах – понятие продолжающихся операций, понятие периодичности, принцип стоимости, принцип объективных доказательств того, принцип регистрации дохода, принцип соответствия, принцип материальности, принцип полное раскрытие всех сделок, принцип соответствия, принцип благоразумия; Соединенное Королевство – Допущение непрерывности, начислений, принцип соответствия, принцип принятия мер предосторожности; Германия – Требование полноты, правильности содержания требования, требование временного разделения, ясность, четкость, способность контролировать, правильной формы, хронологический порядок записей; Китай – принцип непрерывности в учетной принципа своевременности, принцип объективности, принцип учета стоимости принципа соответствия, принцип документального фильма; Россия – принцип автономии, двойной записи, объективности, осмотрительности, начислений, частота, неприкосновенность частной жизни, непрерывность и т.д.

Одной из особенностей внешней бухгалтерской практики является то, что крупные компании готовятся два варианта учетной политики. Первый из них, который сделан в начале года, появляется и отображает формальные принципы бухгалтерского учета, применяемые в компании в прошлом году, с ожиданием изменений и уточнений в следующем году. Второй компонент конца отчетного года, предшествующего отчетности.

На основании этого можно сделать вывод о том, что цели, стоящие перед странами и их экономической ситуации в большей степени влияют на формирование бухгалтерского учета. А именно, документация и бухгалтерские методы в Соединенных Штатах в первую очередь направлены на привлечение инвесторов, существенно отличается от той, проводимой в России.

Осознание того, насколько учетная политика одной страны отличается от другого, будет содействовать процессу перехода и создать единую систему регистрации. Было бы очень разумно и удобно если все пользовались единой системой учета. Но воплощение данной задумки в реальность, очень сложно. Как уже ранее упоминалось, цели преследуемые у каждого государства свои. И к единому варианту возможно прийти, лишь в том случае, если интересы большинства будут совпадать.

Актуальность данной темы состоит в нахождении положительных и отрицательных сторон в ведении и составлении учетной политики не только в России, но и за рубежом. Ведь только за счет этого можно будет разработать единую систему.

#### Список литературы

1. Федеральный закон от 06.12.11 № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете».
2. Жарикова Л.А. Бухгалтерский учет и отчетность в зарубежных странах: учеб. пособие / Л.А. Жарикова. – Тамбов: Изд-во Тамб. гос. техн. ун-та, 2012.

3. Мэтьюс, М.Р. Теория бухгалтерского учета: учебник / М.Р. Мэтьюс, М.Х.Б. Перера; пер. с англ.; под ред. Я.В. Соколова, И.А. Смирновой. – М.: Аудит, ЮНИТИ, 2013.

### УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ И СТИМУЛИРОВАНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ

Буйлов К.И., Капустенко И.С.

ФГБОУ ВПО «Комсомольский-на-Амуре государственный технический университет», Комсомольск-на-Амуре,  
e-mail: mopp@knastu.ru

Персонал (кадры) – весь штатный состав работников организации, выполняющих различные производственно-хозяйственные функции. Персонал в настоящее время считается основным богатством любой организации. От качества, развития и управления персоналом зависит сама деятельность предприятия, и достижения поставленных целей. Умелое управление персоналом должно быть направлено на максимально возможную реализацию персонала как потенциала. Качество персонала зависит от отбора кандидатов, развитие дает сама организация, а вот управление персоналом зависит от самого директора. Управление персоналом – деятельность направленная для воздействие на сам персонал с целью повышения и направления сил сотрудников для достижения поставленных целей. Сама по себе система управления персоналом является подсистемой управления организацией в целом.

В любой организации персонал может заниматься инновационной деятельностью, но среди них можно выделить три типа людей:

- 1) энтузиасты – люди ищущие различные способы решения любых задач с особой самоотдачей и готовые пожертвовать собственными средствами, временем, усилиями;
- 2) рационализаторы – занимаются совершенствованиями уже существующих методик, правил, механизмов, технологий и др.;
- 3) изобретатели – особый тип персонала, предлагают абсолютно новые способы решений тех или иных задач, именно они занимаются основной инновационной деятельностью организации.

Сами же инновации также делятся на научные (программы по улучшению деятельности организации рассчитанные на долгосрочную основу) и производственные (улучшения которые можно осуществить в короткие сроки).

Но в каждой организации возникают свои проблемы по внедрению самих инноваций: то средств нет, то начальник является закоренелым консерваторм и не дает своим сотрудникам раскрыть свой потенциал и т.д. Из-за этого очень многие весьма интересные и вполне осуществимые идеи остаются в головах сотрудников и на свет могут появиться только благодаря случаю.

Но даже создание самой инновации необходимо очень тщательно контролировать иначе может получиться либо очень дорогой проект, либо проект, который нигде не пригодится. Поэтому, при разработке и принятии инновации используются специалисты в том направлении где проходит инновация. Эти люди способны создать подходящие условия для разработки инновации и её внедрения в производство. Но это не означает, что руководство организации не принимает никого участия в разработке инноваций, они должны стимулировать инновационную деятельность персонала.

Само по себе стимулирование заключается в получении денежного вознаграждения, письменной благодарности или словесной. Но в некоторых орга-

низациях существуют особый способ для стимулирования инновационной деятельности: «отложенная премия» – когда выплата вознаграждения откладывается до того момента пока не появятся сведения о эффективности инновации.

Стоит также отметить, что поощрение к творчеству не ограничивается лишь экономическими факторами, оно ставится все более разнообразным. Например, внедряются программы образовательно-профессионального развития персонала, привлечения работников к управлению производством на основе «кружков качества», автономных бригад, совместных комитетов с участием представителей администрации и рабочих, реконструирования трудового процесса с целью обогащения содержания труда (расширения «горизонтального» и «вертикального» списков обязанностей), ротации кадров, применения нетрадиционных форм организации рабочего времени и др.

**Список литературы**

1. Кибанов А.Я. Основы управления персоналом: учебник / А.Я. Кибанов – М.: 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2012.  
2. Егоршин А.П. Мотивация трудовой деятельности: учебное пособие / А.П. Егоршин – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2011.

**ВНЕДРЕНИЕ ИННОВАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ И МАРКЕТИНГОВОГО УПРАВЛЕНИЯ В ОРГАНИЗАЦИИ**

Васильцова Д.В., Капустенко И.С.

*ФГБОУ ВПО «Комсомольский-на-Амуре государственный технический университет», Комсомольск-на-Амуре, e-mail: mopp@knastu.ru*

Инновационные технологии – это наборы средств и методов, поддерживающих этапы осуществления чего-то нового. Каждый человек по своему делит инновационные технологии, самое распространенное деление на тренинг (помощь в развитии малых предприятий и подготовка кадров), консалтинг, внедрение, инжиниринг, трансферт и другие.

Теоретически инновационные технологии делятся на два направления:

– революционные (изобретение чего-то нового, прорыв в истории), т.е. умственная деятельность человека в разных областях познаний. Которая помогает создать новый еще не существующий на рынке продукт, удовлетворяющий спрос (создание нового рынка). Чем прогрессивней проект, тем больше займет времени его окупаемость, внедрение на рынок, преподнесение этого продукта с правильной стороны потребителям и поставщикам.

– эволюционные (усовершенствование какого-либо продукта или процесса), когда компания или организация пытается обеспечить себе финансовый прорыв и рост организации в целом (а этим они занимаются постоянно), она начинает вводить инновационные технологии. Беспорядочное и постоянное введение инновационных технологий (без промежутка времени) станет тянуть уже основанную или развивающуюся организацию в низ, обеспечив убытки во всех направлениях, или станет останавливать развитие (на какой бы стадии организация не была).

Разработка мер по внедрению инновационных технологий в организацию коммерческой деятельности. Очень важно вовремя проанализировать ситуацию, анализ предприятия покажет все те большие недостатки по производственно-сбытовой деятельности фирмы (маркетинг), развитию и реализации информационных технологий (прорыв в сфере информационных технологий и непосредственный их ввод в деятельность фирмы, намеривающийся получить больше прибыли). Если же вся система деятельности

организации не будет отслеживаться и анализ ситуации не будет проводиться вовремя, то это послужит серьезным торможением темпов развития, и возможно даже заморозке производства. Реклама же не всегда поможет, если занятие информационных программ, которым увлечена организация подвержена негативному состоянию, то реклама возможно станет решением на раз.

Для достижения наивысшего эффекта в финансово-экономической и производственно-хозяйственной деятельности, выполняется переосмысление основы фирмы и масштабное проектирование бизнес-процессов.

После анализа организации и выявления недостатков, следует пересмотреть структуру предприятия и внести нужные изменения. Реализацию товара можно увеличить с помощью ввода инновационных новшеств в маркетинговой деятельности фирмы.

В рыночной структуре очень важно уметь принять правильную альтернативу экономического решения той или иной ситуации. Нельзя учитывать только мнение людей, состоящих в твоем окружении, нужны точные расчеты определенной отрасли рынка, куда направлена деятельность организации в целом. Так как рыночная среда не постоянна и меняется под воздействием разных факторов, то следует проводить исследование и улучшение коммерческой деятельности.

Если придерживаться жестокой реальности, наблюдать за изменениями и вовремя пресечь их, то вы как руководитель получите конкурентоспособную, высоко прибыльную и устойчивую к изменениям организацию.

**Список литературы**

1. Кони́на Н.Ю. Маркетинг и конкурентная позиция / Н.Ю. Кони́на – Маркетинг, 2012. – №3. – 209 с.  
2. Новиков В.С. Инновации в организации / В.С. Новиков – М.: ИЦ «Академия», 2007. – 210 с.  
3. Симонян Т.В. Маркетинг и маркетинговые коммуникации: Учебное пособие для вузов / Т.В. Симонян, Т.Г. Кизилова. – Ростов н/Д.: Феникс, 2011. – 213 с.

**ПОНЯТИЕ ПОВЕДЕНЧЕСКОГО МАРКЕТИНГА**

Васильцова Д.В., Коноплева Г.И.

*ФГБОУ ВПО «Комсомольский-на-Амуре государственный технический университет», Комсомольск-на-Амуре, e-mail: mopp@knastu.ru*

Поведенческий маркетинг является частью маркетинга, который стремится объяснить отношения, возникающие в процессе обмена. Целью маркетинга является создание прочных, долговременных отношений с потребителями и удовлетворения их потребностей.

Поведенческий маркетинг в деятельности организации – это деятельность по управлению поведением групп, организации и индивидов, он сосредоточен на деятельности всех структурных элементов организации и удовлетворение рыночных потребностей потребителя. На поведенческий маркетинг оказывает влияние факторы внешней среды, определяющие функционирование организации и результаты её деятельности.

Любая организация должна гибко адаптироваться к происходящим изменениям во внешней среде с целью самореализации и совершенствования конкурентоспособности товаров и услуг. Главной функцией маркетинга являются удовлетворение спроса клиента на ту или иную потребность (услуга, товар). Маркетинг, являясь интегрирующей функцией менеджмента, обеспечивает комплексность использования отдельных управленческих действий и инструментов в процессе рыночной деятельности организации.

На поведенческий маркетинг оказывают влияние внутренние и внешние факторы. К внутренним

факторам следует отнести структуру организации, персонал, цели, задачи и технологию. Внешними факторами являются поставщики, конкуренты, потребители.

Основу поведенческого маркетинга составляет клиентно-ориентированная идеология, ориентированная на поведение персонала в организации. К признакам поведенческого маркетинга относят её рыночную ориентацию, имидж, поведение организации по отношению к потребителю, поведенческую среду в маркетинге.

Рыночная ориентация представляет направление деятельности направленную на удовлетворение потребностей рынка.

Имидж рассматривает управление поведением персонала в организации. Он является очень важной частью организации, который отражает её деятельность. Под имиджем понимается: репутация организации, её «имя», вызывающей ассоциацией у клиентов (партнёров) и поведение работников в организации.

В основу имиджа включают: существующий стиль внешних и внутренних деловых коммуникаций, а так же официальную атрибутику.

Маркетинг среды организации состоит из: производственной, конъюнктурной, сбытовой ориентаций.

Производственная маркетинговая ориентация – это недоразвитая поведенческая культура организации, низкий имидж. Для производственной ориентации свойственно следующее: ослабление поведенческой культуры в организации, подавление имиджевых регуляторов, собственные интересы выступают на первый план в организации. Сбытовая ориентация – это недоразвитая поведенческая культура организации, низкий имидж, доминирование собственных интересов. Конъюнктурная ориентация характеризуется значительным ростом поведенческой культуры. Имиджевые регуляторы формируют социально-ориентированные нормы поведения людей в организации. При конъюнктурной ориентации предпочтение отдаётся среднесрочным целям и формированию позитивного имиджа организации, позволяющих привлечь новых клиентов.

#### Список литературы

1. Гавриленко Н.И. Маркетинг: Учебник для вузов / Н.И. Гавриленко. – М.: Академия, 2013. – 189 с.
2. Меликян О.М. Поведение потребителей: Учебное пособие для вузов / О.М. Меликян. – М.: Дашков и К, 2006. – 260 с.
3. Симонян Т.В. Маркетинг и маркетинговые коммуникации: Учебное пособие для вузов / Т.В. Симонян, Т.Г. Кизилова. – Ростов н/Д: Феникс, 2011. – 213 с.

### ОПЫТ ВЕНЧУРНОГО ИНВЕСТИРОВАНИЯ В РЫБОХОЗЯЙСТВЕННОМ КОМПЛЕКСЕ ВОРОНЕЖСКОЙ ОБЛАСТИ

<sup>1</sup>Даньилив М.М., <sup>3</sup>Астанина М.В., <sup>2</sup>Василенко О.А.,  
<sup>1</sup>Шишова В.С.

<sup>1</sup>ФГБОУ ВО «Воронежский государственный университет инженерных технологий», Воронеж;

<sup>2</sup>ФГБОУ ВО «Воронежский государственный аграрный университет им. императора Петра I», Воронеж;

<sup>3</sup>ООО «Системы качества жизни», Воронеж,  
e-mail: max-dan@yandex.ru

Венчурное инвестирование – один из наиболее популярных и эффективных способов финансирования молодого инновационного бизнеса. На сегодняшний день такой способ инвестирования заключается во внебюджетном финансировании различных инновационных идей. Одним из первых предприятий Воронежской области реализовавшим инновационный проект в сотрудничестве с венчурным фондом является ООО «Системы качества жизни».

В 2009 году команда исполнителей объединила в себе ученых Воронежского государственного уни-

верситета инженерных технологий и сотрудников Комбината мясного «Калачеевского». Проект был профинансирован в 2010 году УК «Сберинвест», основным видом деятельности, которой является управление активами закрытых паевых инвестиционных фондов венчурных инвестиций и недвижимости, финансирование инвестиционных проектов и управление ими. Одним из основных направлений развития предприятия является реализация технологий инновационных видов косметических, пищевых, медицинских продуктов на основе рациональной разделки рыбы в Воронежской области и других субъектах РФ, способствующих расширению ассортимента рыбопродуктов, решению экологической безопасности. Основным продуктом проекта – пресервы и полуфабрикаты из пресноводной, морской и океанической рыбы, рыбный коллаген из шкуры и чешуи рыб для применения в косметологии, производстве БАДов, а также товаров медицинского назначения (ранозаживляющие биорезорбируемые материалы). Сопутствующее направление – производство традиционных рыбных продуктов и сухой основы для рыбного бульона, супов, соусов. ООО «Системы качества жизни» осуществляет НИ-ОКР по разработке и внедрению технологии производства сухих основ для бульонов, супов, соусов (в завершающей стадии) и технологии производства коллагена (проект в начальной стадии). Однако в ходе реализации проекта существовали различные риски, из которых, можно выделить следующие группы: увеличение затрат на капитальное строительство, что увеличивало начальный бюджет проекта, низкая производительность труда, не возможность сохранения ритмичности производства, сезонность производства, коммунальные платежи. Для успешной реализации проекта и преодоления возникающих барьеров были предприняты варианты промышленной кооперации: компенсационные соглашения, совместные проекты по типу подрядчик-субподрядчик, толлинг, промышленные кластеры и индустриальные парки. В 2016 году планируется запуск производства инновационной продукции на основе разрабатываемых технологий, через создание цехов по переработке шкуры рыб в коллаген со свойствами, заданными потребителями сектора B2B – косметическими компаниями, производителями товаров медицинского назначения, БАДов и функциональных продуктов питания. Такие цеха будут создаваться в партнерстве с крупными рыбопереработчиками на их производственных базах, в том числе на территориях индустриальных парков. На сегодняшний день ООО «Системы качества жизни» находится в следующих стадиях развития: Expansionstage – пресервы из морской рыбы, салаты из морской капусты в активной стадии продаж, через предприятие-партнера; Start-upstage – коллагеновые продукты на основе продуктов разделки морской рыбы в сотрудничестве с предприятием-партнером и индустриальным парком.

#### Список литературы

1. Павлова Н.Е., Даньилив М.М. и др. Разработка технологии пищевых и кормовых продуктов с использованием конвективной сушки // Современные наукоемкие технологии. – 2013. – № 8–2. – С. 214.
2. Даньилив М.М. и др. Малоотходная технология пищевых продуктов // Международная научно-техническая конференция «Инновационные технологии в пищевой промышленности: наука, образование и производство», 2013. – С. 563.
3. Трегубова Е.Д., Антипова Л.В., Хаустова Г.А., Даньилив М.М. Применение коллагена рыб в современной косметологии // Успехи современного естествознания. – 2011. – № 7. – С. 220.
4. Даньилив М.М. и др. Инновационная технология сушки пищевых продуктов из вторичных продуктов разделки рыб // Экономика. Инновации. Управление качеством. – 2013. – № 4 (5). – С. 67.
5. Дворянинова О.П., Василенко О.А., Даньилив М.М. Конкурентоспособность аквакультуры воронежского региона на отечественном рынке рыбопродуктов с учетом использования природно-ресурсного потенциала // Экономинфо. – 2011. – № 16. – С. 38–40.

**ЗАВИСИМОСТЬ НОРМЫ ПРИБЫЛИ ОТ  
ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ТРУДА**

Девятко А.В., Голуб Л.А.

*Хабаровский государственный университет экономики  
и права, Хабаровск,  
e-mail: devyatko-71@bk.ru*

Норма прибыли, то есть рентабельность имеет огромное значение для всей экономики, в том числе и экономики России, так как она является показателем экономической эффективности. Рентабельность может зависеть от различных факторов, в настоящей статье рассмотрен такой фактор как производительность труда.

В таблице рассчитана производительность труда, тыс. руб./чел. для каждой экономической деятельности с помощью таких показателей как выпуск в текущих ценах, млрд. руб. и среднегодовая численность занятых, тыс. чел.

По формуле  $5=3/4 \cdot 1000$  (числа 5; 3 и 4 – номера столбцов в таблице).

Также в таблице указаны такие значения как рентабельность по активам. % и рентабельность по обороту. %

Все данные за 2006 год, 2013 год и за 2014 год.

На основании данных таблицы построены следующие графики, на которых можно наглядно проследить зависимость между изучаемыми признаками.

Отрасли	Год	Выпуск в текущих ценах, млрд. руб.	Среднегодовая численность занятых, тыс. чел.	Производительность труда, тыс. руб./чел.	Рентабельность по активам. %	Рентабельность по обороту. %
1	2	3	4	5	6	7
1. Всего в экономике	2006	22977,3	67047	343	9,3	14
	2013	56896,1	67901	838	5	7,7
	2014	61089,4	67813	901	3,9	8,6
2. Сельское хозяйство, охота, лесное хозяйство	2006	981,3	7254	135	4	9
	2013	2178,3	6364	342	2,5	6,3
	2014	2424,5	6247	388	5,7	18,4
3. Рыболовство, рыбоводство	2006	58,1	143	406	6,5	7,4
	2013	112,2	139	807	15,1	21,1
	2014	124,1	139	893	6,1	33,2
4. Добыча полезных ископаемых	2006	2509,4	1113	2255	16,5	30,9
	2013	5893,9	1075	5483	12,7	25,1
	2014	6306	1064	5927	14,6	22,2
5. Обрабатывающие производства	2006	4116	11463	359	15,1	15,9
	2013	8588,9	10065	853	4,9	9,5
	2014	9536,2	9872	966	2,3	10,7
6. Производство и распределение электроэнергии, газа, воды	2006	727	1921	378	3,1	3,8
	2013	1975,6	1936	1020	1,3	4,7
	2014	2075,4	1914	1084	1,4	5
7. Строительство	2006	1202	5110	235	4	5,6
	2013	3994,3	5712	699	1,8	4,8
	2014	3964,5	5664	700	1,6	5,1
8. Оптовая и розничная торговля, ремонт автотранспортных средств, бытовых приборов	2006	4673,4	11304	413	9,9	11,5
	2013	9887,5	12408	797	7,2	7,1
	2014	10575,2	12695	833	4,7	7,4
9. Гостиницы и рестораны	2006	206,7	1022	202	12,6	16,3
	2013	595,6	1267	470	4,2	6,7
	2014	636,8	1272	501	Отр.	5,8
10. Транспорт и связь	2006	2247,6	1022	2199	5	14,3
	2013	5098,9	5420	941	4,1	9,9
	2014	5333	5409	986	1,5	9,6
11. Финансовая деятельность	2006	977,2	956	1022	3,9	17,6
	2013	2847,3	1309	2175	5,7	0,4
	2014	3243,8	1312	2472	0	0,7
12. Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	2006	2287,6	5058	452	3,6	11,6
	2013	6860,0	5815	1180	0,1	9
	2014	7459,9	5889	1267	1,2	8,9
13. Гос. управление, обеспечение военной безопасности, социальное страхование	2006	1189,2	3471	343	8,6	1
	2013	3794,4	3711	1022	1,8	9
	2014	3984,3	3732	1068	0,3	9,6
14. Образование	2006	619,3	6029	103	6,2	6,6
	2013	1774,1	5570	319	4,1	5,3
	2014	1823	5520	330	3,6	5,2
15. Здравоохранение и предоставление социальных услуг	2006	765,5	4484	171	5,1	7,2
	2013	2301,0	4523	509	2,9	5,9
	2014	2529	4496	563	3,1	7,4
16. Предоставление прочих коммунальных, социальных услуг	2006	417,1	2412	173	8,2	12,4
	2013	994,0	2520	394	5,1	-
	2014	1073,8	2513	427	0,9	Отр.

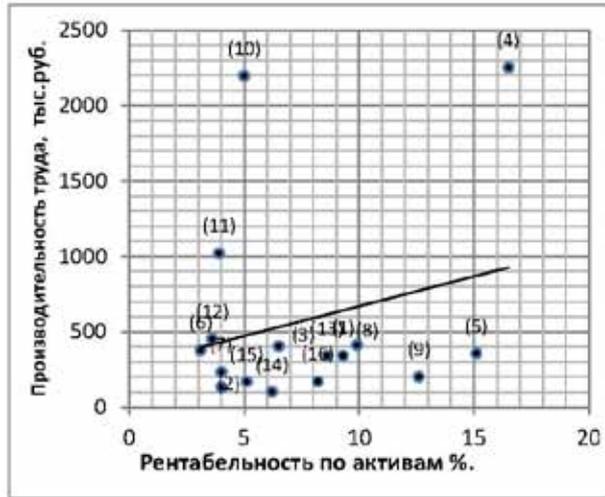


Рис. 1. Зависимость рентабельности по активам от производительности труда за 2006 год

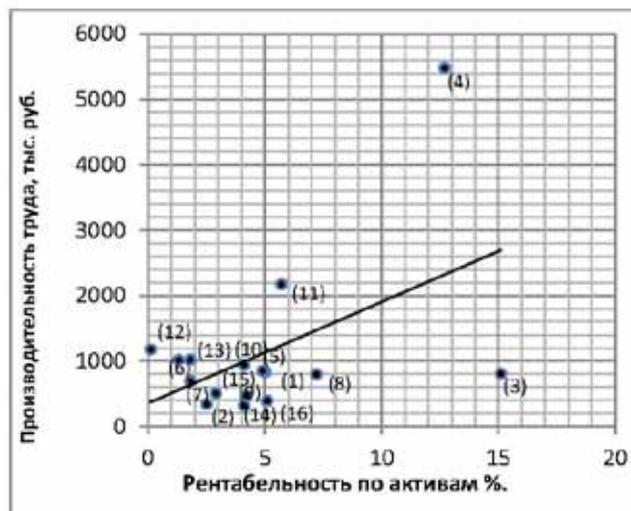


Рис. 2. Зависимость рентабельности по активам от производительности труда за 2013 год

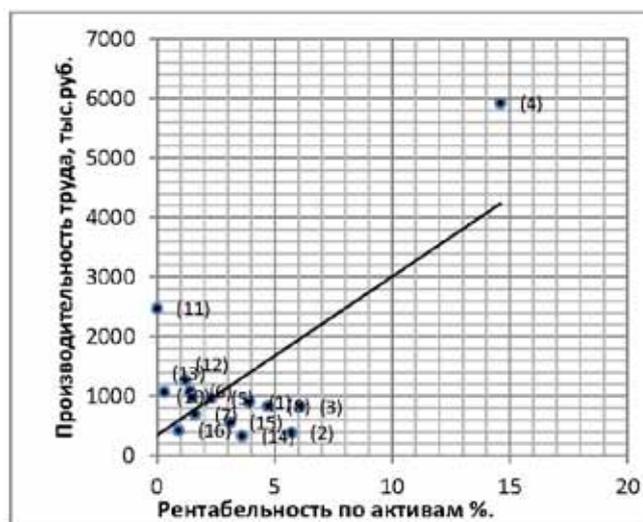


Рис. 3. Зависимость рентабельности по активам от производительности труда за 2014 год

На графиках изображены точки для каждой экономической отрасли, которые имеют определенные координаты: (X= Рентабельность по активам%; Y= Производительность труда, тыс. руб.)

Также поострена линия тренда – она представляет собой геометрическое отображение средних значений анализируемых показателей, полученных с помощью каких-либо математических точек изображенных на графике.

Линия тренда возрастает на графиках – это означает, что существует зависимость нормы прибыли от производительности труда (Чем больше производительность труда, тем больше рентабельность или наоборот.)

Есть точки с большими отклонениями от линии тренда на рис. 1 такими являются точка 4 (Добыча

полезных ископаемых), точка 10 (Транспорт и связь), точка 11 (Финансовая деятельность).

Точки: 4 (Добыча полезных ископаемых), 11 (Финансовая деятельность) рис. 2 имеют отклонения от линии тренда такие же точки имеют отклонения и у рис. 1, но у первого графика (рис. 1) еще отклоняется точка 10.

На рис. 2 и 3 также происходят отклонения у точек: 4 (Добыча полезных ископаемых) и 11 (Финансовая деятельность), но вот точка 10 (Транспорт и связь) в 2013 и 2014 году почти не имеет отклонения она практически лежит на линии тренда (т.к. производительность труда в этих годах спала.)

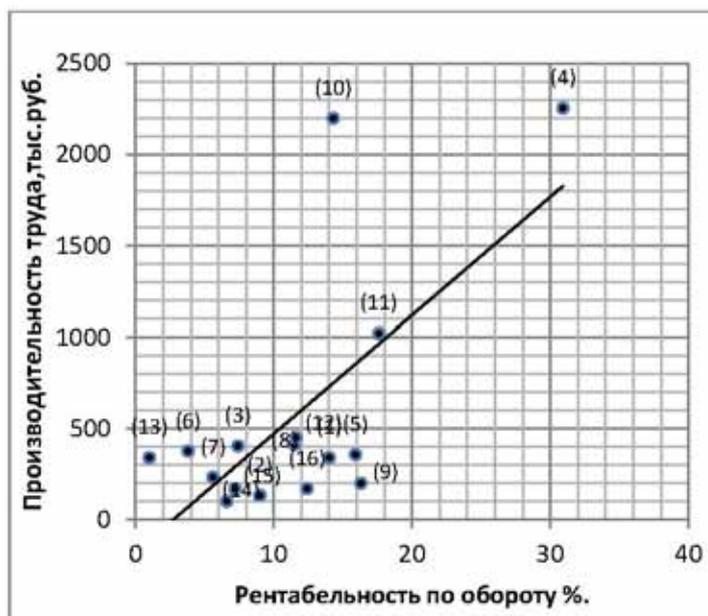


Рис. 4. Зависимость рентабельности по обороту от производительности труда за 2006 год

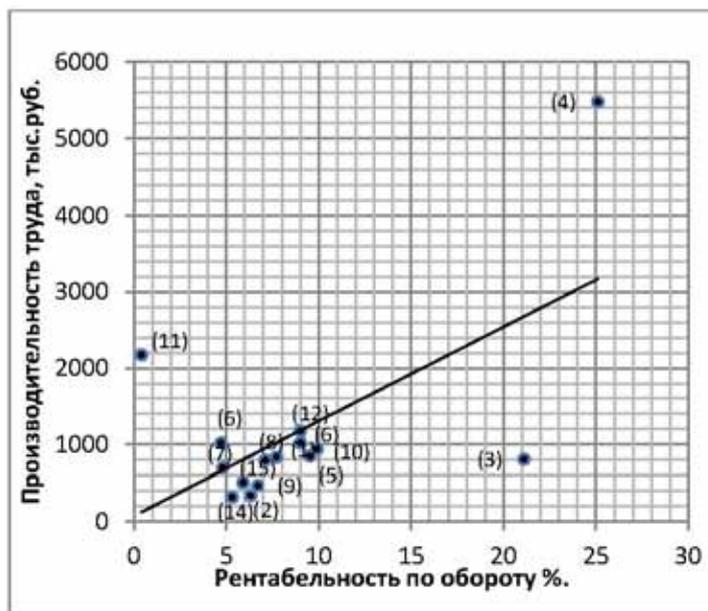


Рис. 5. Зависимость рентабельности по обороту от производительности труда за 2013 год

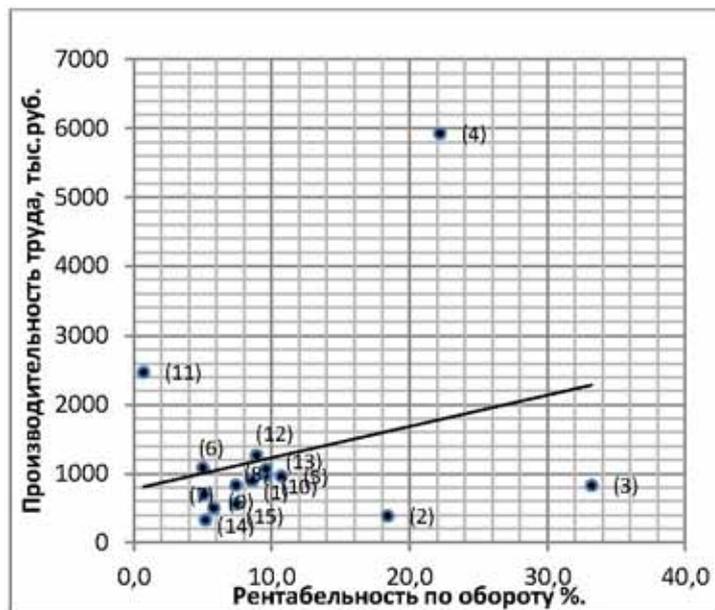


Рис. 6. Зависимость рентабельности по обороту от производительности труда за 2014 год

На данных графиках изображены точки для каждой экономической отрасли, которые имеют определенные координаты: (X= Рентабельность по обороту, %; Y=Производительность труда, тыс. руб.)

Ситуация тут точно такая же как и в описании предыдущих графиков. Существует зависимость нормы прибыли от производительности труда. Чем больше производительность труда, тем больше рентабельность или наоборот.

Точно в таких же отраслях есть отклонения от линии тренда.

В итоге можно сказать, что наглядно доказано, что существует зависимость нормы прибыли от производительности труда.

#### Список литературы

1. Выпуск в текущих ценах, млрд. руб. – [http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat\\_main/rosstat/ru/statistics/accounts/](http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/accounts/).
2. Среднегодовая численность занятых, тыс. чел. – [http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat\\_main/rosstat/ru/statistics/wages/labour\\_force/#](http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/wages/labour_force/#).
3. Рентабельность по активам, % и Рентабельность по обороту, % – [https://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_55729/24cf642c8d80149ca0f7cb5f2860787b04791c46](https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_55729/24cf642c8d80149ca0f7cb5f2860787b04791c46).

#### ИМИТАЦИОННОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ СИСТЕМ МАССОВОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ

Дресвянкин В.С.

Хакасский технический институт, филиал  
ФГАОУ ВО «Сибирский федеральный университет»,  
Абакан, e-mail: [info2010-2011@mail.ru](mailto:info2010-2011@mail.ru)

В современном мире осуществление экономических, технических, политических решений или новаций требует предварительных оценок будущих результатов при помощи системного анализа и имитационного моделирования. Моделирование – один из самых распространенных методов решения задач, при использовании которого исследуемая система заменяется более простым объектом, называемым моделью и описывающим реальную систему с точки зрения исследуемых критериев и характеристик.

Имитационное моделирование применяется к процессам, в ход которых может время от времени вмешиваться человеческая воля. Человек, руководящий

операцией, может в зависимости от сложившейся обстановки, принимать те или другие решения. Затем приводится в действие математическая модель, которая показывает, какое ожидается изменение обстановки в ответ на это решение и к каким последствиям оно приведет спустя некоторое время. Следующее «текущее решение» принимается уже с учетом реальной обстановки и т.д. В результате многократного повторения такой процедуры руководитель как бы «набирает опыт», учится на своих и чужих ошибках и постепенно выучивается принимать правильные решения – если не оптимальные, то почти оптимальные [2].

К имитационному моделированию прибегают, когда:

- дорого или невозможно экспериментировать на реальном объекте;
- невозможно построить аналитическую модель: в системе есть время, причинные связи, последствие, нелинейности, стохастические (случайные) переменные;
- необходимо сымитировать поведение системы во времени [1].

Целью данной работы является описание применения метода стохастического моделирования для решения социально-экономических задач в программе GPSS World.

Стохастическое моделирование – вид моделирования, при котором закономерности протекающих в моделируемом объекте явления основываются на данных наблюдений за объектом, методах теории вероятности и математической статистики, и не опираются на объективные законы. Можно сказать, что при стохастическом моделировании моделируемый объект рассматривается как «черный ящик», о внутреннем содержании которого ничего не известно, его поведение предсказывается по накопленным ранее данным о реакциях объекта на различные внешние воздействия или состояния окружающей его среды [5].

Признаки стохастического моделирования: дискретное время; отсутствие информации о внутренней логии работы подсистем (случайность); наличие технологических операций в процессе; рассмотрение однотипных объектов на каждом этапе; представле-

ние экспериментальных данных в табличном или графическом виде.

Для реализации стохастического моделирования использовалось программное обеспечение GPSS World (студенческая версия).

Моделируемая ситуация. В юридической консультации работает четыре сотрудника. Требуется определить загруженность персонала, если рабочий день длится 10 часов.

Постановка задачи. Известно, что каждый юрист-консульт работает с вопросом клиента с учетом индивидуальных особенностей: длительность обслуживания клиента для каждого из сотрудников подчиняется нормальному закону распределения с матожиданием 16 и дисперсией 5 минут, матожиданием 22 и дисперсией 7 минут, матожиданием 21 и дисперсией 9 минут, матожиданием 24 и дисперсией 10 минут.

Определить эффективность работы юридической консультации, если интенсивность потока клиентов подчиняется экспоненциальному закону распределения с параметром 5,4.

Предложить оптимальное число работников офиса.

Решение. Схематично можно представить модель как однофазную четырехканальную систему массового обслуживания (СМО).

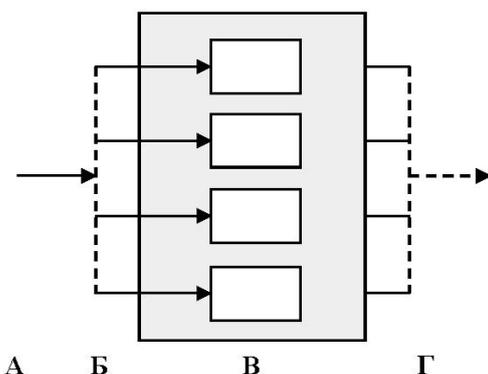


Рис. 1. Схема модели:

А – генерация и поступление транзактов в СМО с определенной интенсивностью; Б – ожидание обслуживания в очереди; В – обслуживание в накопителе (время обслуживания у первого юриста составляет  $16 \pm 5$ , у второго –  $22 \pm 7$ , третьего –  $21 \pm 9$ , четвертого –  $24 \pm 10$ ); Г – выход транзакта из СМО (уничтожение)

Блок GENERATE предназначен для создания потока транзактов. В данном случае блок будет иметь вид «GENERATE (Exponential (1,0,5.4))».

Блок QUEUE при вхождении в него транзакта запоминает его номер, время входа, время выхода, одновременно рассчитывается среднее время нахождения транзакта в очереди. Для данной задачи этот блок записывается следующими образами «QUEUE Sotrudnik», «QUEUE Total\_time».

Блок SEIZE выполняет проверку на освобождение канала.

Внутри соответствующих фрагментов программы выполняются задержки (блоки ADVANCE) на заданное время, а также подсчет обработанных транзактов (блоки SAVEVALUE).

Блок DEPART (покидание очереди) – указывается наименование освобождающейся очереди.

Блок RELEASE (покидание канала обслуживания) – указывается наименование освобождающегося канала обслуживания.

Блок TERMINATE (уничтожение транзакта) – указывается число уничтоженных транзактов.

Блок GATENU изменяется маршрут движения транзактов в зависимости от того, свободно устройство или нет.

Время работы программы задается с помощью внутреннего счетчика завершения. Для этого извне с помощью команды START задают некоторое число, а внутри программы помещают блок TERMINATE с операндом, значение которого вычитается из значения счетчика завершения каждый раз, когда в TERMINATE войдет очередной транзакт.

Модель с использованием указанных блоков в программе GPSSWorld:

GENERATE (Exponential (1,0,5.4)); генерация транзактов

QUEUE Sotrudnik; создаем очередь к сотруднику

QUEUE Total\_time; создаем очередь для периода итоговой обработки

Sotr1 GATE NU Sotrudnik1, Sotr2; если Sotrudnik1 занят переходим по метке ко второму сотруднику

SEIZE Sotrudnik1; проверяем Sotrudnik1 на освобождение

ADVANCE 16,5; вводим время обслуживания Sotrudnik1

RELEASE Sotrudnik1; освобождаем канал Sotrudnik1

Sotr2 GATE NU Sotrudnik2, Sotr3; если Sotrudnik2 занят переходим пометке к третьему сотруднику

SEIZE Sotrudnik2; проверяем Sotrudnik2 на освобождение

ADVANCE 22,7; вводим время обслуживания Sotrudnik2

RELEASE Sotrudnik2; освобождаем канал Sotrudnik1

Sotr3 GATE NU Sotrudnik3, Sotr4; если Sotrudnik3 занят переходим по метке ко четвертому сотруднику

SEIZE Sotrudnik3; проверяем Sotrudnik3 на освобождение

ADVANCE 21,9; вводим время обслуживания Sotrudnik3

RELEASE Sotrudnik3; освобождаем канал Sotrudnik1

Sotr4 GATE NU Sotrudnik4, Next; если Sotrudnik4 занят переходим к завершающей метке

SEIZE Sotrudnik4; проверяем Sotrudnik4 на освобождение

ADVANCE 24,10; вводим время обслуживания Sotrudnik4

RELEASE Sotrudnik4; освобождаем канал Sotrudnik1

Next SAVEVALUE Ave\_Queue, QT\$Sotrudnik

TERMINATE; уничтожаем транзакт

GENERATE 600; указываем частоту создания нового транзакта 10 ч

TERMINATE 1; 1 уничтожаемый транзакт

START 1; задаем начальное максимальное значение счетчика завершения

После запуска моделирования («Command» → «Create Simulation») откроется окно журнала моделирования и окно отчета моделирования. При наличии синтаксических ошибок транслятор в окне JOURNAL выдает список сообщений об ошибках трансляции. При отсутствии ошибок в окне JOURNAL появится сообщение «Model Translation Begun. Ready». Также при отсутствии логических ошибок в модели по окончании ее работы система GPSS World автоматически создает стандартный отчет с результатами моделирования, который появится в окне Report. Фрагменты результатов представлены на рис. 2.

GPSS World Simulation Report - Untitled Model 1.11.1										
12/1	Friday, December 18, 2015 14:43:51									
12/1	START TIME	END TIME	BLOCKS	FACILITIES	STORAGES					
12/1	0.000	600.000	23	4	0					
	FACILITY	ENTRIES	UTIL.	AVE. TIME	AVAIL.	OWNER	PEND	INTER	RETRY	DELAY
	SOTRUDNIK1	28	0.759	16.258	1	112	0	0	0	0
	SOTRUDNIK2	22	0.830	22.640	1	110	0	0	0	0
	SOTRUDNIK3	24	0.743	18.586	1	113	0	0	0	0
	SOTRUDNIK4	19	0.763	24.108	1	0	0	0	0	0
	QUEUE	MAX	CONT.	ENTRY	ENTRY(0)	AVE. CONT.	AVE. TIME	AVE. (-0)	RETRY	
	SOTRUDNIK	112	112	112	0	54.576	292.370	292.370	0	
	TOTAL_TIME	112	112	112	0	54.576	292.370	292.370	0	

Рис. 2. Фрагменты отчета моделирования

**Вывод.** Исходя из данного отчета, можно сделать следующие выводы: время окончания моделирования 600 мин (10 ч); количество блоков – 23. Параметры для каналов обслуживания Sotrudnik1, Sotrudnik2, Sotrudnik3 и Sotrudnik4: число входов соответственно 28, 22, 24 и 19; коэффициенты использования соответственно 0.759, 0.830, 0.743 и 0.763; среднее время обслуживания соответственно 16.258, 22.640, 18.586 и 24.108.

Исходя из этих данных, можно определить загруженность персонала юридической консультации, она будет соответствовать коэффициентам использования каналов обслуживания. В данном случае для четырех сотрудников она будет составлять от 74,3% до 83%. Эти же данные показывают эффективность работы юридической консультации. Можно сделать вывод, что четыре сотрудника это оптимальное число работников данного офиса.

За время выполнения цели исследования создана имитационная модель юридической компании, состоящей из четырех сотрудников, из которой видна эффективность работы данной компании, загруженность каждого сотрудника в течение моделируемого периода.

Таким образом, имитационное моделирование социально-экономических процессов достаточно просто может быть реализовано в программе GPSS World, однако оно требует достаточно точных исходных данных, являющихся эмпирическим результатом, результатом наблюдений и статистических расчетов. Данный вид имитационного моделирования может быть использован для моделирования систем массового обслуживания.

Образование студентов осуществляется в основном в ситуации преобладания образовательной среды и ограниченном влиянии профессиональной среды [6]. Ситуации, аналогичные рассмотренной задаче позволяют сблизить конкретный социальный опыт студента с ситуацией профессиональной деятельности.

#### Список литературы

1. Имитационное моделирование [Электронный ресурс]. – URL: <https://ru.wikipedia.org>.
2. Имитационное моделирование: теория и практика [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.scienceforum.ru>.
3. Моделирование [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.exponenta.ru>.
4. Основы математического моделирования [Электронный ресурс]. – URL: <http://dmtsoft.ru>.

5. Что такое стохастическое моделирование? [Электронный ресурс]. – URL: <http://gigabaza.ru>.

6. Янченко И.В. Формирование карьерной компетентности студентов в профессиональном образовании: Автореф. дис. ... канд. пед. наук: 13.00.08; [Место защиты: КГПУ им. В.П. Астафьева]. – Красноярск, 2013. – 23 с. – URL: <http://dlib.rsl.ru/viewer/01005534740#?page=1>.

#### ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ БАНКОВ РАЗВИТИЯ СТРАН-ЧЛЕНОВ БРИКС

Жолобов П.С.

Финансовый университет при Правительстве РФ, Москва,  
e-mail: [pavel-zholobov@yandex.ru](mailto:pavel-zholobov@yandex.ru)

Эффективное функционирование финансовых институтов развития, являющихся специализированными финансовыми организациями с государственным участием, на которые возлагаются особые функции по поддержке долгосрочного финансирования общественно значимых проектов, представляется одним из необходимых условий для устойчивого экономического роста. Несмотря на то, что основная задача институтов развития – содействие экономическому росту, цели их функционирования зависят от макроэкономической ситуации в той или иной стране, регионе, уровня развития рыночных механизмов, проводимой экономической политики государства и т.д.

Учитывая неоднородную природу институтов развития, на текущий момент не существует единого подхода к определению эффективности банка развития, а соответственно и способам ее оценки. При этом управление эффективностью института развития с использованием ее адекватной оценки имеет особую значимость в условиях государственного фондирования большей части активных операций банка развития, а также ограниченности или даже полного отсутствия конкуренции в сфере деятельности института развития и заведомо более низкой рентабельности по сравнению с коммерческими банками, что снижает мотивацию менеджмента к повышению эффективности.

Приоритетным направлением деятельности банка развития является кредитно-инвестиционная деятельность, финансирование инвестиционных проектов и программ, необходимых для реализации стратегии социально-экономического развития и долгосрочной экономической политики. Поэтому основной принцип комплексной системной оценки эффективности

Таблица 1

Исходные данные для анализа эффективности институтов развития стран БРИКС

	Бразилия	Россия	Индия	Китай	ЮАР
Активы, млрд долл. США	322,5	69,10	56	1664,0	5,50
Капитал, млрд долл. США	24,5	6,73	0,25	109,7	1,71
Чистая прибыль (убыток), млрд долл. США	1,2	-4,44	0,01	15,8	0,07
ROE	4,7%	-65,9%	5,4%	14,4%	4,0%
ROA	0,4%	-6,4%	0,02%	1,0%	1,2%
Доходы, млрд долл. США	20,4	5,9	0,51	82,4	0,39
Расходы, млрд долл. США	16,4	10,3	0,42	53,4	0,21
Кредиты клиентам до вычета резерва под обесценение, млрд долл. США	244,4	57,23	33	1280,9	5,14
Резервы на возможные потери по ссудам (РВПС), млрд долл. США	1,0	10,42	1	43,9	0,25
Количество сотрудников, чел.	2881	2095	16555	8723	566
ВВП, 2014 (млрд долл. США)	2346,08	1860,60	2048,52	10354,83	350,09

Источник: составлено автором по данным официальной отчетности.

деятельности банка развития состоит в применении системы показателей, характеризующих результаты кредитно-инвестиционной деятельности банка развития и отражающие влияние его деятельности на ключевые национальные индикаторы развития. Из этого можно сформулировать основной принцип оценки эффективности деятельности института развития: эффективность деятельности банка развития эквивалентна эффективности его инвестиций в экономику страны. Однако в тоже время необходимо разделять внутреннюю эффективность, характеризующуюся оптимальным использованием всех производственных ресурсов, и внешнюю эффективность, представляющую собой соответствие государственных расходов и их результатов поставленным целям<sup>1</sup>, в части банков развития – целей достижения социально-экономических ориентиров развития страны, региона, отрасли или отдельного сегмента рынка.

В данном исследовании предпринята попытка комплексного анализа эффективности институтов развития, с точки зрения внутренних и внешних критериев эффективности. В качестве эмпирической основы анализа были использованы данные официальной отчетности за 2014 год ключевых финансовых институтов развития стран БРИКС:

1. Бразильский банк развития – BNDES;
2. ГК «Банк развития и внешнеэкономической деятельности (Внешэкономбанк)»;
3. Банк индустриального развития Индии – IDBI;
4. Китайский банк развития – CDB;
5. Банк развития Южной Африки – DBSA.

#### Оценка внутренней эффективности деятельности банков развития

В качестве критериев внутренней эффективности БР целесообразно использовать эффективность затрат, включая параметр производительности труда, и эффективность кредитной политики банка. При этом в рамках соблюдения принципа безубыточности и способности финансировать проекты оценка деятельности БР должна учитывать критерии эффективности собственного капитала. Таким образом,

для оценки внутренней эффективности БР предлагается использовать следующие критерии:

- эффективность затрат;
- производительность труда;
- эффективность кредитной политики;
- достаточность капитала.
- рентабельность капитала и активов.

Как следует из рис. 1, показатель эффективности использования затрат (отношение полученных доходов к понесенным затратам) Внешэкономбанка находится на существенно более низком уровне чем у других институтов развития стран БРИКС. Более того, у российского банка развития у единственного из анализируемых, данный показатель ниже 100%, что говорит о превышении расходов над доходами. Подобная ситуация, во многом, объясняется реализацией ряда заведомо убыточных проектов, связанных с подверженностью Внешэкономбанка административному давлению. Реализация таких проектов как санация банка «Глобэкс», а также Байкальского ЦБК, финансирование строительства олимпийских объектов в г. Сочи, крайне негативно сказались на финансовом состоянии ГК Внешэкономбанк. Однако не все «токсичные активы» связаны с государством. Ярким примером может служить необходимость спасения дочерней компании «ВЭБ-лизинг», серьезно пострадавшей от длительных финансовых проблем, а затем и дефолта одного из своих ключевых лизингополучателей – «Трансаэро».

Причем, в соответствии с рис. 2 проблема Внешэкономбанка состоит не только в завышенных расходах, но и в низкой производительности труда сотрудников банка. Несмотря на то, что доля активов института развития, приходящаяся на одного сотрудника выше, чем в Индии и ЮАР, тем не менее, производительность труда сотрудников Внешэкономбанка не только значительно ниже производительности труда в Китайском и Бразильском банках развития, но даже не дотягивает до среднего уровня среди банков развития стран БРИКС. При этом стоит отметить, что банки развития Индии и Южной Африки, имеющие меньшее значение активов на 1 сотрудника, демонстрируют более высокую эффективность затрат.

<sup>1</sup>Рябухин С., Климантов С. Аудит эффективности государственного сектора экономики. – М.: Триада Лтд, 2006. – 304 с.

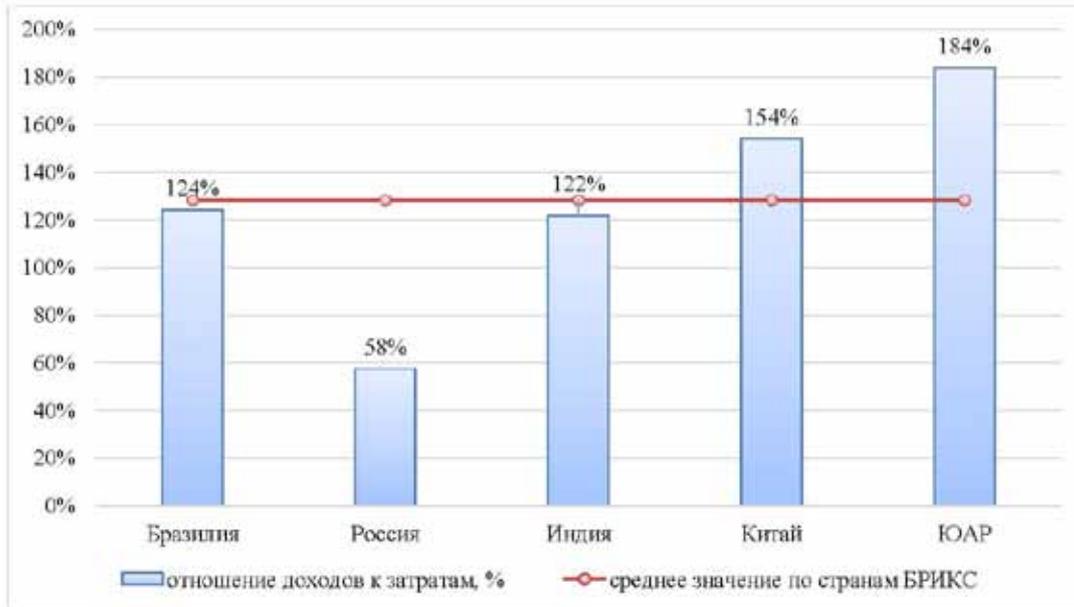


Рис. 1. Эффективность затрат банков развития стран БРИКС/ Источник: составлено автором

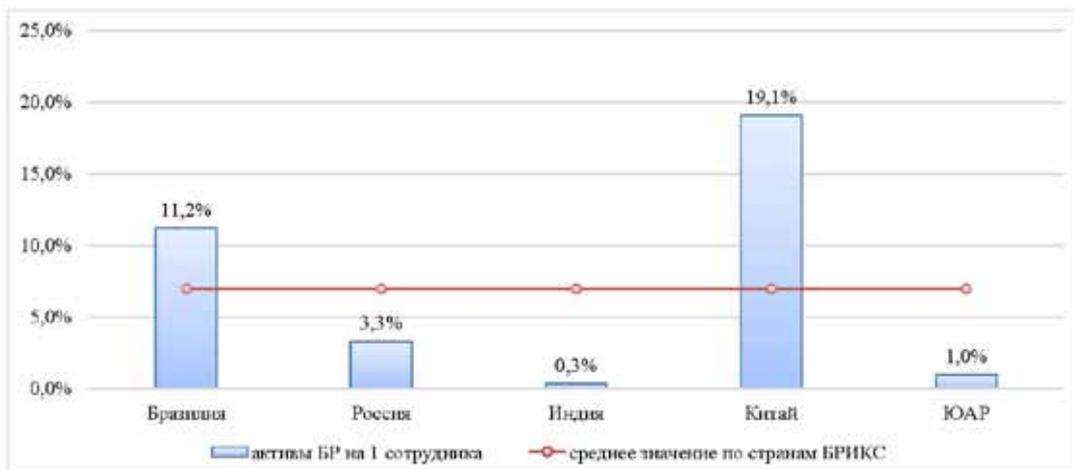


Рис. 2. Эффективность труда в институтах развития стран БРИКС. Источник: составлено автором

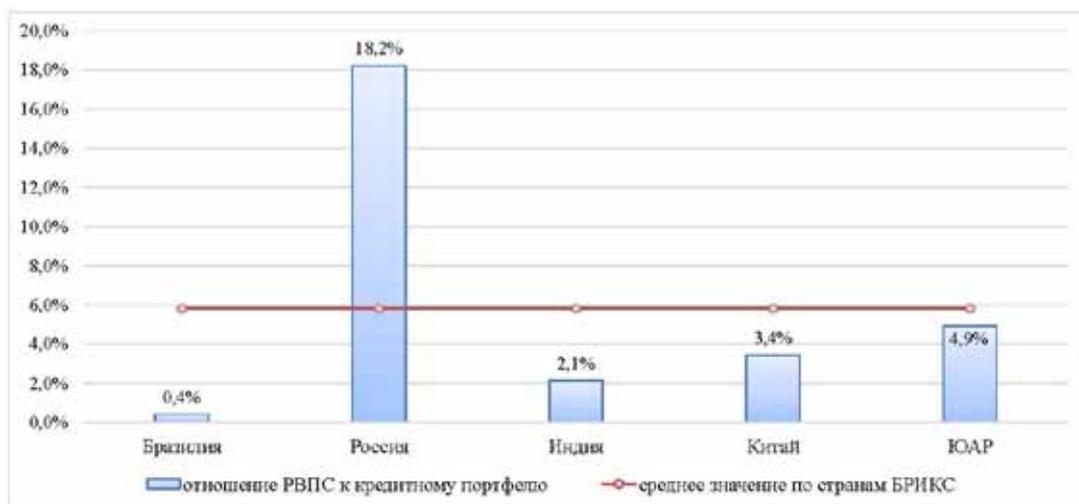


Рис. 3. Оценка качества кредитного портфеля. Источник: составлено автором

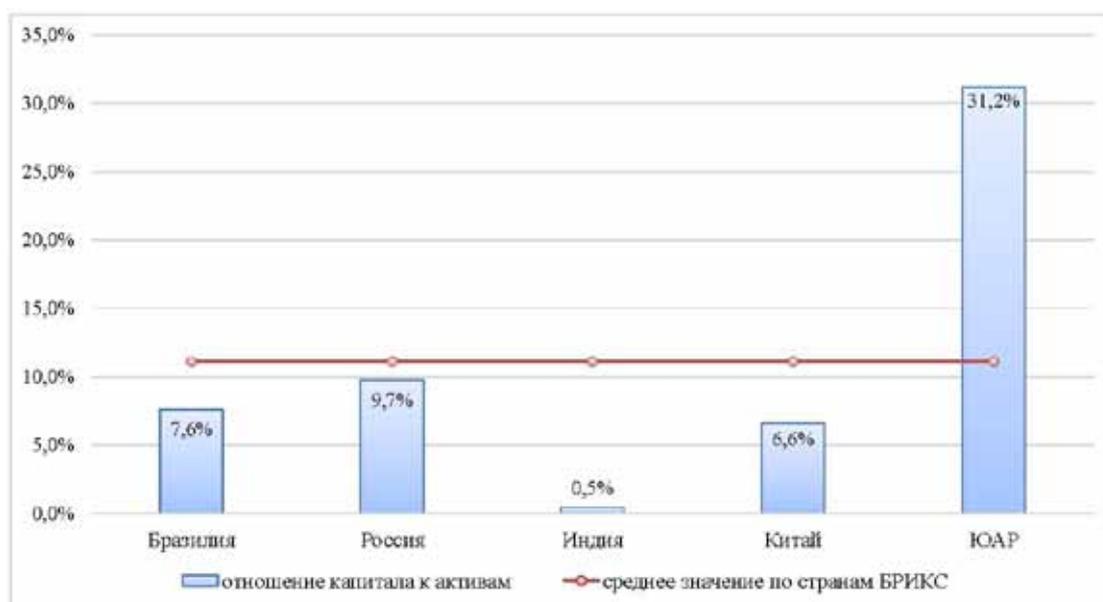


Рис. 4. Достаточность капитала (без учета взвешивания активов по риску) банков развития стран БРИКС. Источник: составлено автором

Одним из ключевых критериев оценки внутренней эффективности банка развития является доля проблемных кредитов в его совокупном кредитном портфеле. Для оценки данного показателя наиболее репрезентативным является соотношение сформированных резервов на возможные потери по ссудам к кредитному портфелю. Как следует из рисунка 3 наиболее эффективным по данному показателю является Бразильский банк развития, с сформированным резервом 0,4% кредитного портфеля, что говорит о высокой надежности размещенных им средств. Это представляется весьма логичным, учитывая, что 49,7% кредитного портфеля Бразильского банка развития размещено на рынке межбанковского кредитования<sup>1</sup>, а просроченная задолженность и тем более дефолты на рынке МБК случаются значительно реже, чем при корпоративном кредитовании. Наименее качественный кредитный портфель сформирован у Внешэкономбанка, сформированные резервы составляют более 18% кредитного портфеля. При этом, учитывая информацию о готовящейся докапитализации банка на 1,5 трлн руб. за счет передачи ему облигаций федерального займа<sup>2</sup>, вероятно, что фактическое состояние кредитного портфеля еще хуже, в следствие чего требуется еще большее доформирование резервов на возможные потери.

Не менее важным критерием оценки эффективности банка является уровень достаточности собственных средств. В классическом виде достаточность капитала определяется как отношение капитала банка к его активам, взвешенным по риску, т.е. с применением поправочных коэффициентов в зависимости от кредитного риска того или иного актива, но учитывая,

что подобный расчет не всегда может быть репрезентативным, тем более что не все страны-участницы БРИКС перешли на требования Базель III, что не позволяет сопоставлять между собой рассчитанные банками нормативы достаточности капитала, в анализе используется отношение капитала к активам без их взвешивания активов по риску. Согласно полученным расчетам (см. рис. 4.) наибольшим запасом капитала обладает Банк развития Южной Африки, что повышает его устойчивость в случае реализации крупных кредитных рисков, однако в тоже время такой существенный запас по капиталу может свидетельствовать о недостаточно эффективной политике его использования. Банк индустриального развития Индии наоборот проводит крайне агрессивную кредитную политику, так соотношение капитала к активам составляет лишь 0,5%, при этом в официальной отчетности банка фигурируют приемлемые значения – норматив достаточности капитала составляет 8,18%<sup>3</sup>. Подобное расхождение связано с применением понижающих коэффициентов, искажающих реальные «аппетиты к риску». Без учета взвешивания активов достаточность капитала Внешэкономбанка находится на уровне 9,7%, что лишь на 0,3 п. п. ниже минимально допустимого уровня в России, однако учитывая макроэкономическую нестабильность в стране и низкое качество кредитного портфеля в сочетании с недостаточно консервативной политикой резервирования, текущий уровень достаточности капитала является недостаточным для стабильной работы банка и может наносить ущерб эффективности его деятельности в случае реализации крупных кредитных рисков и необходимости формирования дополнительных резервов.

<sup>1</sup>Individual and consolidated financial statements December 31, 2014. P.6 [http://www.bndes.gov.br/SiteBNDES/export/sites/default/bndes\\_en/Galerias/Download/1214\\_BNDES.pdf](http://www.bndes.gov.br/SiteBNDES/export/sites/default/bndes_en/Galerias/Download/1214_BNDES.pdf).

<sup>2</sup>ТАСС: Внешэкономбанк могут докапитализировать на 1,5 трлн рублей через ОФЗ. URL: <http://tass.ru/ekonomika/2431826> (дата обращения: 18.11.2015).

<sup>3</sup>Annual Report 2014 «Catalyst for India's growth. 50 years and beyond». P.315. [http://www.idbi.com/pdf/annualreport/10583\\_IDBIAR-2014-15FULL.pdf](http://www.idbi.com/pdf/annualreport/10583_IDBIAR-2014-15FULL.pdf).



Рис. 5. Рентабельность банков развития в странах БРИКС. Источник: составлено автором

Оценивая эффективность размещения капитала и активов (см. рис. 5) что в странах, показывающих наибольшие темпы роста своих экономик, банки развития также характеризуются приемлемыми показателями рентабельности. В России в условиях рецессии экономики, значительно возросли кредитные риски, при этом Внешэкономбанк, являясь агентом Правительства по реализации антикризисных мер, вынужден участвовать в финансировании крупных высокорискованных проектов, что нега-

тивным образом повлияло на показатели рентабельности банка.

#### Оценка внешней эффективности деятельности банков развития

В рамках исследования внешней эффективности БР использованы следующие критерии и индикаторы роли банков развития в экономике страны:

1. Доля кредитного портфеля в активах банка развития;
2. Отношение активов и кредитного портфеля банка развития к ВВП страны.

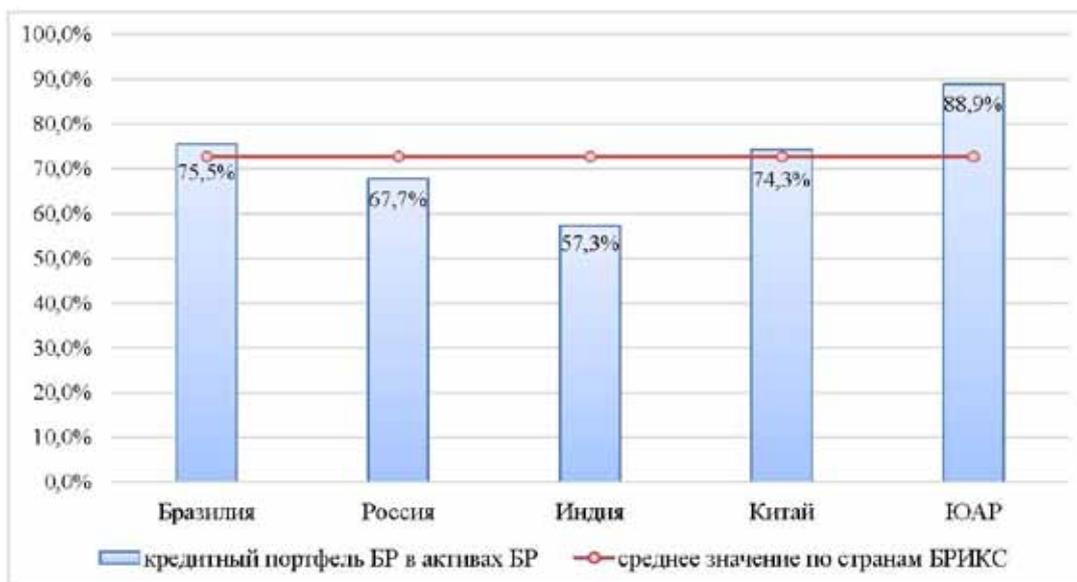


Рис. 6. Кредитный портфель в активах банка развития по странам БРИКС, 2014 г. Источник: составлено автором

Оценка доли кредитного портфеля в активах институтов развития стран БРИКС на первый взгляд показывает примерно схожий уровень, но в то же время, показатели российского банка развития находятся на уровне ниже среднего по странам БРИКС. Однако необходимо учесть, что при расчете данного показателя использовался чистый кредитный портфель, т.е. за вычетом сформированных резервов. Если не принимать в расчет эту корректировку, то доля кредитного портфеля в активах составила бы 82,8%, что является достаточно хорошим уровнем и говорит об эффективном выполнении ключевой задачи банка развития – предоставлении финансовых ресурсов субъектам экономики.

внешних шоков на российскую экономику, что выразилось в ухудшение качества кредитного портфеля банка, с последующим формированием резервов, отрицательным финансовым результатом и низким уровнем достаточности капитала. Однако необходимо учитывать, что, как правило, в периоды экономических кризисов функции финансовых институтов развития дополняются функцией реализации антикризисных мер.

Таким образом, очевидно, что проведение работ по повышению эффективности институтов развития должно носить не эпизодический характер, а выполняться комплексно на постоянной основе. В долгосрочной перспективе, именно эффективность функ-

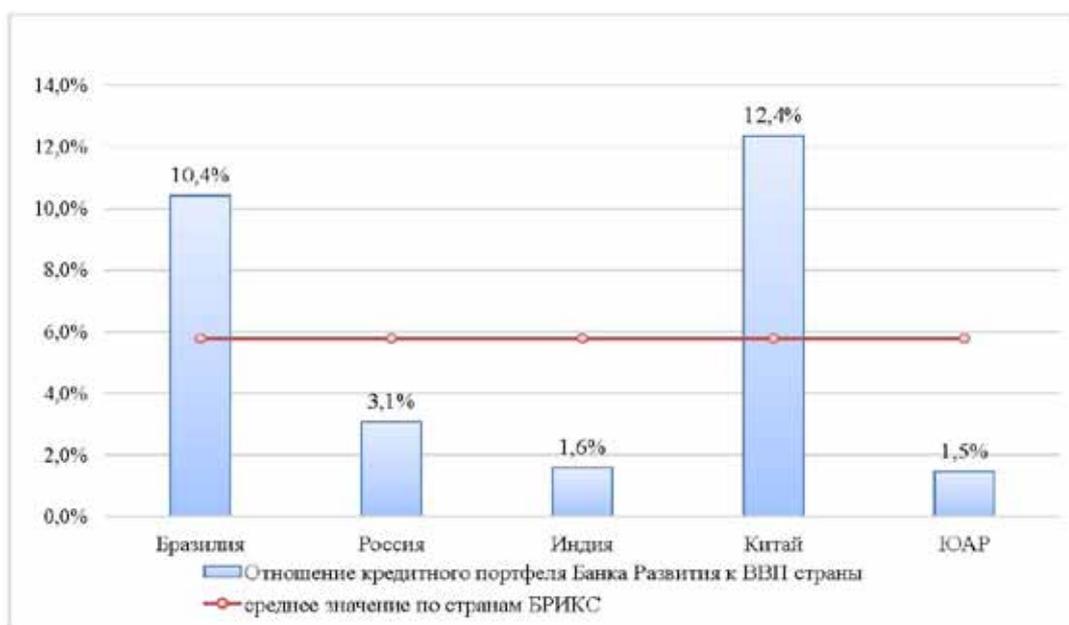


Рис. 7. Доля кредитного портфеля банка развития в ВВП страны, по странам БРИКС, 2014 г. Источник: составлено автором

Анализ вовлеченности институтов развития в кредитование национальной экономики, по средствам сравнения кредитного портфеля банка и валового внутреннего продукта, как ключевого показателя эффективности национальной экономики, напротив свидетельствует о недостаточных масштабах Внешэкономбанка (см. рис. 7). Доля кредитного портфеля Внешэкономбанка в ВВП России в 2014 году составила 3,1% в то время как средний уровень по экономикам стран БРИКС составляет 5,8%. Даже двукратное превышение данного показателя оценки внешней эффективности российского института развития над показателем Банк развития Южной Африки не выглядит столь существенным если учесть, что 24,7% активов Южноафриканского банка приходится на финансирование проектов за рубежом<sup>1</sup>.

Таким образом, операционная (внутренняя) эффективность Внешэкономбанка равно как и внешняя эффективность находятся на уровне ниже средних индикаторов характерных для банков развития стран-членов БРИКС. Отчасти это объясняется влиянием

ционирования институтов развития, как инструмента поддержки субъектов национальной экономики, будет определять степень экономического развития страны и ее конкурентоспособность на мировом уровне.

**Список литературы**

1. China development bank/ Annual Report 2014. <http://www.cdb.com.cn/english/Column.asp?ColumnId=91>.
2. Development Bank of Southern Africa. 2015 INTEGRATED ANNUAL REPORT P. 140 <http://www.dbsa.org/EN/About-Us/Publications/Annual%20Reports/DBSA%20Integrated%20Annual%20Report%202014-15%20single%20page%20view.pdf>.
3. Individual and consolidated financial statements December 31. 2014. P.6 [http://www.bndes.gov.br/SiteBNDDES/export/sites/default/bndes\\_en/Galerias/Download/1214\\_BNDES.pdf](http://www.bndes.gov.br/SiteBNDDES/export/sites/default/bndes_en/Galerias/Download/1214_BNDES.pdf).
4. Industrial Development Bank of India. Annual Report 2014 «Catalyst for India's growth. 50 years and beyond». P.315 [http://www.idbi.com/pdf/annualreport/10583\\_IDBIAR-2014-15FULL.pdf](http://www.idbi.com/pdf/annualreport/10583_IDBIAR-2014-15FULL.pdf).
5. The Brazilian development bank. Annual Report 2014 [http://www.bndes.gov.br/SiteBNDDES/export/sites/default/bndes\\_pt/Galerias/Arquivos/empresa/RelAnual/ra2014/RA\\_2014\\_ing.pdf](http://www.bndes.gov.br/SiteBNDDES/export/sites/default/bndes_pt/Galerias/Arquivos/empresa/RelAnual/ra2014/RA_2014_ing.pdf).
6. The World Bank data. <http://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.CD/countries?display=default>.
7. Внешэкономбанк. Годовой отчет за 2014 год [http://www.veb.ru/common/upload/files/veb/reports/annual/VEB\\_Annual\\_2014\\_rus.pdf](http://www.veb.ru/common/upload/files/veb/reports/annual/VEB_Annual_2014_rus.pdf).
8. Внешэкономбанк. Финансовая отчетность за 2014 год [http://www.veb.ru/common/upload/files/veb/msfo/ifrs\\_2014\\_ru.pdf](http://www.veb.ru/common/upload/files/veb/msfo/ifrs_2014_ru.pdf).
9. Рябухин С., Климантов С. Аудит эффективности государственного сектора экономики. – М.: Трилада Лтд, 2006. – 304 с.
10. ТАСС: Внешэкономбанк могут докапитализировать на 1,5 трлн рублей через ОФЗ. – URL: <http://tass.ru/ekonomika/2431826> (дата обращения: 18.11.2015).

<sup>1</sup>2015 INTEGRATED ANNUAL REPORT P. 140 <http://www.dbsa.org/EN/About-Us/Publications/Annual%20Reports/DBSA%20Integrated%20Annual%20Report%202014-15%20single%20page%20view.pdf>.

**АКТУАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ ГОСУДАРСТВЕННОЙ  
ФИНАНСОВОЙ ПОДДЕРЖКИ МАЛОГО  
И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА РОССИИ**

Иванова О.А.

РГЭУ (РИНХ), Ростов-на-Дону, e-mail: lolik011@ya.ru

В настоящий момент страна находится на переломном этапе. Одной из главных задач стоящей перед Российской Федерацией является поднятие экономики на более высокий уровень, обеспечивающий устойчивым экономическим ростом страну. Одним из рычагов поднятия экономики является развитие малого предпринимательства. На его долю приходится более 50% ВВП в общей мировой экономике, доля занятости в секторе составляет от 40 до 60%. Одним из ведущих источников создания среднего класса является малый бизнес – гарант демократического, экономически процветающего и социально благополучного общества. Уровень развития малого бизнеса в России значительно ниже большинства развитых стран мира. В США вклад малого предпринимательства в ВВП составляет 51%, в ЕС – 64%; в России – только 21%.

Решение данной актуальной проблемы поможет дать импульс интенсивному скачку экономики, особенно в таких отраслях как сельское хозяйство, производство продуктов питания и даже в освоении инноваций. Учитывая, что для малого бизнеса характерны быстрые темпы наладки и освоения производства, а так же меньшие объемы инвестиции – это приводит к более быстрым темпам отдачи и способствует подъему экономики.

Одним из факторов, предполагающих рост и развитие предприятий малого бизнеса, является уровень и качество государственной поддержки самих предприятий в Российской Федерации на муниципальном и региональном уровнях. По поручению Президента Российской Федерации от 14 марта 2011 г. Пр-634 координация поддержки МСБ осуществляется Минэкономразвития России, Минздравсоцразвития России, Минсельхозом России, Минрегионом России, Минобрнауки России. Согласно приказу Минэкономразвития России от 26 июля 2011 г. №372 координация и мониторинг реализации программ государственной поддержки производится Рабочей группой под председательством Министра экономического развития. В нее входят представители федеральных органов исполнительной власти: Минсельхоз России, Минтруд России, Минрегион России, Минобрнауки России, Минпромторг России, Минфин России, Минздрав России, общественных организаций предпринимателей («ОПОРА РОССИИ», «Деловая Россия», ТПП РФ, ассоциация крестьянских (фермерских) хозяйств и сельскохозяйственных кооперативов России «АККОР»).

Государственная программа финансовой поддержки субъектов малого предпринимательства базируется на предоставлении субъектам Российской Федерации субсидий из федерального бюджета на реализацию региональных программ развития малого бизнеса на конкурсной основе. Постановлением Правительства РФ от 27 февраля 2009 года №178 «О распределении и предоставлении субсидий из федерального бюджета бюджетам субъектов Российской Федерации на государственную поддержку малого и среднего предпринимательства, включая крестьянские (фермерские) хозяйства» определены правила и порядок предоставления субсидий. Непосредственно субсидии распределяются за счет средств федерального бюджета целевым образом на конкурсной основе между субъектами Российской Федерации. Они направлены на мероприятия региональных про-

грамм поддержки малого бизнеса на условиях софинансирования и не являются прямыми субсидиями, перечисляемыми самим предприятиям. Несмотря на то, что, распределять эти субсидии могут главы регионов в рамках программы поддержки каждого региона, каковые устанавливаются ежегодно

Основные направления и цели программы государственной поддержки малого бизнеса в России:

Поддержка частных индустриальных парков. Данная программа направлена для решения проблемы нехватки производственных площадей для промышленных предприятий, относящихся к субъектам малого и среднего предпринимательства. Получателем является управляющая компания промышленного парка. Выделяемая сумма – до 200 млн. рублей на один объект.

Создание региональных центров инжиниринга (РЦИ). Особое внимание эта программа уделяет инновационным технологиям и повышению их технологической готовности предприятиями, относящимися к субъектам малого и среднего бизнеса. Получатель – РЦИ – юридическое лицо или организация инфраструктуры поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства, имеющая рабочие места, обеспеченные оргтехникой и всеми видами связи, современным программным обеспечением, в том числе программами инвестиционного анализа, управления проектами; оборудованный зал для проведения встреч, семинаров, тренингов. Выделяемая сумма устанавливается индивидуально.

Поддержка субъектов малого и среднего предпринимательства, пострадавших в результате стихийных бедствий. Направлена на восстановление и возобновление предпринимательской деятельности. Получатель – субъекты малого и среднего бизнеса, пострадавшие в результате чрезвычайных ситуаций, предоставившие документы о том, что имущество субъекта малого и среднего бизнеса пострадало. По этой статье выделяется сумма не более 500 тыс. рублей.

Поддержка социального бизнеса. Направлена на создание и обеспечение Центров инноваций социальной сферы совместно с агентством стратегических инициатив. Сумма – до 5 млн. руб.

Поддержка лизинга и модернизации производства. Программа направлена на стимулирование инвестиций малого и среднего бизнеса в основной капитал, модернизацию производственной базы предприятий малого и среднего бизнеса, привлечение инвестиционных кредитов и лизингодателей к работе с малым и средним предпринимательством. Получатель – малое и среднее предпринимательство в неторговой сфере, с численностью занятых более 50 человек. Сумма – до 10 млн. рублей.

По итогам 9 месяцев 2015 года рынок лизинга в России упал на четверть, как показало исследование рейтингового агентства RAEX («Эксперт РА»). Большого сжатия сегменту удалось избежать за счет государственных субсидий на авто- и авиализинг. Объем лизингового бизнеса в России за первые 9 месяцев 2015 года составил около 385 млрд рублей. По сравнению с аналогичным периодом прошлого года рынок сократился на 26%. При этом в июле–августе рынку удалось немного отыграть падение, которое произошло в первом полугодии (около 30%). Во-первых, стартовала программа Минпромторга РФ по субсидированию автолизинга. Во-вторых, Банк России в марте–мае снизил ключевую ставку, что положительно отразилось на стоимости фондирования в середине года.

Развитие банковского кредитования и создание гарантийных фондов. Направлена на повышение доступности финансирования для предприятий мало-

го и среднего бизнеса. Получатели – региональные гарантийные фонды, созданные для расширения доступа предприятий малого и среднего бизнеса к кредитным и финансовым ресурсам. Сумма – не более 70% от объема обязательств малого и среднего предпринимательства.

Грантовая поддержка начинающих предпринимателей. Направлена на активную поддержку начинающих предпринимателей путем предоставления грантов на создание собственного дела. Сумма – до 300 тыс. рублей.

Микрофинансирование. Создание МФО. Направлена на получение займов начинающими предприятиями и микропредприятиями, не имеющими возможности воспользоваться банковскими предложениями. Сумма – до 1 млн. рублей на срок до 12 мес.

Поддержка малых инновационных компаний и формирование инновационной инфраструктуры. Направлена на стимулирование инновационной активности малого и среднего предпринимательства. Сумма – до 0,5 млн. руб. в виде гранта на 1 предприятие и до 15 млн. руб. в виде субсидии на одного получателя.

Поддержка муниципальных программ, в т.ч. поддержка моногородов. Направлена на поддержку муниципальных программ развития предприятий малого и среднего бизнеса с учетом их специфики (отраслевых приоритетов, экономического потенциала). Получатели – муниципальные органы власти субъектов Российской Федерации, которые реализуют муниципальные программы развития малого и среднего предпринимательства.

Развитие системы подготовки и переподготовки кадров. Получатели – субъекты Российской Федерации, массово реализующие образовательные программы для субъектов малого и среднего бизнеса.

Поддержка экспортно-ориентированных субъектов малого и среднего предпринимательства. Получатель – экспортно-ориентированные субъекты малого и среднего предпринимательства. Суммы рассчитываются индивидуально. Формы – компенсация расходов по уплате процентов по экспортным кредитам, по сертификации товаров, софинансирование затрат предприятий на участие в выставках за рубежом, компенсация расходов по правовой охране за рубежом изобретений и результатов интеллектуальной деятельности, субсидирование части затрат субъектов малого и среднего бизнеса при разработке фирменного наименования, товарного знака. К началу 2013 года в 40 регионах было создано 42 центра ЕИКЦ, оказана поддержка 9 682 малым и средним предприятиям.

Поддержка социального предпринимательства. Сумма по состоянию на конец 2012 года – 382 млн. рублей.

Поддержка молодежного предпринимательства. Получатели – физические лица в возрасте до 30 лет, юридические лица, в уставном капитале которых доля, принадлежащая лицам в возрасте до 30 лет, составляет не менее 50%, центры молодежного инновационного творчества.

В настоящее время в России наблюдается шаткое положение экономического роста в результате применения экономических санкций, резкого падения цен на нефть на мировом рынке, трудностей в получении финансовых средств. Все эти факторы оказывают тормозящий эффект на развитие бизнеса в целом и создает трудности для субъектов среднего и малого предпринимательства, вклад которых может быть существенным в реализации программы импортозамещения. Для этого необходимо внести корректировки в традиционные программы поддержки

малого и среднего предпринимательства, расширить их доступ к капиталам, внедрить инструменты, которые позволили бы действующим субъектам малого и среднего бизнеса обновить свои устаревшие производственные фонды, приобрести новые, расширить масштабы своей деятельности за счет приобретения оборотных средств, создать новые рабочие места, повысить рентабельность своей деятельности.

Используя мировой опыт развития бизнеса, именно в период кризиса время создавать основу для вовлечения в предпринимательскую деятельность людей, которые будут высвобождены в процедурах оптимизации численности персонала в крупных компаниях; привлечь выпускников учебных заведений, предоставив им возможность реализовать себя в предпринимательстве с учетом своих профессиональных навыков, управленческого опыта, ориентировать их на развитие активного бизнеса, нацеленного на быстрое развитие компаний по созданию новых технологий, инновационных продуктов; компаний-партнеров крупного бизнеса; компаний, способных создавать экспортные продукты с выходом на мировой рынок; компаний по оказанию социальных услуг и т. д.

Правительству необходимо разработать новую мотивационную стратегию для всех кредитных институтов для активного их вовлечения в процесс создания действенной финансовой базы для субъектов среднего и малого предпринимательства, сформировать в обществе понимание, что взаимовыгодное сотрудничество предпринимательства всех сфер – это успех нашего общего социально-экономического развития. В качестве инструментов финансовой поддержки поддержки субъектов малого бизнеса следует рассмотреть направления:

- увеличение срока кредитования банков под залог нерыночных активов для целей кредитования субъектов среднего и малого предпринимательства на срок до трех лет;
- предоставление для специальных финансовых институтов финансирования субъектов малого предпринимательства дополнительных финансовых возможностей;
- развитие проектного финансирования, в том числе с возможностью рефинансирования Банком России;
- для компенсаций риска целесообразно развитие механизмов проектных гарантий.

Все это позволит создать условия для реализации долгосрочных инфраструктурных и инвестиционных проектов, необходимых для ускорения темпов экономического роста в современных условиях.

#### Список литературы

1. [www.gks.ru](http://www.gks.ru) – Сайт Федеральной службы государственной статистики.
2. [www.hse.ru](http://www.hse.ru) – Сайт национального университета «Высшая школа экономики».
3. Крылова Д.В. Малое и среднее предпринимательство в России. Высшая школа экономики. Москва 2013.
4. [www.consultant.ru](http://www.consultant.ru) – Сайт Справочно-правовой системы «Консультант Плюс».
5. <http://smb.gov.ru> – Сайт Федерального портала малого и среднего предпринимательства Министерства экономического развития Российской Федерации.
6. Набатова О.В. Финансовая поддержка субъектов малого и среднего предпринимательства: мировой опыт и Российская практика. // Известия Волгоградского государственного технического университета. – 2015. – 3 (158). – С.59–64.
7. Карпович Н.К. Региональные аспекты развития и поддержки малого и среднего бизнеса // Новые технологии. – 2015. – 1.
8. Бочарова О.Н. Перспективные направления развития малого и среднего бизнеса в новых условиях. // Социально-экономические явления и процессы. – 2014. – 6 Т. 9. – С.11–15.

**АРКТИКА: СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ  
ДИСБАЛАНС РЕГИОНА**

Исакова А.М.

*Российский университет дружбы народов, Москва,  
e-mail: aminat.isakova.94@mail.ru*

Сегодня арктический регион – один из центров сосредоточения внимания мировой общественности. Повышенный интерес, главным образом, объясняется ресурсами, которыми обладает Арктика: от масштабных углеводородных запасов до биоразнообразия. Регион площадью в 21 млн. км<sup>2</sup> располагает большими запасами нефти и газа и других полезных ископаемых и имеет разнообразные биоресурсы. В частности, по заявлениям А.Н. Чилингарова, специального представителя Президента РФ по международному сотрудничеству в Арктике, в данном регионе сосредоточено около одной трети мировых запасов углеводородов. По данным Геологической службы США, потенциальные запасы Арктики составляют 90 млрд. баррелей нефти, 43,7 трлн. м<sup>3</sup> газа и 44 млрд. баррелей газового конденсата. [1] Что же касается других полезных ископаемых, в Арктике сосредоточены огромные запасы апатитового концентрата, никеля, кобальта, меди, вольфрама, титана, хрома, марганца, платиноидов, олова, ртути, золота, серебра, алмазов. Особую роль представляют и арктические биоресурсы – в арктических водах насчитывается более 150 видов рыб, некоторые из которых, такие как треска, сельдь, пикша, камбала, имеют высокую коммерческую стоимость.

Арктические ресурсы, однако, обладают серьезным недостатком – высокой себестоимостью. Тем не менее, высокая цена добычи ресурсов оправдывается комплексным составом арктических руд. Так, к примеру, при добыче никелевых руд попутно происходит извлечение меди, металлов платиновой группы, золота, серебра, селена теллура [2].

Помимо непосредственно ресурсов важным «привлекательным» аспектом Арктики, является Северный морской путь, соединяющий Европу и Юго-Восточную Азию. Он проходит по территориальным водам России, в частности, по морям Северного Ледовитого и Тихого океанов, и вызывает особый интерес стран, поскольку представляет собой альтернативу транспортному пути через Суэцкий канал. Северный морской путь является более коротким и, соответственно, более дешевым способом транспортировки, а также исключает дополнительные риски, связанные с пиратскими атаками (Аденский залив), а также нестабильностью арабского мира (Суэцкий канал).

Теоретически, Северный морской путь, аналогично ресурсам, не может быть предметом межстрановых конфликтов, так как он исторически закреплен за Россией ввиду своей географии. Тем не менее, некоторые страны, в частности страны Восточной Азии (Китай, Япония, Южная Корея), не имеющие юридических прав на арктические территории, добиваются пересмотра применяемого морского права с целью интернационализации Северного морского пути.

Таким образом, «богатство» Арктики в форме минеральных и биоресурсов, а также Северного морского пути приводит к политической борьбе стран за установление влияния над ними, несмотря на существующие нормы морского права, которые закреплены в Конвенции ООН по морскому праву 1982г. Согласно данной Конвенции, арктические государства, так называемая «арктическая пятерка» (Россия, США, Канада, Норвегия, Дания), закрепляют за собой право на территорию Арктики в целях разведки и разработки природных ресурсов в пределах своего континентального шельфа (200 мильная зона).

Исходя из данного положения арктические территории распределены следующим образом. Континентальный шельф России составляет 6,2 млн. км<sup>2</sup>. Площадь полярного сектора США к северу от полярного круга насчитывает 1,7 млн. км<sup>2</sup> (8% Арктики). К Северу Канады относится практически 40% страны и две трети ее береговой линии, что составляет 3,5 млн. км<sup>2</sup>, а площадь непосредственно полярных владений Канады – 1,43 млн. км<sup>2</sup>. Полярные владения Норвегии от Северного полярного круга насчитывают около 2,7 млн. км<sup>2</sup> (13% площади Арктики). Площадь полярных владений Дании в Заполярье составляет 3 млн. км<sup>2</sup> (14% площади Арктики). Тем не менее, важно добавить, что до сих пор нет четких критериев определения границ арктических территорий стран: некоторые к своим «арктическим владениям» относят территорию за Полярным кругом, другие – территории, находящиеся на севере страны. В связи с этим, возникает дополнительные статистические трудности.

Помимо арктических государств, активные позиции в Арктике занимают такие страны, как Исландия, Швеция и Финляндия. Их особая роль обусловлена историческими владениями, а также расположением за полярным кругом. В частности, Финляндия до 1944г. владела г. Петсамо (Печенга) и имела выход к Баренцеву морю; Швеция до 1809г. владела Финляндией и до 1905г. – Норвегией. [3] Все вместе: «арктическая пятерка», Исландия, Швеция и Финляндия образуют Арктический совет – межправительственный форум, созданный по инициативе Канады в 1996г., целью которого является содействие сотрудничеству, взаимодействию и координации между арктическими государствами, а также сохранение окружающей среды и обеспечение устойчивого развития региона.

Что касается арктического населения, всего насчитывается 4,238 млн. человек, проживающих на арктической территории, из которых на долю России приходится практически половина данного показателя (рис. 1). Интересно отметить, что арктическое население Северной Европы составляет практически треть от совокупного показателя в то время как по территории арктическая Европа явно уступает арктическим регионам Канады и США. Данный факт является результатом целенаправленной политики северо-европейских стран на заселение и социально-экономическое развитие северных районов. Что касается Канады, страна с обширными арктическими владениями пытается решить проблему неразвитости Севера – чтобы повысить уровень жизни северных народов и привлечь население из других частей страны, правительство приняло решение выделять субсидии народам Севера.

Рассмотрение арктического населения в страновом разрезе позволяет сделать вывод, что активной социальной политикой заселения северных районов занимается, в частности, Норвегия (Рис. 2). Швеция и Финляндия также преуспели по данному показателю, чего, однако, нельзя сказать о Дании. Арктическая Дания целиком и полностью состоит из острова Гренландия (автономная территория Дании), площадь которого составляет 2,13 млн. км<sup>2</sup>. Тем не менее, из-за суровых климатических условий на сегодняшний день на острове проживает лишь около 58 тыс. чел., что делает плотность острова одной из самых низких на Земле.

Таким образом, развитие арктического региона достаточно неравномерно. Несмотря на то, что страны проводят согласованную политику на развитие арктических территорий (проведение научных исследований, развитие месторождений, заселение Севера, улучшение инфраструктуры), она оказывается недостаточной даже у наиболее развитых стран «арктиче-

ской пятерки». В связи с этим создается впечатление, что страны более сосредоточены на территориальных спорах, нежели на конструктивном взаимодействии и сотрудничестве.

в обеспечении устойчивого стабильного развития предприятия. Любая фирма стремится к завоеванию лидерских позиций на рынке и получению максимальной прибыли, эту задачу помогает решить правильно

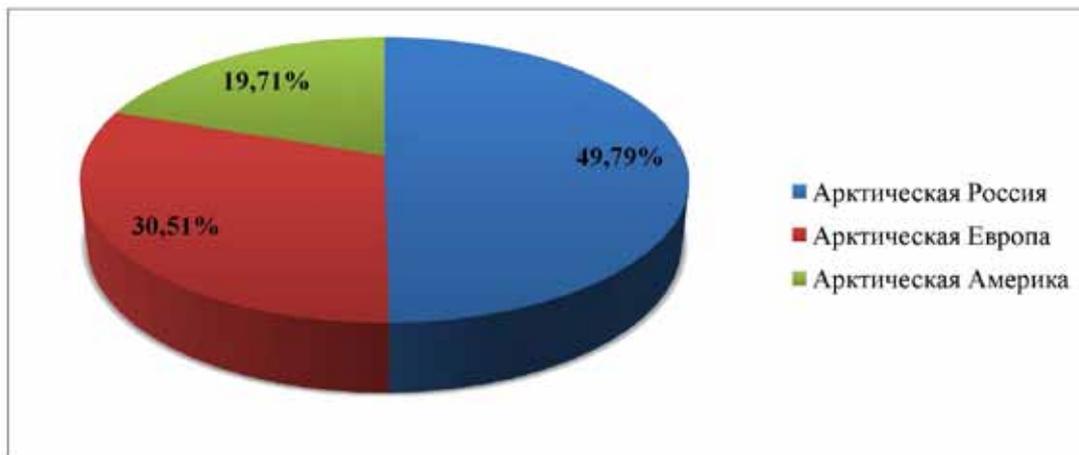


Рис.1. Население арктических регионов, 2013 г.  
 Источник: построено автором на основе данных Российского совета по международным делам ([http://russiancouncil.ru/inner/?id\\_4=2375#top-content](http://russiancouncil.ru/inner/?id_4=2375#top-content))

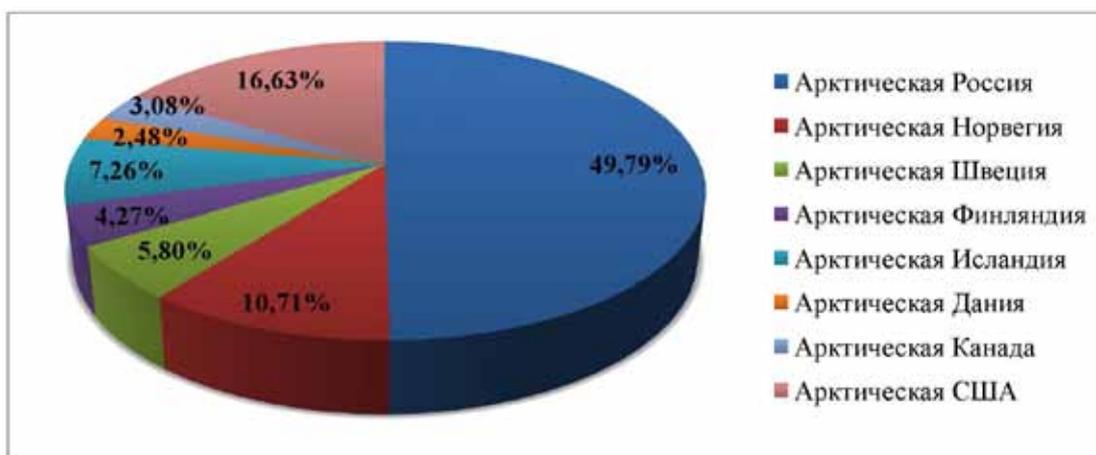


Рис. 2. Население арктических регионов стран «арктической восьмерки», 2013 г.  
 Источник: построено автором на основе данных Российского совета по международным делам ([http://russiancouncil.ru/inner/?id\\_4=2375#top-content](http://russiancouncil.ru/inner/?id_4=2375#top-content))

**Список литературы**

1. Ковалев А.А. Международно-правовой режим Арктики и интересы России: Арктический регион: Проблемы международного сотрудничества. – М.: Аспект Пресс, 2013.
2. Конышев В.Н., Сергунин А.А. Арктика в международной политике: сотрудничество или соперничество? <http://www.hse.ru/pubs/share/direct/document/80283747>.
3. Конышев В.Н., Сергунин А.А. Международные организации и сотрудничество в Арктике: Арктический регион: Проблемы международного сотрудничества. – М.: Аспект Пресс, 2013.

**РАЗРАБОТКА МАРКЕТИНГОВОЙ СТРАТЕГИИ И ЕЕ РОЛЬ В КОМПАНИИ**

Калугина А.М.

Финансовый университет при Правительстве РФ, Москва, e-mail: kaluginaan@mail.ru

Маркетинговые стратегии, которые представляют собой совокупность основных целей и задач, согласованных по ресурсам и срокам, играют важную роль

подобранная маркетинговая стратегия. Каждой фирме необходимо знать какие задачи она перед собой ставит и каких целей ей нужно добиться.

Маркетинговая стратегия- составная часть общей стратегии фирмы, которая показывает, как фирма должна использовать свои ограниченные ресурсы с целью максимизации прибыли в долгосрочной перспективе.

Составление маркетинговой стратегии необходимо для фирм, которые только начинают свою предпринимательскую деятельность. Таким компаниям необходимо выбрать направление развития и проанализировать ситуацию на рынке, а также выявить основные достоинства и недостатки компании и перспективы развития. Зачастую составление маркетинговой стратегии необходимо фирмам, которые не являются новыми на рынке, но которые так и не смог-

ли добиться поставленных целей или терпят кризис и спад производства или которые хотят завоевать новые сегменты рынка и увеличить масштабы бизнеса. Эффективная маркетинговая стратегия помогает компании укрепить свои позиции на рынке и увеличить уровень продаж, также завоевать новые сегменты, увеличить количество выходов на новые рынки вывести новые товары и услуги на рынок.

Маркетинговая стратегия разрабатывается как элемент общей стратегии фирмы. Наиболее часто стратегии разрабатываются на срок от 1 до 3 лет, однако сейчас все чаще разработка ведется на срок 5 лет и более. Очень важным при разработке стратегии является постановка цели. Цели маркетинговой стратегии должны быть конкретными, достижимыми, измеримыми, согласованными между собой и увязанными со временем. Цели должны быть согласованы с миссией компании, между собой и с теми, кому нужно их выполнять.

Разработка маркетинговой стратегии – совокупность действий, которые ориентированы на потребителей, клиентов компании, эти действия обеспечивают предприятию стабильность и развитие на несколько лет. Маркетинговая стратегия удобна тем, что это не жесткий порядок действий, а гибкий план, в который можно внести корректировки в любой момент.

Основными задачами маркетинговой стратегии являются: завоевание новых сегментов рынка и достижение целей, поставленных компанией.

Выделяют несколько основных этапов при разработке маркетинговой стратегии:

1. Постановка стратегических целей и выбор направления развития.
2. Анализ текущего состояния компании, ее отчетности.
3. Проведение SWOT-анализа.
4. Проведение маркетинговых исследований рынка и позиция компании, которую она занимает на рынке.
5. Исследование конкурентных компаний.
6. Составление портрета потребителя.
7. Выбор стратегии развития компании.
8. Создание портфеля проектов, которые необходимо выполнить для реализации маркетинговой стратегии, такие как брендинг, ценовая политика, сбытовая политика и др.
9. Планирование мероприятий по реализации маркетинговой стратегии.
10. Мониторинг реализации маркетинговой стратегии, внесение корректировок. Оценка деятельности компании.

Маркетинговая стратегия имеет важное значение для любой фирмы. Она влияет на продвижение товара, а также максимизирует доход и прибыль в долгосрочной перспективе. Множество факторов оказывают влияние на разработку маркетинговой стратегии среди них рыночная ситуация, развитие самой компании, ресурсы предприятия и другие, поэтому возможны несколько сценариев стратегического развития, из которых нужно выбрать наиболее эффективный. В условиях постоянно изменяющейся рыночной экономики необходим постоянный анализ рынка и предпочтений потребителей, а также своевременное внесение корректировок в маркетинговую стратегию.

#### Список литературы

1. Афанасьев, М.П. Маркетинг: стратегия и тактика развития фирмы / М.П. Афанасьев – М.: Издательский центр «Книга», 2008. – 304 с.
2. Брассингтон Ф., Петтитт С. Основы маркетинга / Ф. Брассингтон, С. Петтитт. – М.: Бизнес Букс, 2014. – 536 с.
3. Липсиц И.В., Дымшиц М.Н. Основы маркетинга: учебник / И.В. Липсиц, М.Н. Дымшиц. – М.: Геотар-Медиа, 2014. – 208 с.
4. [http://studopedia.ru/6\\_50204\\_analiz-marketingovoy-strategii-organizatsii.html](http://studopedia.ru/6_50204_analiz-marketingovoy-strategii-organizatsii.html).

5. <http://marketing-tut.ru/materiali/rm/etapy-razrabotki-marketingovoy-strategii-firmy.htm>.

#### УТОЧНЕНИЕ ЦЕЛЕЙ И ЗАДАЧ ОПРЕДЕЛЕНИЯ СТОИМОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Козарез Н.А., Насретдинова З.Т.

ФГБОУ ВПО «Башкирский ГАУ», Уфа,  
e-mail: kozarez1986@gmail.com

На современном этапе развития экономики нашей страны актуальной остается проблема их оценки. Оценку бизнеса проводят в целях:

1. Повышения эффективности текущего управления предприятием, фирмой.
2. Определения стоимости ценных бумаг в случае купли-продажи акций предприятий на фондовом рынке. Для принятия обоснованного инвестиционного решения необходимо оценить собственность предприятия и долю этой собственности, приходящуюся на приобретаемый пакет акций, а также возможные будущие доходы от бизнеса.
3. Определения стоимости предприятия в случае его купли-продажи целиком или по частям. Часто бывает необходимо оценить предприятие для подписания договора, устанавливающего доли совладельцев в случае расторжения договора или смерти одного из партнеров.
4. Реструктуризации предприятия. Предприятие рыночной оценки предполагается в случае ликвидации предприятия, слияния, поглощения либо выделения самостоятельных предприятий из состава холдинга.
5. Разработки плана развития предприятия. В процессе стратегического планирования важно оценить будущие доходы фирмы, степень ее устойчивости и ценность имиджа.
6. Определения кредитоспособности предприятия и стоимости залога при кредитовании.
7. Страхования, в процессе которого возникает необходимость определения стоимости активов в преддверии потерь.
8. Налогообложения.
9. Принятия обоснованных управленческих решений. Инфляция искажает финансовую отчетность предприятия, поэтому необходима периодическая переоценка имущества предприятия независимыми оценщиками.
10. Осуществления инвестиционного проекта развития бизнеса. В этом случае для его обоснования необходимо знать исходящую стоимость предприятия в целом, его собственного капитала, активов, бизнеса.

#### Список литературы

1. Федеральный Закон «Об оценочной деятельности в Российской Федерации» [Электронный ресурс]: федер. закон РФ от 29 июля 1998г. № 135-ФЗ: принят Гос. Думой 15 июля 1998 г. (ред. от 13.07.2015) // СПС «Консультант Плюс». Версия Проф.
2. Приказ Минэкономразвития России от 20.05.2015 N 298 «Об утверждении Федерального стандарта оценки «Цель оценки и виды стоимости (ФСО N 2)» [Электронный ресурс] // СПС «Консультант Плюс». Версия Проф.
3. Бланк И.А.. Финансовый менеджмент: учебный курс / И.А. Бланк. – 2-е изд., перераб. и доп. – Киев: Эльга, Ника-Центр, 2011. – 656 с.;
4. Бланк И.А. Управление активами и капиталом предприятия [Текст]: учеб. пособие / И.А. Бланк. – К.: Ника-Центр, Эльга, 2013. – 448 с.
5. Щербаков В.А., Щербакова Н.А. Оценка стоимости предприятия (бизнеса). Практическое руководство: Учебное пособие / В.А. Щербаков, Н.А. Щербакова. – 4-е изд., перераб. и доп. – М.: Изд-во Omega-JI, 2012. – 315 с.

#### ТЕХНОКРАТИЧЕСКИЙ ПОДХОД В ОРГАНИЗАЦИИ

Кополюева Г.И., Буйлов К.И.

ФГБОУ ВПО «Комсомольский-на-Амуре государственный технический университет», Комсомольск-на-Амуре,  
e-mail: mopp@knastu.ru

Умению руководить нельзя научить в школе, колледже или вузе. Это природное свойство чело-

века, которое должно развиваться в течении жизни, приобретая для этого необходимые знания, навыки и переосмысливая личный опыт. Успешное руководство требует учета постоянно меняющихся условий жизни и деятельности людей, степени осознания их как личностей, уровня их образованности, информированности и пр. Сплав перечисленных обстоятельств образует основу того, что принято называть подходом к руководству.

Технократический подход является основой для авторитарного стиля управления, т.к. этот подход рассматривает каждого сотрудника как «винтик» в целой машине, а не как отдельную личность. Технократический подход, коренящийся в философии позитивизма, был перенесен (наиболее известная фигура в этом подходе – Ф. Тэйлор) в практику организации производственных и трудовых процессов в связи с резко возросшей потребностью повышения эффективности деятельности крупномасштабных производственных систем, ориентированных на выпуск серийной массовой продукции. Проблема оптимизации функционирования таких технологий решалась на путях рационализации социально-производственных связей и трудовых процессов за счет использования более эффективных механизмов контроля и вознаграждения. Конечная цель рационализации – повысить уровень эксплуатации всех составных элементов (в том числе и «человеческого материала») этих систем. Технократический подход – это «механическое» перенесение «чисто» экономических методов управления параметрами социальной системой без учета социально-психологических характеристик «человеческого» фактора.

Развитие технократического подхода можно разделить на три этапа:

1) Ранний технократизм – человек это придаток машины. На этом этапе на человека не обращали совершенно никакого внимания и улучшали только оборудование. Рабочий день длился от 16 до 18 часов, к труду привлекались дети от 4 лет, потребность в квалифицированных кадрах полностью отсутствовала.

2) Классический технократизм – человек признавался равным машине. Условия труда были немного улучшены, но человек как личность так и оставался никому не нужен.

3) Гуманистический технократизм – обращение к человеку как таковому, но не как к личности. В этом периоде условия труда были ещё улучшены, но из-за нехотения рассматривать индивидуальные черты характера у работников часто происходили нервные срывы, безответственное отношение к своим обязанностям и в целом неэффективное использование возможностей работников.

Технократический подход к управлению персоналом характеризуется:

– господством авторитарного стиля управления – является весьма веским фактором в управлении персоналом, т.к. авторитаризм характеризуется давлением на персонал и высокими требованиями к отбору персонала;

– выработкой организацией самостоятельной стратегии использования и развития трудовых ресурсов – этот фактор является неотъемлемой частью технократического подхода, т.к. в каждой фирме устанавливают свои требования к отбору персонала;

– кадровая политика во многом прерогатива государственных органов и идеологических механизмов – является фактором относящимся к стилю управления самим государством и мало зависит от самих фирм;

– исчезновение жестких организационных структур;

– создание условий для расширения знаний, повышения квалификации, увеличения полномочий сотрудников – фактор дающий организации возможность использовать свои кадры так как нужно это самой организации, а не установленными стилями управления кадрами.

#### Список литературы

1. Алавердов, А.Р. Управление персоналом: Учебное пособие / А.Р. Алавердов, Е.О. Куроедова, О.В. Нестерова. – М.: МФПУ Синергия, 2013. – 192 с.

2. Базаров, Т.Ю. Управление персоналом. Практикум: Учебное пособие для студентов вузов / Т.Ю. Базаров. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. – 239 с.

#### ПЕРСПЕКТИВЫ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ БАНКОВСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ В РФ

Корсунова Н.Н.

*Ростовский государственный экономический университет  
(РИНХ), Ростов-на-Дону,  
e-mail: corsunowa.nadezhda2016@yandex.ru*

Развитие кредитной системы РФ в последующие годы, по мнению исследователей, будет иметь следующие тенденции.

В течение последних месяцев 2014 г. наблюдается отток капитала иностранных инвесторов из некоторых секторов российской экономики в связи с обострением отношений РФ с рядом стран ЕС, США и Канадой. Отмечается тенденция сворачивания деятельности некоторых иностранных банков на территории РФ, уменьшения объема кредитования, приходящегося на данные финансовые организации, которая по прогнозам будет продолжаться и в 2015 г. [1].

Но вместе с этим российские банки в такой ситуации приобретают более сильные конкурентные преимущества. Доверие вкладчиков к иностранным банкам уменьшается в связи с замораживанием счетов отдельных лиц, нарушением прав вкладчиков. В то же время российские финансовые институты представляются более стабильными. Поэтому в ближайшее время будет наблюдаться спрос на заимствование средств в крупных российских банках. Этому будут способствовать восстановление платежеспособности населения, замедление роста просроченных платежей. Такой обстановке будет благоприятствовать отток российского капитала из иностранных банков и увеличение благоприятных для заемщиков вариантов кредитования от крупных и частных российских банков [2].

В последнее время увеличится спрос на краткосрочные кредиты, а также кредиты по ипотеке из-за роста цен на аренду жилья. При этом ипотечное кредитование не будет демонстрировать стремительного роста, напротив, многие банки будут уменьшать количество выданных кредитов или пересматривать условия их предоставления [3].

Снижение ставок по кредитам в ближайшее время будет приостановлено, на некоторые виды кредитов ставка возрастет (автокредиты до 5 %).

При этом сократится рост непогашенных кредитов из-за увеличения платежеспособности населения.

Старая модель роста кредитования, основанная на увеличении внешних заимствований, будет заменена моделью, рассчитанной на внутренние сбережения граждан и долевого финансирования кредитов [4].

Необходимо применить ряд мероприятий по повышению эффективности отдельных видов кредитования:

1) обеспечение государственной поддержки российским банкам;

2) увеличение объемов кредитов из федерального бюджета субъектов РФ и срока их предоставления до 3 лет;

3) создание благоприятных условий для кредитования коммерческими банками субъектов малого

и среднего предпринимательства (увеличение сумм кредита для юридических лиц до 20 млн. рублей, для предпринимателей без образования юридического лица до 1 млн. рублей и срока его предоставления до 5 лет, снижение процентных ставок по кредиту);

4) расширение целевого кредитования предприятий под расчеты за поставленную продукцию (факторинг);

5) предоставление субсидий на развитие образовательных кредитов (сделать образовательные кредиты более доступными по срокам предоставления и размерам процентной ставки, предоставить возможность получения социальных беспроцентных кредитов);

6) предоставление субсидий на укрепление банковской системы;

7) улучшение требований к заемщикам (снижение требований по возрасту заемщиков и др.);

8) увеличение объема кредитов крупных российских банков;

9) снижение ставок по кредитам в крупных российских банках до 10–12% и повышение доверия заемщиков;

10) предоставление кредитов по ипотеке на длительный срок (10–25 лет);

11) развитие ипотечного кредитования под залог недвижимости

12) сокращение непогашенных долгов по кредитам.

Таким образом, в современных условиях необходима определенная сдерживающая позиция государства в отношении регулирования ставок и создания благоприятных условий выплаты задолженности по кредитам.

Устойчивость кредитной системы РФ и рост ее качественных показателей должны быть приоритетными вопросами, т.к. четко выверенный механизм кредитования обеспечивает устойчивое развитие экономики страны [5].

#### Список литературы

1. Банковское дело: учебник / под ред. д.э.н. В.И. Колесникова, д.э.н. Л.П. Кроливецкой. – М.: Финансы и статистика, 2011.
2. Банковское дело / под ред. проф. О.И. Лаврушина. – М.: КНО-РУС, 2010. (Библиотека)
3. Ольшаный А.И. Банковское кредитование. – М., 2011.
4. <http://www.finansy.ru/>.
5. Экономическая энциклопедия. – [www.mega.km.ru](http://www.mega.km.ru).

#### ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ И ВИДЫ БАНКОВСКОГО КРЕДИТА

Корсунова Н.Н.

Ростовский государственный экономический университет (РИНХ), Ростов-на-Дону,  
e-mail: [corsunowa.nadezhda2016@yandex.ru](mailto:corsunowa.nadezhda2016@yandex.ru)

Банковский кредит является одной из форм движения ссудного капитала. При банковском кредитовании возникают экономические (денежные) отношения, в процессе которых временно свободные денежные средства государства, юридических и физических лиц, аккумулированные кредитными организациями, предоставляются хозяйствующим субъектам (а также гражданам) на условиях возвратности [3].

Банковское кредитование создает условия, при которых имеется возможность восполнить за счет средств других субъектов недостаток собственных денежных средств для различных потребностей, требующих дополнительных капитальных вложений.

Слово «кредит» происходит от латинского «creditus» – ссуда, долг.

Банковское кредитование осуществляется по различным видам кредитов. Их классификация может быть основана на многочисленных особенностях, отражающих различные стороны процесса кредитования [2].

Критерии классификации и виды кредитов представлены на рисунке.



Классификация кредитов

Помимо приведенных форм кредита к операциям банка относятся операции по экономической природе близкие кредиту (ипотека, лизинг, факторинг).

Ипотека – (залог, заклад) – особая форма обеспечения кредита. Залог недвижимости с целью получения ссуды, в случае невозврата долга по которой собственником имущества становится кредитор.

Лизинг (арендовать) – имущественные отношения, складывающиеся в связи с передачей имущества в аренду.

Факторинг – деятельность специализированного учреждения (компании) или банка, связанная с переуступкой ему клиентом-поставщиком неоплаченных платежных требований (счет-фактур) за поставленные товары, выполненные работы и услуги.

Эти элементы по своей экономической сути являются важными звеньями структуры кредитной системы РФ [4].

Важнейшими принципами банковского кредитования являются: возвратность, срочность, платность, обеспеченность, целенаправленность.

Содержание принципа возвратности банковского кредита состоит в том, что денежные средства, полученные в виде ссуды, служат для заемщика лишь временным источником финансовых ресурсов и должны быть возвращены банку или иной кредитной организации [3].

Из принципа возвратности банковского кредита вытекает принцип его срочности. Ссуды подлежат возврату в установленные сроки, нарушение которых влечет за собой применение установленных санкций.

Осуществление принципа платности банковского кредитования основывается на возмездном характере услуг, оказываемых банками при предоставлении кредита. За предоставление банковской ссуды взимается плата в виде процента.

Законодательство предусматривает возможность предоставления кредита без соответствующего обеспечения (бланковый кредит). Бланковые кредиты, как правило, получают клиенты, имеющие тесные связи с банком, проводящие все свои банковские операции через данный банк.

Банковский кредит выдается строго на определенные цели. Использование ссуды не по целевому назначению нарушает принцип целенаправленности банковского кредита и влечет за собой применение соответствующих санкций [1].

В зависимости от срока, на который выдан кредит, и объекта кредитования банковский кредит подразделяется на:

- краткосрочный;
- долгосрочный.

Краткосрочный кредит выдается на срок менее года при возникновении у хозяйствующего субъекта временной потребности в денежных средствах. Объектами кредитования являются потребности текущей деятельности хозяйствующего субъекта, определяемые по укрупненным показателям. Банковский кредит выдается на совокупность материальных запасов и производственных затрат.

Долгосрочный кредит выдается на один год и более длительное время. Объектами долгосрочного кредитования являются затраты на строительство новых предприятий, техническое перевооружение и реконструкцию действующих предприятий, выпуск новой продукции и т.д.

#### Список литературы

1. Федеральный закон «О банках и банковской деятельности» №395 – 1 от 02.12.1990 (в редакции от 29.07.2004).
2. Борисов Е.Ф. Экономическая теория. – М., 2013.
3. Ершова Т.А. Принципы кредитования и их взаимосвязь с сущностью кредита. – М., 2012.
4. Долан Э.Дж. Деньги, банковское дело и денежно-кредитная политика. – СПб., 2012.

### ВИРТУАЛЬНАЯ ТОРГОВЛЯ В УСЛОВИЯХ ИННОВАЦИОННОГО МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОГО СТИЛЯ РАЗВИТИЯ

Кутова Е.О., Гасанов Р.Э.

*Хабаровский государственный университет экономики и права, Хабаровск, e-mail: katya.kutovaya@mail.ru*

Информационные и телекоммуникационные технологии, всемирная информационная инфраструктура изменили фундаментальный ход пространственных и временных процессов. Под их влиянием формируется единый мировой экономический комплекс и глобальное рыночное виртуальное пространство. Глобализация бизнеса и рынка, демократизация их содержания, более свободная торговля и широкое дерегулирование стали характерной чертой современной экономики. Развивающаяся виртуальная экономика, в отличие от традиционной характеризуется качественно новым производственным аппаратом, основанном на компьютерных орудиях труда, информационных и телекоммуникационных технологиях. Они получили сегодня наиболее широкое распространение в сфере виртуальной торговли. Потенциал виртуального рынка велик. С каждым годом всё больше потребителей становятся его участниками.

Ведущей технологической проблемой для субъектов хозяйства является способность к взаимодействию. Совместимость и взаимодействие начинаются и заканчиваются различными видами информации – речь, данные, изображения в статике и динамике; черно-белые и цветные, а также тремя человеческими чувствами их восприятия: слух, осязание и зрение. Совмещение во времени всех этих компонентов выступает ведущим критерием способности к взаимодействию производителей и потребителей.

С развитием виртуальной экономики коммерческие связи становятся весьма многообразным – от распространения коммерческой информации о товарах и услугах и последовательного обслуживания до дистанционной продажи [1]. Информационные технологии дали рынку новые коммуникации, электронные средства обращения и учета – кредитные карточки, электронные акции, штриховой код, которые значительно ускоряют и упрощают расчеты [2].

Все это позволяет предоставить потребителям широкого спектра товаров и услуг. В развитых странах, виртуальная торговля довольно быстро заняла сильные позиции.

Однако, создание работающей фирмы, ориентированной на виртуальную торговлю, предполагает больших усилий и хозяйственных инноваций.

Стираются грани между сферами производства и услуг, упрощается экономическая структура, уменьшаются транзакционные издержки. Запросы и потребности потребителей изучаются в процессе предварительного виртуального показа модели новой продукции.

Виртуальный магазин – это профессиональная система виртуальный розничной торговли, предоставляющая потребителям доступ к динамически обновляемой информации о конкретных спецификациях товаров и услуг, складской справке, движении заказа и т.д. Весь процесс покупки – от планирования заказа, по оформлению и оплаты, до получения товара – можно осуществить, не выходя из дома или офиса. При этом достигаются удобства, подробная информация от производителей, отсутствие давления продавцов и экономия времени. Потребительское поведение, приобщенное к виртуальному рынку, характеризуется высокой развитостью, избирательностью и эластичностью.

Продолжается процесс слияния информационных технологий с телефонной и телевизионной системами. Виртуальная торговля – это не только возможность совершения секретных финансовых транзакций, это еще и реклама, распространение и поддержка поставляемой продукции. В целом наблюдается бурный рост количества рекламы в виртуальной экономике. Мгновенное и дешевое оповещение покупателей о наличии соответствующих товаров, изменении цен и специальных предложений может стать серьезным шагом в направлении к полноценным системам виртуальной торговли.

По мере того, как виртуальная торговля приобретает все более мобильный характер, растут потребности в услугах связи. Новые технологии связи открывают перед предпринимателями и потребителями новые горизонты. При этом интегрируются все виды современной связи.

Главными участниками «виртуального рынка» являются фирмы, торгующие современными технологиями. Самая большая ниша виртуальной торговли – туризм. Причем основная масса операций приходится на средние и мелкие, часто очень мелкие фирмы.

Бурно растет объем виртуальной торговли в мире, где число семей подключенных к Интернет увеличивается с каждым годом. В этой связи во многих странах мира принят закон об электронных подписях, придающий электронным данным обычные права.

Виртуальный рынок отличается еще тем, что приносит громадные прибыли, а цены снижаются с каждым годом. Этот рынок уже воздействует на все другие отрасли экономики. Энтузиасты виртуальной торговли находят и разрабатывают все новые и отнюдь не бесприбыльные ниши для своей деятельности. Через виртуальный рынок предлагают такие услуги: предоставление кредита и гарантийная поддержка, экспертное программное обеспечение для подбора необходимого варианта, обзоры, аналитические статьи и новости авторынка. Качественное и количественное изменение инновационного макроэкономического стиля развития улучшило состояние виртуальной торговли.

Ускоренному развитию хозяйственных связей способствует создание глобальной сети виртуальной торговли, ставшей одной из основных частей программы ЮНКТАД. Программа охватывает более 100 стран. Опорными пунктами сети виртуальной торговли являются так называемые трейд-пойнты или информационные центры по вопросам торговли. В настоящее время в мире насчитывается свыше 13-ти таких центров, два из которых действуют в России. По мере расширения сети, бумажное оформление сделок будет все более вытесняться электронным, что и позволит существенно сократить затрачиваемое на это время. Они дают возможность накапливать, хранить, обрабатывать и передавать информацию в громадных масштабах, с большой скоростью и высоким уровнем точности и надежности. С их помощью оперативно собирается, обрабатывается вся необходимая информация, включающая и состояние рынка самых различных товаров.

Характерной чертой инновационного макроэкономического развития является преобладание инновационных товаров и ресурсов. Объемы сделок на фьючерсных, информационных, обменных, валютных, кредитных и инвестиционных рынках бурно растут. Проведенный нами анализ позволяет сделать вывод о том, что виртуальная торговля превращается из информационной сферы в финансово-коммерческую и экономическую [3]. Она находит свое полное отражение в тех трансформациях, какие претерпевает

современное общество, способствует развитию общества открытого типа, содержащего в себе механизм инновационного макроэкономического стиля развития [4]. Она ускоряет становление инновационного макроэкономического стиля развития, гибко реагирующей на меняющиеся потребности и изменения в производстве.

#### Список литературы

1. Гуров В. Продвижение бизнеса в Интернете / В. Гуров. – М.: Вершина, 1997. – 79 с.
2. Васильчук Ю. Постиндустриальная экономика и развитие человека (статья вторая) / Ю. Васильчук // Мировая экономика и международные отношения. – 1997. – №10. – С.85–94.
3. Юровицкий В.М. Интернет как финансово-коммерческая среда / В.М. Юровицкий // Банковское дело. – 1996. – №10. – С.26–31.
4. Гасанов Э.А. Стратегия производителей и информационных продуктов и услуг в координатах инновационного макроэкономического стиля развития / Э.А. Гасанов, Е.О. Кутова, Е.В. Шеянова // Потребительский рынок XXI века: стратегии, технологии, инновации. Материалы международной научно-практической конференции 30 октября 2015 года. – Хабаровск: РИНЦ ХГУЭП, 2016. – С. 105–109.

### ПРИМЕНЕНИЕ МАРКЕТИНГОВЫХ ИНСТРУМЕНТОВ ДЛЯ ПОВЫШЕНИЯ ИНФОРМИРОВАННОСТИ АБИТУРИЕНТОВ И УРОВНЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ВУЗА НА ПРИМЕРЕ КБГУ

Лигидов Р.М., Жарашуева Л.М.

*Кабардино-Балкарский государственный университет им. Х.М. Бербекова, Нальчик, e-mail: lyuaza22@mail.ru*

В настоящее время маркетинговый отдел является неотъемлемой составляющей частью организации, и от того, насколько эффективно он будет действовать, зависит ее успех. Появление новых конкурентов, изменение в поведении потребителей не позволяют маркетингу стоять на месте.

Надо сказать, что слово маркетинг ассоциируется у большинства людей с крупными фирмами, бизнес – структурами и другими коммерческими организациями. Однако, маркетинговая деятельность возможна и в некоммерческих учреждениях, в частности, в ВУЗах. Также возможно адаптировать и маркетинговые инструменты к деятельности ВУЗа.

Нам легко представить рекламу нового автомобиля, телефона, шампуня, или службы такси. ВУЗ же рекламирует свои образовательные услуги. Понятно, что целевой аудиторией в данном случае выступают выпускники школ, т.е. абитуриенты.

Напомним, что КБГУ – это классический ВУЗ, который, должен заинтересовать абитуриентов, желающих связать свою жизнь с управлением (менеджментом), экономикой, лечебным делом, журналистикой, информатикой, туризмом, дизайном и т.д.

Прежде чем пойти дальше, представим результаты проведенного исследования. В качестве респондентов выступили 68 учащихся 11 классов, т.е. будущие абитуриенты и потенциальные студенты. Им был задан вопрос: «Хотели бы Вы учиться в КБГУ или предпочитаете другой ВУЗ в другом регионе?»

По результатам опроса 43 человека, что составляет 63% от общего числа опрошенных, ответили, что предпочитают другой ВУЗ в другом регионе. Лишь 25 человек, что составило 37% от общего числа опрошенных, ответили, что хотят учиться в КБГУ.

На основе данного исследования можно сделать вывод о том, что наш университет не столь привлекателен для абитуриентов, как хотелось бы.

Вполне очевидно, что представление выпускников и их родителей, которые оказывают значительное влияние на выбор ВУЗа, о КБГУ оставляет желать лучшего. От данной проблемы необходимо избавляться. И решением является использование различ-

ных маркетинговых инструментов во взаимодействии университета и абитуриентов.

Количество ВУЗов в стране постоянно растет. На рынок образовательных услуг выходят новые игроки, растет число коммерческих ВУЗов. Соответственно, у КБГУ появляются новые конкуренты. Это подтверждает актуальность данного вопроса.

Надо сказать, что КБГУ проводится профориентационная работа. Некоторые мероприятия стали традиционными. Это дни открытых дверей, встречи с учащимися школ, участие в проведении республиканских предметных олимпиад, участие в ярмарках образовательных услуг, спецвыпуск «Университетская жизнь».[2]Но этих мероприятий недостаточно.

К маркетинговым инструментам, необходимым к применению в ВУЗе, относятся: маркетинговые исследования, создание маркетинговой стратегии, реклама и т.д. Мы знаем известную в маркетинге модель пяти шагов, характеризующую процесс принятия решения о покупке покупателем. Оказывается, что ее возможно применить в отношении ВУЗа и абитуриента. Рассмотрим данную ситуацию подробно.

Первый этап – осознание проблемы. На данном этапе абитуриент осознает свою проблему или потребность, т.е. поступление в ВУЗ и получение образования.

Следующий этап – поиск информации. Различают два уровня такого поиска [1, с.143]. Повышенное внимание (умеренные поисковые усилия, возможны в течение учебы в старших классах) и активный поиск информации (начинается ближе к окончанию школы, в преддверии приемной комиссии). Во втором случае информация ищется через четыре группы источников: личные (отзывы друзей, родных, соседей и т.д.), коммерческие(информация с web- сайта), общественные(из СМИ) и личный опыт(присутствие в университете в день открытых дверей). В результате сбора информации образуется набор выбора, т.е. в нашем случае – это те ВУЗы, которые удовлетворяют всем требованиям абитуриента.

Наш ВУЗ должен разработать такую маркетинговую стратегию, которая обеспечит присутствие КБГУ в таком наборе выбора.

Необходимо сделать так, чтобы вся информация из всех источников была полной, достоверной, доступной, положительной и т.д.

Сейчас хотелось бы привести результаты исследования по второму вопросу. Вопрос: «Какой критерий для Вас наиболее важен при выборе ВУЗа?» Варианты ответов: а) возможность последующего трудоустройства; б) квалификация преподавателей; в) престиж ВУЗа.

По результатам опроса из 68 респондентов: 12 выбрали второй вариант ответа, что составило 17,64%; 14 выбрали третий вариант ответа, что составило 20,58%; 42 выбрали первый вариант ответа, что составило 63,23%.

Это говорит о том, что большинство абитуриентов еще до поступления в ВУЗ думают о своем трудоустройстве после его окончания. Не секрет, что учеба в ВУЗе и получение знаний, навыков и, наконец, диплома – лишь этап к достижению главных целей – добиться успеха, занять достойное положение в обществе, стать авторитетным деятелем в какой – либо сфере, иметь достойную и высокооплачиваемую работу. Абитуриенты должны знать, что КБГУ даст им такую возможность. А возможно это лишь в случае правильного предоставления информации с помощью маркетинговых инструментов, в том числе через Интернет.

Теперь подумаем, какую информацию дает КБГУ абитуриентам о своих выпускниках и об их трудоустройстве.

Первым шагом почти каждого современного абитуриента при изучении ВУЗа является поиск информации и интересных разделов на официальном сайте. На главной странице официального сайта КБГУ есть раздел Центр занятости студентов и трудоустройства выпускников КБГУ. Последняя новость там датируется 26 июля 2012 года. Можно представить себе реакцию абитуриента. Он не найдет новой и полезной для себя информации и предпочтет просмотр сайтов других ВУЗов. Данную ошибку нужно исправлять с помощью организации стабильной работы сайта.

Далее, авторитетные выпускники. Обратимся к видеоролику «Мы – Университет», снятому к юбилею КБГУ. Отметим, что именно этот ролик демонстрировался школьникам, пришедшим в наш университет несколько недель назад в рамках профориентационной работы. Надо сказать, что ролик действительно, снят профессионально и создает положительное впечатление. Но о выпускниках КБГУ сказано совсем немного: «...среди наших выпускников известны в России и за рубежом ученые, учителя, врачи, инженеры, представители законодательной и исполнительной власти...». Слушатель может даже не уделить этим общим словам должного внимания. Возьмем же в пример только Правительство КБР. Вряд ли все абитуриенты знают о том, что Министр образования, науки и по делам молодежи (Емузова Н.Г.), Министр здравоохранения (Шетова И.М.), Министр строительства и жилищно – коммунального хозяйства (Тутуков А.М.), Министр труда, занятости и социальной защиты (Тюбеев А.И.) – выпускники КБГУ. Эта небольшая информация уже может стать определенным стимулом.

Переходим к третьему этапу – оценка вариантов. Проще говоря, абитуриент обрабатывает информацию о наиболее понравившихся ВУЗах. Начинается сравнение. Выделим 2 группы аргументов, которые могут поспособствовать выбор конкретного ВУЗа: аргументы, подтверждающие статус вуза(диплом государственного образца, госаккредитация и т.д.) и аргументы, обосновывающие конкурентное преимущество вуза(углубленное изучение иностранного языка, возможность получения нескольких дипломов, и т.д.) [3]. При выборе ВУЗа абитуриент будет обращать внимание на приоритетные для себя факторы. Необходимо донести до абитуриента то, что они есть в нашем ВУЗе и убедить его в выборе КБГУ. Например, с помощью рекламы в СМИ.

Если на четвертом этапе принятия решения о поступлении на абитуриента не повлияет отношение к поступлению других людей или непредвиденные ситуационные обстоятельства, то он примет окончательное решение. Важно, чтобы на пятом этапе «поведение после поступления» человек не разочаровался, а ощутил удовлетворенность или чувство восхищения. Ведь когда –нибудь его мнение может повлиять на выбор уже другого абитуриента.

Все сказанное подтверждает мысль о том, что ВУЗу необходимо проводить маркетинговые исследования, выявлять интересы абитуриентов и проводить работу в соответствии с ними, налаживать контакт, предоставлять информацию через интернет или с помощью СМИ, т.е. использовать маркетинговые инструменты, что обеспечит успех в будущем.

#### Список литературы

1. Котлер Ф., Келлер К.Л. Маркетинг менеджмент Экспресс-курс. – СПб., Питер, 2008.
2. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.kbsu.ru/>.
3. Контент-анализ рекламы образовательных услуг [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.cfin.ru/>.

### РАЗЛИЧИЯ УЧЕТА ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ В СООТВЕТСТВИИ С РСБУ И МСФО

Рыхлинская И.Н.

РГАУ – МСХА им. К.А. Тимирязева, Москва,  
e-mail: evening.sun1@yandex.ru

Основные средства – это часть имущества организации, используемая в качестве средств труда при производстве продукции, выполнении работ или оказании услуг, для управления организацией, либо для предоставления в аренду в течение периода, превышающего 12 месяцев, или во время выполнения обычного операционного цикла продолжительностью 12 месяцев (п. 4 ПБУ 6/01).

Действующие положения в области учета основных средств не являются идеальными и не в полной мере отвечают запросам современным условиям хозяйствования. Целый ряд норм, правил и требований, установленных в данной области, нуждаются в уточнениях и совершенствовании. В России на протяжении более 15 последних лет осуществляется реформирование бухгалтерского учета на основе Международных стандартов финансовой отчетности (МСФО). Однако различий между ними и российскими положениями по бухгалтерскому учету (ПБУ) еще довольно много. Рассмотрим одни из самых важных в таблице.

С помощью изучения отечественной и зарубежной литературы, а так же за счет рассмотрения и постепенного внедрения принципов МСФО (IAS 16) можно достичь повышение качества бухгалтерского учета основных средств, а так же их эффективного применения в современных условиях.

В результате глобализации возникают проблемы в сотрудничестве российских организаций с международными партнерами, потенциальными инвесторами и т.д., из-за несоответствия российской бухгалтерской отчетности международным стандартам.

Также Минфином России разработан проект нового ПБУ «Учет основных средств», который значительно приближен к положениям МСФО (IAS) 16, но требует ряда уточнений.

#### Список литературы

1. Федеральный закон от 06.12.2011 N 402-ФЗ «О бухгалтерском учете».
2. Приказ Минфина от 30.03.2001 № 26н «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Учет основных средств» ПБУ 6/01».
3. Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 16 «Основные средства».
4. План счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций и инструкция по его применению. – М.: Эксмо, 2012.
5. Кондраков Н.П. Бухгалтерский (финансовый, управленческий): Проспект, 2015.
6. Хоружий Л.И., Выручаева А.Е. Международные стандарты финансовой отчетности: учеб. пособие / Л.И. Хоружий, А.Е. Выручаева. – М.: Изд-во РГАУ-МСХА, 2013.

#### Основные различия учета основных средств по РСБУ И МСФО

Критерий сравнения	РСБУ (ПБУ 6/01)	МСФО 16
Признание актива объектом основных средств	Есть ограничение по стоимости (объекты стоимостью не свыше 40 000 руб. в составе МПЗ (п. 5 ПБУ 6/01))	Нет ограничений по стоимости
Единица бухгалтерского учета основных средств	Определяет единицу измерения-инвентарный объект	Не определяет единицу измерения
Правила переоценки основных средств	Текущая (восстановительная) стоимость. Не чаще одного раза в год. На конец отчетного года.	Текущая рыночная стоимость. Единственное требование – переоценка должна проводиться с такой периодичностью, чтобы оценка основных средств в финансовой отчетности на конец отчетного периода существенно не отличалась от их текущей рыночной стоимости на ту же дату.
Принятие основного средства к учету	По первоначальной стоимости	По первоначальной стоимости+включаются расходы по демонтажу оборудования, восстановлению земель
Изменение стоимости объекта	Не допускается, кроме случаев реконструкции, модернизации	Себестоимость формируется при признании затрат в любой момент, в случае улучшения нормативных характеристик объектов
Начисление амортизации	Амортизация не начисляется, если объект основных средств находится на консервации	Начисление амортизации не прекращается, даже если объект основных средств находится в ремонте и временно не эксплуатируется
Амортизируемая стоимость	Полная первоначальная стоимость	За вычетом ликвидационной стоимости
Срок полезного использования	Срок полезного использования устанавливается согласно утвержденным нормам	Срок полезного использования объектов основных средств устанавливается предприятием самостоятельно и подлежит изменению

Наиболее характерной отличительной чертой между международной и российской практикой ведения учета и отчетности является разница в итоговых целях использования отчетной информации. Так, финансовая отчетность по российским стандартам направлена на отражение имущественных отношений и раскрывает положение организации с юридической точки зрения. А, в свою очередь, отчетность, подготовленная в соответствии с МСФО, не ставит задач по отражению юридической стороны операций, а направлена на их экономическую сущность, то есть она используется инвесторами и другими различными организациями и финансовыми институтами.

В связи с тем, что приведенные группы пользователей имеют различные интересы и разные потребности в финансовой информации, то и принципы составления финансовой отчетности различны.

#### РОЛЬ МАРКЕТИНГОВЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ В ФОРМИРОВАНИИ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА ОРГАНИЗАЦИИ

Соколова В.С., Капустенко И.С.

ФГБОУ ВПО «Комсомольский-на-Амуре государственный  
технический университет», Комсомольск-на-Амуре,  
e-mail: mopp@knastu.ru

Чтобы в современном мире быть конкурентоспособными, организациям и предприятиям нужно больше, чем просто существовать. Они должны постоянно развиваться и совершенствоваться. Организации необходимо иметь набор ресурсов, таких как: финансовых, информационных, инфраструктурных, интеллектуальных, кадровых и материальных. А также уметь использовать имеющиеся ресурсы с целью улучшения и изменения выпускаемой продукции или

оказываемых услуг. Всё это составляет инновационный потенциал организации.

Множество неудач при реализации инновационной деятельности организацией связано в основном с тем, что инновации создаются не на основе спроса потребителей, а на базе имеющихся знаний и технических разработок. Поэтому инновационный потенциал организации тесно связан с её маркетинговым потенциалом.

Маркетинговые исследования обеспечивают организацию необходимой информацией для осуществления инновационной деятельности. Задача маркетинга на первых этапах – исследовать рынок. Исследование рынка позволит уменьшить риск, при принятии важных решений. Оценивается рынок, потребности рынка, выбирается его целевой сегмент, исследуется интенсивность спроса. Собранная информация систематизируется и анализируется, таким образом, формируется основная информационная база для дальнейшей работы. Затем формируются предпосылки: составляются прогнозы, на основе разных исходов поведения внешней среды, развития рынка и внутренних тенденций организации. Далее определяется уровень притязаний организации. Для этого нужно рассчитать количественные значения показателей. Прогнозные показатели сравниваются с уровнем притязаний организации, выявляется разница между желаемым уровнем показателей и реальным. На основе всех исследований и расчётов составляются рекомендации по внедрению инноваций и предоставляются организации.

После того как организация получила рекомендации, она разрабатывает стратегию. Организация проведёт исследования своих возможностей по развитию новых производств, расширению площадей, снижению затрат. В стратегии важно учесть все отклонения и спланировать их ликвидацию.

Если организация начнёт вести инновационную деятельность, не опираясь на маркетинговые исследования, риск неудачи будет высокий. Так как, не исследовав человеческих потребностей, состояния рынка и своих инновационных возможностей невозможно создать что-то полезное и нужное. Результатом эффективной инновационной деятельности будет являться выпуск новой продукции, формирование нового спроса или расширение существующего, а также при применении высокопроизводительных, ресурсосберегающих, инновационных технологий затраты на производство существенно снизятся.

Многие предприятия не уделяют должного внимания роли маркетинговых исследований, при формировании своего инновационного потенциала. Действуя, основываясь только на своих разработках и имеющейся информации, не получают результата проделанной работы.

Таким образом, для создания конкурентоспособной организации, руководителям необходимо переосмыслить роль и масштабы маркетинга в формировании инновационного потенциала организации.

**Список литературы**

1. Инновационный менеджмент: учебник для вузов / А.Е. Абрамшин [и др.]. – М.: Вита-Пресс, 2010. – 272 с.
2. Шерстобитова Т.И. Маркетинг инноваций: учебное пособие / Т.И. Шерстобитова. – Пенза.: ПГУ, 2013. – 126 с.

**ОРГАНИЗАЦИОННАЯ КУЛЬТУРА: ПОНЯТИЕ, ВИДЫ, ФАКТОРЫ**

Соколова В.С., Коноплева Г.И.

*ФГБОУ ВПО «Комсомольский-на-Амуре государственный технический университет», Комсомольск-на-Амуре, e-mail: mopp@knastu.ru*

Культура – это определяющие поведение людей совокупности норм и правил, социально приобретенных ценностей, традиций, идей. Подобно обществу или нации, организация также имеет определённую культуру, проявляющуюся в нормах поведения и отношениях между людьми. В любой организации, культура играет ключевую роль. Потому что она стабилизирует и сдерживает поведение участников организации, тем самым обеспечивая порядок в группе.

Согласно определению Т.О. Соломанидиной, организационная культура компании, «это единое социально-экономическое пространство, расположенное внутри компании, в рамках которого взаимодействие работников осуществляется на основе общих идей, представлений и ценностей, определяющих особенности их трудовой жизнедеятельности и обуславливающих своеобразие философии, идеологии и практики управления человеческими ресурсами компании» [1].

Существуют два вида факторов, влияющих на организационную культуру: внутренние и внешние. При формировании организационной культуры главенствующими факторами являются внутренние, так как они в большей мере поддаются влиянию. Внутренние факторы подразделяются на следующие группы: общеорганизационные факторы, факторы управления, факторы, связанные с персоналом. Необходимо принимать во внимание и факторы внешней среды, оказывающие прямое влияние на организацию. К внешним факторам относятся национальные особенности, степень вовлечённости страны в мировую экономику, специфика национальной культуры, экономические условия в целом, общая деловая среда, степень правового развития общества, информационная развитость общества, моральные и этические нормы в обществе, религия и мировоззрение.

Основные виды действующих организационных культур представлены в таблице.

Основные виды организационных культур, выделяемые в России

Вид культуры	Характеристика
Органическая	Организация направляется согласием с общей целью; с проблемами справляются с помощью непридания им значения; повседневная работа осуществляется при наименьшем вмешательстве в нее; руководство задаёт цель.
Бюрократическая	Организация определяется сильным руководством; проблемы решаются на основе четкого продумывания; повседневная работа зависит от неизменности направления и активности руководства.
Предпринимательская	Организация направляется свободной инициативой; лидерство основывается на наличии признания и авторитета; решаются проблемы с помощью новых творческих подходов; повседневная работа выполняется у каждого по-своему; руководство дают людям свободу поступать так, как они считают нужным.
Партисипативная	Организация направляется всесторонними обсуждениями; открытым взаимодействием решаются проблемы; для большего совершенства повседневная работа постоянно перепроверяется; руководство выступает как катализатор сотрудничества в группе.

Организационная культура за счёт стабилизации поведения руководства и сотрудников, способствует развитию организации и удачному её функционированию на рынке, позволяет создать адаптивную, гибкую, конкурентоспособную производственную систему компании.

#### Список литературы

1. Мотивация персонала: учебное пособие / Ю.Г. Одегов [и др.]. – М.: Альфа-Пресс, 2010. – 640 с.
2. Соломанидина Т.О. Организационная культура в таблицах, текстах, кейсах и схемах / Т. О. Соломанидина. – М.: ИНФРА-М, 2007. – 289 с.
3. Шейн, Э. Организационная культура и лидерство / Э. Шейн; пер. с англ. под ред. Т.Ю. Ковалевой. – СПб.: Питер, 2012. – 366 с.

#### АДАПТАЦИЯ ПЕРСОНАЛА В ОРГАНИЗАЦИИ

Тренколенко Е.В., Коноплева Г.И.

ФГБОУ ВПО «Комсомольский-на-Амуре государственный технический университет», Комсомольск-на-Амуре, e-mail: mopp@knastu.ru

Адаптация – постепенное приспособление работника к условиям труда в конкретной организации, психологическому климату в коллективе, требуемым нормам и стандартной модели поведения.

Человек, придя в организацию, желает поскорее освоиться на своём рабочем месте и не быть «обузой» для своей организации. Для этого организация должна провести адаптационные мероприятия, которые помогут новому сотруднику как можно быстрее включиться в режим работы. Эти мероприятия важны, если вы хотите, чтобы работник был с вами надолго и продуктивно выполнял свои обязанности.

Разберём эти мероприятия:

1 – организационная адаптация, которая предполагает проведение Welcome тренингов, экскурсий по компании, выдачу новичку памятку в вопросах и ответах. На этой стадии работник сможет сопоставить увиденное со своими ожиданиями и решить – оставаться ему в этой организации или же уйти.

2 – профессиональная адаптация, подразумевает проведение инструктажа, выдачу должностной инструкции и задания на испытательный срок, а так же обучения в период адаптации. После этого работник сможет самостоятельно справляться со своими должностными обязанностями, а так же планировать дальнейшие целевые установки.

3 – социально-психологическая адаптация, проявляется в представлении новичка сотрудникам и закреплении к нему наставника. Продолжительность этого мероприятия варьируется от 1го месяца до 1го года, которая напрямую зависит от непосредственного руководителя, наставника и коллег.

Скорость адаптации так же зависит и от самого работника, его психологических особенностей – интроверсии или экстраверсии. Поэтому как поведёт себя работник на новом месте, можно предположить, если проанализировать его поведение.

Процесс, от которого зависит, как быстро новый сотрудник сможет приносить организации необходимую прибыль – это процесс его адаптации в организации. Рассмотрим основные цели адаптации персонала сокращение текучести рабочей силы; экономия времени; снижение степени неопределённости (под неопределённостью понимается отсутствие целей), формирование выгодных целей; развитие позитивного отношения к работе, удовлетворённость работой помимо получаемой заработной платы.

Грамотная адаптация позволит сформировать выгодные цели как для новичка, так и для компании в целом. На адаптацию влияют следующие факторы:

1 – размер организации. Чем меньше организация, тем меньше будет затрат на адаптацию и наоборот,

чем больше организация – больше затрат. От размера организации также зависит её структура взаимоотношений (формальная/неформальная).

2 – содержание занимаемой должности. Более ответственная должность требует более длительных периодов её освоения, а так же больший рост затрат на её адаптацию.

3 – социально-демографические характеристики и свойства личности. Сюда включается: пол, возраст, образование, профессиональная квалификация и т.д. Все эти показатели как прямым, так и косвенным образом влияют на долгосрочность и интенсивность проведения адаптационного периода.

Опираясь на информацию сказанную выше можно сделать вывод, что проведение мероприятий по приспособлению работника к «жизни» организации – это очень важный и нужный фактор. Без процессов адаптации ваш бизнес не будет продвигаться на рынке и достигать своего пика, так как ваш новый персонал не будет знать: ни принципов, ни задач, ни требуемых обязанностей, ни модели поведения. Такой персонал будет губить ваш бизнес и не будет покрывать тех затрат, которые вы вкладываете в этого работника.

#### Список литературы

1. Володина Н. Адаптация персонала. Российский опыт построения комплексной системы. – М.: Изд-во: «Эксмо». 2009. – 237 с.
2. Кибанов А.Я. Основы управления персоналом: Учебник. – М.: ИНФРА-М. 2005. – 638 с.
3. Мейган М. Работа с персоналом: введение в должность: Учебное пособие. – М.: Питер. 2002. – 160 с.

#### ОСОБЕННОСТИ МЕРЧАНДАЙЗИНГА В РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВОЙ СЕТИ

<sup>1</sup>Хлоян А.С., <sup>1</sup>Абаева С.К., <sup>2</sup>Кочиева И.В.

<sup>1</sup>Северо-Осетинский государственный университет им. К.Л. Хетагурова, Владикавказ;

<sup>2</sup>Северо-Кавказский горно-металлургический институт (государственный технологический университет), Владикавказ, e-mail: 79194271044@yandex.ru

Цель работы – рассмотреть и проанализировать организацию мерчандайзинга в розничной торговле.

Мерчандайзинг (от англ. merchandising) является частью процесса маркетинга, определяющей методике продажи товара в магазине. Кроме того, мерчандайзинг представляет собой одну из категорий психологии потребителя, формирующую и совершенствующую систему распределения товаров в связи с изменением потребностей людей. [1]

Мерчандайзинг – это система продаж товара, направленная на то, чтобы покупателю было удобно, приятно и выгодно совершать покупки, увеличивая при этом прибыль торгового предприятия.

Применение системы мерчандайзинга в розничной торговле требует соответствия следующим основным требованиям:

- постоянное наличие полного ассортимента товара в магазине;
- специальное оформление торгового зала, включая интерьер, освещение, расстановку оборудования;
- зонирование торгового помещения;
- выкладка товаров таким образом, чтобы покупатель как можно дольше находился в торговом зале.

Розничная торговля включает в себя все виды экономической деятельности, связанные с продажей товаров и услуг потребителям для использования ими лично или их семьями. При этом речь идет о любом факте продажи товаров и услуг конечному потребителю, от автомобилей и готовой одежды до билетов в кинотеатр. [2] Услугу розничной торговли нельзя охарактеризовать как состоявшуюся, если потребитель не приобрел товар, способный удовлетворить его потребности.

Развитые предприятия розничной торговли успех в конкурентной борьбе связывают в первую очередь с внедрением технологий мерчандайзинга. [3] Розничные торговые предприятия используют технологии мерчандайзинга как для увеличения объемов продаж товаров, так и для улучшения иных показателей деятельности торгового предприятия.

Следовательно, можно сделать вывод что мерчандайзинг – система мероприятий, проводимых в магазине и направленные на создание благоприятных условий для совершения покупки потребителями. Главная цель мерчандайзинга – увеличение объема продаж, при сохранении (увеличении) удовлетворения покупателей от процесса совершения покупки.

Таким образом, использование мерчандайзинга позволяет оказывать влияние на подсознание потребителей путем правильной планировки, расстановки оборудования, размещения товара, использования различных цветов, ароматов и музыки. Методы мерчандайзинга при их правильном использовании могут привести к значительным изменениям в функционировании магазина. Следовательно, использование данных методов и технологий необходимо для всех предприятий розничной торговли, планирующих осуществлять эффективную торговую деятельность.

#### Список литературы

1. Ключкова М.С. Мерчандайзинг: учебно-практическое пособие / М.С. Ключкова Е.Ю. Логинова, А.С. Якорева. – М., 2009. – 266 с.
2. Новакова А.А. Секреты розничной торговли. Вопросы и ответы. – М.: Инфра-Инженерия, 2013. – 464 с.
3. Болдырева А. Промышленный дизайн в современных модных компаниях / А. Болдырева, О. Южакова // Ателье. – 2010. – № 7. – С. 20.

#### ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ РЕКЛАМНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

<sup>1</sup>Цабиев А.М., <sup>1</sup>Абаева С.К.,  
<sup>2</sup>Кочиева И.В.

<sup>1</sup>Северо-Осетинский государственный университет  
им. К.Л. Хетагурова, Владикавказ;

<sup>2</sup>Северо-Кавказский горно-металлургический институт  
(государственный технологический университет),  
Владикавказ, e-mail: 79194271044@yandex.ru

Целью работы является рассмотрение вопроса об эффективности рекламной деятельности, а также о возможных методах по повышению эффекта от рекламы.

Реклама занимает ключевое место в стратегии маркетинга как производственных, так и торговых предприятий. С ее помощью создаются благоприятные условия для достижения успеха в бизнесе. Вопрос об эффективности – главный в рекламе [1]. Эффективность рекламной продукции – это соотношение степени соответствия созданной рекламной продукции цели данной рекламной кампании и затрат на создание этой рекламной продукции.

Существует ряд ограничений, с которыми приходится считаться при анализе эффективности рекламы: во-первых, далеко не все и не всегда здесь можно учесть и посчитать; во-вторых, не все то, что можно посчитать, поддается стоимостной оценке; в-третьих, не всегда можно точно определить результат, полученный при реализации именно рекламных, а не других маркетинговых мероприятий.

Принято считать, что в отношении рекламной деятельности есть две составляющие ее эффективности – экономическая и коммуникативная [2]. Эти составляющие эффективности рекламы образуют практически единый процесс. Они следуют одна за

другой. Экономическая эффективность рекламы может определяться соотношением между результатом, полученным от рекламы, и величиной затрат (материальных, финансовых) на проведение рекламных мероприятий за фиксированный промежуток времени. Коммуникативная (информационная) эффективность рекламы позволяет установить, насколько эффективно конкретное рекламное обращение передает целевой аудитории необходимые сведения или формирует желательную для рекламодателя точку зрения, изучение которой дает возможность улучшить качество, как содержания, так и формы подачи информации.

Правильно выбранные средства распространения рекламы, рационально расходуемые затраты на рекламную деятельность, разрабатываемые и применяемые недорогие, но эффективные способы информирования о производимой продукции. Все это результат проводимых исследований, что дает возможность повышения эффективности рекламной деятельности. Оценить эффективности рекламы можно только в том случае, если известны конкретные цели предприятия, ее общая стратегия и текущее положение дел. Иначе можно оценить только оригинальность идеи, эстетичность ее подачи и очень субъективно и приблизительно спрогнозировать результат. Полноценно о «лучшей» рекламе можно говорить только в том случае, если это подкреплено исследованием эффективности работы этой рекламы.

#### Список литературы

1. Панкратов Ф.Г., Баженов Ю.К., Серегина Т.К., Шахурин В.Г. Рекламная деятельность: Учебник для студентов высших учебных заведений. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ИД Дашков и К, 2004.
2. Голубков Е.П. Эффективная реклама // Маркетинг в России и за рубежом. – 2004. – №3.

#### ЗНАЧИМОСТЬ СТРАТЕГИИ ДИВЕРСИФИКАЦИИ В УСЛОВИЯХ КОНКУРЕНЦИИ

Шабалтун М.И.,  
Леманова П.В.

Таганрогский Институт им. А.П. Чехова,  
филиал РГЭУ (РИНХ), Таганрог,  
e-mail: mikhail.shabaltun@mail.ru

Диверсификация в последнее время в экономике имеет широкое распространение и потому она все чаще используется в практике отечественных бизнес-организаций. Благодаря одновременному развитию нескольких направлений деятельности, бизнес-компаниям нередко удается избежать непреодолимой конкуренции и проявить способности в рациональном использовании и распределении своих ресурсов.

Диверсификация (позднелат. *diversificatio* – изменения, разнообразие, от лат. *diversus* – разный *facio* – делаю) представляет собой расширение номенклатуры товаров, которые производят отдельные предприятия и объединения [1]. Диверсификация связана с использованием накопленных предприятия как на производство основной выпускаемой предприятием ею продукции, так и на установление контроля за определенным этапом производства. Кроме того, она направлена на развитие новых видов производства и их внедрение в другие отрасли. В отечественной экономической литературе под диверсификацией понимают проникновение капитала конкретной корпорации в отрасли, которые прямо не связаны с ее основной сферой деятельности. Основные направления диверсификации, стратегия ее деятельности представлена на рисунке.

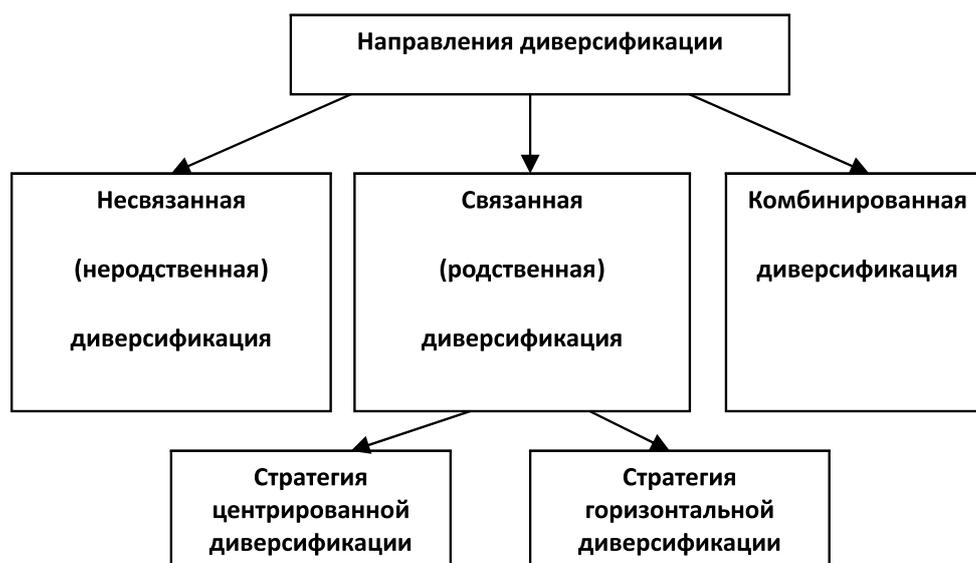


Рис. 1. Основные направления диверсификации на уровне организации [2, 58]

Мы под диверсификацией будем понимать способ управления активами организации путем их распределения и перераспределения между различными видами и способами производственной и финансовой деятельности организации. Позитивный или негативный вид деятельности организации, или предприятия зависит от способности менеджеров, которые обеспечивают оборот активов компании, прибегая к ее реформированию и даже продаже некоторых активов.

Следует отметить, что диверсификация не только способствует повышению деятельности предприятия, но и метод защиты от рисков.

Характеризуя направления деятельности диверсификации, остановимся на ее структурных компонентах. Так, связанная родственная диверсификация представляет такое направление деятельности организации, которая имеет конкретное отношение к направлениям предпринимательской активности организации. В качестве примера можно привести гибкое использование при диверсификации соответствующих технологий, возвратного сырья, каналов его распределения, производственных мощностей организации и т.д. Такой вариант диверсификации создает преимущества, которых достигла фирма в традиционной для себя сфере деятельности.

Стратегия диверсификации считается связанной, если менее 70% дохода всей организации обеспечивается одним из направлений ее деятельности, при чем все направления деятельности организации непременно должны быть тем или иным образом связаны между собой. Следует подчеркнуть, что связанная диверсификация подразумевает, что «сливающиеся» организации однозначно используют идентичные технологии производства и системы распределения. Кроме того, они непременно ведут совместные научно-исследовательские работы, обслуживают смежные рынки.

В качестве примера связанной (родственной) диверсификации можно привести компанию Royal Dutch/Shell, которая представляет транснациональный холдинг, имея в своем активе 70 нефтеперерабатывающих заводов в сорока странах мира. Выпуская

широкий спектр нефтепродуктов (бензин, дизтопливо, газ, мазут, смазочные материалы), компания в то же время является крупнейшим в мире производителем химической и нефтехимической продукции (полипропилен, пропилен, бутадиен, лаки, краски, моющие вещества и т.д.). В сфере промышленной экспансии концерна находится производство цветных металлов и угля. Вся деятельность связанной диверсификации строится вокруг топливно-энергетического бизнеса [3, 335].

Несвязанная диверсификация заключается в естественной необходимости перехода фирмы в другой, более перспективный бизнес, с новыми технологиями и насущными потребностями рынка. Несвязанная диверсификация направлена на получение значительной прибыли, связанной с минимумом предпринимательских рисков. Такая гибкая стратегия превращает специализированные фирмы в многоотраслевые комплексы-конгломераты, составные части которых не имеют между собой функциональных связей. Так, специализированная фирма Альфа-Групп скупает акции ВымпелКома, Мегафона, Комбелги и др. телекоммуникационных компаний, становясь, таким образом, собственником нового более мощного бизнеса. В качестве примера выступает фирма ОАО «ЮКОС», она за счет гибкости активно создает новые фирмы, которые занимаются компьютерными технологиями, программированием, обучением, развитием локальных сетей, Интернет-обеспечением собственных подразделений, не брезгуя при этом приобретением клиентов со стороны. Не менее известная предпринимательская компания ОАО «ЛУКОЙЛ» активно скупает и передает в аренду бензоколонки на условиях франчайзинга со своей торговой маркой, за что взимает определенную плату.

Ярким примером несвязанной (неродственной) диверсификации является компания «United Technologies, Inc.». В ее владении находятся: авиавигатели «Pratt&Whitney»; обогреватели и кондиционеры, знакомые латвийскому потребителю лифты «Otis»; вертолеты «Sikorsky»; компоненты для аэро-

космического комплекса «Hamilton Substrand». Кроме того, она контролирует компании «PhiipMorris». Это сигареты (Marlboro, Benson&Hedges, VirginiaSlims), пивоваренной компании «Miller Brewing», объединение «KraftFoods» (MaxwellHouse, Sanka, Oscar Mayer, Crystal Light) [4, 584]. Великий риск оправдывается огромными приобретениями. Так, кроме перечисленных диверсифицированных холдингов, несвязанная компания владеет такой известной фирмой, как «SONY». Она контролирует свои производства в более чем 100 странах мира, имеет торговые представительства более, чем в двухсот странах. Ведет успешно такие виды деятельности: аудио-видео-теле-аппаратура, игровые приставки «PlayStation» с программным обеспечением, студии звукозаписи «Columbia», «Epic», «Sony Classical», кинокомпания «Columbia TriStar», страховой бизнес и др. [4, 594].

В условиях жесткой конкуренции несвязанная диверсификация за счет внешней гибкости должна осваивать новые технологии, формы и методы организации работ и др., вступая на неведомое конкурентное поле. Именно поэтому риск потери капитала в организации такой деятельности достаточно велик [5].

Характеризуя так называемую комбинированную диверсификацию – следует отметить, что она объединяет в себе, как связанную так и несвязанную диверсификацию. Такой вид диверсификации в современном мире бизнеса, в России является более устойчивым и потому более распространенным [6].

Менее уязвимой от возможных рисков в области предпринимательства является следование стратегии горизонтальной диверсификации. Под связанной горизонтальной диверсификацией понимается расширение спектра товаров и услуг, ее географическое расширение. Поэтому любое предприятие, занимающееся выпуском какого-либо продукта, товара может выбрать новую отрасль, с тем, чтобы найти применение своему продукту. Так, производитель фармацевтики, может купить действующую аптеку, зерноперерабатывающее предприятие, эффективную кондитерскую фабрику, завод по переработке хлебопродуктов и др.

Очевидно, что рост предприятия зависит напрямую от вида и характера используемых технологий, от рынка реализации. Суть ее в том, что фирма, компания, предприятие хотя и может приобрести новую отрасль, но она продолжает свой бизнес с имеющимся сырьем и персоналом, расширяя при этом горизонты своей деятельности. Выбор стратегии горизонтальной диверсификации, таким образом, подразумевает работу с постоянными, прежними покупателями, а технологии могут быть разными как сходными так и не сходными, с используемыми ранее.

Стратегия централизованной диверсификации является наиболее уязвимой, поскольку она заключается в выпуске нового продукта, применяя новые технологии. Это достаточно сложный процесс, поскольку требует от руководства освоения новой области знаний и нового подхода к управлению, к чему могут оказаться подготовленными далеко не все. Тем не менее, успешное осуществление задуманного поможет предприятию удачно инвестировать средства и закрепить свои позиции на нескольких рынках [7]. Однако в целом, диверсификация позитивно влияет на производительность предприятий, компаний, поскольку позволяет значительно снизить хозяйственные риски, «удержаться на плаву». В случае неудачи, ухудшения экономических показателей предприятия по видам деятельности, они могут компенсироваться успехом в других областях; гибко перераспределять ресурсы из сфер с низкими перспективами туда, в предпри-

ятия, в которых они достаточно выкоси (важно вовремя ликвидировать акции предприятий, находящихся на пике, и умело вложить их в растущие перспективные фирмы). Необходимо своевременно и выгодно инвестировать свободные средства в другие отрасли (если в своей отрасли возможности роста и прибыли исчерпаны), следует расширить существующие рынки сбыта и обрести новые, добиться за счет этого экономии средств предприятия на масштабах деятельности. Эффективность использования накопленного потенциала предприятия, значительно повысит, обеспечив полную загрузку производственных мощностей, создав новые рабочие места. Таким образом приспособиться к конъюнктуре рынка, активно противодействуя соперникам (в том числе и путем скупки их предприятий), ослабив зависимость от партнеров. Одним из источников диверсификации производства является его расширение (за счет приобретения новых ресурсов и технологий), умелого использования возможностей оптимизации ассортимента продукции, финансовых потоков и пр. Одновременно гибкое перераспределение ресурсов производственных мощностей порождает проблему внутренней координации подразделений, усиливая тем самым неопределенность будущего предприятия, что приводит к уменьшению роли прежнего профильного производства.

Руководство диверсифицированной фирмы для ее развития и сохранения должно провести стратегический анализ диверсификации предприятия, ответив на принципиальные вопросы: насколько привлекательна соответствующая сфера деятельности сейчас и в будущем? Как будет выглядеть компания через несколько лет? Что для этого нужно сделать?

Очевидно, что руководство диверсифицированной фирмы должно: изучить и оценить существующее положение фирмы, ее действующее стратегическое характер, обратив особое внимание на соотношения общего объема продаж и продаж данного подразделения; на создание и развитие новых ключевых подразделений или укрепление позиций существующих; расширение портфеля и захвата новых отраслей, и избавления от неперспективных подразделений и др.; провести матричный анализ диверсифицированного портфеля на основе любых пар показателей (темпов роста отрасли, доли рынка, ее конкурентоспособности, долгосрочной привлекательности и др.); дать реальную оценку привлекательности своей отрасли относительно других отраслей; провести сравнение хозяйственных подразделений предприятия, в основе которого должно быть важное место занимать анализ и оценка относительной доли рынка, принадлежащей корпорации (чем она выше, тем прочнее конкурентная позиция); беспристрастно сравнить перспективность хозяйственных подразделений компании на основе реальных показателей роста объемов производства и прибыли, а также доли в общем доходе компании, рентабельности ее инвестиций, размеров потока наличности; сделать анализ стратегического соответствия структурных подразделений компании (насколько эффективно каждое подразделение компании и как оно вписывается в стратегическую перспективу компании); провести объективное ранжирование подразделений по инвестиционной приоритетности с целью выявления направлений финансовых ресурсов, что значительно облегчает постановку базовых стратегических задач.

Следует отметить, что разработка корпоративной стратегии диверсификации, основанная на анализе и оценке как портфеля в целом, так и отдельных видов деятельности является, несомненно, залогом стабильности компании.

Оценивая эффективность диверсификации с социально-экономической точки зрения, выделим ее позитивные и негативные стороны. К преимуществам диверсификации относятся: экономия на масштабах деятельности, значительное расширение номенклатуры и ассортимента продукции, работ, услуг; активное вовлечение в оборот незанятых ресурсов; снижение степени риска, повышение финансовой стабильности и общей устойчивости деятельности предприятия; приобретение новых знаний, навыков, компетенций, универсальной квалификации; снижение цен на товары за счет выравнивания нормы прибыли; снижение уровня безработицы и др.

Недостатками диверсификации является: потеря времени на поиск благоприятных вариантов; необходимость переподготовки и обучения специалистов; значительные потери, связанные с изменением структуры производства и управлениями; появление непредвиденных видов рисков; вероятность возникновения структурной безработицы, социальной напряженности; изменение стиля работы управляющей компаний, психологическая напряженность и др.

Успех или провал предприятия при диверсификации напрямую зависит от способности и активности менеджеров обеспечивать оборот активов, прибегая к реформированию организаций и даже продаже некоторых активов предприятия.

Оценка эффективности видов диверсификации показывает, что менее перспективным является расширение сферы производства, поскольку освоение новых технологий требует определенных затрат, вследствие чего повышается значительно неоправданный порой риск компании. С экономической точки зрения диверсификация рынков считается эффективнее производственной. Однако возможности рыночной диверсификации ограничены небольшим ассортиментом продукции, что влечет за собой дополнительные расходы. Анализ экономического состояния диверсификации предприятий, компаний, фирм и др., показывает, что производственная диверсификация может быть и самостоятельной, и опосредованной финансовой диверсификацией, которая считается наиболее перспективной, поскольку в современной России она получила наибольшее развитие: она не несет дополнительных издержек, связанных с освоением новых технологий; условия работы в финансовом секторе унифицированы, вследствие чего величина ее новых затрат относительно минимальна. В силу означенных причин финансовой диверсификации уделяется наибольшее внимание при изучении инструментов распределения рисков. В любом случае диверсификация должна повышать эффективность существующих и новых направлений компании. Движущими мотивами диверсификации компании являются: цели высшего руководства, динамика внешней деловой среды; ресурсные возможности компании [8]. Они определяют следующие критерии диверсификации: критерий привлекательности (отрасль, выбранная для диверсификации, должна непременно, обязательно обеспечить соответствующую прибыль на вложенный капитал); критерий затрат на входение в отрасль предполагает, что затраты на входение не должны превышать прибыли от работы в отрасли; критерий дополнительных преимуществ, заключающийся в том, что диверсификация в новых направлениях должна максимально повышать эффективность новой компании.

Очевидно, что в основе любой диверсификации в первую очередь лежат экономические выгоды, если дополнительных выгод, преимуществ не предвидится, вряд ли такая диверсификация приведет к желаемому результату. Только при соответствии критерия

М. Портера можно рассчитывать на оптимальный результат в достижении диверсификации: повышение конкурентоспособности бизнеса; снижение его рисков; повышение рентабельности производства, рост компании. Для диверсификации предприятия нужно четко установить, сколькими подразделениями компания сможет эффективно управлять; установить минимальный и максимальный уровни диверсификации (прибыльность и рост и возможности управления). Отметим, что оптимальный уровень диверсификации производства находится между отмеченными выше положениями.

#### Список литературы

1. Электронный словарь Академик. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://dic.academic.ru/>.
2. Арутюнов Д.В. Стратегический менеджмент. – Таганрог: Изд-во ТТИ ЮФУ, 2010. – 122 с.
3. Макнавелли М.Х. Маркетинг и менеджмент. – Питер, 2003.
4. Томпсон-мл., Артур А., Стрикленд Ш. А., Дж. Стратегический Менеджмент: концепции и ситуации для анализа, 12-е издание: Пер. с англ. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2002. – 928 с.
5. Орлов А. Диверсификация бизнеса: когда появляется необходимость в ней? // Директор-Инфо. – №2. – 2004. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [www.directorinfo.ru](http://www.directorinfo.ru).
6. Финансовый словарь трейдера. [Электронный ресурс]. – режим доступа: <http://utmagazine.ru/finansoviy-slovar-treidera>.
7. Базовые стратегии развития бизнеса. [Электронный ресурс]. – режим доступа: <http://ipgid.ru/bazovye-strategii-razvitiya-biznesa.html>.
8. Портер М. Конкуренция. – М.: Изд. дом «Вильямс», 2000.

#### УГРОЗЫ КРИЗИСА ЭКОНОМИКИ В РОССИИ В 2016 ГОДУ

Шайхутдинова Н.А., Рахимкулов Э.Э.

*Башкирский государственный аграрный университет, Уфа,  
e-mail: gemini050694@gmail.com*

Экономика России за последние десятилетия пережила не один кризис, но кризис, начавшийся в конце 2014, года вводит страну в тяжелую экономическую ситуацию по сравнению с кризисами 90-х годов, когда цены на нефть были куда меньше 30 долларов за баррель.

Основная угроза для российской экономики, как и многие годы до этого, остается цена на природные ресурсы, в первую очередь – нефть. В середине января 2016 года цена на «черное золото» опустилась ниже отметки 30 USD/баррель, что резко отразилось на курсе национальной валюты, в конечном итоге курс доллара перевалил за 80 руб. и вновь установил исторический максимум [1]. Однако все может стать еще хуже, почти двукратный спад цен на нефть 2015 г. вполне может повториться и в 2016 г. Данное суждение нельзя отвергать ввиду недавних изменений в мире. Это снятие санкций с Ирана, выход на торговлю американской сланцевой нефти и многое другое. Для российской экономики крайне важна стабильная и желательна высокая стоимость нефти, но в 2016 году такой исход не виден. На данный момент бюджет РФ составлен с расчетом на цену нефти в районе 50 долларов за баррель, однако текущая тенденция рынка не позволяет реализовать существующий бюджет вплоть до 40%.

Кроме риска неполучения в казну государства в районе 40% существуют и риски внутри самого государства. Основной риск идет опять же от самого государства – не желание власти проводить реальную антикризисную политику, проводить реформы для поднятия бизнеса, реформы образования и трудоустройства, что бы хоть как-то устранить отток капитала, в первую очередь отток интеллектуального капитала из страны. Многие экономисты посылают свои идеи по выходу из кризиса, но как они были идеями так они и остались. Власти по старой рус-

своей привычке надеется на «авось» в надежде, что нефть подскочит.

Население будет более чувствительно на продолжающийся спад доходов и ограничения экономических и личных свобод, что породит рост социальной напряженности. С одной стороны, это усиливает вес оппозиции в стране и необходимость действующей власти на конкретные решения, а с другой, существует попытка снижения социальной напряженности путем бюджетной поддержки. Однако следует учесть и тот факт, что официальная инфляция за 2015 год – 13%, по факту, все еще хуже – не менее 20%, а индексация бюджетников, то есть, пенсионеров, составила 4%, однако для работающих пенсионеров индексацию не проводят. То же касается и стипендии студентов и многих других.

Нет предсказуемости – нет возможности просчитать инвестиционные риски. Было бы хорошо, если бы власти выработали стратегию развития страны хотя бы на 10 лет вперед, говорит она: «Какой экономикой мы хотим быть? Нет консенсуса, нет даже обсуждений. Продолжаем дрейфовать» [2]. Ввиду всего этого бездействия властей и пущенная на самотек экономика страны остается только надеяться на «авось» ибо народ еще не достаточно угнетен, чтобы начать конструктивный диалог со своим государством.

**Список литературы**

1. А обещали светлое будущее: курс доллара перевалил за 80 руб. и вновь установил исторический максимум [Электронный ресурс]: на 20.01.2016 // Новости 66.ru. – 2016. – Режим доступа: <http://66.ru/bank/news/181107/> – 29.01.2016.
2. Эксперты назвали риски для экономики России в 2016 году [Электронный ресурс]: на 24.12.2015 // banki.ru. – 2015. – Режим доступа: <http://www.banki.ru/news/bankpress/?id=8546361> 29.01.2016.

**Секция «Актуальные вопросы и перспективы развития бухгалтерского учета»,  
научный руководитель – Крюкова О.Н.**

**ИССЛЕДОВАНИЕ ОСОБЕННОСТЕЙ СТАНОВЛЕНИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЁТА В ЧЕХИИ**

Полякова О.Ю., Лопатик В.А.

*ФГБОУ ВО «Омский ГАУ», Омск, e-mail: olesa4@mail.ru*

С начала 90-х гг. при переходе Чехии к рыночным отношениям и с появлением сектора негосударственной экономики возникла потребность и в развитии бухгалтерского учета. Для формирования отчетности были приняты унифицированные формы хозяйствующих субъектов: неприбыльные организации, банки, страховые компании, компании малого бизнеса, прочие коммерческие организации.

Форма и содержание бухгалтерской отчетности регламентируются законодательными актами Министерства финансов Чехии и включают: отчет о прибылях и убытках; бухгалтерский баланс; пояснения к бухгалтерскому отчету. Консолидированную финансовую отчетность с 1994 г. обязаны представлять все финансово-промышленные группы, если их собственный капитал превышает 300 млн. чешских крон, а оборот – 600 млн. чешских крон. С 1993 г. в отчетности чешских предприятий обязательства разделяют на долго- и краткосрочные. С 1992 г. в состав оборотных активов входит земля,

принадлежащая хозяйствующим субъектам, их стоимость государственные органы. К оборотным относятся активы стоимостью свыше 10 тыс. чешских крон, они подразделяют на материальные, нематериальные и финансовые. Начисление амортизации, как правило, ведется линейным методом, а сроки службы оборудования определяются внутренними инструкциями предприятия: отдельно стоящие здания (45 лет); технологическое оборудование (8–15 лет); различные приспособления (8 лет); автомобили, компьютеры и офисное оборудование (4 года). Нематериальные активы отражают в отчетности чешских предприятий лишь с 1993 г. Активы, стоимостью свыше 40 тыс. чешских крон капитализируют, а ниже 40 тыс. – списывают сразу. Нематериальные активы отражают в балансе по цене их приобретения, а амортизируют в срок до 15 лет.

**Список литературы**

1. Бухгалтерский учет в Чехии. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://setesgroup.com/o-nas/dlya-tex-cto-xochet-znat->
2. Бухгалтерский учет в Чехии. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.jvstrading.com/article/accountancy/>.
3. Жарикова Л.А., Наумова Н.В. Бухгалтерский учет в зарубежных странах: Учебное пособие. – Тамбов: Изд-во Тамб. гос. техн. ун-та, 2015. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.aup.ru/books/m948/>.

**Секция «Актуальные вопросы менеджмента и экономики»,  
научный руководитель – Лебедева Г.В., канд. экон. наук, доцент**

**РАЗВИТИЕ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В ВЕЛИКОМ НОВГОРОДЕ**

Алексеев М.Э., Шалмуев А.А., Минин Д.Л.

*Институт экономики и управления НовГУ, Великий Новгород, e-mail: markuxa.95@mail.ru*

По оценке на 1 января 2014 в Великом Новгороде и по данным осуществляют свою работу примерно 2360 малых и средних организации, со среднесписочным количеством в 29,1 тыс. работников. Индивидуальных предпринимателей насчитывается около 6 тыс. человек. Из этого следует, что в малом и сред-

нем предпринимательстве Новгорода работает 35 тыс. человек – это составляет треть от общего числа работающих граждан в экономике Новгорода. Из общего количества работающих на малых и средних предприятиях около 36% осуществляют свою деятельность в производственной сфере (промышленность, строительство, транспорт и связь). Также насчитывается 26% занятых в торговой сфере и 24% – связанных с операциями с недвижимостью и предоставлением разных видов услуг<sup>1</sup>.

<sup>1</sup><https://adm.nov.ru/mb/mbparse.jsp?uid=9D1CADB7DEF8C589C32574EB004726C8> – Администрация Великого Новгорода.

На долю Великого Новгорода приходится около 60% общего числа из субъектов малого и среднего бизнеса области. В расчете на 10 тысяч человек в Великом Новгороде есть 104 организации малого и среднего предпринимательства (по области в среднем 62,1 предприятия). Доля малых организаций Новгорода в общем числе малых предприятий области составляет около 60%.

В целях улучшения условий для развития малого и среднего предпринимательства на территории Великого Новгорода производилась поддержка государства. Эта поддержка осуществлялась в рамках реализации мероприятий муниципальной целевой программы «Развитие малого и среднего предпринимательства в Великом Новгороде на 2008–2010 годы (утверждена решением Думы Великого Новгорода от 05.09.2008 № 189). Что касается муниципальной целевой программы «Развитие малого и среднего предпринимательства в Великом Новгороде на 2011–2013 годы, то она была утверждена решением Думы Великого Новгорода от 03.11.2010 №824. Эта программа тоже дала свои результаты, и по этой причине она была продлена. На сегодняшний день действует муниципальная целевая программа «Развитие малого и среднего предпринимательства в Великом Новгороде на 2014–2016 годы». Вообще за 6 последних лет из бюджета Великого Новгорода для развития малого и среднего предпринимательства было выделено сумма в размере 35 млн. рублей. Был сформирован фонд по финансированию и помощи предпринимательству, и он составил в общей сумме 20 млн. рублей. Благодаря этому фонду, который работает на основе возврата, с 2009 года примерно 120 предприятий получили займов на 110 млн. рублей.

Для имущественной помощи предпринимателей в Великом Новгороде на 1 января 2015 года был передан ряд помещений. Таких помещений, которые были переданы, оказалось 11 штук, и общая площадь составила 813,13 кв. метров. Стоит отметить, что в этих помещениях будет действовать льготные арендные соглашения в течение 5 последующих лет. Работа с кадрами тоже является важной и неотъемлемой частью в развитии малого и среднего бизнеса на территории Великого Новгорода<sup>1</sup>. С 2009 года для субъектов предпринимательства в нашем городе проводятся обучающие тренинги и семинары, и они затрагивают наиболее острые вопросы, связанные со становлением и развитием данных видов деятельности в Великом Новгороде. Очень часто на таких тренингах затрагиваются вопросы по налогообложению малого и среднего бизнеса. По последним подсчетам за время действий этих семинаров их посетило около 1100 человек. Средства, которые выделили власти на проведение данных мероприятий, составили 1,2 млн. рублей. Важное условие семинаров заключается в том, что они являются абсолютно бесплатными.

Для оказания информационной и нормативно-правовой помощи выпускается ряд изданий. Одним из таких изданий является справочно-информационное пособие «Навигатор предпринимателя», было выпущено два издания тиражом по 2 тыс. экземпляров. Второе издание это информационный справочник «Великий Новгород- территория практических дел». Существует ряд других источников печатной информации. Хочется отметить сайт Новгородского Центра

Поддержки Предпринимательства<sup>2</sup>, который тоже вносит лепту в информационную помощь не только на территории Великого Новгорода, но и Новгородской области, в общем.

Для создания правильного мнения о предпринимательстве в Великом Новгороде каждый год проводится конкурс «Предприниматель года». Проведение этого конкурса направлено на поощрения лучших в этой области и на стимулирование других участников для достижения новых высот. Постоянно в местных СМИ рассказывается о ведении такого рода бизнеса. На телевидение выходят видеосюжеты об актуальных проблемах, новостях, значимых событиях в жизни малого и среднего предпринимательства в Великом Новгороде.

С 2011 года регулярно проводится выставка товаров и услуг субъектов предпринимательства «Малый бизнес – Новгородцам». В данном мероприятии уже приняли непосредственное участие более 150 организаций. Они представили свою продукцию в различных отраслях и сферах жизни Великого Новгорода. Важным событием в жизни новгородского предпринимательства стала конференция «Экономическая Ганза – новые возможности для устойчивого экономического развития территорий», которая прошла в сентябре 2014 года. В этой конференции приняло участие большое количество предпринимателей, как из России, так и из дальнего и ближнего зарубежья. Это событие собрало более 4 тысяч человек, которые делились опытом, давали мастер – классы по разным видам деятельности, а некоторые заключали соглашения для дальнейшего взаимовыгодного сотрудничества. Комплекс мер, который реализуется на территории Новгорода, уже принес определенные плоды своей деятельностью. Увеличились объемы производства, появились новых инвестиций на территории города и области, были созданы новые рабочие места, следственно хоть и немного, но снизилась безработица в городе и регионе.

В заключение хочется отметить, что по сравнению с 2008 годом число предприятий на территории Новгорода выросло с 1,6 тыс. единиц до 2,3 тыс. единиц (1,4 раза). Оборот инвестиций предприятий с 40 млрд. рублей до 59 млрд. рублей. (в 1,5 раза). Общий объем средств за период составил 2,4 млрд. рублей. Объем уплаченного налога на вмененный налог составило 1,3 млрд. рублей. Численность занятых в этой сфере бизнеса устойчиво сохраняется на отметке 28 – 29 тысяч работников. Индивидуальных предпринимателей – на уровне 6,5 – 7 тыс. человек.

Таким образом, предпринимательство в Новгороде в последнее время развивалось очень сильно по сравнению с девяностыми годами прошло века и началом 2000–х. Однако есть, куда расти, т.к. наш город никогда не являлся привлекательным местом для вложения инвестиций.

#### Список литературы

1. <https://adm.nov.ru/mb/mbparse.jsp?uid=9D1CADB7DEF8C589C32574EB004726C8> – Администрация Великого Новгорода.
2. <http://econom.novreg.ru/business/> – Департамент экономического развития Новгородской области.
3. <http://ncpp.ru/> – Новгородского центра поддержки предпринимательства.
4. Минин Д.Л., Жилин А.М. Особенности развития индивидуального предпринимательства в Новгородской области // Вестник Новгородского филиала РАНХиГС. – 2015. – № 1–1(3). – С. 117–125.
5. Минин Д.Л. Анализ динамики развития малого предпринимательства в Новгородской области за 2011 – 2013 гг. // Фундаментальные исследования. – 2015. – № 7 (часть 2). – С. 418–423.

<sup>1</sup><http://econom.novreg.ru/business/> – Департамент экономического развития Новгородской области.

<sup>2</sup><http://ncpp.ru/> – Новгородский Центр Поддержки Предпринимательства.

**Секция «Актуальные вопросы развития информационных технологий  
в экономике, менеджменте и бизнесе»,  
научный руководитель – Пупков А.Н., канд. техн. наук, доцент**

**АНАЛИЗ ВОСТРЕБОВАННЫХ CRM-СИСТЕМ,  
ПРЕИМУЩЕСТВА И НЕДОСТАТКИ**

Двойникова Е.А.

*Сибирский федеральный университет, Красноярск,  
e-mail: kate\_linnikova@mail.ru*

Взаимоотношения с клиентами – это фундамент любого бизнеса. Существует утверждение – «клиент всегда прав», и в наше время оно воспринимается как один из главных законов. Ни для кого не секрет, что чем грамотнее выстроены взаимоотношения с возможными клиентами, тем успешнее будет работа компании. Именно поэтому большинство организаций предпочитают работать с CRM-системой (Customer Relationship Management) – корпоративным информационным ресурсом, предназначенным для повышения уровня продаж, оптимизации маркетинга и улучшения обслуживания клиентов.

Многое уже изучено и написано о CRM-системах: от определений до способов внедрения. И каждый подобный программный продукт, со своими преимуществами и недостатками, может быть востребованным. А какие же CRM действительно зарекомендовали себя? Мною было протестировано пять CRM-систем: «SAP CRM», «AmoCRM», «Retail CRM», «Microsoft Dynamics CRM» и «Мегаплан». Данные программные продукты были выбраны согласно отзывам потребителей. Но, на мой взгляд, с точки зрения пользователя, лишь две системы способны считаться лучшими – это «AmoCRM» и «Microsoft Dynamics CRM». Ниже представлено их описание, выявлены преимущества/недостатки от использования.

1. «AmoCRM» – простая и надежная онлайн – CRM-система, для использования которой достаточно создать аккаунт на соответствующем сайте: <https://www.amocrm.ru>. Регистрация осуществляется очень просто, занимает не более 1 минуты.

Изучив данную систему, следует осветить ее функционал:

- Рабочий стол. На рабочем столе можно увидеть информацию о новых сделках. Если сделка прошла успешно, это тоже фиксируется в программе. Когда создается новая сделка, этапы можно отследить: переговоры, принятие решения и согласование договора. Содержится информация о задачах, поставленных пользователями. Осуществляется отсечка звонков, сообщений, писем. Можно сформировать цель на каждый день.

- Сделки. В данном разделе программы содержится вся информация о сделках: ее название, основной контакт, контакты компании, этап сделки и сумма денежных средств (бюджет). Следует отметить, что сделка создается достаточно легко (проверено во время тестирования работы с вкладкой «Сделки»).

- Контакты. При нажатии на складку «Контакты» высвечиваются все контакты, с которыми сотрудничает компания. Создание контакта осуществляется очень легко, нажав на кнопку в правом верхнем углу «Добавить контакт». Легкость в формировании контактных данных так же было протестировано.

- Задачи. Во вкладке «Задачи» можно сформировать необходимые мероприятия. Задачи могут быть созданы как на «сегодня», так и на «завтра». Во время тестирования была создана задача на «сегодня» – «Запланировать встречу». Создание задач осуществля-

ется при нажатии на кнопку в верхнем правом углу «Добавить задачу».

- Аналитика. Во вкладке «Аналитика» предусмотрены диаграммы распределения сделок по статусам, менеджерам или в другом удобном разрезе.

- Поддержка. Если возникнут какие-либо вопросы, можно в режиме онлайн обратиться за помощью.

При тестировании «AmoCRM» выявлены следующие преимущества:

- быстрая и легкая регистрация;
- умеренная ценовая политика;
- возможность настройки доступа;
- наличие бесплатной версии на 14 дней;
- наличие хорошо функционала;
- наличие приложений «AmoCRM» для Apple iPhone и Android, следовательно, возможность работы в режиме онлайн;
- интеграция «AmoCRM» с АТС, звонки из интерфейса программы;
- создание e-mail рассылок, наличие хранилища DropBox.

При тестировании «AmoCRM» выявлены следующие недостатки:

- легкость (нет уникальности для предприятия);
- в наиболее доступных по цене тарифах стоят ограничения на некоторые настройки (чем дороже, тем наиболее функционально).

2. «Microsoft Dynamics CRM» – система для управления взаимоотношениями с клиентами. Повышает продуктивность сотрудников внутри и вне организации, облегчает взаимодействие отделов продаж, маркетинга и обслуживания клиентов. Данная CRM-система создана для различных сфер бизнеса, таких как: продажи, обслуживание, маркетинг, управление крупным предприятием, управление малым и средним бизнесом.

«Microsoft Dynamics CRM» находится в свободном доступе на сайте: <https://www.microsoft.com/ru-ru/dynamics/crm.aspx>.

Продукт является платным, но можно получить бесплатную пробную версию на 30 дней. Для этого необходимо зарегистрироваться на сайте. Перед получением пробной версии можно пройти Тест-драйв данной CRM-системы.

После использования пробной версии выявлены следующие преимущества:

- привлекательный интерфейс;
- хороший функционал для бесплатной версии (доступно множество необходимых функций);
- наличие мобильных приложений;
- насыщенность современными программами (Skype для Business, группы Office 365 и OneNote);
- наличие бесплатного интернет-хранилища данных OneDrive.

После использования пробной версии выявлены следующие недостатки:

- сложность при регистрации – проблематично подобрать пароль, который бы удовлетворял программным требованиям;
- долгий процесс автоматических настроек (время ожидания составляет больше 15–20 минут).

Тест-драйв представлен на английском языке (но для людей, владеющих иностранным языком, это не будет считаться недостатком).

Конечный вывод согласно исследованию: протестировав различные CRM-системы с точки зрения пользователя, хотелось бы отметить, что не каждый разработчик системы взаимоотношения с клиентами способен помочь обратившемуся к нему заказчику определиться с выбором. Данное суждение актуально для Демо-вариантов (зачастую, Демо-варианты не оснащены достаточным функционалом). Безусловно, разработанная индивидуально CRM-система способна быть полезна заказчику во всех аспектах его деятельности. Но человеку, только начинающему управленческую деятельность и не имеющему достаточных денежных средств для приобретения полноценной CRM-системы, не всегда удобны Демо-варианты, а покупать продукт, не протестировав его работу в полной мере – нецелесообразно.

#### ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ОБЛАЧНЫХ СЕРВИСОВ В ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Калинина А.А., Сайко С.О., Телешева Н.Ф.

*Сибирский федеральный университет, Красноярск,  
e-mail: a\_smile@bk.ru*

В современном мире каждый день, каждый человек получает, обрабатывает, хранит и передает какую-либо информацию. В нашем постиндустриальном обществе информация выступает в роли фундамента в любом деле. Со стремительным нарастанием объема информации, знания сами по себе перестают быть самоцелью, они становятся условием для успешной реализации личности, ее профессиональной деятельности. Информации становится настолько много, создаются специальные носители для различного рода информации. Развивается мощность процессоров, жесткие диски способны хранить все больше информации, интернет-канал становится с каждым днем все больше и больше.

Информационные технологии в сфере образования в современном мире является необходимым условием поступательного развития общества. Информатизация и совершенствование технологий обучения занимает одно из главных мест среди многочисленных новых направлений развития образования.

Актуальность применения новых информационных технологий в образовании состоит в том, что они не только выполняют функции инструментария, используемого для решения отдельных педагогических задач, но и придают качественно новые возможности обучения, формирования навыков самостоятельной учебной деятельности, стимулируют развитие дидактики и методики, способствуют созданию новых форм обучения и образования. С развитием компьютерных средств и внедрением их в образовательный процесс у его участников появляются новые возможности, реализуются новые подходы.

Современная молодежь ежедневно нуждается в выходе в социальные сети, либо интернет. Но в интернете, как известно, очень много различной ненужной и труднодоступной информации, что делает старания пользователя бессмысленными. Для этого модераторы решили облегчить поиск информации, отсеивать при этом не нужную, и находить лучшие варианты поиска для пользователей, создав облачный сервис. А конкретно, облачные технологии.

Итак, что такое облачный сервис? Облачный сервис – это новая парадигма, предполагающая распределенную и удаленную обработку и хранение данных. Иными словами, это помощник в интернет сети, который обеспечивает обработку и исполнение информации для пользователя. Так же облачные технологии помогают удобно организовать процесс обучения, по-

высить качество подготовки за счет оперативного изменения учебных планов. В качестве примера можно привести: личные кабинеты учеников и преподавателей, электронные журналы, книги.

Эффективность работы облачных сервисов во многом зависит и от самого пользователя, насколько грамотно он сможет использовать свои знания, умения, и предоставленную ему технологию. Так же, с помощью облачных технологий стало возможно хранить информацию на виртуальных серверах, уже прогруженные файлы, возможность воспроизвести их без повторной загрузки.

С помощью облачных технологий стало удобно добавлять таблички, редактировать, добавлять, удалять файлы с мобильных устройств, других ПК, ноутбуков. Возможность публикации web-страниц в интернет для общего доступа. Доступность проведения совместных и индивидуальных работ.

Это внедрение имеет ряд преимуществ:

- организация совместной работы для большого коллектива преподавателей и учащихся;
- возможность как для учеников, так и для учителей совместно использовать и редактировать документы различных видов;
- быстрое включение создаваемых продуктов в образовательный процесс из-за отсутствия территориальной привязки пользователя сервиса к месту его предоставления;
- организация интерактивных занятий и коллективного преподавания;
- выполнение учащимися самостоятельных работ, в том числе коллективных проектов, в условиях отсутствия ограничений на «размер аудитории» и «время проведения занятий»
- взаимодействие и проведение совместной работы с сверстниками независимо от их местонахождения;
- организация разных форм контроля;
- перемещение в облако используемых систем управления обучением (LMS);
- новые возможности для исследователей по организации доступа, разработке и распространению прикладных моделей.

Таким образом, главным достоинством использования облачных технологий в образовательном процессе является организация совместной работы учащихся и преподавателя.

Использование онлайн-сервисов в образовании привело к росту популярности модели SECI (Socialisation Combination Internalisation), разработанной Ikujiro Nonaka с соавторами при использовании создания информации в инновационных компаниях.

В рамках модели были определены четыре фазы преобразования знаний:

Социализация – обмен неявными знаниями, которые могут быть приобретены только через обмен опытом.

Экстернализация – процесс актуализации неявных знаний в явные знания, которые становятся основой для нового знания.

Комбинация – процесс преобразования явного знания в более сложные и систематизированные комбинации явного знания.

Интернализация – процесс воплощения явного знания в неявные знания. Через интернализацию созданные явные знания через организацию конвертируются в индивидуальные неявные знания [1].

Данной технологией заинтересованы такие компьютерные компании гиганты как: Google, которые создали и продвигают в массы свой продукт под названием Google Docs.

В образовательный процесс использование облачных технологий приходит с задержкой, пока не нашло широкого применения. Преимуществ, конечно, много, но их распространению препятствует ряд недостатков. Один из главных недостатков это недоверие к нововведению. Со стороны традиционных образовательных учреждений, предпочитая работать с информацией, которая доступна в любое время и хранится локально.

**Список литературы**

1. Nonaka I., Toyama R., and Konno N. SECI, BA, and leadership: a unified model of dynamic knowledge creation // Long Range Planning, 33, 2012. pp. 5–34.  
 2. Сейдаметова З.С., Сейтвелиева С.Н. Облачные сервисы в образовании // Информационные технологии в образовании. – 2011. – № 9. – С.105–111.

**СИСТЕМА УПРАВЛЕНИЯ КОНТЕНТОМ**

Цибулина Ю.И.

*Сибирский федеральный университет, Красноярск,  
 e-mail: yulya.tsibulina@mail.ru*

На сегодняшний день, информационные системы, электронная коммерция и многие другие элементы информационного общества, являются главными составляющими любой организации, любого формального или не формального общества или подгрупп. Как правило, электронная коммерция, сайты, являются двигателями любого бизнеса. Большинство малых предприятий, создают сайты «своими руками», и от не полного знания в создании двигателя бизнеса, в последствии выявляются проблемы, такие как невозможность управления самим сайтом, невозможность быстро фильтровать и интегрировать какую либо информацию от клиентов, или просто нет контроля над правами внутри системы. В данной статье, сделан упор на системы управления контентом (CMS), что является двигателем сайтов.

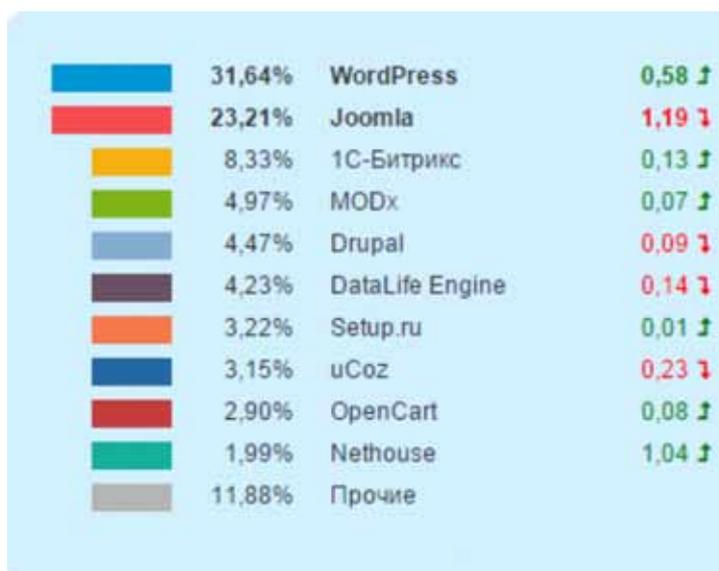
Что подразумевается под аббревиатурой CMS (Content Management Software)? Это программное обеспечение для управления содержимым [1]. Иногда употребляют название – «движок сайта». Системы управления контентом разделяют управление

документами (хранение, изменение и т.п.) и их представление конечному пользователю. Функционал CMS заключается в следующих пунктах: система внутреннего контроля компании, объединение разнородных веб-приложений, сортировка и хранение документов, система статей сайтов для создания рейтингов, форматирование и редактирование информации, настраиваемые бизнес процессы, добавление категорий и маркеров к документам, легкое управление контентом, без вмешательства в HTML код – это производят с помощью html форм.

Благодаря таким системам, появляется возможность подключения различных систем управления базами данных (СУБД), что приводит к облегчению документооборота, что важно для малых и крупных предприятий. Появляется возможность быстрой организации труда с помощью project manager, который так же может быть реализован на том же сайте, но только для сотрудников компании.

В настоящее время сайт – это не набор страниц – ссылок, а уже целостный программный продукт, который предлагает огромное количество сервисов, приложений, благодаря которым, можно решать поставленные задачи. Для разработки и внедрения такой системы нужны внушительные материальные средства. Весьма часто бюджет малого бизнеса равен бюджету целостного полного функционала сайта. Миссию регулирования и функциональности решают CMS. В современной действительности создано достаточно как платных, так и бесплатных систем управления контентом. Ультрасовременная качественная CMS должна обладать следующими характеристиками: легкая установка, резвый пуск, высококачественная документация, специализация управления, уникальность, ловкость использования, структура данных, адаптация для Search Engine Optimization (поисковая оптимизация), поддержка продукта, ориентированность на web2.0, безопасность, легкость пользования, приемлемость к провалам, масштабируемость, пользовательское улучшение и изменение [2].

Общий рейтинг CMS представлен на рисунке [3].



Рейтинг CMS

Рейтинг CMS за 2015 год иллюстрирует лидеров рынка систем управления контентом. На высокой ступени оказались бесплатные и доступные CMS, WordPress и Joomla, самые легкие в разработке, с приятным интерфейсом, с всевозможным функционалом и безопасностью.

В заключение хотелось бы сказать, сайты являются двигателями бизнеса и для полноценного функционирования его необходимы CMS системы. Важно выбрать ту систему управления контентом, которая будет точно подходить для решения конкретных поставленных задач.

#### Список литературы

1. Левин А. Создаем сайт быстро и качественно.
2. <http://www.danilidi.ru/sait/what-is-cms.html>.
3. <http://track.ruward.ru/cms>.

### ОСОБЕННОСТИ МОНИТОРИНГА ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО РЫНКА ЭЛЕКТРОННОЙ КОММЕРЦИИ

Шорохова В.Д.

*Сибирский федеральный университет, Красноярск,  
e-mail: fivenica@mail.ru*

В последнее время электронная коммерция стремительно набирает обороты во всем мире, включая Россию. Все большее количество людей ощущает на собственном опыте удобство и практичность покупок онлайн и моментальных платежей. Чтобы новым компаниям выйти на этот рынок максимально эффективно, а уже существующим – удержаться на плаву, необходимо очень чутко реагировать на изменение потребительского спроса и предпочтений. С этой задачей помогает справиться периодический мониторинг рынка конкретной отрасли.

Мониторинг рынка – непрерывный процесс, в ходе которого осуществляется сбор информации о потребителях, конкурентах, разработчиках ПО и поставщиках, ее обработка, анализ. В целом алгоритм мониторинга универсален для любой сферы бизнеса, но для электронной коммерции существуют и свои уникальные методы исследования рынка. Что же это за методы?

Особенностью исследования рынка именно электронной коммерции является возможность использовать более широкий инструментарий для получения желаемых сведений. В отличие от исследования классического рынка товаров и услуг, в интернет – торговле появилась возможность использования Веб-аналитики.

Веб-аналитика – это возможность отслеживания данных о посетителях веб-сайтов для повышения их эффективности. Расчёты производятся с помощью счетчика или лог – анализаторов. Важнейшая задача веб – аналитики – отслеживание посещаемости сайтов, на основании данных которого формируется представление об аудитории и исследуется поведение посетителей для выявления слабых сторон системы и принятия решений по ее развитию и расширению функционала торговой интернет – площадки.

Эта информация помогает развивать функциональность сайта на основании тенденций в поведении посетителей, выявляя проблемы в структурировании, наполнении сайта или сложности навигации. Также подобная информация позволяет оценить эффективность рекламных компаний и пиар – стратегии компании.

Какие же данные по сайту мы можем получить для дальнейшего анализа? В первую очередь это количество человек, зашедших на сайт и их географию, также ключевые слова и фразы, по которым был найден сайт. Далее количество просмотренных страниц и время, проведенное на них. Можно отследить

переходы от страницы к странице, оценить насколько удобна навигация.

Каким образом получить эту информацию? Естественно, следует проанализировать посещаемость сайта: собрать статистические данные, обозначить тенденции, просмотреть абсолютные и относительные показатели. Если мы проанализируем плотность щелчков, а также пути следования посетителей по сайту, то без труда составим юзабилити анализ интерфейса.

Бенчмаркинг следует выделить как отдельный инструмент анализа. Он дает возможность сравнить свою разработку с уже эффективно функционирующими компаниями – конкурентами в отрасли, а также общими тенденциями развития, с помощью исследовательских статистических приложений по типу Alexa, GemiusAudience, Google Trends. Целостный подход к анализу онлайн аудитории дает возможность оценки своего потенциала и данные для проведения эффективных рекламных кампаний в сети.

Еще одним, не менее значимым, отличительным инструментом мониторинга рынка электронной коммерции являются социальные сети. Стремительный рост коммуникаций в Интернете с каждым днем открывает ранее неизведанные возможности исследования рынка. Главные принципы исследования рынка имеют линейную структуру, однако обмен информацией менее формален и осуществляется в свободной манере.

Популярные социальные сети (ВКонтакте, Фэйсбук, Твиттер, LiveJournal) предоставляют данные о действиях конкурентов, вкусах и мнениях потребителей. Но при обработке таких данных необходимо тщательно проверять их достоверность, так как информация, полученная из соц. сетей, основана на живом общении людей и может содержать неподкрепленные должными основаниями мнения.

Происходит интенсификация социальных взаимодействий через интернет. Соц.сети в настоящее время способны дать не только информацию, но и инструменты для повышения качества мониторинга электронной коммерции.

С помощью функционала, схожего с тем, что используют в соц. сетях, можно облегчить сотрудничество потребителя и поставщика товара или услуги. Многие веб-интерфейсы и мобильные сервисы имеют формы обратной связи, форумы, возможность ставить оценки обслуживанию. Такие опции побуждают покупателя принять участие в процессе исследования рынка и привести к получению дополнительной информации.

Аналитика соц. сетей, форм обратной связи на самой интернет – площадке, а также веб-аналитика. Эти инструменты позволяют наиболее полно оценить отрасль и внести необходимые коррективы в деятельность своего предприятия для повышения его эффективности.

Однако у этих методов есть свои минусы. Информация в интернете ежесекундно обновляется и не всегда является достоверной, отсюда вытекают основные проблемы: переизбыток информации, ее «захлаженность» или неактуальность. На данный момент решить их помогает только повторный контроль со стороны человека. Имеются задачи, которые целиком доверить технике пока неосуществимо. Пусть большинство процессов могут быть автоматизированы, например поиском по ключевым словам или машинным распределением по базам данных с помощью тегов и прописанных алгоритмов. Оценка и поиск новых источников информации по отрасли, а также многие задачи по ее обработке требуют человеческих ресурсов. К тому же, часто руководство

компаний наиболее ценным и необходимым считает именно данные, полученные в результате работы аналитиков. Это значит, что в системе мониторинга рынка электронной коммерции важно стремиться оптимально совмещать автоматизированные и обрабатываемые человеком элементы: первые позволяют повысить продуктивность и эффективность процесса, а вторые увеличивают его аналитическую ценность.

#### ПОВЫШЕНИЕ БЕЗОПАСНОСТИ ПЛАТЕЖНЫХ СИСТЕМ КАК ПРЕДПОСЫЛКА РАЗВИТИЯ ЭЛЕКТРОННОЙ КОММЕРЦИИ

Юшкова С.С.

*Сибирский федеральный университет, Красноярск,  
e-mail: sveta\_yushkova@mail.ru*

Развитие информационных технологий оказывает непосредственное влияние на становление электронного бизнеса. Предприятия вынуждены непрерывно заниматься оптимизацией собственной деятельности и повышением конкурентоспособности. Данные задачи требуют разработки новых методологий ведения бизнеса, увеличения качества конечных результатов и, конечно, повышения гарантий безопасности проводимых финансовых операций.

Современные платежные технологии составляют основу электронного бизнеса, предоставляя возможность расчетов в цифровой форме. Электронные платежные системы условно можно классифицировать по трем основным типам: карточные системы (банковские карты), операторы цифровой наличности, платежные шлюзы (синергия карточных систем и операторов цифровой наличности).

Электронная платежная система обеспечивает ряд преимуществ использования цифровых денег. Переводы и платежи внутри электронной системы обладают следующими свойствами: моментальностью, анонимностью, относительно небольшими комиссиями, экстерриториальностью и делимостью.

К недостаткам электронных платежных систем в современных условиях следует отнести: неразвитую инфраструктуру хранения электронных средств, зависимость пользователей от аппаратных коммуникаций, недостаточный уровень безопасности.

Должное обеспечение информационной безопасности электронных платежных систем непосредственно влияет на востребованность и конкурентоспособность. В электронной коммерции платежи совершаются при соблюдении ряда условий, которые обеспечивают соответствующий уровень безопасности проводимых итераций: аутентификация участников информационного взаимодействия; обеспечение конфиденциальности и целостности; обеспечение юридической значимости пересылаемых электронных документов; авторизация проведения транзакций.

Каждая электронная платежная система характеризуется определенными методами, алгоритмами шифрования, протоколами передачи данных для выполнения безопасных операций.

Основные аспекты повышения безопасности электронных платежных систем: защита от кражи, подделки и повторного использования электронных купюр, а также обеспечение анонимности и неотслеживаемости платежей.

Для защиты прав владельца цифровой купюры производится хеширование номеров электронной наличности. Участник платежной системы, обеспечивающий данное решение – будущий владелец купюры.

Для защиты от повторного использования цифровой купюры стоит поддерживать список номеров ранее использованных купюр и производить его анализ

при авторизации. Участник платежной системы, обеспечивающий решение – банк.

Третья задача состоит в защите от подделки номинала цифровой купюры. Метод решения – использование для каждого возможного номинала определенного ключа и электронной цифровой подписи. Исполнять данное решение должен банк-эмитент.

Обеспечение анонимности и неотслеживаемости платежей является четвертой задачей информационной безопасности. В данном случае приемлемо использовать схему слепой электронной подписи. Участники платежной системы, обеспечивающие решение: будущий владелец купюры и банк-эмитент.

При использовании электронных денег должна быть разработана и обеспечена слаженная система безопасности. Основное требование пользователей включает уверенность, что предлагаемые электронные деньги являются надежными и представляют реальную стоимость. Безопасность системы электронных денег включает в себя следующие уровни: идентификация, аутентификация, авторизация, обеспечение конфиденциальности и целостности информации.

Повсеместное внедрение и использование электронных денег является довольно привлекательным фактором развития электронного бизнеса. Цифровая наличность позволяет не только значительно сокращать временные и материальные затраты участников платежной системы, но и обеспечивают минимальную скорость совершения платежей. Необходимо учитывать, что для успешного развития электронных денег и применения их в банковской практике необходимо обеспечить их широкую применимость к оплате, для этого электронные деньги должны соответствовать требованиям безопасности, предъявляемых потребителями, торговыми предприятиями и эмитентами.

Обратимся к аналитическому рейтингу лучших платежных систем 2015 года по версии компании в сфере интернет бизнеса – «SD Company». Оценка платежных систем проводилась по критериям, относящимся к техническому обеспечению информационной безопасности платежей. Данный параметр включает криптографические методы шифрования, аутентификации и доступ с помощью специального аппаратного обеспечения.

Первое место, согласно рассматриваемому ранжированию, занимает электронная платежная система «PayPal», затем следует «WebMoney», на третьем месте система «Яндекс.Деньги», последнее место отведено платежной системе «QIWI».

Действительно, обращаясь к статистическим данным на 2015 год, стоит сделать вывод, что от организованной технологии безопасности зависит популярность использования платежных систем. Электронная платежная система «PayPal» имеет более 164 миллионов зарегистрированных пользователей. «WebMoney» декларирует регистрацию 29 миллионов аккаунтов. В платежной системе «Яндекс.Деньги» зарегистрировано 18 миллионов электронных кошельков. А платежная система «QIWI» имеет 17,3 миллионов пользователей.

Функционирование электронных платежных систем в интернете возможно только при обеспечении условий безопасности. Это понятие можно определить как состояние устойчивости информации к случайным или преднамеренным воздействиям, исключающее недопустимые риски ее уничтожения, искажения и раскрытия, которые приводят к материальному ущербу владельца или пользователя информации.

Следует отметить, что в настоящее время прогрессивные пользователи и компании любой отраслевой направленности электронной коммерции осознанно подходят к выбору электронных платежных систем,

оценивая информационную перспективу использования новых технологий в своих владениях. От принятого решения зачастую зависит успешное сотрудничество и дальнейшее процветание электронной коммерции.

### **Секция «Актуальные вопросы экологии, менеджмента и бизнеса в XXI веке», научный руководитель – Карпенко Т.В., канд. экон. наук, доцент**

#### **ПРОИЗВОДСТВО И ПОТРЕБЛЕНИЕ ОТХОДОВ В САМАРСКОЙ ОБЛАСТИ**

Кузьмина Е.Э., Лазарева Н.В.

*Самарский государственный экономический университет,  
Самара, e-mail: Alena2196@mail.ru*

В Самарской области объем образуемых предприятиями и населением области отходов в последнее десятилетие находился в пределах 5,5 – 6,0 миллионов тонн, из них 4,35–4,75 миллиона тонн составляют производственные отходы и порядка 1,15–1,4 миллиона тонн – бытовые отходы. Так, по сравнению с 2013 годом объем отходов в Самарской области снизился с 5791,4 до 5529,8 в 2014 году [1].

На территории области, по данным статистической отчетности по форме за 2014 год образовано 5529,8 тысячи тонн отходов всех классов опасности, из них, где 2692,23 тысячи тонн образуют отходы 4 класса. Снижение общего объема образования промышленных отходов произошло за счет снижения образования отходов 3 класса (48,9% к 2013 году).

На экологическое состояние земель области оказывает влияние наличие на ее территории более 40 тыс. км нефте-, газо- и продуктопроводов, специфика эксплуатации которых определяет высокие экологические риски. Почвенный покров подвержен загрязнению нефтепродуктами, пестицидами, солями тяжелых металлов. В некоторых зонах содержание железа, никеля, кобальта, хрома, меди, цинка, свинца и кадмия в несколько раз превышает предельно допустимые концентрации. И основными отходообразующими отраслями в 2014 году стали машиностроение (16,6% от общего объема образования); нефтепереработка (21,1% от общего объема образования); химическое производство (15,2% от общего объема образования).

Из общего объема образовавшихся и ранее накопленных отходов в период 2014 года: 1705,96 тысячи тонн использовано (переработано) самими предприятиями и организациями области; 916,0 тысячи тонн обезврежено на предприятиях и организациях; 2268,87 тысячи тонн передано для использования и обезвреживания другим предприятиям; 1874,9 тысячи тонн захоронено на собственных объектах предприятий.

Наибольшие объемы захоронения приходятся на следующие виды отходов: твердые бытовые отходы; осадки от подготовки воды и очистки сточных вод; мусор строительный; минеральные волокна, шламы и шлаки; прочие твердые минеральные отходы; шламы нефти и нефтепродуктов, отходы при добыче нефти и газа; отходы солей; пластмассы и полимеры; растворители и лакокрасочные вещества.

Но переработкой твердых бытовых отходов на территории Самарской области занимается только одно предприятие – ОАО «Завод по переработке бытовых отходов» г.о. Тольятти. В 2014 году завод переработал 120 тыс. тонн отходов. Таким образом, не менее серьезной проблемой в регионе является неэффективность обращения твердыми коммунальными отходами в муниципальных образованиях. Так из 21 объекта

захоронения отходов, расположенных на территории Самарской области, только 3 созданы в соответствии с проектами [2].

В региональном законодательстве отсутствуют нормативно-правовые акты в области обращения отходов производства и потребления в Самарской области. Основным правовым основанием является Закон Самарской области № 46–ГД «Об охране окружающей среды и природопользовании в Самарской области» от 06.04.09 г. Для решения проблемы необходимо принять дополнительные правовые акты для должной реализации этой проблемы.

Так же, во многих странах мира реализуются разнообразные системы сбора и сортировки ТБО: многокамерные контейнеры; специальные пункты сбора и утилизации вторичного сырья; автоматы для сбора и прессования металлических консервных банок с выплатой покупателю их залоговой стоимости [3].

Для увеличения объемов переработки и использования вторичного сырья необходимо проведение комплекса организационных мероприятий, которые позволили бы создать эффективно действующий рынок отходов, вторичного сырья и изделий из вторичного сырья.

Экономический механизм управления отходами на муниципальном уровне должен включать: создание контроллинговой службы, ответственность за управление системой сбора, транспортировки и утилизации отходов; проведение единой тарифной политики; поиск инвесторов для финансирования предприятий, создающих и реализующих продукцию, включающую потенциальные отходы. Создание новых технологий должно сочетаться с грамотной экологической экспертизой всех, особенно широкомасштабных, проектов в промышленности, строительстве, транспорте, сельском хозяйстве и других видах деятельности человека [4].

Для каждого конкретного муниципального образования Самарской области необходим определенной комплекс мероприятий по утилизации отходов основываясь на изучении потоков отходов, оценке вариантов их утилизации и включении осуществления небольших экспериментальных проектов, позволяющих собрать информацию и приобрести необходимый опыт.

#### **Список литературы**

1. Государственный доклад «О состоянии окружающей среды и природных ресурсов Самарской области за 2014 год» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.priroda.samregion.ru/environmental\\_protection/state\\_report/](http://www.priroda.samregion.ru/environmental_protection/state_report/).
2. Воронин П.М. Утилизация отходов: опыт и перспективы [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/article/n/utilizatsiya-othodov-opyt-i-perspektivy>.
3. Трунова Е.Ю., Ножнин И.Н. Принципы управления отходами Самарской области [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/article/n/printsiy-upravleniya-othodami-samarskoy-oblasti>.
4. Лазарева Н.В., Кузьмина Е.Э. Стабилизация эколого-социально-экономического благополучия окружающей среды за счет оптимизации научно-технического прогресса. Региональное развитие: электронный научно-практический журнал. – 2015. – № 7 (11). URL: <https://regrazvitie.ru/> <https://regrazvitie.ru/stabilizatsiya-ekologosotsio-ekonomicheskogo-blagopoluchiya-okruzhayushhej-sredy-zaschet-optimizatsii-nauchno-tehnicheskogo-progressa/>.

**Секция «Актуальные проблемы развития бухгалтерского учета  
и отчетности в современных условиях»,  
научный руководитель – Постникова Л.В., канд. экон. наук, доцент**

**ОТГРУЗКА ПРОДУКЦИИ ПОКУПАТЕЛЯМ  
И ЗАКАЗЧИКАМ**

Алтышева А.Р.

*РГАУ-МСХА им. К.А. Тимирязева, Москва,  
e-mail: Schtefi@mail.ru*

Готовой продукцией называется продукция, которая полностью закончена обработкой, принята техническим контролем и сдана на склад или принята заказчиком. Изделия, не прошедшие контроля или всех стадий обработки, учитываются в составе незавершенного производства.

По договору купли-продажи согласно ГК РФ одна сторона (продавец) обязуется передать вещь (товар) в собственность другой стороне (покупателю), а покупатель – принять имущество и уплатить за него определенную денежную сумму (цену).

По договору поставки поставщик-продавец, осуществляющий предпринимательскую деятельность, обязуется в установленные сроки (срок) передать в собственность покупателю производимые или закупаемые им товары, предназначенные для использования в предпринимательской деятельности или иных целях, не связанных с личным, семейным, домашним или иным подобным потреблением.

В договоре обычно определяется момент перехода права собственности от продавца к покупателю. Согласно ст. 223 ГК РФ право собственности у приобретателя вещи по договору возникает с момента ее передачи, если иное не предусмотрено законом или договором. В ст. 224 ГК РФ передача определена как вручение вещи приобретателю, а равно сдача перевозчику для отправки приобретателю или сдача в организацию связи для пересылки потребителю. Одновременно с получением права собственности приобретатель (собственник) вещи (товара) в результате случайной гибели или порчи товара вследствие непредвиденных обстоятельств по общему правилу гражданского законодательства несет соответствующие убытки.

Для учета реализации готовой продукции, работ, услуг используется счет 90 «Продажи».

На счете 90 как по дебету, так и по кредиту отражается один и тот же объем реализации продукции (работ, услуг), но в разных оценках: по кредиту – по ценам реализации (свободным, договорным и т. д.), а по дебету – по полной себестоимости с НДС, акцизом и аналогичными обязательными платежами. Сопоставляя выручку от реализации продукции (работ, услуг) с суммой, отраженной по дебету счета 90, выявляют результат от реализации продукции (работ, услуг) – прибыль или убыток.

Выручка от реализации продукции отражается по дебету счета 62 в корреспонденции со счетом 90.

На счете 62 ведется учет расчетов с покупателями и заказчиками. При этом, если используется типовая схема хозяйственных операций (поставка продукции, оплата конкретной поставки), субсчета к счету 62 не открываются.

В том случае, когда договором поставки предусмотрена инкассовая форма расчетов, к счету 62 открывается субсчет 62–1 «Расчеты в порядке инкассо», на котором учитываются расчеты по предъявленным покупателям и заказчикам и принятым банком к оплате расчетным документам за отгруженную продукцию (выполненные работы, оказанные услуги).

Если между покупателем и продавцом имеются длительные хозяйственные связи (что должно предполагать и взаимную уверенность в финансовой состоятельности делового партнера), к счету 62 может быть открыт субсчет 62–2 «Расчеты плановыми платежами». На этом субсчете учитываются расчеты не за конкретную поставку (по каждому расчетному документу), а плановые платежи и плановые поставки с регулярным уточнением состояния расчетов.

Аналитический учет по счету 62 ведется по каждому предъявленному покупателям (заказчикам) счету, а при расчетах плановыми платежами – по каждому покупателю и заказчику.

В соответствии с заключенными договорами предприятие может получать предварительную оплату за товары. Учет полученной предварительной оплаты от покупателей ведется на счете 62 / субсчет «Расчеты по предварительной оплате». По кредиту отражается сумма полученной предварительной оплаты за товары в корреспонденции со счетами учета денежных средств, по дебету – зачет предварительной оплаты.

Предоплата, поступившая на расчетный счет или в кассу, отражается проводкой:

Дебет 51, 50 Кредит 62 «Расчеты по предварительной оплате».

Признание этих поступлений доходами организации-продавца возможно только после надлежащего исполнения им договора на поставку товаров, выполнения работ, оказания услуг. До этого у организации-продавца возникает кредиторская задолженность перед предварительно оплатившим контрагентом.

В данной ситуации с суммы предварительной оплаты начисляется НДС.

Дебет 62 «Расчеты по предварительной оплате» Кредит 68 «Расчеты по НДС».

Налог, исчисленный с предоплаты, принимается к вычету независимо от момента реализации товаров, т. е. вычет производится в день отгрузки.

После исполнения условий договора продавец получает возможность признания доходов и расходов, связанных с продажей.

Дебет 62 Кредит 90 – отражена выручка от реализации продукции.

Дебет 90 Кредит 43 – списана себестоимость продукции.

Дебет 90 Кредит 68 – отражен НДС, начисленный при отгрузке продукции.

Так как в бухгалтерском учете доходы и расходы признаются в полной сумме, то необходимо произвести окончательный расчет по предоплате.

Дебет 51 Кредит 62 – погашена задолженность по отгруженной продукции.

Дебет 62 «Расчеты по предварительной оплате» Кредит 62 – зачитывается сумма ранее внесенной предоплаты в общий объем задолженности.

Дебет 68 Кредит 62 «Расчеты по предварительной оплате» – восстанавливается сумма НДС по полученной ранее предоплате.

В последнее время достаточно распространено коммерческое кредитование покупателей при реализации товаров (работ, услуг), в том числе в виде аванса, предварительной оплаты, отсрочки и рассрочки платежа.

К коммерческому кредиту применяются правила, установленные ГК РФ относительно сделок займа и кредита, если иное не предусмотрено правилами

о договоре, по которому осуществляется кредитование, и не противоречит существу обязательства. Условиями соглашения о коммерческом кредите может быть предусмотрено начисление процентов на сумму долга покупателя (заказчика).

Согласно ст. 823 ГК РФ коммерческий кредит – это не самостоятельная сделка заемного типа, а одно из условий договора поставки. Следовательно, проценты на основную сумму долга по договору, начисляемые в случае отсрочки его погашения, представляют собой увеличение цены реализуемых по договору товаров, работ, услуг.

Исходя из п. 6.2 ПБУ 9/99, вытекает, что при продаже товаров, выполнении работ, оказании услуг на условиях коммерческого кредита, предоставляемого в виде отсрочки и рассрочки оплаты, выручка принимается к бухгалтерскому учету в полной сумме дебиторской задолженности.

#### Список литературы

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 N 51-ФЗ (ред. от 31.01.2016).
2. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 26.01.1996 N 14-ФЗ (ред. от 29.06.2015) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.07.2015).
3. Положение по бухгалтерскому учету «Доходы организации» ПБУ 9/99 (утв. приказом Минфина РФ от 6 мая 1999 г. N 32н) (с изм. и доп. От 6 апреля 2015 г.).
4. Касьянова Г. Материалы, готовая продукция, товары. Бухгалтерский и налоговый учет. – Изд-во АБАК, 2015. – С. 512.

### УЧЕТ РАСХОДОВ ГОТОВОЙ ПРОДУКЦИИ НА ПРОДАЖУ

Алтышева А.Р.

*РГАУ-МСХА им. К.А. Тимирязева, Москва,  
e-mail: Schtefi@mail.ru*

Расходы на продажу – это расходы, связанные с реализацией продукции, товаров, работ и услуг.

Состав расходов на продажу регламентируется отраслевыми нормативными документами в области учета, планирования производственных затрат и калькулирования себестоимости продукции.

В производственных организациях в состав расходов на продажу включаются следующие расходы:

- расходы на тару и упаковку готовой продукции на складах предприятия;
- на доставку продукции на станцию (пристань) отправления, погрузку в вагоны, суда автомобили и другие транспортные средства;
- комиссионные сборы, уплачиваемые сбытовым и другим посредническим организациям;
- расходы на рекламу;
- представительские расходы;
- другие аналогичные по назначению расходы.

На основании первичных документов сумма расходов на продажу отражается по дебету счета 44 «Расходы на продажу» в корреспонденции с кредитом соответствующих материальных, денежных и расчетных счетов: 02, 04, 05, 10, 60, 69, 70 и др.

Коммерческие расходы согласно п. 9 ПБУ 10/99 «Расходы организации» признаются расходами по обычным видам деятельности и могут признаваться в себестоимости реализованных товаров (продукции, работ, услуг):

- прямым путем;
- расходы на упаковку и транспортировку при невозможности прямого включения распределяются между отдельными видами реализованной продукции ежемесячно, исходя из их веса, объема, производственной себестоимости или других показателей предусмотренных в отраслевых инструкциях по вопросам планирования, учета и калькулирования себестоимости продукции (работ, услуг).

Расходы на продажу (коммерческие расходы) списываются в конце отчетного месяца на себестоимость реализованной продукции и отражаются в бухгалтерском учете следующим образом:

- в полном объеме – дебет счета 90/2 и кредит счета 44;
- в конце месяца организация осуществляет частичное списание расходов на продажу в дебет счета 90–2 с кредита счета 44. Расходы на упаковку и транспортировку распределяются между реализованной продукцией и остатком нереализованной на конец отчетного периода продукции.

#### Список литературы

1. Федеральный закон от 06.12.2011 N 402-ФЗ (ред. от 04.11.2014) «О бухгалтерском учете».
2. ПБУ 5/01 «Учет материально-производственных запасов» (приказ Минфина России от 09.06.2001 N 44н (ред. от 25.10.2010).
3. ПБУ 10/99 «Расходы организации» (приказ Минфина РФ от 6 мая 1999 г. N 33н) (ред. от 6 апреля 2015).
4. Ерофеева В.А., Тимофеева О.В. Бухгалтерский учет. – Изд. Юрайт, 2012. – С.137.

### ПРАВИЛА И ПРОБЛЕМЫ УЧЕТА ГОТОВОЙ ПРОДУКЦИИ

Алтышева А.Р.

*РГАУ-МСХА им. К.А. Тимирязева, Москва,  
e-mail: Schtefi@mail.ru*

Согласно ПБУ 5/01 «Учет материально-производственных запасов» под готовой продукцией понимается часть материально производственных запасов организации, предназначенной для продажи, являющаяся конечным результатом производственного процесса, законченная обработкой, технические и качественные характеристики которой соответствуют условиям договора или требованиям других документов, установленных законодательством.

Готовая продукция может оцениваться:

- по фактической производственной себестоимости – использует в основном на предприятиях индивидуального производства выпускающих крупное уникальное оборудование и транспортные средства. Представляет собой сумму всех затрат, связанных с производством продукции, которую можно рассчитать только по окончании отчетного периода.
- по плановой производственной себестоимости – определяют и учитывают отклонения фактически произведенной себестоимости за отчетный месяц от плановой (нормативной) себестоимости, или по договорным ценам организации, называемым учетными – обособленно учитывается разница между фактической себестоимостью и учетной ценой.

Все операции по движению (поступлению, перемещению, расходованию) запасов должны оформляться первичными учетными документами.

Рассмотрим порядок и проблемы учета готовой продукции в обществе с ограниченной ответственностью «Кока-Кола ЭйчБиСи Евразия», именуемое в дальнейшем «Общество», созданном в соответствии с ФЗ «Об обществах с ограниченной ответственностью».

Целями деятельности Общества являются расширение рынка товаров и услуг (работ), а также извлечение прибыли.

Готовая продукция поступает из производства на склад на основании приемосдаточных накладных, актов, спецификаций и других аналогичных документов. Учет готовой продукции на складах ведется по местам хранения и материально ответственным лицам. Особенностью учета готовой продукции является ведение количественно-стоимостного учета, при этом организацией самостоятельно определяются учетные единицы.

Для учета наличия и движения готовой продукции в бухгалтерии применяется счет 43 «Готовая продук-

ция», по дебету которого отражается остаток продукции на складе на начало и конец отчетного периода, и ее приход из производства, а по кредиту – расход продукции, отпуск ее со склада.

Пример: Предприятие ООО «ККЭБСЕ» отгрузило готовой продукции на 78 400 руб. Себестоимость отгруженной продукции – 61 000 руб. Учет реализации ведется по мере отгрузки продукции. Бухгалтерские проводки будут иметь вид:

Дебет счета 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками»;

Кредит счета 90 «Продажи» субсчет 90–1 «Выручка»;

78 400 руб. – на договорную стоимость отгруженной продукции;

Дебет счета 90 «Продажи» субсчет 90–2 «Себестоимость продаж»;

Кредит счета 43 «Готовая продукция»;

61 000 руб. – на себестоимость отгруженной продукции;

Дебет счета 90 «Продажи» субсчет 90–3 «Налог на добавленную стоимость»;

Кредит счета 68 «Расчеты по налогам и сборам»;  
11 959.32 руб. (78 400 руб. : 118 · 18) – на рассчитанную сумму НДС (при НДС 18%);

Дебет счета 90 «Продажи» субсчет 90–9 «Прибыль/убыток от продаж»;

Кредит счета 99 «Прибыли и убытки»;

5 440.68 руб. (78 400 руб. – 61 000 руб. – 11 959.32 руб.) – на сумму прибыли от продажи готовой продукции (ежемесячно на кредитовом saldo счета 90 сопоставлением всех оборотов по счету 90 формируется прибыль от операций продажи за текущий месяц, которая списывается с дебета счета 90 в кредит счета 99 для учета итоговой за год прибыли предприятия).

Дебет счета 51 «Расчетные счета»;

Кредит счета 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками»;

78 400 руб. – получены деньги от покупателя.

Ежемесячно и ежегодно перед составлением годового баланса и в сроки, предусмотренные учетной политикой, предприятие проводит инвентаризацию готовой продукции. Проверяется наличие документов по инвентаризации, правильность оформления инвентаризационных описей.

По результатам изучения учета готовой продукции можно сделать следующие выводы, что готовая продукция – это конечный продукт производственного процесса предприятия. Предприятие изготавливает продукцию в строгом соответствии с разработанными плановыми заданиями по ассортименту, количеству и качеству, постоянно уделяя большое внимание вопросам увеличения объема выпускаемой продукции, расширения ее ассортимента и улучшения качества.

Основными проблемами учета готовой продукции на предприятии являются:

1. Систематический контроль выпуска готовой продукции, состояния ее запасов и сохранности на складах;

2. Своевременное и правильное документальное оформление отгруженной продукции, четкая организация расчетов с покупателями;

3. Контроль выполнения плана договоров-поставок по объему и ассортименту реализованной продукции;

4. Своевременный и точный расчет сумм, полученных за реализованную продукцию, фактических затрат на ее производство и сбыт, расчет сумм прибыли.

Грамотная постановка бухгалтерского и налогового учета готовой продукции имеет немаловажное

значение для формирования финансовых результатов а, следовательно, размера прибыли, которая остается в распоряжении организации.

**Список литературы**

1. Федеральный закон от 06.12.2011 N 402-ФЗ (ред. от 04.11.2014) «О бухгалтерском учете».
2. ПБУ 5/01 «Учет материально-производственных запасов» (приказ Минфина России от 09.06.2001 N 44н (ред. от 25.10.2010)).
3. Захарьин В.Р. Счет 43 «Готовая продукция». Счет 40 «Выпуск продукции (работ, услуг)». Бухгалтерский учет и налогообложение. – Изд-во Омега-Л, 2007. – С. 71.
4. Касьянова Г.Ю. Материалы, готовая продукция, товары. Бухгалтерский и налоговый учет. – Изд-во АБАК, 2015. – С. 512.

**МЕТОДЫ УЧЕТА ЗАТРАТ В СООТВЕТСТВИИ С МСФО**

Гавриш К.Е.

*РГАУ-МСХА им. К.А. Тимирязева, Москва,  
e-mail: ksenija-gavrish@rambler.ru*

В современных условиях становления рыночной экономики и совершенствования управления, выработки новой стратегии развития предприятий усиливается роль и значение системы управленческого учета. Одним из наиболее трудоемких участков учета являются учет затрат на производство.

Затраты – это размер ресурсов, измеренные в денежной форме, использованных в процессе хозяйственной деятельности за определенный временной этап. Особенность современной системы учета затрат заключается в том, что она не ограничивает выбор способов и приемов учета, предусматривает самостоятельное их комбинирование субъектами хозяйствования. В России в настоящее время используются четыре основных методов затрат на производство по отдельным объектам учета (рис. 1).

В МСФО не существует определенных стандартов по учету затрат, однако, если предприятия организуют и внедряют управленческий учет в соответствии с Международными стандартами, которые обеспечивают лучшее качество отчетов по сравнению с российской системой бухгалтерского учета (РСБУ), то здесь себя зарекомендовали следующие методы (рис. 2).

Некоторые из методов зарубежной практики имеют русские аналоги, такие например как: Standard costing и Activity Based Costing аналогичны нормативному и по процессному методам соответственно. Что касается остальных, то метод учета маржинальных издержек (marginal costing) – это метод калькуляции себестоимости, связан больше с ценообразованием, чем с учетом затрат. Метод учета переменных издержек (variable costing) точно такой же как и метод учета прямых издержек (direct costing), различие заключается только в названии.

Независимо от того, какой объект для учета затрат мы выбираем – будь то единица продукции, процесс, заказ или передел – для решения вопроса учета затрат (прямых и накладных, переменных и постоянных) выбор всегда невелик: или Absorption costing, или Direct costing.

Следует подчеркнуть: такие методы как Standard cost Activity based costing Marginal costing и др. не являются альтернативой Direct costing и Absorption costing, т. е. применяются не вместо них, а наряду с ними и для других целей. Методы учета Direct costing и Absorption costing применяются независимо от того, какой выбран метод калькуляции и с какими объектами она калькуляция связана.

Метод поглощения (Absorption costing) – это метод, основанный на включении. помимо прямых затрат, всех, как переменных, так и постоянных производственных накладных расходов в себестоимость производимой продукции.

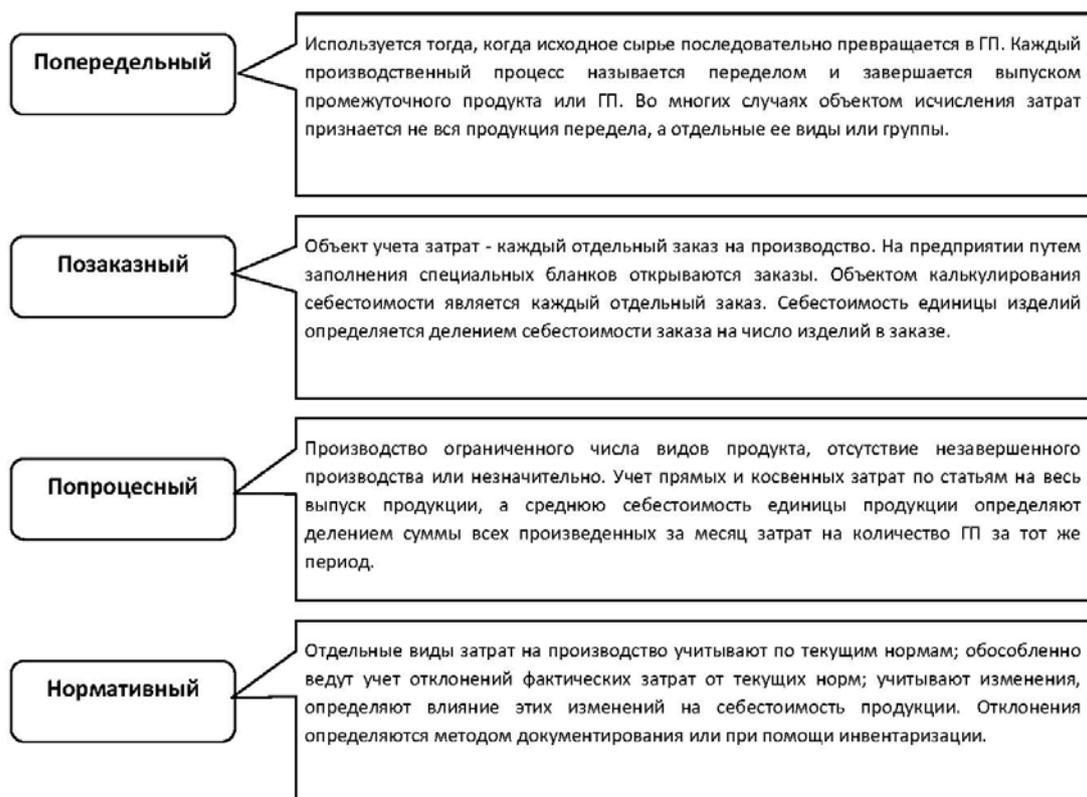


Рис. 1. Основные методы учета затрат в России

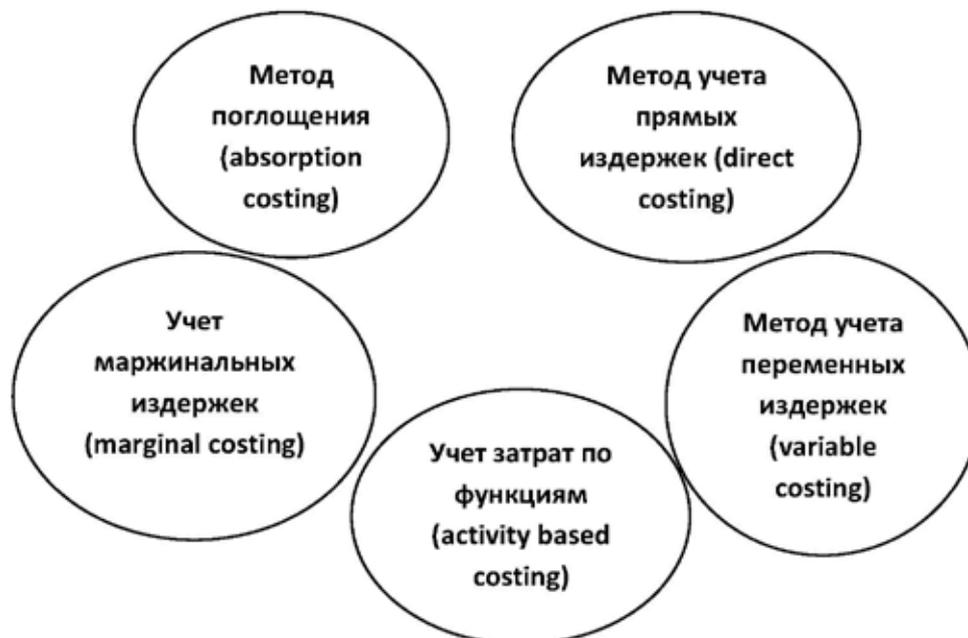


Рис. 2. Методы учета затрат в международной практике

Преимущество метода Absorption costing в том состоит, что он позволяет оказывать влияние на финансовый результат. Так, управляя объемами выпуска и объемами продаж, менеджеры могут регулировать прибыль – её величина будет зависеть от того, какая доля постоянных производственных расходов уже покрыта доходами от реализации, а какая – «осталась на складе». Недостаток метода состоит в ограниченности возможностей его применения. Чем шире номенклатура выпускаемой продукции – тем выше вероятность искажения показателей себестоимости на единицу.

Метод учета прямых затрат (Direct costing) – это метод, основанный на включении в себестоимость производимой продукции только прямых производственных затрат. Все накладные расходы, кроме общепроизводственных переменных (кстати, вот почему Direct costing – это то же самое, что Variable costing), относятся к расходам текущего (отчетного) периода.

Преимущество метода Direct costing, прежде всего, в простоте его применения, благодаря чему он позволяет проводить гибкую политику ценообразования (через анализ безубыточности), давая возможность оперативно её контролировать и т.о. управлять финансовыми результатами. Кроме того, данный метод учета затрат упрощает процедуру их нормирование, что крайне важно в технически сложных производствах с обширной номенклатурой, т.е. там, где в целях калькулирования применяется Standard cost.

Различие между указанными двумя методами состоит в непростом решении простого вопроса: как быть с постоянными накладными производственными расходами? Можно включить их в себестоимости продукции, распределив пропорционально исходя из возможных базовых критериев, или не распределять их вовсе, а отнести к расходам текущего периода подобно тому, как принято учитывать административные расходы. Если принимается первый вариант – это означает, что постоянные производственные расходы будут признаваться по мере реализации продукции, если второй – такие расходы будут признаваться в тех периодах, в течение которых они возникают, независимо от того, реализована продукция или еще на складе.

В условиях политики унификации российской практики учета с международной необходимо детальное изучение особенностей зарубежных методов учета затрат и возможности использования их на российских предприятиях.

### РАСХОДЫ НА КАПИТАЛЬНЫЕ ВЛОЖЕНИЯ В СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСНОЙ СИТУАЦИИ

Дегтерева Е.С.

*Российский государственный аграрный университет –  
МСХА им. К.А. Тимирязева, Москва,  
e-mail: Lely93@yandex.ru*

Строительство зданий и сооружений, приобретение нового оборудования всегда было достаточно затратной статьей для сельскохозяйственных организаций. Однако необходимость совершенствования производства с целью снижения себестоимости и увеличения качества производимой продукции все же требуют от организаций таких вложений. Так фермам необходимо доильное оборудование, молочным комбинатам линии для переработки молока, мясным – оборудование для убоя животных и дальнейшей переработки мяса.

Экономическая ситуация в стране, санкции, повышение курса и другие внешние факторы сильно влияют на все сферы деятельности организации, в том числе и на решение об осуществлении капитальных вложений, особенно если организация покупает импортное оборудование или материалы. Тогда у руководителей и экономистов сельскохозяйственных организаций, в которых капитальные вложения занимают достаточно большую часть имущества, возникает множество вопросов: а стоит ли закупать новое оборудование взамен старого, где дешевле покупать оборудование за границей или в России и одного ли они качества? При этом дороже стало не только зарубежное оборудование и материалы, но и российские производители также стали поднимать цены.

Как известно, малым и средним сельскохозяйственным организациям и так тяжело конкурировать на российском рынке с крупными производителями, а теперь станет еще сложнее, так как увеличение затрат на капитальные вложения в дальнейшем приведет к повышению себестоимости и как следствие цен на производимую продукцию.

По данным Росстата в России за последние годы наблюдается уменьшение инвестирования с целью увеличения производственной мощности с неизменной номенклатурой продукции (рис. 1).

Также уменьшилось количество зданий и сооружений, находящихся в незавершенном строительстве в Центральном федеральном округе Российской Федерации (рис. 2).

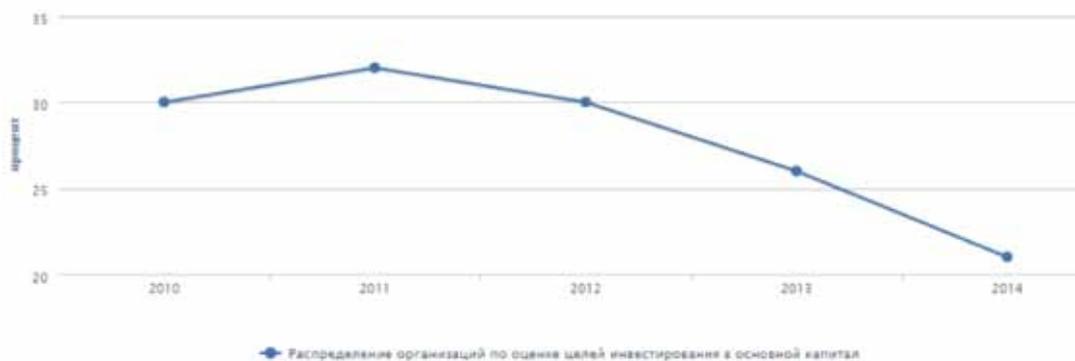


Рис. 1. Распределение организаций по оценке целей инвестирования в основной капитал

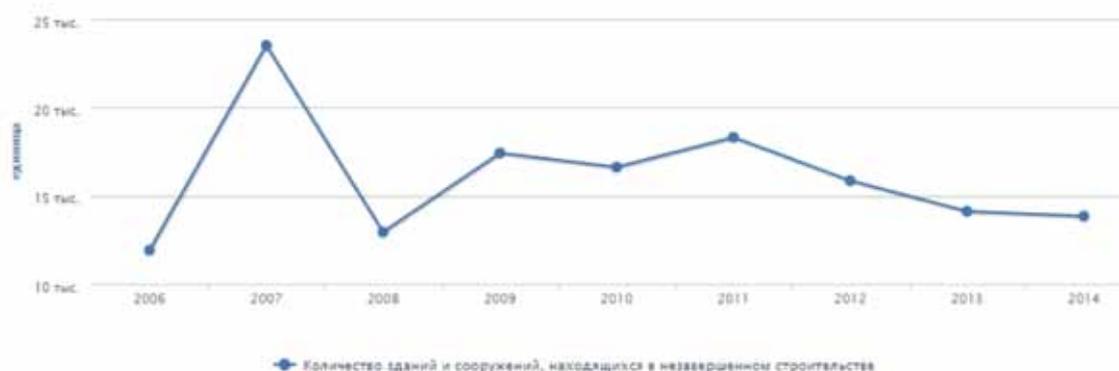


Рис. 2. Количество зданий и сооружений, находящихся в незавершенном строительстве в Центральном федеральном округе Российской Федерации

На мой взгляд, к основным способам решения данной проблемы относятся:

- Увеличение срока использования оборудования за счет модернизации, реконструкции и ремонта;
- Уменьшение и не повышение заработной платы работникам организации;
- Приобретение более дешевых материалов, кормов и прочих материалов.

Первый способ, конечно, потребует затрат по поддержанию зданий и оборудования в пригодном для работы виде, но они будут гораздо меньше, чем затраты на новые капитальные вложения, однако эффекта хватит на пару лет и в конечном итоге все равно нужно будет перевооружать производство.

Второй способ позволит частично компенсировать затраты, однако может привести к потере ценных кадров. Третий способ снижает не только затраты, но и качество продукции, поэтому не является эффективным, так как приведет к снижению спроса.

Таким образом, первый способ не долговременный, а последние два способа не принесут должного эффекта, поэтому сложения в капитальные вложения должны производиться, и как следствие неизбежен рост себестоимости.

#### Список литературы

1. Федеральная служба государственной статистики – <http://www.gks.ru/>.

### ДЕБИТОРСКАЯ ЗАДОЛЖЕННОСТЬ КАК ФАКТОР УВЕЛИЧЕНИЯ ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ ПРЕДПРИЯТИЯ

Демина А.М., Абашенкова А.В.

РГАУ-МСХА им. К.А. Тимирязева, Москва,  
e-mail: ann\_dem93@mail.ru

Основой стабильного положения предприятия служит его финансовая устойчивость. Она отражает состояние финансовых ресурсов предприятия, при котором есть возможность эффективно использовать денежные средства, обеспечивая бесперебойный процесс производства и реализации продукции.

Одной из наиболее острых проблем предприятий России в условиях рыночных отношений является недостаток оборотного капитала. В последнее время такое положение в значительной степени усугубилось общим кризисом неплатежей и неоправданно большим размером дебиторской задолженности.

Следствием данной ситуации явилось привлечение предприятиями в хозяйственный оборот дополни-

тельных, как правило, заемных средств, повышение расходов хозяйственной деятельности, а иногда и прямые потери. Одной из основных причин такой ситуации является неэффективное управление на предприятии, которое чаще всего сводится к мониторингу уже сложившейся дебиторской задолженности, а также принятию мер по ее взысканию. Недостаточное понимание руководителями сущности, роли и значения дебиторской задолженности приводит к неэффективному использованию имеющихся на предприятии ресурсов и резервов.

Термин «дебиторская задолженность» происходит от латинских слов «debeo», «debuī», «debitum», которые имеют значение «быть должным», быть «обязанным».

Исторически появление дебиторской задолженности связано с развитием форм коммерческого кредитования, обусловленным нехваткой свободных денежных средств у предприятий и слабым развитием банковской системы. Для увеличения выручки и расширения масштабов деятельности компании отгружают продукцию на условиях переноса платежа на более позднюю дату «под честное слово» покупателя.

Согласно стандартам бухгалтерского учета, дебиторская задолженность – это сумма задолженности дебиторов, то есть других юридических или физических лиц, предприятию на определенную дату. По данным бухгалтерского учета можно определить сумму задолженности на любую дату, но обычно такая сумма определяется на дату баланса. Таким образом, дебиторскую задолженность можно определить как оборотный актив предприятия, который возникает в его сбытовой деятельности и характеризует взаимоотношения контрагентов по оплате стоимости полученного товара (работы, услуги).

По своей экономической сущности дебиторская задолженность представляет собой средства, временно отвлеченные из оборота предприятия. Это деньги, которые, в сущности, у предприятия есть, но не в денежном выражении, а в виде обязательств в той или иной форме.

Для улучшения состояния расчетов необходимо следить за соотношениями дебиторской и кредиторской задолженности: значительное преобладание дебиторской задолженности создает угрозу финансовой устойчивости предприятия и делает необходимым привлечение дополнительных (как правило, дорогостоящих) средств; превышение кредиторской задолженности над дебиторской может привести к неплатежеспособности предприятия.

Важно производить классификацию покупателей в зависимости от вида продукции, объема закупок, платежеспособности, истории кредитных отношений и предлагаемых условий оплаты. Таким образом, имея оперативные данные по просроченной задолженности, необходимо начинать претензионную работу, то есть высылать уведомления – претензии со всеми расчетами пени за просроченную задолженность.

Следует разрабатывать разнообразные модели договоров с гибкими условиями оплаты, в частности предоставления покупателям скидок при досрочной оплате, так как снижение цены приводит к расширению продаж и интенсифицирует приток денежных средств.

Одними из эффективных способов снижения дебиторской задолженности являются:

- факторинг;
- использование механизма взаимозачетов – зачет встречных однородных требований;
- предоставление коммерческого кредита;
- скидки за оплату в срок.

Рассмотрим более подробно последний способ снижения объемов дебиторской задолженности – предоставление скидок.

Скидка за оплату в срок представляет собой скидку в зависимости от срока оплаты. Эти скидки предлагаются с целью побудить покупателя оплатить счет до окончания оговоренного срока платежа. Особую актуальность проблема неплатежей приобретает в условиях инфляции, когда происходит обесценивание денег.

Многие покупатели предпочитают использовать такие скидки, поскольку отказ от них эквивалентен займу денег под проценты. Вследствие чего, скидки за оплату в срок способствуют сокращению сомнительной задолженности и увеличению оборачиваемости дебиторской.

Таким образом, грамотное управление и контроль за состоянием дебиторской задолженности в современных условиях играет важнейшую роль в эффективности хозяйственной деятельности организации. От состояния этих расчетов во многом зависит ее платежеспособность, финансовое положение и инвестиционная привлекательность.

#### Список литературы

1. Федеральный закон от 06.12.2011г. № 402–ФЗ «О бухгалтерском учете».
2. Белов Н.Г., Хоружий Л.И. и др. Бухгалтерский учет в сельском хозяйстве: Учебник / под ред. Н.Г. Белова, Л.И. Хоружий. – М.: Эксмо, 2010. – 608 с.
3. Ивашкевич В.В., Семенова И.М. Учет и анализ дебиторской и кредиторской задолженности. – М.: Изд-во «Бухгалтерский учет», 2014.
4. www.glavbukh.ru.

#### МЕТОДЫ ОПТИМИЗАЦИИ ПРИБЫЛИ

Конанкова О.С.

*РГАСУ-МСХА им. К.А Тимирязева, Москва,  
e-mail: olesick2@mail.ru*

Согласно проведенным исследованиям известно, что в современных экономических условиях прибыль приобретает особую значимость, поскольку является генератором роста и развития хозяйствующего субъекта. Обращает на себя внимание определение в ГК РФ предпринимательской деятельности, в котором четко написано, что ее целью является извлечение прибыли. Необходимым условием получения прибыли является определенная степень развития производства, обеспечивающая превышение выручки от реализации продукции над затратами (издержками) по ее производству и сбыту.

Главная факторная цепочка, формирующая прибыль, может быть представлена схемой:

Затраты (Издержки) → Объем производства (Объем продаж) → Прибыль

Не менее важным являются и вопросы оптимизации прибыли компании.

Одним из направлений оптимизации прибыли является оптимизация налога на прибыль, она предполагает: минимизацию налоговых выплат в долгосрочном и краткосрочном периодах при любом объеме.

Целью минимизации налогов является не уменьшение какого-нибудь налога как такового, а увеличение всех финансовых ресурсов предприятия.

Все методы оптимизации соединяются в оптимизационные схемы, которые позволяют достичь цели лишь будучи грамотно составленными.

Любая схема перед внедрением проверяется на соответствие таким критериям: разумность, эффективность, соответствие требованиям закона, автономность, надежность, безвредность.

Все предприятия, минимизирующие налоги, условно делятся на две категории.

Первая – это предприятия, оказывающие услуги по минимизации налоговых обязательств, которые, зачастую, входят в состав какого-либо конвертационного центра, работающего с использованием фиктивных субъектов предпринимательской деятельности.

Вторая категория – это реально существующие предприятия, использующие в своей деятельности различные схемы минимизации.

Наиболее распространённые оптимизационные схемы:

#### 1. Использование бренда

Компания, продающая товары по лицензионному соглашению, приобретает у предприятия, работающего на едином налоге право использовать бренд при продаже товара. А компания-организатор учитывает затраты на бренд в составе прочих расходов, связанных с производством и реализацией.

Использование бренда должно способствовать увеличению продаж. Для этого компания должна регулярно проводить рекламные акции с использованием лицензионных товарных знаков. При проверке инспекторы обязательно спросят, каким образом и зачем приобретенное право используется непосредственно в деятельности компании. В ответ можно продемонстрировать планы рекламных акций, результаты использования бренда, например повышение продаж.

#### 2. Присоединение убыточной фирмы

Компания, имеющая стабильную прибыль, присоединяет к себе убыточную фирму. В результате присоединения все убытки в полном размере переходят к правопреемнику, уменьшая при этом его налогооблагаемую прибыль. В соответствии с законодательством эти убытки могут быть перенесены и на последующие налоговые периоды.

Как и любая другая реорганизация, присоединение должно иметь под собой сугубо деловые основания: получение новых рынков сбыта или сырьевых ресурсов, создание нового направления деятельности и прочее. Версию деловой цели следует обосновать в специальном бизнес-плане. Кроме того, цели и задачи реорганизации можно упомянуть в протоколах учредителей, составляемых при принятии решения о реорганизации и последующей регистрации изменений в учредительные документы.

#### 3. Перевод обособленных подразделений на упрощенную систему налогообложения

При этом методе производится реорганизация компании, в результате которой одно или несколько обособленных подразделений становятся самостоятельными юридическими лицами. Новые фирмы сра-

зу же переводятся на упрощенную систему налогообложения. Экономия налога на прибыль достигается за счет разницы в ставках налогов

Как обосновать деловую цель. Необходимость реорганизации можно подтвердить повышением производительности труда, улучшением экономических показателей, созданием здоровой конкуренции между подразделениями, более эффективным использованием производственного потенциала. Для подтверждения последнего необходимо, чтобы помимо самой компании у новых фирм были и другие клиенты.

Как итог, можно сказать следующее: на практике, как правило, применяется сразу несколько схем. Но, нельзя забывать, что любой применяемый метод оптимизации налоговой нагрузки должен осуществляться согласно норм действующего законодательства и быть экономически оправданным. Иначе предприятию не избежать больших проблем со стороны проверяющих государственных служб.

#### ОСОБЕННОСТИ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА БРАКА ПРИ ПРОИЗВОДСТВЕ МОЛОЧНОЙ ПРОДУКЦИИ

Постникова Д.Д.

РГАУ-МСХА им. К.А. Тимирязева, Москва,  
e-mail: farber885@mail.ru

В любом производстве в любой отрасли периодически может случиться брак. Узнает о нем предприятие либо еще на стадии контроля качества, либо получив претензию или рекламацию от заказчика, или потребителя.

В настоящее время отечественные бухгалтерские стандарты и Налоговый кодекс РФ не содержат определения брака. Понятия о браке можно получить, ознакомившись с отраслевыми нормативными документами по бухгалтерскому учету: браком является продукция, полуфабрикаты, детали, узлы и работы, которые не соответствуют стандартам, техническим условиям, строительным нормам (правилам) и не могут быть использованы по своему прямому назначению без дополнительных затрат на их исправление.

Затраты по исправлению брака в производстве, связанные с потерями ресурсов и нарушением нормальных условий хозяйственной деятельности организации, относятся к непроизводственным затратам.

Согласно Инструкции к браку в производстве не относятся [2]:

а) сырье, материалы и покупные полуфабрикаты неудовлетворительного качества, не подвергшиеся еще обработке на данном предприятии. Потери по этим материальным ценностям взыскиваются, как правило, с поставщика или виновных лиц, а при невозможности такого взыскания относятся за счет предприятия – потребителя как непроизводительные потери производственного или общехозяйственного характера;

б) продукция, принятая из торговой сети или от других потребителей по истечении срока реализации для переработки ее на другие виды продукции (молоко и кефир – на творог);

в) сырье и материалы, испорченные при прохождении производственной практики учениками ПТУ, техникумов, а также за период производственного обучения профессиям рабочих и испытания вновь принятых рабочих. Эти затраты относятся на соответствующие статьи общехозяйственных расходов;

г) недостатки сырья и материалов, выявленные при инвентаризации незавершенного производства;

д) молочная продукция (молоко, творог, сметана), нестандартная по кислотности и пониженной жирности против требований республиканских технических условий, выработанная предприятиями и сданная для дальнейшей переработки другим предприятиям молочной промышленности (гормолзаводам, молкомбинатам, молочноконсервным комбинатам) и включенная в объем товарной и реализованной продукции молочных, молочноконсервных заводов и маслосырзаводов».

Порядок оценки потерь от брака зависит от вида брака и метода калькулирования себестоимости готовой продукции.

Таблица 1

Классификация производственного брака [1]

Признак	Деление
от характера дефектов	– исправимый (частичный) – забракованная продукция, которая после дополнительных затрат может быть использована по прямому назначению – неисправимый (окончательный) – изделия, исправление которых технически невозможно или экономически нецелесообразно.
от места обнаружения	– внутренний, обнаруженный в организации до отправки покупателю, – внешний, обнаруженный покупателем.

Порядок оценки потерь от брака зависит от вида брака и метода калькулирования себестоимости готовой продукции.

Обобщенная методика оценки потерь от брака сводится к следующему:

– по внутреннему исправимому браку потерями от брака являются расходы на его исправление. К ним относятся: материалы, полуфабрикаты, израсходованные на исправление брака, заработная плата работников, страховые взносы на социальное страхование и соответствующая доля расходов на содержание и эксплуатацию оборудования и общепроизводственные расходы;

– по внутреннему неисправимому браку в состав потерь включается себестоимость забракованной продукции, сформированная в зависимости от технологической стадии изготовления изделия, на которой возник производственный брак;

– по внешнему исправимому браку в состав потерь входят расходы на исправление брака силами производителя или привлеченной для выполнения работ по исправлению брака сторонней организации;

– по внешнему неисправимому браку расходы соответствуют себестоимости забракованной продукции плюс расходы покупателя, связанные с приобретенной некачественной продукцией, а также расходы по доставке покупателю качественной продукции взамен забракованных изделий и другие расходы, связанные с удовлетворением претензии покупателя.

При этом потери от брака могут быть уменьшены или на стоимость забракованной продукции по цене ее возможного использования, или на суммы, подлежащие взысканию с виновных лиц, допустивших брак, в том числе на суммы признанных поставщиками претензий или компенсаций, присужденных по решению суда за поставку некачественных комплектующих или материалов, а также удержания с работников, если брак произошел по их вине, предусмотренные трудовым законодательством.

Состав себестоимости внутреннего неисправимого и исправного брака и приведен в табл. 2.

Таблица 2

Состав себестоимости внутреннего неисправного и исправного брака

Себестоимость внутреннего неисправного брака:	Себестоимость внутреннего исправного брака:
стоимость использованных сырья и материалов; расходы на оплату труда; соответствующие суммы ЕСН; расходы на содержание и эксплуатацию оборудования; часть общепроизводственных расходов; другие затраты, связанные с изготовлением бракованной продукции	стоимость сырья и материалов, израсходованных при исправлении брака; заработная плата работников, непосредственно осуществляющих исправление брака; соответствующие суммы начисленного ЕСН; доля затрат на содержание и эксплуатацию оборудования и общепроизводственных затрат, приходящаяся на операции по исправлению брака; другие расходы, связанные с исправлением брака.

В молочной промышленности оценка бракованной продукции производится, как правило, исходя из доли основного сырья, использованного на производство продукции, признанной браком.

Внешним считается брак, который выявлен после отгрузки готовой продукции покупателю. Следует заметить, что в молочной промышленности внешний исправимый брак вряд ли возможен, поэтому рассмотрим только внешний неисправимый брак.

В себестоимость неисправного внешнего брака включается:

- производственная себестоимость продукции (изделий), окончательно забракованной потребителем;
- возмещение покупателю затрат, осуществленных им в связи с приобретением этой продукции;
- транспортные расходы по возврату бракованной продукции;
- другие затраты, связанные с изготовлением бракованной продукции.

Как правило, в промышленных организациях внешний брак выявляется не в том месяце, когда про-

дукция была изготовлена, а позднее, когда забракованная продукция уже включена в объем продаж.

Рассмотрим пример составления бухгалтерских корреспонденций в ситуации внешнего неисправного брака.

ОАО «МолЗавод» в соответствии с договором поставки отгрузила розничному магазину 720 пакетов пастеризованного молока 3,2% по цене 34,80 рубля на общую сумму 27 561,6 рублей (в том числе НДС – 2 505,6 руб.) Себестоимость одного пакета молока составляет 19,8 рублей. В процессе приемки товара магазином было обнаружено, что количество молока в 20 пакетах не соответствует норме. Магазином был составлен акт о выявлении брака молочной продукции и выставлена претензия, в которой магазин потребовал вернуть денежные средства за некачественную поставку. Бракованная продукция была возвращена поставщику и принята им к учету в качестве сырья для изготовления творога.

В бухгалтерском учете ОАО «МолЗавод» будет отражено (табл. 3).

Таблица 3

Журнал фактов хозяйственной жизни по учету брака

№	Содержание факта хозяйственной жизни	Сумма, рублей	Корреспонденция	
			Дебет	Кредит
1	Отражена выручка от продажи 720 пакетов молока (720 x 34,80 рубля)	27 561,60	62	90–1
2	Начислен НДС (ставка – 10%)	2 505,60	90–3	68
3	Списана на продажу себестоимость молочных изделий (720 x 19,8 рублей)	14 256,00	90–2	43
4	Отражена прибыль от продажи молочной продукции	10 800,00	90–9	99
5	Получена оплата за молочные изделия	27 561,60	51	62
После обнаружения брака и выставления претензии				
6	Отражена выручка от продажи 20 пакетов молока (20 x 34,80 рубля) (сторно)	696,00	62	90–1
7	Начислен НДС (сторно)	69,60	90–3	68
8	Списана на продажу себестоимость молочных изделий (20 x 19,8 рублей) (сторно)	396,00	90–2	43
9	Списана себестоимость бракованной продукции	396,00	28	43
10	Принято к учету в качестве сырья для производства творога молоко, возвращенное из розничной сети	230,40	10	28
11	Включены в себестоимость продукции текущего периода потери от брака	230,40	20	28
12	Перечислена покупателю сумма претензии	696,00	62	51

Следует заметить, что полученная сумма потерь от брака (за вычетом возможных уменьшений) включается в себестоимость тех видов продукции, по которым выявлен брак по статье «Непроизводительные расходы».

Если в том периоде, в котором выявлен брак, данный вид продукции не производился, то суммы потерь от брака распределяются по видам продукции как общепроизводственные расходы.

Оценка и распределение расходов на брак могут обуславливаться спецификой технологического процесса и калькулирования себестоимости на предприятии. Поэтому необходимо включать в учетную политику предприятия описание метода оценки расходов на брак и последующего распределения этих расходов на себестоимость выпущенной за отчетный период продукции надлежащего качества.

#### Список литературы

1. Методические рекомендации по бухгалтерскому учету затрат на производство и калькулированию себестоимости продукции (работ, услуг) в сельскохозяйственных организациях, утвержденных приказом Минсельхоза РФ от 6 июня 2003 г. № 792.
2. Инструкция по калькулированию себестоимости продукции на предприятиях молочной, маслоперерабатывающей и молочноконсервной промышленности» (утв. Минсельхозпродом РФ 19.03.1996).
3. Постникова Л.В. Методика формирования себестоимости продукции зерновых культур / Л.В. Постникова, Е.А. Бадмаева // Бухучет в сельском хозяйстве. – 2014. – № 6. – С. 34–45.
4. Постникова Л.В. Особенности учета затрат и исчисления себестоимости клубники / Л.В. Постникова // Бухучет в сельском хозяйстве. – 2015. – № 8. – С. 15–20.
5. Постникова Л.В. Особенности учета затрат и калькулирования себестоимости продукции в консервных цехах сельскохозяйственных организаций / Л.В. Постникова, Д.Д. Постникова // Бухучет в сельском хозяйстве. – 2015. – № 10. – С. 27–36.
6. Постникова Л.В. Особенности учета затрат при производстве продукции овцеводства / Л.В. Постникова, Е.А. Бадмаева // Бухучет в сельском хозяйстве. – 2015. – № 9. – С. 43–49.
7. Постникова Л.В. Учет затрат при переработке молока и производстве молочной продукции / Л.В. Постникова // Бухучет в сельском хозяйстве. – 2015. – № 3. – С. 29–37.
8. Акаева А.С. Проблемы формирования и регистрации первичной информации о затратах производства в молочном скотоводстве / А.С. Акаева, А.М. Мусаева // Бухучет в сельском хозяйстве. – 2015. – № 5–6. – С. 33–39.

#### УЧЁТ ЗАТРАТ И КАЛЬКУЛИРОВАНИЕ СЕБЕСТОИМОСТИ ПРОДУКЦИИ В ПРОМЫШЛЕННОМ ПРОИЗВОДСТВЕ

Сафонова К.А.

*РГАСУ-МСХА им. К.А. Тимирязева, Москва,  
e-mail: anatolevna-safonova@yandex.ru*

На современном этапе развития рыночных отношений резко возросло значение эффективности работы субъектов хозяйствования. Большой вес приобретает здесь анализ эффективности производства на уровне экономически самостоятельного предприятия. В этой связи очень важно выявить сущность категории «себестоимость продукции», её связь с эффективностью производства, поскольку последняя, в принципе, есть отношения полезного результата (эффекта) к издержкам на его получение. Это имеет большое значение и для выяснения состава затрат, определяющих её содержание. [2] Только таким образом можно научно обосновать предпосылки, лежащие в основе рационально организованных систем планирования и учёта затрат и калькулирования себестоимости продукции в производстве, и найти пути совершенствования экономической работы на всех уровнях управления.

Метод учёта затрат на производство выражается в определённой последовательности взаимосвязей, приёмов и способов контроля и отражения затрат в документации и регистрах бухгалтерского учёта и на основании созданной информации, калькулирования себестоимости продукции [1].

Каждый элемент метода учёта затрат (классификация затрат, бухгалтерский учёт затрат и калькулирование себестоимости продукции) имеет самостоятельную экономическую сущность. В сельском хозяйстве отсутствует единый подход к определению метода затрат на производство и метода калькулирования себестоимости. Их до сих пор разделяют из-за различных объектов исследования.

Первичный учёт является основной исходной базой для учёта затрат на производство, калькулирование себестоимости продукции. Основной функцией первичного учёта в современных условиях хозяйствования является обеспечение информацией соответствующих служб и систем управления для принятия оптимальных управленческих решений [3].

Системы учёта затрат на производство и калькулирование себестоимости продукции организуется производственным учётом, определяемым как часть системы бухгалтерского учёта, которая формирует данные о затратах и результатах процесса производства для контроля над достижением плановых показателей производства продукции и её себестоимости.

Детализированную аналитику к счетам используют в качестве основного элемента калькуляции себестоимости продукции для определения доли прямых издержек в совокупности затрат предприятия. Следует иметь в виду, что часть затрат из формирования себестоимости продукции на данный момент времени может быть отложена для определения себестоимости будущей продукции при включении в состав незавершенного производства.

Метод учёта затрат на производство и калькулирование себестоимости выбирается предприятием самостоятельно. Правильная организация на предприятиях промышленного производства имеет большое значение для равномерного использования рабочей силы и материальных ресурсов в течение года, что сглаживает сезонный характер производства.

В зависимости от вида производства и особенностей технологии в промышленных производствах могут применяться следующие методы учёта затрат и исчисления себестоимости:

Попроцессный метод применяется в основном в добывающих и «несложных перерабатывающих производствах». Затраты здесь относят непосредственно на тот объект учёта, по которому исчисляются себестоимость продукции (добыча сырья или изготовление продукта). Соответственно для каждого данного производства открывают аналитический счёт, на котором отражают все затраты на производство и весь выход продукции. При этом затраты можно группировать по процессам, операциям или другим элементам технологического цикла.

Показный метод используется в производствах обрабатывающих отраслей, а также при индивидуальном и мелкосерийном производстве.

Попередельный метод зачастую применяют обрабатывающие отрасли с отдельными прерывными стадиями (например, кирпичное производство). Себестоимость готовой продукции при применении попередельного метода складывается из затрат по обработке на каждом переделе и стоимости исходного сырья.

Нормативный метод используется отраслями обрабатывающей промышленности с массовым крупносерийным производством. При нормативном методе фактически объектами учёта и исчисления себестоимости становятся не только конечный продукт, но и его части, детали, операции. Тем самым значительно повышаются оперативные и контрольные функции учёта. Система нормативного метода строится таким

образом, что по каждому объекту фиксируют прямые затраты в пределах исчисленных нормативных затрат и отдельно – суммы отклонений от нормативных затрат. При этом суммы превышения затрат против норм оформляют специальными сигнальными документами. Следовательно, в самой системе учёта заложен контроль над уровнем затрат. [4]

Учёт затрат на предприятиях промышленного производства оформляют первичными документами установленной формы, среди которых наряд на сделанную работу (форма № 130 и 131–АПК), накладная (форма № 264–АПК), лимитно-заборная ведомость (форма № 261–АПК). Данные первичных документов в установленном порядке систематизируют в накопительной ведомости учёта затрат (форма № 301–АПК), отчётах о движении материальных ценностей (форма № 265–АПК). [5]

Одной из объективных причин повышения себестоимости сельскохозяйственной продукции является рост цен в связи с инфляцией на промышленную продукцию (технику, запчасти, удобрения, комбикорм и т.д.), другой – высокие темпы оплаты труда по сравнению с темпами роста его производительности. Существует также ряд субъективных причин. К примеру, при одном и том же уровне и темпах роста цен на продукцию величина себестоимости продукции в разных хозяйствах неодинакова. Обусловлено это, как правило, разным уровнем продуктивности животных и урожайности культур, а также уровнем механизации производственных процессов. Немаловажной причиной влияющей на себестоимость продукции является организация труда. Перерасход на единицу продукции происходит при низком уровне организации труда.

Внедрение интенсивных технологий выращивания культур и животных способствует увеличению объёма производства продукции при одновременном сокращении затрат труда и материальных ресурсов. Ежемесячный анализ издержек позволяет оперативно управлять производственными затратами, не допускать их перерасхода на производство продукции. К примеру, внедрение арендного подряда, организация учёта по центрам ответственности, зависимость зарплаты от объёмов производства заставляют считать каждый рубль, сопоставлять затраты с результатами производства. Это действенный рычаг снижения себестоимости продукции.

Руководству любого предприятия необходимо уделять должное внимание процессу анализа затрат на производство, а также организации бухгалтерского учёта. Это поможет оптимизировать затраты на производство и улучшить производственный контроль и, как следствие, повысить экономическую эффективность хозяйствования.

**Список литературы**

1. Вахрушина М.А. Бухгалтерский управленческий учёт. - М.: Омега-Л, 2013. – 570 с.
2. Глушков И.Е. Бухгалтерский учет на современном предприятии. – М.: КНОРУС, Новосибирск: ЭКОР, 2002.
3. Ивашкевич В.Б. Бухгалтерский управленческий учет: учебник для студентов вузов. – М.: Магистр, 2011. – 574 с.
4. Пизенгольц М.З. Бухгалтерский учёт в сельском хозяйстве. т.2, ч.2. – М.: Финансы и статистика, 2012. – 400 с.
5. Новинченко П.П. Система нормативного учёта и контроля издержек производства // Бухгалтерский учёт. – № 10. – 2011.

**УЧЕТ БИОЛОГИЧЕСКИХ АКТИВОВ**

Степаненко О.А.

*РГАУ-МСХА имени К.А. Тимирязева, Москва,  
e-mail: stepanenkolya92@gmail.com*

Оценка биологических активов занимает в процессе подготовки отчетности сельскохозяйственных предприятий ведущую роль. Биологические активы

могут составлять до 40–50% валюты баланса сельскохозяйственного предприятия, а это основной актив, который генерирует выручку.

Одной из целей использования стандарта МСФО 41 «Сельское хозяйство» российскими предприятиями является равномерное признание выручки. Если бы этот стандарт не применялся, основная часть выручки агрофирм из-за фактора сезонности признавалась бы в третьем квартале (после сбора урожая) [2].

Под биологическим активом следует понимать животных или растения, которые в процессе биологических преобразований (биологического роста) могут давать сельскохозяйственную продукцию и (или) дополнительные биологические активы, а также каким-либо иным способом приносить экономическую выгоду организации.

Бухгалтерский учет биологических активов ведется в целях:

- определения справедливой стоимости или формирования фактических затрат, связанных с принятием активов в качестве биологических активов к бухгалтерскому учету;
- правильного оформления документов и своевременного отражения поступления биологических активов, их внутреннего перемещения и выбытия;
- достоверного определения результатов от биотрансформации биологических активов, признания сельскохозяйственной продукции, продажи и прочего выбытия биологических активов;
- определения фактических затрат, связанных с содержанием биологических активов;
- обеспечения контроля за сохранностью биологических активов, принятых к бухгалтерскому учету;
- проведения анализа использования биологических активов;
- получения информации о биологических активах, необходимой для раскрытия в бухгалтерской отчетности [1].

В соответствии с МСФО 41 биологические активы отражаются в отчетности отдельными статьями. Принятое в российской практике разделение всех активов только на внеоборотные и оборотные в контексте МСФО 41 неприменимо. Биологические активы в бухгалтерской (финансовой) отчетности, формируемой в формате МСФО, следует подразделять на группы по их биологическим свойствам.

Данная проблема в настоящее время может быть решена дополнительной систематизацией и группировкой информации по биологическим активам при трансформации российской отчетности в формате МСФО.

**Список литературы**

1. Макунина И.В., Хоружий Л.И., Матчинов В.А. Международные стандарты финансовой отчетности: Учебное пособие, 2009.
2. Пятов М.Л. Признание биоактивов в отчетности сельскохозяйственных организаций / М.Л. Пятов // Бухгалтерский учет в сельском хозяйстве. – 2009.

**УПРАВЛЕНИЕ ДЕБИТОРСКОЙ И КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ**

Хваленская К.В.

*РГАУ-МСХА им. К.А. Тимирязева, Москва,  
e-mail: khvalenskaya@yandex.ru*

Важными показателями, характеризующими состояние расчетов в любом экономическом регионе, является размер дебиторской и кредиторской задолженности, а также скорость ее обращения. Состояние дебиторской и кредиторской задолженностей, их размеры и качество оказывают большое влияние на финансовое состояние хозяйствующих субъектов.

Под дебиторской задолженностью понимают имущественное право требования экономического

субъекта на получение финансовых и нефинансовых активов, возникающее из обязательств и существующее на определенную дату.

На величину дебиторской задолженности влияют следующие факторы:

- объем продаж и доля в них реализации на условиях последующей оплаты;
- условия расчетов с покупателями и заказчиками;
- политика управления дебиторской задолженностью;
- платежная дисциплина покупателей;
- качество анализа дебиторской задолженности и последовательность в использовании его результатов [3].

В процессе хозяйственной деятельности наряду с дебиторской задолженностью возникает кредиторская. Кредиторская задолженность представляет собой вид краткосрочных обязательств, характеризующих сумму долгов организации, причитающихся к уплате в пользу других юридических и физических лиц (контрагентов), кроме коммерческих банков и заимодавцев.

На величину кредиторской задолженности организации влияют следующие факторы:

- общий объем покупок;
- объем покупок на условиях последующей оплаты;
- условия договоров с контрагентами;
- условия расчетов с поставщиками и подрядчиками;
- степень насыщенности рынка данной продукцией;
- политика управления кредиторской задолженностью;
- качество анализа кредиторской задолженности и последовательность в использовании его результатов.

Учет дебиторской и кредиторской задолженности регулируют следующие основные законодательные и нормативные документы:

- Федеральный закон от 06.12.2011 № 402-ФЗ (ред. от 04.11.2014) «О бухгалтерском учете»
- Приказ Минфина РФ от 29.07.1998 № 34н (ред. от 24.12.2010) «Об утверждении Положения по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации»
- Приказ Минфина РФ от 27.11.2006 № 154н (ред. от 24.12.2010) «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Учет активов и обязательств, стоимость которых выражена в иностранной валюте» (ПБУ 3/2006)»
- Приказ Минфина РФ от 06.07.1999 № 43н (ред. от 08.11.2010) «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчетность организации» (ПБУ 4/99)»
- Приказ Минфина РФ от 13.06.1995 № 49 (ред. от 08.11.2010) «Об утверждении Методических указаний по инвентаризации имущества и финансовых обязательств»
- Приказ Минфина РФ от 31.10.2000 № 94н (ред. от 08.11.2010) «Об утверждении Плана счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций и Инструкции по его применению»
- Приказ Минфина России от 02.07.2010 № 66н (ред. от 06.04.2015) «О формах бухгалтерской отчетности организаций»

Актуальной проблемой становится необходимость управления дебиторской и кредиторской задолженностью. Под управлением дебиторской задолженностью понимается система принятия и реализации решений относительно величины дебиторской задолженности, приводящая к оптимизации денежных потоков организации при минимизации совокупных затрат по управлению дебиторской задолженностью

за определенный период. Элементами этой системы являются факторы, определяющие величину дебиторской задолженности, цели, задачи, принципы, алгоритм, методы и инструменты управления дебиторской задолженностью.

Управление дебиторской задолженностью во многих российских организациях оказывается низкоэффективным, т.е. часто возникают ситуации, когда организация, имея высокую прибыль, не обладает денежными средствами. Поскольку большинство организаций работает по методу начисления, то при отгрузке продукции прибыль лишь формируется и отражается в финансовой отчетности, но не существует в реальном выражении до того момента, пока соответствующая денежная сумма не поступит на расчетный счет в банке.

Основные этапы управления дебиторской задолженностью предусматривают [2]:

- формирование целей и задач управления дебиторской задолженностью, соответствующих финансовой и маркетинговой политике организации;
- проведение анализа дебиторской задолженности в текущем и предшествующем периоде;
- выявление доступных организации ресурсов (финансовых, трудовых и т.д.);
- выбор методов и инструментов управления дебиторской задолженностью, позволяющих реализовать поставленные цели и задачи;
- регламентация использования выбранных методов и инструментов, определение параметров кредитной политики;
- контроль над точностью исполнения утвержденных регламентов.

Далее рассмотрим кредиторскую задолженность. Наличие кредиторской задолженности является нормальным состоянием для большинства организаций различных видов деятельности, при этом грамотное управление ею является залогом благополучия организации.

Главная задача при управлении организацией – недопущение увеличения кредиторской задолженности более некой конкретной для каждой организации величины, соответствующей её финансовому положению. Управление кредиторской задолженностью означает применение организацией наиболее приемлемых для неё форм, сроков, а также объемов расчетов с контрагентами, предполагает избирательный подход к контрагентам организации, дающий возможность:

- оценивать эффективность кредитной политики контрагентов, определять стоимость кредиторской задолженности с учетом скидок, бонусов, отсрочек, кредитных лимитов и обязательств;
- принимать решения о целесообразности работы с контрагентами как на оперативном, так и на стратегическом уровнях;
- повышать рентабельность кредиторской задолженности и организации в целом;
- согласовывать управление кредиторской и дебиторской задолженностью, что позволит повысить финансовую устойчивость организации;
- оперативно выявлять зоны и устранять причины неэффективного управления кредиторской задолженностью;
- мотивировать сотрудников на решение задач управления кредиторской задолженностью.

Комплексная политика управления кредиторской задолженностью организации заключается в обеспечении своевременного начисления и выплаты средств, входящих в ее состав.

Выделим следующие этапы анализа кредиторской задолженности:

– определение структуры общей кредиторской задолженности организации на конец каждого отчетного периода, анализ динамики рассчитанных показателей за ряд лет;

– определение величины просроченной кредиторской задолженности в общей ее структуре;

– обеспечение контроля за своевременностью начисления и выплаты средств в разрезе отдельных видов кредиторской задолженности;

– сравнение величин дебиторской и кредиторской задолженности организации, а также анализ динамики их изменений за ряд отчетных периодов.

Таким образом, управление дебиторской и кредиторской задолженностью организации должно опираться на комплексный анализ задолженностей. В научной и учебной литературе достаточно подробно изложена методика анализа дебиторской и кредиторской задолженности, включая анализ динамики, структуры по экономическому составу и возрасту образования, оборачиваемости. Также рекомендуется анализировать условия договоров, систему предоставляемых скидок и санкций за несвоевременную оплату.

На сегодняшний день дебиторская и кредиторская задолженности является неотъемлемой частью денежных отношений и имеет огромное значение в деятельности любой организации. Величина данных задолженностей может существенным образом влиять на формирование конечных показателей экономической деятельности организации, именно поэтому необходимо создание эффективного управления и анализа дебиторской и кредиторской задолженностей. Это позволит контролировать состояние расчетов с дебиторами и кредиторами, снижать риск невозврата дебиторской задолженности и образования просроченной задолженности, а также определять потребность в дополнительных ресурсах для покрытия задолженности.

#### Список литературы

1. Постникова Л.В. Повышение квалификации. Актуальные вопросы бухгалтерского учета и налогообложения в сельском хозяйстве. Тема 4. Новое в учете денежных средств и расчетов с дебиторами и кредиторами // Бухучет в сельском хозяйстве. – 2014. – № 8. – С. 66–70.
2. Валинуров Т.Р., Трофимова Т.В. Специфика оценки дебиторской и кредиторской задолженностей предприятия // Международный бухгалтерский учет. – 2014. – № 3.
3. Ботвич А.В., Бугакова Н.М., Забурская А.В., Паbst А.В. Дебиторская и кредиторская задолженность предприятий: анализ и управление // Научные итоги года: достижения, проекты, гипотезы. – 2014. – №4.
4. <http://www.consultant.ru/>.

#### ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ НАЛОГОВОГО УЧЕТА В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ

Цикулаева С.В.

ФГБОУ ВО РГАУ-МСХА им. К.А.Тимирязева, Москва,  
e-mail: Sweetlanka920722@gmail.com

Сельское хозяйство с его промышленным сектором, осуществляющим переработку сельхозпродукции, является особой отраслью, результатами деятельности, которой пользуются все остальные сферы. Отрасль, от которой во многом зависит благосостояние всего общества, переживает глубокий кризис. Кризисная ситуация, и ее преодоление с помощью эффективного использования налоговых инструментов, определили актуальность выбранной для исследования темы.

Налоговые отношения государства с производителями сельхозпродукции строятся на единых принципах налогообложения всех хозяйствующих субъектов, но с применением множества льгот.

Одним из способов регулирования социально – экономических процессов на селе является ЕСХН. Под

ЕСХН понимается система налогообложения для производителей сельскохозяйственной продукции, которой могут пользоваться предприниматели и компании, отвечающие показателям гл. 26.1 НК России.

Доход от прямой деятельности сельскохозяйственных производителей не должен быть менее 70%.

Невыгодно будет пользоваться данной системой крупным компаниям с высоким производственным уровнем, так как они будут терять налоговую сумму на добавленную стоимость, возмещаемую бюджетом.

В соответствии со ст. 346.8 НК России величина налоговой ставки равна 6% в зависимости от числа сотрудников, объема прибыли, вида выпускаемых сельскохозяйственных товаров и категории налогоплательщика. Субъекты федерации могут регулировать размер ставки.

Налоговую нагрузку на сельскохозяйственные предприятия нельзя считать чрезмерно высокой, так как она гораздо ниже, чем в других отраслях экономики. Речь идет не столько о тяжести налогового бремени, сколько о неэффективности всей системы налоговых отношений. Так, например, налоговая нагрузка в сельском хозяйстве России в 2014 году составила 3,4%, в строительстве – 12,3%, в транспорте и связи – 7,8%, Производство и распределение электроэнергии, газа и воды – 4,8% (расчет без учета поступлений в фонды по страховым взносам). Также, следует отметить, что размеры налоговых отчислений возросли, по сравнению с предыдущим годом (2,9%), что свидетельствует об увеличении объема производства и доходов.

Основной документацией является налоговая декларация.

Упрощение налогообложения производителей сельскохозяйственной продукции, ясность и предсказуемость налоговых правил будут стимулировать его развитие и одновременно обеспечат высокий уровень собираемости налогов.

При исследовании учета в сельскохозяйственных кооперативах Владимирской области, наблюдалось отсутствие или недостаточность ведения аналитического учета в целях ЕСХН.

Для более детального учета формирования доходов и расходов необходимо использовать дополнительные счета, открываемые к счету 90 «Продажи». При этом сведения для отражения оборотов по счету 90, должны собираться в учетных регистрах. Правильная организация учета доходов, расходов позволит достоверно исчислить финансовые результаты от сельскохозяйственной деятельности. Однако, следует понимать, чтобы обеспечить правильное отражение на счетах бухгалтерского учета данных о доходах и расходах предприятия, необходимо позаботиться об организации внутреннего контроля за формированием финансовых результатов. При этом нет четких рекомендаций, как и каким образом, данный контроль должен осуществляться на предприятиях сельскохозяйственного сектора. Это, дает предпосылки о самостоятельном формировании инструментов внутреннего контроля, индивидуально для каждого хозяйствующего субъекта. Рекомендуется ссылаться уже на накопленный опыт в отечественной и зарубежной практике.

Следует обратить внимание на то, что с января 2016 года налогоплательщики, использующие ЕСХН, могут не учитывать налог на добавленную стоимость. Такие изменения в определении расходов и доходов при вычислении налоговой базы внесены для исключения двойного налогообложения. Уплаченные суммы НДС не будут включаться в затраты при вычислении сельскохозяйственного налога.

На создание необходимых условий для ведения сельскохозяйственной деятельности направлена Государственная программа развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013–2020 годы, а так же ускоренного импортозамещения до 2018 г.

Российские аграрии сталкиваются с пятью глобальными проблемами: колебанием курса рубля, удорожанием импорта, высокими ставками по кредитам, высоким уровнем проблемных долгов, проблемами поставок из-за рубежа.

Кризисные процессы в экономике серьезно усугубили проблемы аграрного сектора, а для выполнения плана по импортозамещению их решение должно быть найдено в короткие сроки.

С учетом предложений Минсельхоза, на 2015–2020 годы на поддержку аграриев в рамках госпрограммы дополнительно должны направить

568,2 миллиарда рублей. Приоритеты по импортозамещению – наращивание объема производства тепличных овощей, плодов и ягод, свинины и птицы. Увеличение финансирования, по расчетам Минсельхоза, позволит снизить импортные поставки мяса скота и птицы, а также овощей к 2020 году почти на 70%, молочных продуктов – на 30%, плодово-ягодной продукции – на 20%.

#### Список литературы

1. Налоговый Кодекс РФ.
2. Зайнуллина С.Ф. Особенности учета и контроля доходов и расходов, финансовых результатов в сельском хозяйстве / С.Ф. Зайнуллина // Молодой ученый. – 2015. – №8. – С. 528–532.
3. Хрипкова Е.П. Актуальные проблемы налогообложения субъектов аграрного сектора экономики и пути их решения/ Е.П. Хрипкова // Материалы VI Международной студенческой электронной научной конференции «Студенческий научный форум». – 2014.
4. Специальные налоговые режимы: Учебное пособие по дисциплине / М.А. Шадрин, К.А. Нурбаганова, 2014. – ФГОУ ВПО РГАУ – МСХА им. К.А. Тимирязева, 2014. С.132
5. Гончаренко Г.А. Система налогообложения в сельском хозяйстве России в современных условиях, 2012. – С.20–21.

### Секция «Бизнес-информатика»,

научный руководитель – Чусавитина Г.Н., канд. пед. наук, профессор

#### ПУТИ МИНИМИЗАЦИИ РИСКОВ В ИНТЕРНЕТ-БАНКИНГЕ

Василько Ф.А., Чернова Е.В.

Магнитогорский государственный технический  
университет им. Г.И. Носова, Магнитогорск,  
e-mail: grobovshik666@gmail.com

При осуществлении дистанционного банковского обслуживания возникает множество рисков. Основная проблема состоит в обеспечении доверенности среды исполнения банковских приложений. При этом собственно банки, имея необходимые средства и специалистов (или возможность таких специалистов привлечь со стороны), обычно оказываются достаточно защищенными, тогда как на стороне клиента очень часто возникают проблемы. Многие банки придерживаются той точки зрения, что клиент должен защищаться самостоятельно, и минимизируют собственные риски составлением клиентского договора, по которому практически всю ответственность за возможные проблемы несет клиент. Такая стратегия не совсем корректна, так как для минимизации рисков необходимы усилия обеих сторон (в том числе с целью снижения репутационных рисков).

«На мой взгляд, банк должен предоставить клиенту возможность применения наиболее современных и адекватных в отношении текущего уровня рисков средств защиты (и желательнее обеспечить возможность выбора)» – пишет в своей статье Сергей Котов, эксперт по информационной безопасности компании «Алладин Р.Д.» [1]. Клиент должен с пониманием ситуации (а понимание возникает не само по себе, здесь тоже требуются усилия обеих сторон) сопоставить собственную оценку рисков с возможными затратами на их минимизацию и сделать осознанный выбор: осуществлять ли защиту собственных средств, и если да, то каким образом. Отсюда следует вторая задача банка: донести до клиента, который не обязан быть специалистом в области информационной безопасности, суть проблемы и объяснить разницу между предлагаемыми средствами защиты и особенностями их эксплуатации.

Что происходит со средой исполнения банковских программ на стороне клиента? Во-первых, зачастую клиенты используют одни и те же компьютеры и для повседневной деятельности, и для работы с интернет-банкингом. Эти же компьютеры используются и для доступа к самым разным ресурсам Интернета,

поэтому риск заражения компьютера вредоносными программами, нацеленными на атаку систем дистанционного банковского обслуживания, очень велик. Но, даже формально понимая это, многие клиенты экономят на антивирусной защите и устанавливают программное обеспечение от совершенно неизвестных производителей либо бесплатные варианты с усеченной функциональностью. Здесь же возникает проблема, связанная с самими программами интернет-банкинга, их модулями, библиотеками, которые устанавливаются на компьютере пользователя. Вариант сотрудничества, когда от пользователя не требуется установка, значительно более надежен, поскольку если компьютер вдруг окажется зараженным, неизвестно, как это отразится на интернет-банкинге и личной информации клиентов.

Во-вторых, тонкое место любого интернет-банкинга – вопрос аутентификации: клиент должен быть уверен, что он попал в банк, а банк соответственно должен быть уверен, что к нему обратился клиент. Все старые средства аутентификации типа логин-пароль на данный момент не актуальны. Успешная атака на такие варианты защиты проходит очень легко, и потеря средств практически гарантирована. Минимум, который банк должен предложить клиенту, – двухфакторная аутентификация. Прежде всего, это USB-токены (или смарт-карты), в которых хранение ключей и сертификатов реализовано на аппаратном уровне в не извлекаемом виде.

Однако и наличие одних лишь средств двухфакторной аутентификации на данный момент уже не гарантирует от потерь. Крайне желательно иметь не просто двухфакторную, а многофакторную аутентификацию (т.е. дополнять аутентификацию по токenu или смарт-карте еще одним фактором). Некоторые банки уже предлагают клиентам варианты с дополнительным введением одноразовых паролей. Эта система может быть реализована по-разному: как в виде OTP-токенов, так и с использованием SMS-канала. Хорошим вариантом дополнительного фактора аутентификации является биометрия. Она может использоваться как средство доступа к токenu, если считыватель смарт-карты оснащен еще и биометрическим датчиком. Применение биометрии делает перехват пароля к USB-ключу гораздо более проблематичным.

Основная проблема состоит в том, что 100%-ной защиты от угроз не существует, и она не решается раз и навсегда. Верная стратегия состоит в том, чтобы

увеличить стоимость атаки, таким образом понижая вероятность самой атаки и ее эффективность. Разумеется, это требует инвестиций и продуманного подхода к информационной безопасности со стороны банков, но в противном случае трудно ожидать стабильного дохода от такой приобретающей постепенно массовый характер услуги, как интернет-банкинг.

Управление рисками интернет-банкинга рекомендуется организовывать таким образом, чтобы обеспечить контроль за данным видом дистанционного банковского обслуживания в целом, в том числе в рамках функционирования аппаратно-программного обеспечения систем интернет-банкинга, осуществления отдельных операций и используемых при этом массивов банковских данных.

При организации управления рисками интернет-банкинга и принятия внутренних документов кредитной организации рекомендуется учитывать:

1. Высокие темпы инновационных процессов в технологиях интернет-банкинга;

2. Рост зависимости кредитной организации от информационных технологий в целом и от эффективности построения внутрибанковских автоматизированных систем;

3. Интеграцию новых интернет-технологий в действующие внутрибанковские автоматизированные системы;

4. Повышенную степень риска при осуществлении операций с применением систем интернет-банкинга ввиду возможности легализации (отмывания) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма [2];

5. Необходимость совершенствования процессов управления банковской деятельностью и внутреннего контроля с учетом применения интернет-технологий;

6. Необходимость повышения квалификации служащих кредитной организации и совершенствования управления рисками интернет-банкинга.

Развитие интернет-банкинга в России способствовало разработке Банком России мер по организации постоянного наблюдения за процессами расширения и модернизации данного вида банковского обслуживания. С июля 2004 г. введено в действие Указание, устанавливающее порядок информирования кредитными организациями Банка России об использовании интернет-технологий. Документ предусматривает сбор посредством специально разработанной отчетной формы определенных сведений о применяемых банками интернет-технологиях, об их организационном обеспечении, а также об условиях применения [3].

На основе аналитической обработки данной информации Банк России получает сведения о текущем развитии технологий интернет-банкинга в отечественной банковской системе, одновременно формируя представление о круге проблем в данной области, требующих определенного регулирования. Так, например, в декабре 2007 г. Банк России, выражая обеспокоенность рядом негативных явлений и инцидентов, затрагивающих сайты российских банков (сетевые атаки, а также попытки неправомерного получения персональной конфиденциальной информации о пользователях), рекомендовал банкам в договорах с провайдерами интернет-услуг предусматривать принятие ряда специальных мер по восстановлению работоспособности их ресурсов в случае возникновения чрезвычайных ситуаций, оговорив обязательства сторон и ответственность контрагентов за несвоевременное исполнение [4].

В рекомендациях Банка России по организации управления рисками, возникающими при осуществлении операций с применением систем интернет-

банкинга, подчеркивается, что обеспечение эффективного управления ими является одной из целей внутреннего контроля. Согласно этим рекомендациям, оптимальная модель управления рисками в данной сфере должна включать следующие компоненты:

1. Квалифицированная политика информатизации, в том числе внедрения и развития технологий интернет-банкинга, проводимая руководством кредитной организации и обеспечивающая полноценность системы – выполнение предполагаемых функций банковского обслуживания;

2. Тщательно продуманная архитектура автоматизированной банковской системы [5];

3. Адекватные меры по обеспечению информационной безопасности по всему информационному контуру интернет-банкинга, гарантирующие доступность и непрерывность банковского обслуживания, а также защиту информации от несанкционированного доступа, модификации либо уничтожения;

4. Организация внутрибанковских процессов и процедур, соответствующих масштабу, технологической и технической сложности предоставляемого обслуживания клиентов посредством интернет-банкинга;

5. Отлаженная система внутреннего контроля, охватывающая всю технологическую цепочку интернет-банкинга и организационную структуру, начиная с руководства банка [6];

6. Эффективная система финансового мониторинга, оказывающая противодействие попыткам использования системы интернет-банкинга в противоправных целях;

7. Содержательное и всеобъемлющее организационное, информационное, методическое и консультационное обеспечение клиентов;

8. Оптимальные с точки зрения минимизации сопутствующих рисков взаимоотношения кредитной организации со своими провайдерами и вендорами.

Рекомендации Банка России учитывают и трансграничный характер услуг интернет-банкинга. Так, банкам рекомендуется выявлять возможные дополнительные источники рисков, возникающих в связи с нарушением законодательства зарубежных государств или территорий, а также дополнительные факторы рисков, относящихся к иным юрисдикциям, в том числе к соблюдению рекомендаций ФАТФ [7].

В настоящее время подход Банка России к организации банковского надзора в области интернет-банкинга в значительной мере сводится к наблюдению за процессами, происходящими в этой сфере, выявлению основных факторов или источников рисков, сопутствующих применению данной технологии услуг, а также разработке методического обеспечения управления рисками.

Для решения вопросов обеспечения кибербезопасности Банком России было принято решение создать в Главном управлении безопасности и защиты информации Банка России Центр мониторинга и реагирования на компьютерные атаки в кредитно-финансовой сфере.

Основной целью деятельности центра является организация и координация работ по направлению комплексного противодействия противоправным действиям при предоставлении организациями кредитно-финансовой сферы финансовых услуг и услуг по переводу денежных средств с использованием информационных и телекоммуникационных технологий, а также противодействия компьютерным атакам на информационные ресурсы ОКФС.

Работа данного центра организуется по трем направлениям:

• ведение мониторинга и анализа всех видов инцидентов информационной безопасности, формиро-

вание единой базы данных уязвимостей, видов инструментария атак;

- оперативное предоставление участвующим в этой работе банкам аналитической и «горячей» информации о новых угрозах и атаках;

- взаимодействие с правоохранительными органами в расследовании инцидентов и пресечении активности «высокотехнологичной преступности».

На сегодняшний день есть несколько первоочередных задач в области регулирования применения систем ДБО, связанных с минимизацией последствий реализации кибератак:

- повысить качество нормативно-правового обеспечения в области кибербезопасности в условиях ДБО;

- повысить уровень надежности аппаратно-программного обеспечения систем ДБО;

- организовать мероприятия, направленные на повышение финансовой грамотности населения по вопросам кибербезопасности;

- организовать подготовку (переподготовку) специалистов ОКФС по вопросам обеспечения кибербезопасности;

- расширить функции внутреннего контроля в ОКФС за счёт учета новых источников рисков, связанных с недостатками в обеспечении кибербезопасности (в т.ч. в условиях ДБО).

Успешное развитие дистанционных банковских услуг в кредитно-финансовой сфере (в первую очередь – завоевание доверия клиентов к данному виду обслуживания) может быть только в условиях обеспечения должного уровня кибербезопасности (включая надежность и защищенность аппаратно-программного обеспечения систем ДБО). Регулирующие органы должны создать работоспособную систему обеспечения кибербезопасности в кредитно-финансовой сфере, в том числе специальные надзорные подразделения, способные осуществлять как дистанционный надзор, так и надзор «на местах» (инспекционные проверки по тематике надежности и защищенности систем ДБО от кибератак).

Продолжением политики регулятора в области обеспечения кибербезопасности должны быть рекомендации для ОКФС, направленные на повышение качества управления рисками, источниками, возникновения которых могут быть «удачно реализованные»

компьютерные атаки. Необходимо обеспечить своевременную подготовку (переподготовку) специалистов в области кибербезопасности (включая специалистов риск-подразделений и служб внутреннего контроля). Совершенствовать системы управления рисками и системы внутреннего контроля в ОКФС за счет учета новых источников типичных банковских рисков, связанных с появлением новых киберугроз (в т.ч. с появлением целенаправленных атак на системы дистанционного банковского обслуживания) [8].

Исходя из всего вышеизложенного, можно определить основные способы минимизации рисков в интернет-банкинге:

1. Создание единой базы возможных угроз и видов хакерских атак;

2. Повышение нормативно-правового обеспечения в дистанционном банковском обслуживании;

3. Повышение качества и надёжности аппаратно-технических ресурсов используемых при создании, использовании и сопровождении интернет-банкинга;

4. Повышение уровня грамотности населения в вопросах совершения финансовых операций в сети интернет, путём подробного консультирования специалистами кредитных организаций клиентов, при оформлении интернет-банкинга.

#### Список литературы

1. Котов С. Безопасность интернет-банкинга / С. Котов // Банковские технологии. – 2012. – №2. – С. 46–49. (дата обращения 20.12.2015).

2. Российская Федерация. Государственная дума. Федеральный закон 07.08.2001 № 115–ФЗ (ред. 29.06.2015) о противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма // (Дата обращения 19.12.2015).

3. Возникновение риска потери финансовой устойчивости в кредитной организации при использовании системы интернет-банкинга. Режим доступа: <http://dogend.ru/docs/index-447670.html> (дата обращения 20.12.2015).

4. Интернет-банкинг, как собственное казначейство клиента. Режим доступа: <http://www.klerk.ru/bank/articles/254280/> (дата обращения 20.12.2015).

5. Банковские продукты: сущность, виды и перспективы развития. Режим доступа: <http://bibliofond.ru/view.aspx?id=648233> (дата обращения 20.12.2015).

6. Бухгалтерия.ру. Интернет-банкинг: экономия ресурсов или «зона риска»? Режим доступа: <http://www.buhgalteria.ru/article/p133313> (дата обращения 20.12.2015).

7. Интернет-банкинг. Режим доступа: <http://www.grandars.ru/student/bankovskoe-delo/internet-banking.html> (дата обращения 20.12.2015).

8. PCI DSS.RU by Digital security. Пути снижения рисков реализации кибератак на дистанционное банковское обслуживание. Режим доступа: <http://pcidss.ru/articles/239.html> (дата обращения 20.12.2015).

### **Секция «Государственные и муниципальные финансы: состояние, проблемы и перспективы повышения эффективности управления», научный руководитель – Андреева О.В., канд. экон. наук**

#### **ПРОБЛЕМА ПОВЫШЕНИЯ ПЕНСИОННОГО ВОЗРАСТА В РОССИИ**

Кочетова А.И.

ФБОУ ВО РГЭУ РИНХ, Ростов-на-Дону,  
e-mail: ia20085@rambler.ru

Пенсионный возраст – одна из важнейших характеристик пенсионной системы, показывающая на каком году жизни пенсионер может воспользоваться благами социального государства. На сегодняшний день, в России данный показатель установлен на уровне 55 лет для женщин и 60 лет для мужчин. Жители северных регионов, а также сотрудники вредных и опасных производств могут выходить на пенсию гораздо раньше.

Активные дебаты о повышении пенсионного возраста начались после кризиса 2008–2009 годов. В 2010 году дефицит Пенсионного фонда России

(ПФР) впервые превысил 1 трлн. рублей и составил 4,1% ВВП. [1]

За пять последних лет сбалансировать пенсионную систему так и не удалось. Собираемые страховые взносы не покрывают объем выплачиваемых пенсий. И решать вопрос приходится за счет бюджета. Как отмечает председатель совета директоров Европейского Пенсионного фонда Евгений Якушев, в 2015 году дефицит пенсионного бюджета составил 623 млрд. рублей. За последние шесть лет доля трансферта федерального бюджета в бюджете ПФР занимала от 62% в 2010 году и до 36% в 2015 году. [2] Примерно четверть расходов бюджета – это вынужденный трансферт в ПФР. По словам эксперта, разбалансировке пенсионной системы способствовали принятые ранее решения о валоризации пенсий (переоценка стажа, полученного в СССР), ускоренной индексации размеров пенсий, введении льготных тарифов страховых

взносов для ряда отраслей, снижении ставок страховых взносов с 26 до 22%. Из гаранта стабильности пенсионной системы государство в какой-то момент незаметно превратилось в донора.

Проблема пенсионного возраста крайне дискуссионная. Экономические аргументы сталкиваются с социальными, поэтому неудивительно, что за повышение пенсионного возраста выступают в основном финансисты и экономисты – это Министерство финансов, первый вице-премьер Игорь Шувалов, глава РСПП Александр Шохин, бывший экс-министр Алексей Кудрин, руководитель экономической экспертной группы Евсей Гурвич.

В группу же противников такого решения входят в основном политики и социальный блок правительства. Это Президент РФ Владимир Путин, глава Правительства Дмитрий Медведев, вице-премьер Ольга Голодец, министр труда и социальной защиты Максим Топилин, член Совета Федерации Валерий Рязанский, руководитель комитета Государственной Думы Сергей Исаев.

Министерство труда и социальной защиты предлагает начать поэтапное повышение пенсионного возраста с государственных служащих. Поэтапный вариант предполагает повышение пенсионного возраста на полгода в течение двух-трех лет, после чего пенсионный возраст начнет расти на год за год.

Финансово-экономический сектор в Правительстве совместно с Министерством труда и экспертным сообществом прорабатывают различные альтернативы:

- Уравнивание пенсионного возраста для женщин и мужчин на уровне 60 лет;
- Повышение до 58 лет у женщин, 63 у мужчин;
- Более радикальное повышение до 60 и 65 соответственно.

Дискуссию о повышении пенсионного возраста реанимируют всякий раз, когда пенсионная система начинает испытывать дефицит средств, и необходимы рычаги, с помощью которых ее можно вернуть в состояние равновесия. Сторонники данного предложения приводят следующие аргументы:

1. В России один из самых низких пенсионных возрастов в мире, 55 лет для женщин и 60 лет для мужчин. Он был установлен в 1932 году на основе обследований рабочих, выходящих на пенсию по инвалидности, и с тех пор не повышался, хотя характер и условия труда заметно изменились.

2. Население России стареет: в 1939 и 1959 годах доля лиц 60 лет и старше составляла соответственно 6,7% и 9,0%, а в 2015 году – уже более 20%. [3]

3. Пятая часть всех пенсионеров работает. Среди пенсионеров по старости занят почти каждый четвертый, а среди тех, кто оформил пенсию недавно, работу имеют более половины. Это означает, что реальной утраты трудоспособности с достижением пенсионного возраста не происходит и его можно повысить.

Противники повышения пенсионного возраста утверждают, что, несмотря на финансовую привлекательность этого шага, есть весомые демографические, социальные и экономические доводы, свидетельствующие о том, что Россия к нему не готова. Вот самые распространенные из них:

1. Продолжительность жизни в сравнении с другими странами, имеющими сопоставимый уровень развития, крайне мала, особенно для мужчин. Ожидаемая продолжительность жизни российских мужчин практически не изменилась с тех пор, как в стране появилось государственное пенсионное обеспечение. Не меньшее значение имеет и то, что в России фиксируется высокая смертность.

2. Западные страны озабочены сокращением численности трудоспособного населения и, в частности,

проблемой ухода пожилых с рынка труда. Между тем в России, где пенсионный возраст значительно ниже, занятость людей в возрасте 55–59 лет довольно велика. При этом уровень общей безработицы остается достаточно высоким, создание рабочих мест отстает от темпов экономического роста, и вряд ли можно говорить о том, что экономике сейчас нужны дополнительные трудовые ресурсы.

Источник в администрации президента сообщил, что повышение пенсионного возраста в 2016 году не планируется. Противоположную позицию занимает Антон Силуанов, ратующий за его повышение и резкое снижение социальной нагрузки на бюджет. Депутат Ольга Баталина апеллирует к тому, что нынешний стандарт был установлен более 75 лет назад, стало быть, его пересмотр возможен. Глава Министерства труда Максим Топилин заявил, что на разработку мер и экономического обоснования повышения возраста уйдет около года. Анализируя его высказывания, как профильного специалиста, приходим к выводу, что пенсии в 2016 году будут доступны с обычного возраста.

Согласно официальной версии, озвучиваемой не первый год, соотношение работающих россиян к количеству получающих пенсию планомерно приближается и должно сравняться к 2025–2030 годам. Продолжительность жизни в России растет, и по сведениям Федеральной службы государственной статистики сейчас достигла среднего показателя по стране в 70,93 лет.

Экспертное сообщество склоняется к тому, что повышение стоит ожидать в 2017–2018 году, когда кризисный период будет ещё ощущаться, а настроения в Правительстве не сменятся в пользу более социально-ориентированных. Возможно как общее повышение для обоих полов пенсионеров на 5 лет, так и упомянутое уравнивание женщин и мужчин. Последний вопрос обсуждается отдельно.

На самом деле, повышение пенсионного возраста в России – далеко не единственный способ свести бюджет. При этом он и не самый лучший, так как традиционно решение проблем подобным образом вызывает социальную напряженность.

В действительности увеличить поступления в бюджет можно разными путями, например, путем увеличения государственного долга. На сегодняшний день основной объем внешних заимствований приходится на крупнейшие корпорации. При этом долг государства остается на низком уровне. На международных рынках он составляет, по сведениям Министерства финансов, 54 млрд. долларов США. Еще на 5,37 трлн. рублей выпущено долговых обязательств внутри страны.[4] В целом необходимые 3 трлн. рублей на ближайшие три года можно собрать именно этим путем.

Целый ряд экспертов склонны считать, что такой подход решил бы одновременно две задачи: и финансирование бюджета, и стерилизацию денежной массы.

Тем не менее, вопрос о повышении пенсионного возраста в будущем, как бы не решилась проблема финансирования бюджетного дефицита сегодня, остается открытым.

Россия, как и другие страны с развитой системой пенсионного обеспечения и стареющим населением, нуждается в изменении условий пенсионного обеспечения, включая повышение границ пенсионного возраста, которые одновременно являются границами трудоспособности. При этом особенности демографического развития России таковы, что она не может позволить себе быстрое и радикальное повышение пенсионного возраста мужчин и женщин.

Стоит надеяться, что Россия, пережив трудные времена, сможет пополнить содружество подлинно цивилизованных, правовых и социальных стран, где права граждан в сфере социального обеспечения имеют первостепенное значение, как и права в иных сферах.

#### Список литературы

1. Бюджетный кодекс Российской Федерации от 31.07.1998 № 145-ФЗ.
2. Стратегия развития пенсионной системы РФ до 2030 г. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/law/hotdocs/>.
3. Колтюбенко Д.И. Из пенсии слова не выкинешь. В правительстве вновь обсуждают повышение пенсионного возраста с 2018 года [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://npf.investfunds.ru/news/47545>.
4. Самофалова О.Ю. Повышение пенсионного возраста – вопрос решенный [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://vz.ru/economy/2015/4/17/739983.html>.
5. Суховерхов А.А. Повышение пенсионного возраста в России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://allinvestments.ru/povyshenie-pensionnogo-vozrasta-v-rossii>.
6. Официальный сайт Пенсионного фонда России: раздел «Пресс-центр». – Режим доступа: [http://www.pfrf.ru/index.php?chapter\\_id=3299&data\\_id=22688&do=view\\_single](http://www.pfrf.ru/index.php?chapter_id=3299&data_id=22688&do=view_single).
7. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat\\_main/rosstat/ru/statistics](http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics).

### ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ФИНАНСОВЫЙ КОНТРОЛЬ В СФЕРЕ ГОСУДАРСТВЕННЫХ И МУНИЦИПАЛЬНЫХ ЗАКУПОК: ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА

Тоичко Н.Ю.

*ФГБОУ ВО «Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)», Ростов-на-Дону,  
e-mail: [punchito093@yandex.ru](mailto:punchito093@yandex.ru)*

Государственный финансовый контроль выступает ключевым звеном системы управления общественными финансами, обеспечивает эффективное государственное управление механизмом образования, распределения и использования денежных фондов государства и муниципальных образований. В настоящее время роль и значение финансового контроля в финансовой системе лишь усиливается.

Одним из элементов системы государственного и муниципального финансового контроля является государственный и муниципальный финансовый контроль в сфере государственных и муниципальных закупок. Контроль при финансировании публичных нужд должен обеспечивать эффективное расходование бюджетных средств, создание условий для повышения эффективности финансового управления в публично-правовых образованиях для выполнения государственных (муниципальных) функций, обеспечения потребностей граждан и общества в государственных (муниципальных) услугах, увеличения их доступности и качества. [3, с. 6]. Конечный результат финансового обеспечения системы государственных и муниципальных закупок возможен только при законном и эффективном использовании денежных средств соответствующих бюджетов.

В настоящее время одной из задач бюджетной политики нашей страны является переход к режиму жесткой экономии, который предполагает достижение максимально возможного мультипликативного экономического и социального эффекта от использования бюджетных средств и управления государственной и муниципальной собственностью. При принятии решений о финансировании должны быть определены ожидаемые результаты и установлены индикаторы, позволяющие отслеживать их достижение. Иными словами, речь идет о контроле за целевым и эффективным использованием бюджетных средств с применением аудита эффективности, который позволяет определить, насколько экономно, производительно

и результативно органы исполнительной власти и получатели бюджетных средств используют последние при решении поставленных задач.

Целями написания данной статьи является анализ последних изменений системы государственных и муниципальных закупок в Российской Федерации, выявление проблем, с которыми сталкиваются контролирующие органы при реализации своих полномочий по контролю в сфере госзакупок.

Концепция регулирования публичных закупок в России базируется на идее о необходимости максимально полной регламентации процедуры размещения заказов и создания многоуровневой системы административного контроля действий государственных и муниципальных заказчиков, уполномоченных органов, конкурсных аукционных и котировочных комиссий и иных организаций, «обслуживающих» данный процесс. [9, с.27]

В 2014 году произошли коренные изменения в системе государственных и муниципальных закупок. С 1 января 2014 года вступил в силу Федеральный закон от 05.04.2013 N 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд», который заменил Федеральный закон от 21 июля 2005 года N 94-ФЗ «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд». Разработчиками был учтен имеющийся опыт осуществления государственных и муниципальных закупок, а также международная практика, в том числе основные положения модельного законодательства Комиссии ООН по праву международной торговли.

Федеральный закон от 05.04.2013 N 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» призван существенно повысить качество обеспечения государственных (муниципальных) нужд за счет реализации системного подхода к формированию, размещению и исполнению государственных (муниципальных) контрактов. При этом закон о контрактной системе должен обеспечить прозрачность всего цикла закупок от планирования до приемки и анализа контрактных результатов, предотвратить коррупцию и другие злоупотребления. Им регулируются отношения, связанные с прогнозированием и планированием обеспечения государственных и муниципальных нужд в товарах, работах, услугах, осуществлением закупок товаров, работ, услуг для госзаказчиков, мониторингом, контролем, аудитом за соблюдением требований законодательства.

Основные изменения, которые внес Федеральный закон от 05.04.2013 N 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» в практику осуществления закупочной деятельности [4, с.53].

– расширение сферы действия законодательства в части стадий процесса обеспечения государственных (муниципальных) нужд и регламентирование тех стадий, которые не относятся напрямую к процессу выбора поставщика, подрядчика, исполнителя (далее также – контрагент), в том числе:

- введение требований об обосновании закупки и возможности ее общественного обсуждения;
- детализация требований обоснования цены;
- допущение возможного выведения из-под действия этого закона части закупок бюджетных учреждений;
- требование применения этого закона организациями, не руководствующимися им по общему правилу;
- введение института централизованных закупок;

– расширение количества способов размещения заказа, точнее определения контрагентов;

– установление более определенных требований к приобретаемым товарам, работам, услугам (нормирование, детализация требований к описанию предметов контрактов, определение идентичных и однородных товаров);

– введение дополнительного регулирования порядка исполнения контрактов, в том числе:

– установление порядка приемки товаров, работ, услуг по контракту;

– установление права заказчика на односторонний отказ от исполнения контракта.

В новом законе было увеличено количество контролирующих органов. В соответствии с Федеральным законом от 05.04.2013 N 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» и иными нормативными правовыми актами, правовыми актами, определяющими функции и полномочия государственных органов и муниципальных органов, контроль в сфере закупок осуществляют следующие органы контроля в пределах их полномочий [1, п.1 ст.99]:

1) федеральный орган исполнительной власти, уполномоченный на осуществление контроля в сфере закупок, контрольный орган в сфере государственного оборонного заказа, органы исполнительной власти субъекта Российской Федерации, органы местного самоуправления муниципального района, органы местного самоуправления городского округа, уполномоченные на осуществление контроля в сфере закупок;

2) федеральный орган исполнительной власти, осуществляющий правоприменительные функции по кассовому обслуживанию исполнения бюджетов бюджетной системы Российской Федерации, финансовые органы субъектов Российской Федерации и муниципальных образований, органы управления государственными внебюджетными фондами;

3) органы внутреннего государственного (муниципального) финансового контроля, определенные в соответствии с Бюджетным кодексом Российской Федерации.

Добавлены новые субъекты, действия (бездействие) которых можно обжаловать – это уполномоченные учреждения, должностные лица контрактной службы, контрактные управляющие. В качестве лиц, имеющих право на подачу жалобы, появились осуществляющие общественный контроль общественных объединений, объединения юридических лиц.

Контрактная система предусматривает создание института общественного контроля за проведением госзакупок. Это особенно важно в условиях участвующих случаев нецелевого расходования бюджетных средств заказчиками работ. Общественный контроль осуществляется в целях реализации принципов контрактной системы в сфере закупок, содействия развитию и совершенствованию контрактной системы в сфере закупок, предупреждения, выявления нарушений требований законодательства Российской Федерации. Общественные объединения, объединения юридических лиц наделены правом на подачу жалобы в отношении действия (бездействия) уполномоченных учреждений, должностных лиц контрактной службы, контрактных управляющих.

Так, Общероссийским народным фронтом был в 2013 году создан проект «За честные закупки» – открытая интернет-площадка для борьбы с коррупцией, расточительством и неэффективным использованием бюджетных средств в сфере публичных закупок. Сегодня он объединяет более 4000 активистов со всей

России. За это время активистами ОНФ было выявлено сомнительных закупок на сумму 168 млрд руб. [9]

Следующая новация – расширение полномочий контролирующих органов. рассматривающего жалобы и проводящего плановые и внеплановые проверки. Контрольный орган в сфере закупок наделен правом проводить внеплановую проверку не только в случае подачи жалобы, но и при поступлении иной информации о нарушении законодательства РФ, в том числе и из единой информационной системы.

В частности, Федеральная антимонопольная служба и ее территориальные органы наделены теперь полномочиями по осуществлению контроля за соблюдением при осуществлении закупок требований к энергетической эффективности товаров, работ, услуг, в том числе за наличием в документации о закупке, извещении об осуществлении закупки или в проекте контракта требований в отношении энергетической эффективности, предъявляемых к закупаемым товарам, работам, услугам для государственных или муниципальных нужд.

Следует отметить, что в настоящее время эффективной реализации правовых норм, регулирующих сферу финансового контроля государственных и муниципальных заказов, закупок, контрактов, препятствует ряд проблем. Так, по оценкам Счетной палаты эффективность системы государственных и муниципальных закупок крайне низкая, экономия на торгах по сравнению с 2013 годом в настоящее время снизилась на 2% [6, с.6]. В качестве одной из причин возникающих проблем при реализации нововведений можно назвать тот факт, что многие положения Федерального закона от 05.04.2013 N 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» еще не вступили в силу.

Сложность и постоянное обновление законодательной базы в сфере государственных и муниципальных закупок приводят к дублированию функций контрольных органов и способствуют увеличению нарушений при расходовании бюджетных средств. Кроме того, не предусмотрены конкретные меры ответственности заказчика за конечный результат, что негативно влияет на эффективность проведения контрольных мероприятий.

Таким образом, современная контрактная система в сфере закупок товаров, работ, услуг по-прежнему нуждается в совершенствовании, причем речь идет не только о дальнейшем поэтапном вводе в действие отдельных положений 44 Федерального закона, но и об устранении существующих пробелов законодательства в части осуществления контроля за расходованием бюджетных средств в рамках закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд. Необходимо устранить дублирование полномочий и обеспечить эффективное взаимодействие контрольных органов. Все методы и способы аудита, надзора и контроля в сфере государственных и муниципальных закупок должны осуществляться через призму эффективности, рациональности использования бюджетных средств, поскольку именно государственные и муниципальные закупки в системной связи с задачами, стоящими перед уполномоченными органами государственной власти, обеспечивают финансирование и реализацию публичных нужд.

**Список литературы**

1. Федеральный закон от 05.04.2013 № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» // Справочно-правовая система КонсультантПлюс.  
2. Программа повышения эффективности управления общественными (государственными и муниципальными) финансами

на период до 2018 года (утверждена распоряжением Правительства Российской Федерации от 30.12.13 № 2593-р) [Электронный ресурс]. – URL: [http://www.minfin.ru/common/upload/library/2014/01/main/Programma\\_30122013.pdf](http://www.minfin.ru/common/upload/library/2014/01/main/Programma_30122013.pdf).

3. Государственная программа Российской Федерации «Управление государственными финансами и регулирование финансовых рынков» (утверждена Постановлением Правительства РФ от 15.04.2014 N 320) [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.minfin.ru/ru/performance/budget/govprog/gosfin/>.

4. Бакина И.С. Анализ первого опыта применения Закона о контрактной системе. Основные проблемы / И.С. Бакина // Актуальные проблемы права: материалы III междунар. науч. конф. (г. Москва, ноябрь 2014 г.). – М.: Буки-Веди, 2014. – С. 52–54.

5. Гусева Т.А. Государственный и муниципальный контроль в сфере государственных (муниципальных) закупок // Конкурентное право. – 2014. – № 2. – С. 43 – 45.

6. Мереминская Е.И. Госзакупкам не хватает плана // Ведомости. – № 3888 от 05.08.2015. – С. 5–7.

7. Охтырская М.В. Проблемные вопросы организации размещения государственных закупок в России // Юрист ВУЗа. – 2015. – № 11. – С. 41–44.

8. Отчет проекта «За честные закупки» за май 2015 г. [Электронный ресурс] – URL: [https://zachestnyezakupki.onf.ru/files/Отчет\\_3ЧЗ\\_май\\_2015.pdf](https://zachestnyezakupki.onf.ru/files/Отчет_3ЧЗ_май_2015.pdf).

9. Саттарова Н.А. Некоторые вопросы финансового контроля при осуществлении государственных и муниципальных закупок // Юридический мир. – 2014. – № 1. – с. 26–33.

### **Секция «Инновационное развитие экономики», научный руководитель – Рудакова О.Ю., канд. экон. наук**

#### **НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ ВНЕШНЕТОРГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ АЛТАЙСКОГО КРАЯ**

Савинцева Н.В.

*Алтайский государственный университет, Барнаул,  
e-mail: takeown@bk.ru*

В условиях современной мировой экономики, в основе которой лежит международное разделение труда и международная интеграция, важно для каждой страны проводить целостную внутреннюю и внешнюю политику. Одним из наиболее важных факторов, влияющих на активность и включенность экономики России в мировые хозяйственные связи, становится преобладание непосредственного участия отдельных регионов РФ во внешнеэкономической деятельности.

Алтайский край располагается на юго-востоке Западной Сибири. Его площадь составляет 168 тыс. км (или около 1% территории России, более 3% площади Сибирского федерального округа), что по данному признаку позволяет ему занимать 24 строчку в рейтинге субъектов Российской Федерации и 10-е место в Сибирском федеральном округе. По этому показателю территория края превосходит территорию таких государств, как Азербайджан, Армения, Грузия, Таджикистан. Территориальное пространство региона свободно вмещает в себя вместе взятые Бельгию, Данию, Швейцарию, Нидерланды и Люксембург. К граничащим с краем регионам относятся: Новосибирская область, Кемеровская область, Республика Алтай, Республика Казахстан (протяжённость государственной границы – 843,6 км).

Алтайский край находится на пересечении трансконтинентальных транзитных грузовых и пассажирских потоков, в непосредственной близости к крупным сырьевым и перерабатывающим регионам. По территории края проходят автомагистрали, соединяющие Россию с Монголией, Казахстаном, железная дорога, связывающая Среднюю Азию с Транссибирской магистралью, международные авиалинии. Суммарная длина автомобильных дорог общего пользования составляет около 55 тыс. км. По этому показателю Алтайский край занимает первое место в Российской Федерации. Выгодное географическое положение региона и его высокая транспортная доступность открывают широкие возможности для установления прочных экономических и торговых связей межрегионального и международного уровней. Названные обстоятельства формируют территориальные преимущества региона в части интеграции в международную экономику.

Внеэкономическая деятельность Алтайского края является существенным фактором для социально-экономического развития городов края и региона в целом. Положительная динамика развития международных связей Алтайского края, говорит о заинте-

ресованности иностранных партнеров и их серьезном намерении в долгосрочном сотрудничестве, что благоприятно влияет на экономический фон края и страны. Стоит отметить, что Алтайский край, как аграрный край, успешно проявляет себя и в других отраслях, таких, как машиностроение, пищевая, фармацевтическая, химическая и металлургическая промышленность, значительную часть составляет оборонная промышленность.

Крупнейшими экспортерами края являются: ОАО «Алтай-Кокс», ОАО «Алтайвагон», ЗАО «Барнаульский патронный завод», ОАО ПО «Алтайский шинный комбинат» и др.

Для обзора процесса импортозамещения Алтайского края был проведен анализ структуры импортной промышленной продукции и сырья, поставляемых на предприятия города, с целью выявления свободных сегментов предпринимательской деятельности. Анализ информации происходил по следующим категориям: сферы деятельности фирмы, занимающиеся импортом; страны-экспортеры; наименование сырья; количество закупок импортируемой продукции; наличие на территории РФ аналогичного производства импортируемой продукции. Было выявлено, что основные организации, импортирующие продукцию – это фирмы, занимающиеся изготовлением и пошивом одежды, текстиля; компании-производители электротехнической продукции; предприятия пищевой промышленности.

Основной объем закупок импортируемого сырья и комплектующих происходит в Германии, Китае, и Белоруссии. Кроме того, закупка осуществляется в Турции, Чехии, Швеции, Польше и Малайзии.

Товарная структура импорта Алтайского края достаточно разнообразна. Так, фирмы по пошиву одежды и текстиля закупают, прежде всего, ткань, пряжу, фурнитуру. Компании, занимающиеся производством и изготовлением электротехнической продукции, закупают конденсаторы, чипы и микросхемы разных типов. Предприятия пищевой промышленности каждый квартал закупают импортные ароматизаторы, сухофрукты, какао-порошок и сухое молоко. Главными причинами таких закупок за пределами РФ являются: отсутствие производства вышеописанной продукции, производство продуктов ненадлежащего качества и недостаточного разнообразия ассортимента.

По данным «Сибирского таможенного управления», внешнеторговый оборот Алтайского края за 9 месяцев 2014 года составил 516,6 млн. долларов США. Из которых экспорт составляет 337,1 млн. долларов, а импорт 179,5 млн. долларов. Однако показатель 2014 года уменьшился на 14,9% к показателям 2013 года, когда внешнеторговый оборот края составлял 606,9 млн. долларов США, из которых доля экспорта – 378,5 млн. долларов, импорт – 228,4 млн. долларов.

Если сравнивать товарооборот 2013 года со странами дальнего зарубежья, с товарооборотом 2014 года, то стоит отметить сокращение на 16,7%, со странами СНГ – на 9,9% и составил 370,1 млн. долларов США и 146,5 млн. долларов США соответственно. Такие отрицательные данные можно объяснить сложной и нестабильной экономической ситуацией в мире с начала 2014 года по сегодняшний день, также важную роль играет резкое изменение курса евро и доллара по отношению к рублю.

Внешнеторговые сделки осуществлялись с партнерами из 85 стран дальнего и ближнего зарубежья, что обеспечили 71,6% стоимостного объема товарооборота в 2014 году, а со странами СНГ – 28,4%.

Согласно данным о «Товарообороте по странам – основным торговым партнерам за 9 месяцев 2014 года» первое место занимает Китай – 117,6 млн. долларов, Узбекистан – 68,8 млн. долларов, США – 50,8 млн. долларов, Украина – 25,4 млн. долларов, Германия – 24,8 млн. долларов, Афганистан – 19 млн. долларов, Киргизия и Таджикистан – по 18 млн. долларов, Финляндия – 17,5 млн. долларов, Монголия – 14,4 млн. долларов, Чешская республика – 12,6 млн. долларов, Латвия – 11 млн. долларов, Соединенное Королевство – 10,4 млн. долларов, Италия – 9 млн. долларов, Нидерланды – 7,5 млн. долларов, Азербайджан – 7,1 млн. долларов, Индия – 6,4 млн. долларов, Туркменистан – 5,8 млн. долларов, Турция – 5,5 млн. долларов, прочее – 65,9 млн. долларов.

На территории Российской Федерации внешне-торговые сделки осуществили 633 участника ВЭД Алтайского края.

Экспорт Алтайского края за 2014 год составил 337,2 млн. долларов США и уменьшился 10,9% по сравнению с 2013 годом. Экспортные сделки осуществлялись с партнерами из 61 страны дальнего и ближнего зарубежья. В 2014 году экспорт товаров в страны дальнего и ближнего зарубежья уменьшился на 21,2%, а в страны СНГ увеличился на 11,7%. Приведенные выше данные показывают, что на период 14 года Алтайский край стал больше импортировать товары в страны СНГ, а именно Узбекистан – 63,4 млн. долларов, Таджикистан – 17,7 млн. долларов, Киргизия – 17,2 млн. долларов, Азербайджан – 7 млн. долларов. В товарной структуре экспорта преобладали древесина и целлюлозно-бумажные изделия – 25,3%, минеральные продукты и топливо – 23%, продовольственные товары (включая алкогольные напитки и табак) и сырье для их производства – 20,9%. В структуре импорта основную долю составила продукция машиностроения – 45%.

Подводя итоги внешнеэкономической деятельности Алтайского края за 2014 год, стоит отметить снижение стоимостных объемов товарооборота, при этом физический объем поставок продукции увеличился в экспорте на 14%, но уменьшился в импорте на 5,2%.

Такое сокращение импорта можно объяснить уменьшением поставок машиностроительной и химической продукции из стран СНГ и зарубежья.

Однако внешнеэкономическая деятельность Алтайского края за 9 месяцев 2014 года обеспечила 1,7% стоимостного объема товарооборота.

**Секция «Компьютерные технологии  
и моделирование экономических процессов»,  
научный руководитель – Магомедгаджиев Ш.М., канд. экон. наук, доцент**

**МОБИЛЬНЫЙ БАНКИНГ В РОССИИ**

Ахмедова М.Ю.

*Дагестанский государственный университет, Махачкала,  
e-mail: miasat@yandex.ru*

История развития мобильного банкинга начинается с 1992 г., когда финский банк Merita Nordbanken Group включил в коммерческую эксплуатацию соответствующие сервисы. В 2000-е годы, с ростом пользователей мобильных телефонов, это направление мобильных услуг активно развивается, в большей степени, в традиционно технически продвинутых регионах, таких как: Юго-Восточная Азия, США и в некоторых странах Европы.

Согласно докладу аналитической компании Berg Insight, количество пользователей мобильного банкинга увеличилось с 20 млн. (в 2013 году) до 913 млн. (в 2014 году). Таким образом, примерно 65% пользователей от общемирового количества сосредоточены в Азиатско-Тихоокеанском регионе, который становится рынком сбыта мобильного банкинга. Важную роль эта финансовая услуга сыграет также на Ближнем Востоке и в Африке, как свободных рынков сбыта услуги. А в Европе и Северной Америке мобильный банкинг будет в основном расширять существующие он-лайн сервисы, так как мобильные телефоны будут чаще использоваться для доступа в Интернет (около 110 млн. владельцев сотовых телефонов в странах Европы и 80 млн. – в Северной Америке) [1].

Мобильный банкинг – это управление банковским счетом с помощью планшетного компьютера (iPad, HTC

Flyer, Samsung Galaxy Tab и пр.), смартфона или обычного телефона, а для этого на мобильное устройство необходимо загрузить специальное приложение [2].

Для совершения банковских операций требуется интернет-канал (обычный или мобильный – 3G, GPRS), а некоторые транзакции осуществляются с помощью отправки СМС-сообщений. До появления смартфонов, именно СМС-банкинг и считался мобильным-банкингом.

В настоящее время приложения для мобильного банкинга представляют собой приложения для интернет-банкинга с урезанным функционалом, адаптированные под небольшие экраны смартфонов и под операционные системы, устанавливаемые в мобильных устройствах.

Прогнозируется, что мобильный банкинг обещает быть все более функциональным, чем просто обычный интернет-банкинг, в силу того, что мобильные устройства с каждым днем предоставляют больше удобств для использования клиентом технологий голосовой идентификации и создания шаблонов платежей с помощью встроенной в телефоны камеры и прочего прогресса.

Развитие мобильной связи предоставило банкам возможность выходить на розничный рынок (реализовать маркетинговую концепцию «банк, который всегда с тобой») не вкладываясь в развитие филиальной торговой сети.

А владельцы сотовых телефонов получили возможность сэкономить, учитывая тот факт, что транзакции мобильного банкинга обходятся в среднем на 15–20% дешевле традиционных.

Мобильный банкинг позволяет (при наличии сети Интернет) своим клиентам совершать множество банковских операций из любого уголка мира, таких как:

- осуществлять переводы денежных средств (между различными счетами, в том числе в разных валютах, в различных банках);
- оплачивать услуги сотовых операторов, кабельного телевидения, жилищно-коммунальные услуги;
- оплачивать покупки и покупать/продавать валюту;
- открывать вклады и получать информацию о состоянии своего счета (остатке денежных средств, последних транзакциях и задолженностях);
- получать информационную поддержку (SMS-сообщения банка о новых услугах, изменениях в тарифах и прочем);
- временно блокировать /разблокировать услугу мобильного банкинга.

Мобильный банкинг работает в любое время суток и в любой точке планеты, таким образом, контроль использования своих денежных средств осуществим в режиме реального времени.

Одним из важных преимуществ мобильного банкинга по сравнению с интернет-банкингом является высокая степень персонализации. Любой мобильный сервис позволяет устанавливать с клиентом личный контакт.

Мобильный банкинг – это высокотехнологичный банковский сервис, который удобен, безопасен и надежен и имеет многоступенчатую систему защиты.

Выделим три основные характерные особенности мобильного банкинга:

1. Каждая финансовая операция подтверждается вводом PIN-кода, который проверяется непосредственно SIM-картой и не передается по каналам связи. В случае неправильного трехкратного ввода PIN-кода банковское приложение на SIM-карте блокируется;

2. При совершении любой операции формируется электронная подпись клиента.

3. Все операции проходят авторизацию в процессинговом центре банка, во время которой производится идентификация клиента и проверка его электронной подписи, а также проверка достаточности средств для совершения операции.

Основой мобильного банкинга являются технология WAP и беспроводной доступ в глобальную сеть Интернет.

Существуют следующие условные модели мобильного банкинга:

1) SMS-banking. SMS-банкинг основан на технологии передачи коротких сообщений (Short Message Service) – специального канала передовой связи для передачи служебной информации.

2) Wap-banking. Возможности wap-банкинга гораздо шире, чем sms-банкинга. Очевидным преимуществом WAP-банкинга является его удобство для пользователя: возможность навигации по сайту банка, наглядное представление и удобный ввод информации (в том числе буквенной).

3) JAVA-banking. Клиент устанавливает на своем мобильном телефоне JAVA-приложение. Достоинства: максимально возможная наглядность (дизайн меню с иконками, кнопками и т.п.), относительная простота обновления, фактически отсутствие дополнительных расходов для клиента. Основными недостатками являются значительные сложности в настройке GPRS [3].

В модели мобильного банкинга, присутствуют три связанных концепта:

- 1) мобильный учет;
- 2) мобильный брокер;
- 3) мобильное финансовое информационное обслуживание.

Именно за системами WAP-банкинга будущее, так как они обеспечивают максимально возможный уровень удобства клиента, именно на этой платформе перспективно стоить и развивать системы мобильного банкинга.

Компания J'son & Partners Consulting провела ежегодное исследование российского рынка мобильного банкинга и выявила, что его оборот в 2014 году превысил 15,2 млрд. рублей [4].

По международным оценочным прогнозам, оборот мобильного банкинга в 2015 году увеличится на 30%, а среднегодовой темп роста с 2014 по 2018 годы составит 28%.

В рамках данного исследования был проведен экспресс-опрос пользователей мобильного банкинга в России, результаты которого демонстрируют, что банковское мобильное приложение является эффективным каналом продвижения банковских услуг.

Более половины респондентов отметили, что используют мобильный банкинг стабильно один раз в неделю.

Значительная доля респондентов отмечает, что регулярно осуществляет переводы между своими счетами и счетами других людей, оплачивает телекоммуникационные услуги и переводит деньги с карты на карту.

Так же, аналитики J'son & Partners Consulting провели сравнение приложений мобильного банкинга, и выявили 30 наиболее упоминаемых в данном контексте российских банков.

При сравнении были проанализированы приложения по 40 показателям, включая функциональные возможности, опыт взаимодействия, дизайн и оценки в магазинах приложений.

По результатам сравнения, лучшими приложениями были признаны мобильные банки Тинькофф Банка, Рокетбанка и Инстабанка.

Одну из самых продвинутых систем мобильного банкинга на будущий период разрабатывает Сбербанк России, который заявил о том, что готовит приложения для 30 тыс. мобильных устройств с учетом технологических особенностей смартфонов – наличия функциональных кнопок и даже размера экрана и т. д.

В данный момент наиболее оперативно банки выпускают приложения для мобильного банкинга, ориентированные на устройства Apple: смартфоны iPhone и планшетные компьютеры iPad. Так же, помимо Сбербанка, о выпуске подобных приложений объявили многие крупные кредитные организации: Альфа-Банк, Райффайзенбанк, «ЮниКредит» и др.

В век продвинутых технологий, с помощью мобильного телефона любой владелец пластиковой карты банка сможет:

- 1) получить информацию об изменениях счета;
- 2) покупать/продавать валюту и совершать денежные переводы;
- 3) пополнять счета на других картах и оплачивать коммунальные услуги, мобильную связь, Интернет и др.;
- 4) заблокировать пластиковую карту в случае утери или хищения и многое другое [2].

Отметим, что для пользования мобильным банкингом не нужно иметь ни компьютер, ни доступ в Интернет, – необходим только мобильный телефон стандарта GSM и банковское платежное приложение на SIM-карте, которую можно получить в отделениях банка.

SMS-банкинг имеет похожий сервис для операций с банковским счетом. Но вся разница состоит в том, что для подключения данной услуги не нужно устанавливать программное обеспечение на мобильный телефон.

История развития мобильного банкинга в России значительно опаздывает от мировой. Только к началу 2000-х годов в России началась реализация первых банковских мобильных сервисов, а уже в 2014 году российский рынок интернет-банкинга уже вырос в 2 раза (с 590 млрд. рублей – в 2013 году до 1,14 трлн. рублей в 2014 году) по подсчетам аналитиков финансовой компании «БКС Премьер». При этом, количество россиян, использующих интернет-банкинг для управления своими банковскими счетами, за 2014 год выросло на 51 %, как свидетельствуют данные агентства Markswest Rank&Report. На сегодняшний день уже 66 %, или 23,3 млн. российских интернет-пользователей в возрасте от 18 до 64 лет, проживающих в городах с населением от 100 тыс. человек, пользуются интернет-банкингом для частных лиц [6].

И несмотря на то, что 2015 год стал непростым для банковского бизнеса и банки сокращали офисные сети, они не перестают активно инвестировать в ИТ-технологии.

Но у большинства российских банков мобильный банкинг по-прежнему ограничен рассылкой SMS об операциях по счету и не позволяет дистанционно управлять счетами.

По данным компании i-Free, занимающейся разработкой и дистрибуцией мобильного контента, этой услугой в крупных банках пользуются до 30 % держателей карт. Также с помощью SMS можно направить в банк запрос, в ответ на который клиенту сообщат остаток на счете, сумму минимального платежа по кредиту или другую интересующую его информацию.

Но есть российские банки, позволяющие клиенту с помощью мобильного телефона производить различные платежи и переводить деньги со счета на счет (в частности, ВТБ24, Альфа-Банк, Сбербанк, Банк Москвы, Росбанк).

Таким образом, на сегодняшний день российский рынок мобильного банкинга имеет большой потенциал для роста. Однако в отличие от западных банков, российские банки пока не спешат массово инвестировать в развитие данного направления.

Крупнейшими российскими банками, активно продвигающими услуги мобильного банкинга в настоящее время являются ВТБ 24, Альфа-Банк, Росбанк, Сбербанк и Ситибанк.

#### Список литературы

1. Мобильный банкинг: 913 миллионов пользователей в 2014 году. <http://www.content-review.com/articles/9313/>.
2. Мобильный банкинг. [http://www.banki.ru/wikibank/mobilniy\\_banking/](http://www.banki.ru/wikibank/mobilniy_banking/).
3. Алексахин, А. Настоящее и будущее мобильного банкинга. <http://bankir.ru/analytics/it/3/76383>.
4. Мобильный банкинг в РФ: прогнозы рынка, поведение пользователей, рейтинг приложений. [http://mogu.by/news/finans/mobilniy\\_banking\\_v\\_rf\\_prognози\\_rinka\\_povedenie\\_polzovatelei\\_reiting\\_prilozhenii.html](http://mogu.by/news/finans/mobilniy_banking_v_rf_prognози_rinka_povedenie_polzovatelei_reiting_prilozhenii.html).
5. Internet Banking Rank 2015. <http://www.banki.ru/news/research/?id=7938238>.

#### СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ АВТОМАТИЗИРОВАННЫХ СИСТЕМ УПРАВЛЕНИЯ РЕСУРСАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ В РОССИИ

Магомедова А.М.

*Дагестанский государственный университет, Махачкала,  
e-mail: albina.magomedova2030@mail.ru*

Развитие систем для автоматизации бизнес-процессов шло по пути последовательного усложнения и интеграции различных систем в едином пакете. Сначала появились системы планирования потребностей в материалах MRP (materials requirements planning), на смену им пришли более сложные системы планирования производственных ресурсов MRP II (manufacturing resource planning). И уже на смену MRP II пришли системы ERP. Рынок ERP-систем фор-

мировался, как интегрированные пакеты для крупных корпораций. Наиболее известные решения были предложены компаниями SAP, Oracle, Baan, PeopleSoft, JD Edwards. В 2000-х годах появились системы для малого и среднего бизнеса, среди наиболее известных поставщиков можно назвать Microsoft и Sage Group [1].

Для российских компаний в 90-е годы был злободневным вопрос, как проводить автоматизацию своего бизнеса. Дело в том, что в компаниях к тому времени уже образовался большой лоскутный набор различных разрозненных систем и перед ними встал вопрос – что делать дальше? Снести все и строить новые единые системы автоматизации или развивать существующие ИТ-системы путем дальнейшей интеграции. При этом если выбирать первый путь, то какие системы ставить, отечественные или зарубежные?

На этот вопрос невозможно дать однозначный ответ, так как решение зависит от конкретных задач автоматизации, крупности предприятия и возможного набора уже установленных систем. ERP-системы – один из наиболее сложных по функционалу продуктов среди бизнес-систем. Обычно платформы включают не менее десятка блоков, автоматизирующих все ключевые участки деятельности компании [4].

Опрошенные компанией TAdviser ИТ-специалисты говорят, что к наиболее часто внедряемым контурам относятся дистрибуция, производство и финансы. Реже всего, по мнению экспертов ИС, используется такой функциональный блок как «зарплата» и «кадры». Чаще всего это связано с тем, что у компаний на момент внедрения ERP уже установлены кадровый блок и блок учета зарплат. Кроме того, иностранные системы довольно сложно адаптировать под российское кадровое делопроизводство, поэтому пользователи ставят российские программы.

Достаточно редко среди функциональных блоков ERP-систем в России используют планирование продукции (Production Planning – PP), управление качеством (Quality Management – QM), расширенное управление складом (Extended Warehouse Management – EWM), управление цепочками поставок (Supply Chain Management – SCM), а также управление имущественными фондами и активами, управление себестоимостью, слабо используются функции корпоративного управления ресурсами [6].

Много лет компания IDC проводит исследование российского ERP-рынка. Последние годы примерно половину рынка занимает компания SAP, быстро росла доля «1С», забирая проценты у своих конкурентов. Уже к 2010 году «1С» занимала долю около четверти рынка. К 2012 году «1С» заняла прочную 2-ю позицию, однако показала самую низкую динамику по сравнению с пятеркой лидеров. Доля SAP, по данным IDC, составила 49,9% (рост в абсолютных показателях – 13,3%), «1С» – 29,2% (+1,8%), Oracle – 8,0% (+16,8%), Microsoft – 6,8% (+7,9%), «Галактика» – 2,0% (+36,9%). Результаты 2013 года показывают, то расстановка сил осталась прежней за исключением того, что Microsoft опередила Oracle: SAP (49,9%), «1С» (30,5%), Microsoft (7,8%), Oracle (5,6%), «Галактика» (1,9%). Их суммарная доля – 95,7% рынка (год назад – 95,9%). Два поставщика – SAP и «1С» контролируют более 80% рынка [3].

В 2013 году IDC оценила рынок объем рынка в \$1,07 млрд, что на 5,9% больше по сравнению с предыдущим годом (\$1,015 млрд). Объем российского рынка систем управления предприятием будет расти в течение ближайших пяти лет в среднем на 3,4% ежегодно, поддерживаемый спросом со стороны предприятий процессного производства и сферы торговли, доля которых на рынке составила более 40%.

По мнению аналитиков IDC, стабильный прирост клиентской базы идет главным образом за счет малого и среднего бизнеса. Во многих случаях клиенты предпочитают комплексным и дорогим системам внедрение узкоспециализированных функциональных компонентов, например, EAM, HRM или CRM. Растет спрос на вертикально ориентированные решения. Такой выбор обусловлен не только сократившимися IT-бюджетами, но и растущей зрелостью самих заказчиков касательно вопросов, связанных с использованием ИТ для автоматизации их бизнес процессов.

Ожидается, что рост рынка будет поддерживаться за счет спроса со стороны предприятий процессного производства, сферы торговли, ЖКХ, транспорта и государственных учреждений. Также прогнозируется рост интереса к решениям ERP-систем у учреждений здравоохранения, образования и муниципального сектора [2].

Осенью 2014 года аналитический центр TAdviser опубликовал собственный обзор рынка ERP-систем в России, который в 2013 г., который, по их данным, составил \$95,4 млрд (включая продажу лицензий, услуг по внедрению и сопровождению программ, а также облачных сервисов). В своих предсказаниях относительно дальнейшего развития ситуации TAdviser с IDC не соглашается, давая более консервативную оценку перспективам развития этого сегмента. TAdviser отмечает замедление спроса на ERP-системы, начавшееся еще в 2012 г., и на обозримую перспективу дает умеренно негативный прогноз (причем, в рублях). По итогам 2014 г., в зависимости от реализуемых макроэкономических сценариев, рынок в лучшем случае сохранится на уровне плато, а в худшем потеряет до 5–7% своего объема, отмечают в компании.

О стагнации на рынке свидетельствует снижение числа ERP-проектов в базе TAdviser в 2013 г. относительно предыдущих периодов. Всего на июль 2014 г. их насчитывалось 7,6 тыс., из которых в 2012 г. было завершено 634 проекта, а в 2013 – уже только 433.

Результаты опроса, проведенного на сайте РБК осенью 2014 года показывают популярность решений SAP и 1С среди российских компаний. Более 50%

среди 870 пользователей ERP-системами пользуются решениями этих двух компаний. 11% и 10% принадлежат системам производства Microsoft и Oracle, 5% используют собственные разработки. Отличия от данных TAdviser объясняются тем, что на графике выше приведено количество проектов, а в опросе участвовали конечные пользователи. В частности платформа SAP устанавливается, как правило, в крупных организациях, поэтому количество внедрений оказывается не столь высокое, однако на ней работает много сотрудников [5].

Среди трендов последнего времени аналитики многих исследовательских компаний отмечают стремление предприятий оптимизировать свои расходы на ИТ и более эффективно использовать уже имеющиеся системы. В результате на рынке начинает расти спрос на облачные решения и узкоспециализированные приложения.

На российском рынке достаточно быстро растет количество предложений получить доступ к платформе «1С» из облака, развитием таких возможностей занимаются многочисленные франчайзи компании. ИТ-компании отмечают, что преимущественно спрос на такие решения формируют средний и малый бизнес. Что касается решений западных вендоров, то пока их использование из облака ограничено узким кругом проектов, отмечают аналитики TAdviser.

В области мобильного доступа большинство крупнейших вендоров ERP-систем на российском рынке либо уже предлагает соответствующие клиенты для мобильных платформ, либо готовит их скорый выпуск [7].

#### Список литературы

1. Саак А.Э., Пахомов Е.В., Тюшняков В.Н. Информационные технологии управления 2-е изд. – СПб.: Питер, 2013. – 575 с.
2. Анхимюк В.Л., Олейко О.Ф., Михеев Н.Н. Теория автоматического управления. – М.: Дизайн ПРО, 2013. – 352 с.: ил.
3. Коноплева И.А., Хохлова О.А., Денисов А.В. Информационные технологии, уч. п. 2-е изд. – Проспект, 2013. – 422 с.
4. Федотова Е.Л. Информационные технологии и системы: Учебное пособие. – М.: ИД «Форум»: ИНФРА-М, 2013. – 352 с.
5. Никоза А.В. Компьютерные технологии в области автоматизации и управления: Учебник. – СПб.: 2012. – 328 с.
6. Автоматизированные информационные технологии в экономике / под ред. проф В.И. Лойко, 2-е изд., 2013. – 402 с.
7. ERP-решения и системы управления предприятием // www.belerp.com.

### **Секция «Маркетинговые исследования и экономика в сфере АПК», научный руководитель – Леушкина В.В., канд. сельхоз. наук**

#### **СОЗДАНИЕ ДОЧЕРНЕГО ПРЕДПРИЯТИЯ С ЦЕЛЬЮ ПОЛУЧЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ ДЛЯ ОРГАНИЗАЦИИ ТЕПЛИЧНОГО ХОЗЯЙСТВА НА ПРИМЕРЕ СПК «БОЛЬШЕВИК» МОСКАЛЕНСКОГО РАЙОНА ОМСКОЙ ОБЛАСТИ**

Копейкин М.О., Леушкина В.В., Фролова В.В.

ФГБОУ ВО «Омский ГАУ», Омск,  
e-mail: iarril@mail.ru

Государственная поддержка малого бизнеса за последние годы показала положительные результаты, так только за 2015 год на поддержку малого бизнеса в Омской области направлено более 315 млн. рублей [1].

В условиях продуктового эмбарго, перестройки экономики на импортозамещение, поддержка малого бизнеса в целом, и сельского хозяйства в частности, являются разумными шагами, предпринимаемыми правительством для преодоления сложного экономического положения.

В связи с этим, достаточно перспективным является организация уже действующими сельскохозяйственными предприятиями дочерних компаний, с целью получения государственной поддержки на развитие нового для них бизнеса.

Для эффективного развития и привлечения денежных средств СПК «Большевик» Москаленского района рекомендуется организовать дочернюю компанию.

Для начала, необходимо привести справочную информацию о будущей материнской компании – СПК «Большевик» Москаленского района. Показатели представлены в табл. 1.

При подаче заявок на получение господдержки в виде грантов или субсидий, определяется соответствие предприятия критериям малого и среднего бизнеса. Данные критерии установлены Федеральным Законом № 209-ФЗ от 24.07.2007 г. Такие критерии по среднесписочному количеству работников представлены в табл. 2.

Показатели размеров СПК «Большевик» за 2012–2014 гг.

Таблица 1

Показатели	Годы			2014 г. в % к 2012
	2012 г.	2013 г.	2014 г.	
Денежная выручка, тыс. руб.	95012	116481	141240	148,65
Прибыль, тыс. руб.	21102	37836	36448	172,72
Площадь с.-х. угодий, га	6139	6139	6139	100,00
в т.ч. пашня	6139	6139	6139	100,00
Поголовье скота, голов	4046	4041	3979	98,34
в т.ч. коровы молочного направления, гол.	1350	1350	1350	100,00
лошади, гол.	138	121	113	81,88
Среднегодовая стоимость основных производственных фондов, тыс.руб.	146470	165790	191233	130,56
Число работников, чел.	260	259	249	95,77

Предельные значения средней численности работников для каждой категории субъектов малого и среднего предпринимательства

Таблица 2

Категории субъектов МСП	Предельные значения средней численности работников	Предельные значения выручки
Микропредприятия	от 1 до 15 человек включительно	120 млн. рублей
Малые предприятия	от 16 до 100 человек включительно	800 млн. рублей
Средние предприятия	от 101 до 250 включительно	2000 млн. рублей

На основании приведённых выше таблиц, можно сделать вывод о том, что по состоянию на 2014 год СПК «Большевик» Москаленского района принадлежит к «среднему предприятию».

В качестве государственной поддержки развития нового вида деятельности были выбраны государственные гранты на развитие сельского хозяйства. Причиной выбора данного вида господдержки послужил тот факт, что сроки предоставления грантов значительно меньше, чем при иных формах поддержки (максимальный срок – 2 месяца) [2].

Согласно требованиям программы предоставления грантов, «Заявитель до регистрации в качестве индивидуального предпринимателя – главы КФХ не осуществлял предпринимательскую деятельность в течение последних 3 лет, в том числе не являлся учредителем коммерческой организации. Заявитель может подать конкурсную заявку на участие в конкурсе, если период предпринимательской деятельности в совокупности составлял не более 6 месяцев в течение последних 3 лет». Соответственно, при организации нового бизнеса и выделении его в отдельную бизнес-единицу, СПК «Большевик» не может быть 100% конечным бенефициаром. Для этого необходимо создать предприятие, которое будет являться дочерним для СПК «Большевик».

Для этих целей будет создано общество с ограниченной ответственностью (ООО) «Омские ягоды», учредителями которой станут:

25% – СПК «Большевик»;

75% – учредители СПК «Большевик» – физические лица.

Вновь созданное предприятие, как и учредители общества, будут отвечать всем необходимым требованиям, установленным программой поддержки начинающих фермеров.

ООО «Омские ягоды» – теплично-парниковое хозяйство, специализирующейся на круглогодичном возделывании крупноплодной земляники садовой ремонтантных сортов.

Для организации данного вида деятельности, СПК «Большевик» будет выделен участок площадью 0,2 га, находящийся в районе деревни Ивановка, Москаленского района Омской области. Расположение выбрано исходя из наличия свободных земель в округе данного поселения, а также из-за наличия в деревне центрального водоснабжения и электросети, необходимых для деятельности тепличного хозяйства. Общая площадь, занятая теплицами, на первоначальном этапе составит 0,108 га, площадь под технологические сооружения (трубы водоснабжения, линии электропередач, подъездные пути и т.д.) составит оставшиеся 0,092 га.

К капитальным затратам относятся:

1. Приобретение и монтаж теплиц поликарбонатных;
2. Приобретение и монтаж отопительного, осветительного и поливного оборудования, а так же оборудования для автоматизации данных процессов;
3. Приобретение стеллажей, для размещения кустов клубники;
4. Приобретение готовых кустов клубники необходимых сортов.

Для облегчения управления тепличным хозяйством, были выделены сектора, площадью 108 кв.м. Капитальные затраты на организацию одного сектора в среднем составляют 561,6 тыс. руб. Итоговая стоимость первой очереди тепличного хозяйства из 10 секторов составляет 5 616 тыс. руб.

В данном секторе будет произрастать 1500 кустов клубники. Планируемое количество плодоношений за один год – минимум 4. При таком цикле получения продукции и при урожайности минимум 700 гр. с куста (9,7 кг с кв. м.) за одно плодоношение, каждый сектор может приносить более 1 050 кг клубники за один сбор урожая, или около 100 тыс. руб. выручки в денежном эквиваленте (усреднённая стоимость 1 кг = 100 рублей).

Наиболее рационально, и перспективно с точки зрения масштабовности деятельности, установить сразу 10 секторов, создав тем самым 1 080 кв.м. теплиц, с ежеквартальным выходом продукции более

10х тонн и выручкой свыше 1 100 тыс. руб. (более 3х тонн продукции и выручки около 350 тыс. руб. ежемесячно, соответственно).

Исходя из условий программы предоставления грантов, Заявитель обязан иметь не менее 10 процентов собственных средств на оплату каждой статьи расходов, предусмотренной в плане расходов. Эта сумма составляет 562 тыс. руб. Однако, учитывая, что в среднем сумма грантовой поддержки составляет 1,5 млн. руб., для введения сразу 10 секторов в производство, необходимо наличие 4,162 млн. руб. собственных средств. Учитывая, что чистая прибыль СПК «Большевик» за 2014 год более 36 млн. руб., предприятие сможет инвестировать в создание нового бизнеса.

Также, обязательным условием является создание, как минимум, одного рабочего места на каждые 500 тыс. руб. гранта. Данное условие также будет выполнено, поскольку для обеспечения бесперебойного функционирования тепличного хозяйства необходимо привлечение, как минимум, 7 человек персонала:

5 сборщиков ягод;

2 охранников/ технических работников.

Учитывая все вышеуказанные критерии, у ООО «Омские ягоды» есть все шансы на получение государственной поддержки в виде гранта начинающим предприятиям.

После получения гранта, и выхода предприятия на полную мощность, показатели производственной деятельности будут следующими:

Выход продукции – свыше 3 т ежемесячно, при урожайности от 700 гр. и плодоношении минимум 4 раза в год;

Выручка – около 350 тыс. руб. ежемесячно.

Производственная площадь – 0,108 га теплиц.

Налоговые отчисления в бюджет – около 250 тыс. руб. ежегодно (ЕСХН – 6%).

Количество рабочих мест – 7.

Основными рынками сбыта для вновь созданного предприятия станут перерабатывающие предприятия Омской области, Сибирского федерального округа.

Перспективы для дальнейшего развития – укрупнения производства, организация производства других ягод – малины, смородины, ежевики.

#### Список литературы

1. <http://www.omskportal.ru/ru/government/News/2015/12/30/1451469240618.html>.
2. <http://www.gp.spcagro.ru/region/document/id/115825/day/24/month/12/year/2015>.
3. Организация производства на предприятиях АПК: учеб. пособие для вузов/ ред. Ф. К. Шакиров. – М.: КолосС, 2003. – 224 с.

### ПРИРОДОПОЛЬЗОВАНИЕ И ОХРАНА ОКРУЖАЮЩЕЙ СРЕДЫ В ОБЩЕРОССИЙСКОМ И МИРОВОМ МАСШТАБАХ

Кузнецов С.А., Забудьков В.А.

*ФГБОУ ВПО «Воронежский государственный  
лесотехнический университет им. Морозова», Воронеж,  
e-mail: Zabvl@mail.ru*

Современная кислородная атмосфера Земли – уникальное явление среди планет Солнечной системы, и эта её особенность связана с наличием на нашей планете жизни.

Проблема экологии для людей сейчас, несомненно, самая главная. На реальность экологической катастрофы указывает разрушение озонового слоя Земли. Озон – трехатомная форма кислорода, образуется в верхних слоях атмосферы под действием жесткого (коротковолнового) ультрафиолетового излучения Солнца.

Сегодня озон беспокоит всех, даже тех, кто раньше не подозревал о существовании озонового слоя в атмосфере, а считал только, что запах озона является признаком свежего воздуха. (Недаром озон в пере-

воде с греческого означает “запах”). Этот интерес понятен – речь идёт о будущем всей биосферы Земли, в том числе и самого человека. В настоящее время назрела необходимость принять определённые обязательные для всех решения, которые позволили бы сохранить озоновый слой. Но чтобы эти решения были правильными, нужна полная информация о тех факторах, которые изменяют количество озона в атмосфере Земли, а также о свойствах озона, о том, как именно он реагирует на эти факторы. Озоновый слой – это широкий атмосферный пояс, простирающийся на высоте от 10 до 50 км над поверхностью Земли. Химически озон – это молекула, состоящая из трех атомов кислорода (молекула кислорода содержит два атома). Концентрация озона в атмосфере очень мала, и небольшие изменения количества озона приводят к серьёзным изменениям интенсивности ультрафиолета, достигающего земной поверхности. В отличие от обычного кислорода озон неустойчив, он легко переходит в двухатомную, устойчивую форму кислорода. Озон – гораздо более сильный окислитель, чем кислород, и это делает его способным убивать бактерии, подавлять рост и развитие растений. Впрочем, из-за его низкой в обычных условиях концентрации в приземных слоях воздуха эти его особенности практически не влияют на состояние живых систем.

Гораздо важнее его другое свойство, делающее этот газ совершенно необходимым для всей жизни на суше. Это свойство – способность озона поглощать жесткое (коротковолновое) ультрафиолетовое (УФ) излучение Солнца. Кванты жесткого УФ обладают энергией, достаточной для разрыва некоторых химических связей, поэтому его относят к ионизирующим излучениям. Как и другие излучения этого рода, рентгеновское и гамма-излучение, оно вызывает многочисленные нарушения в клетках живых организмов. Озон образуется под воздействием высокоэнергетичной солнечной радиации, стимулирующей реакцию между O<sub>2</sub> и свободными атомами кислорода. Под воздействием умеренной радиации он распадается, абсорбируя энергию этой радиации. Таким образом, этот циклический процесс «съедает» опасный ультрафиолет.

Молекулы озона, как и кислорода, электрически нейтральные, т.е. не несут электрического заряда. Поэтому само по себе магнитное поле Земли не влияет на распределение озона в атмосфере. Верхний слой атмосферы – ионосфера, практически совпадает с озоновым слоем.

В полярных зонах, где силовые линии магнитного поля Земли замыкаются на ее поверхности, искажения ионосферы весьма значительны. Количество ионов, в том числе и ионизированного кислорода, в верхних слоях атмосферы полярных зон снижено. Но главная причина малого содержания озона в области полюсов – малая интенсивность солнечного облучения, падающего даже во время полярного дня под малыми углами к горизонту, а во время полярной ночи отсутствуют вовсе. Площадь полярных «дыр» в озоновом слое – надежный показатель изменений общего содержания озона в атмосфере.

Содержание озона в атмосфере колеблется вследствие многих естественных причин. Периодические колебания связаны с циклами солнечной активности; многие компоненты вулканических газов способны разрушать озон, поэтому повышение вулканической активности ведет к снижению его концентрации. Благодаря высоким, сверх ураганным скоростям воздушных потоков в стратосфере разрушающие озон вещества разносятся на большие площади. Переносятся не только разрушители озона, но и он сам, поэтому нарушения концентрации озона быстро разносятся

на большие площади, а локальные небольшие «дыры» в озоновом щите, вызванные, например, запуском ракеты, сравнительно быстро затягиваются.

Далее хотелось бы рассмотреть основные меры по защите озонового слоя. Поскольку наиболее активный разрушитель озонового щита Земли – хлор, основные меры, разрабатываемые для сдерживания истощения озона, сводятся к снижению выбросов в атмосферу хлора и хлорсодержащих соединений, прежде всего фреонов. Одна из главных технологических задач, решения которой ищут во всех промышленно развитых странах, – замена фреонов на другие хладагенты, не содержащие хлора и вместе с тем не уступающие фреонам по основным физическим свойствам и химической инертности.

Снижение выбросов оксидов азота наземными промышленными, энергетическими и транспортными системами имеет значение не только для снижения кислотности осадков и решения проблемы «кислых дождей». Окислы азота не полностью вымываются осадками, часть их достигает высот, на которых существует озоновый слой, и вносит свою лепту в его истощение.

Хотя окислы азота, по сравнению с хлором, в 10 тысяч раз менее активны как разрушители озона, их выброс в атмосферу многократно превышает выброс хлора. Это повышает важность разработки двигателей, энергетических установок, котлов, новых видов топлива и способов его сжигания, которые сводили бы к минимуму образование и выброс в атмосферу окислов азота.

Федеральный закон принят Государственной Думой 3 июля 2013 года и одобрен Советом Федерации 10 июля 2013 года.

Федеральным законом создается правовая основа для обеспечения выполнения Российской Федерацией обязательств по Монреальскому протоколу по веществам, разрушающим озоновый слой, к Венской конвенции об охране озонового слоя.

Согласно Федеральному закону в целях охраны озонового слоя атмосферы в Российской Федерации

устанавливаются перечень веществ, разрушающих озоновый слой (озоноразрушающих веществ), обращение которых подлежит государственному регулированию, и допустимые объемы производства и потребления таких веществ, вводятся запреты на проектирование и строительство объектов хозяйственной и иной деятельности, на которых осуществляется производство озоноразрушающих веществ и содержащей их продукции.

Федеральным законом устанавливаются требования к обращению озоноразрушающих веществ, включающему их производство, использование, транспортировку, хранение, рекуперацию, восстановление, рециркуляцию и уничтожение, а также их ввоз в Российскую Федерацию и вывоз из Российской Федерации.

Федеральным законом предусматриваются экономическое стимулирование прекращения производства и использования озоноразрушающих веществ и содержащей их продукции, государственный учет обращения озоноразрушающих веществ и государственный надзор за соблюдением требований к их обращению.

Кроме того, Федеральным законом устанавливается административная ответственность за несоблюдение требований при обращении с веществами, разрушающими озоновый слой.

Из всего вышесказанного следует вывод о том, что глобальные экологические вопросы следует решать только сообща, так как лишь комплексными усилиями можно достичь желаемых результатов. А сей факт, в свою очередь обеспечивает благополучие жизнедеятельности граждан нынешних и грядущих поколений!

#### Список литературы

1. Новяков Ю.В. Окружающая среда и человек: Учебное пособие для студентов вузов. – М.: Высшая школа, 2012.
2. Мионов Л.В. Разрушение озонового слоя земли хлорфторуглеводородами, 2012.
3. Реймерс Н.Ф. Экология (теория, законы, правила, принципы гипотезы) // Россия Молодая. – 2012.
4. Природопользование и охрана окружающей среды в общероссийском и национальном масштабах. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://works.tarefer.ru>. – Заголовок с экрана.

### **Секция «Математическое моделирование экономических процессов», научный руководитель – Орлова И.В., канд. экон. наук., профессор**

#### **ЭКОНОМЕТРИЧЕСКОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ ФИНАНСОВЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ**

Алексеева Е.В., Гусарова О.М.

*Финансовый университет при Правительстве РФ,  
Смоленск, e-mail: om.gusarova@mail.ru*

В условиях нестабильности отечественной экономики, связанной с мировыми финансовыми потрясениями, обусловленными падением цен на нефть, обострением геополитической обстановки, обесцениванием отечественной валюты перед многими организациями стоит задача осуществления сбалансированной финансово-экономической политики, реализующей стратегию развития компании. Актуальным проблемам экономики и управления современной России посвящен ряд работ, в частности [1,2,3,5,6].

Специфика деятельности производственных компаний обуславливает ряд проблем, связанных с реализацией сбытовой политики и повышения конкурентоспособности организации. Исследованию этих проблем посвящен ряд работ [4, 12].

В данной работе проведены эконометрические исследования финансовых результатов деятельности

ООО «Гранпласт». Компания является современным, высокотехнологичным предприятием, основным видом деятельности которого является сбор, переработка полимерных отходов и производство вторичной гранулы, а также производство композиционных материалов и красителей для полимеров, как из собственного сырья, так и из материала заказчика. ООО «Гранпласт» поставляет высококачественные продукты и услуги своим клиентам, проводит исследования и принимает участие в различных программах и выставках, способствуют развитию данного сектора промышленности и приносят пользу сообществу. Компания применяет стратегию ускоренного развития за счет инноваций, повышающих эффективность деятельности, и усиления организационных возможностей и партнерских связей.

Основной задачей компании является снабжение предприятий качественной первичной сырьевой продукцией отечественного и импортного производства в кратчайшие сроки и на самых выгодных условиях. Объект исследования имеет три подразделения: в г. Смоленске – участок бухгалтерского учета, в г. Новополоцк Республика Беларусь – отдел продаж, в г. Москва – складской участок. В компании в настоящее

время работают 30 сотрудников, работа каждого строго дифференцирована. При осуществлении расчетов были использованы показатели бухгалтерской отчетности ежемесячно с февраля по сентябрь 2015 года.

Одним из главных направлений эконометрического анализа исследуемого объекта является построение моделей парной и множественной регрессий, обладающих высоким качеством, с целью дальнейшего их использования для анализа и прогнозирования развития деятельности компании. Эта проблема в значительной степени зависит от правильной спецификации модели, которая в дальнейшем определяет свойства теоретической модели и возможность ее использования для построения прогнозов.

В качестве показателей, характеризующих результаты финансово-хозяйственной деятельности ООО «Гранпласт», выбраны следующие:  $Y$  – чистая прибыль,  $x_1$  – выручка,  $x_2$  – себестоимость,  $x_3$  – валовая прибыль,  $x_4$  – коммерческие расходы,  $x_5$  – управленческие расходы,  $x_6$  – прибыль от продаж. Единицами

измерения показателей являются тысячи рублей. Исходные данные представлены на рис. 1.

Ввиду сложности осуществляемых расчетов целесообразно использовать современные информационные технологии, обзор некоторых приведен в [7,10].

С целью выявления зависимости между анализируемыми показателями построена матрица коэффициентов парных корреляций (рис. 2).

Анализ полученных результатов позволяет утверждать, что между рядом показателей имеет место тесная корреляционная зависимость. Наибольшее влияние на чистую прибыль компании ( $Y$ ), с учетом устранения явления мультиколлинеарности, оказывают следующие факторы: прибыль от продаж ( $x_6$ ), себестоимость продукции ( $x_2$ ), валовая прибыль ( $x_3$ ).

Для характеристики зависимости результативного признака ( $Y$ ) от обозначенных факторных признаков построены следующие модели парной регрессии: линейная, экспоненциальная, гиперболическая. Сводная таблица результатов представлена в таблице.

Y	x1	x2	x3	x4	x5	x6
10	165	128	37	1	21	16
56	907	747	160	3	82	74
646	4704	3731	973	27	135	811
321	3350	2666	684	26	253	405
164	2196	1937	259	24	24	211
522	4575	3855	720	25	37	658
1691	9195	7070	2125	6	0	2119
311	6668	6082	586	59	33	497

Рис. 1. Показатели финансово-хозяйственной деятельности ООО «Гранпласт»

	Y	x1	x2	x3	x4	x5	x6
Y	1						
x1	0,86043	1					
x2	0,79300	0,99234	1,00000				
x3	0,99024	0,89048	0,82743	1,00000			
x4	-0,11354	0,38961	0,48831	-0,02753	1,00000		
x5	-0,20494	-0,18110	-0,19913	-0,08979	0,12925	1,00000	
x6	0,99853	0,88450	0,82240	0,99134	-0,06983	-0,21711	1

Рис. 2. Матрица коэффициентов парной корреляции

#### Результаты построения моделей парных регрессий

Модель	Вид модели	Коэффициент детерминации	Критерий Фишера
1. $Y = f(x_3)$	линейная	0,980	302,759
	экспоненциальная	0,682	12,914
	гиперболическая	0,213	1,631
2. $Y = f(x_2)$	линейная	0,628	10,166
	экспоненциальная	0,721	15,550
	гиперболическая	0,168	1,219
3. $Y = f(x_6)$	линейная	0,997	2037,3
	экспоненциальная	0,616	9,624
	гиперболическая	0,192	1,425

Согласно результатам исследования можно утверждать, что 98% вариации чистой прибыли определяется вариацией валовой прибыли и 99,7% определяется вариацией прибыли от продаж. Согласно данным финансовой отчетности данные показатели находятся в линейной зависимости и между ними разница только в налоговых обязательствах. Чистая прибыль находится в тесной линейной зависимости от прибыли от продаж, налоговые обязательства компании (налог на прибыль) имеет фиксированную ставку (20% от прибыли от продаж).

Проводя анализ финансовых показателей компании с использованием корреляционно-регрессионного анализа, можно отметить, что зависимость результативного признака  $Y$  (чистая прибыль) от какого-либо одного факторного признака ( $X$ ) – не единственная (и, может быть, не самая существенная) причина вариации  $Y$ . В нашем случае существует, по крайней мере, два-три фактора, влияние которых на  $Y$  является сопоставимым по важности. Это приводит к необходимости построения модели множественной регрессии, когда вместо одной объясняющей переменной  $X$  используется несколько переменных  $X_1, X_2, \dots, X_k$ .

С целью дальнейшего анализа финансовых показателей деятельности ООО «Гранпласт» осуществлено построение модели множественной регрессии чистой прибыли ( $Y$ ) компании от себестоимости ( $x_2$ ), валовой прибыли ( $x_3$ ), коммерческих расходов ( $x_4$ ), управленческих расходов ( $x_5$ ):

$$Y = 7,623209 - 0,034516 x_2 + 0,90753 x_3 + 0,298681 x_4 - 0,885068 x_5.$$

Построенная модель имеет высокое качество, о чем свидетельствует коэффициент детерминации 0,9997, и критерий Фишера, равный 2916,1, свидетельствующий о статистической значимости уравнения регрессии и возможности его использования для построения прогноза чистой прибыли компании (рис. 3).

Для определения точечного прогноза чистой прибыли компании воспользуемся уравнением парной регрессии от валовой прибыли ( $x_3$ ), т.к. данный фактор по результатам регрессионного анализа является наиболее значимым ( $t$ -статистика = 18,697).

Прогноз валовой прибыли, используя уравнение линейного тренда, получен:

$$X_3 = 148,62 \cdot 9 + 24,214 = 1361,794 \text{ (тысяч рублей)}.$$

Прогноз чистой прибыли ООО «Гранпласт»:

$$Y = -43,389 + 0,8104 \cdot 1361,794 = 1103,5978 - 43,389 = 1060,21 \text{ (тысяч рублей)}.$$

По результатам исследования можно сформулировать следующие рекомендации компании для сохранения и повышения финансовой устойчивости:

- руководству необходимо осуществлять постоянный мониторинг ключевых показателей бизнеса с использованием современных информационных технологий и использовать результаты моделирования финансово-хозяйственной деятельности компании в планировании и управлении результатами бизнеса [8, 9, 11];
- разработать плановые мероприятия по увеличению прибыли, в частности, увеличение объема продаж продукции, улучшение качества продукции, снижение себестоимости продукции за счет более рационального использования материальных ресурсов, производственных мощностей и площадей, рабочей силы и рабочего времени;
- диверсификация производства, расширение рынка продаж;
- сокращение дебиторской задолженности за счет выбора надежных партнеров;
- мониторинг оборотных средств путем нормирования и контроля их величины и ряд других мероприятий.

Регрессионная статистика						
Множественный R		0,9998714				
R-квадрат		0,9997429				
Нормированный R-квад		0,9994000				
Стандартная ошибка		13,2502296				
Наблюдения		8				
Дисперсионный анализ						
		<i>df</i>	<i>SS</i>	<i>MS</i>	<i>F</i>	
Регрессия		4	2047918,169	511979,5423	2916,122739	
Остаток		3	526,7057543	175,5685848		
Итого		7	2048444,875			
Коэффициенты стандартная ошибка t-статистика P-Значение Нижние 95%						
$Y$ - чистая прибыль		7,623209	10,169204	0,749637	0,507903983	-24,73973635
$x_2$ - себестоимость		-0,034516	0,015783	-2,186864	0,116596329	-0,084746168
$x_3$ - валовая прибыль		0,907573	0,048540	18,697585	0,000333934	0,753098026
$x_4$ - коммерч. расходы		0,298681	1,124747	0,265554	0,807785766	-3,280764771
$x_5$ - управлен. расходы		-0,885068	0,106994	-8,272161	0,003700198	-1,225569575

Рис. 3. Результаты регрессионного анализа множественной регрессии

Между чистой прибылью и себестоимостью продукции и управленческими расходами имеет место обратная связь, о чем свидетельствуют отрицательные величины соответствующих коэффициентов регрессии. Оптимизация коммерческих и управленческих расходов может быть рассмотрена как способ повышения эффективности политики компании.

**Список литературы**

1. Голичев В.Д., Голичева Н.Д., Гусарова О.М. и др. Актуальные вопросы экономики и управления в условиях модернизации современной России. Выпуск 2. – Смоленск: Смолгортипোগрафия, 2015. – 328 с.
2. Голичев В.Д., Голичева Н.Д., Гусарова О.М. и др. Земля Смоленская и ее население (Историко-статистический обзор в цифрах и фактах). Коллективная монография. – Смоленск: Смоленская городская типография, 2013. – 284 с.

3. Гусарова О.М., Гусаров А.И. Управление финансовыми рисками региональных банков // *Современные наукоемкие технологии.* – № 7(1), 2014. – С.8–10.

4. Гусарова О.М. Мониторинг ключевых показателей эффективности бизнес-процессов. В книге *Актуальные вопросы экономики и управления в условиях модернизации современной России.* – Смоленск: Смолгортипография, 2015. – С. 84–89.

5. Гусарова О.М. Оценка взаимосвязи региональных показателей социально-экономического развития (на материалах Центрального федерального округа России) // *Современные проблемы науки и образования.* – № 6. – 2013.

6. Гусарова О.М. Инвестиции как фактор регионального развития // *Фундаментальные исследования.* – 2015. – № 2–10. – С.2194–2199.

7. Гусарова О.М. Компьютерные технологии моделирования социально-экономических процессов // *Экономический рост и конкурентоспособность России: тенденции, проблемы и стратегические приоритеты: сборник научных статей по материалам Международной научно-практической конференции.* – М.: Юнити-Дана, 2012. – С. 102–104.

8. Гусарова О.М. Проблемы интеграции теории и практики моделирования результатов бизнеса // *Экономика и образование: Вызовы и поиск решений: сборник научных трудов по материалам II Всероссийской (заочной) научно-практической конференции (Ярославль, 15 апреля 2014 г.)* – Ярославль: Канцлер, 2014. – С.78–82.

9. Гусарова О.М. Моделирование в принятии управленческих решений // *Наука и образование: проблемы и перспективы развития: сборник научных трудов по материалам Международной научно-практической конференции.* – Тамбов: Юком, 2014. – 41–42.

10. Гусарова О.М. Информационно-аналитические технологии моделирования деятельности организаций Смоленского региона (монография). – Смоленск: Свиток, 2013. – 100 с.

11. Гусарова О.М. Моделирование как способ планирования и управления результатами бизнеса // *Успехи современного естествознания.* – № 11, 2014. – С. 88–91.

12. Журавлева М.А., Гусарова О.М. Анализ и совершенствование деятельности акционерных обществ // *Современные наукоемкие технологии.* – 2014. – № 7–3. – С. 10–12.

#### ЗАВИСИМОСТЬ ПРЯМЫХ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В ЭКОНОМИКУ СТРАНЫ ОТ РОСТА ВВП

Васенёва Д.Д.

*Финансовый университет при Правительстве РФ, Москва,  
e-mail: diva4495@gmail.com*

Начиная со второй половины XX века, рынок движения капитала играет если не главную роль в мировой торговле, то, по крайней мере, одну из самых важных. Для определения макроэкономического состояния страны теперь ни в коем случае нельзя игнорировать влияние на него мировой экономики. Увеличение прямых иностранных инвестиций в свою страну является одной из самых приоритетных задач правительств большинства развивающихся стран мира. Инвестиции помогают преодолеть дефицит бюджета, поднять и развить производство, повысить технологический уровень страны, увеличить её экономический потенциал. А это благоприятно сказывается на деятельности предприятий, ведет к увеличению ВВП, повышает активность страны на внешнем рынке.

Инвесторы перед тем, как решиться на финансирование проекта в любой стране, оценивают ее инвестиционный климат, и одним из основных факторов, влияющим на него, является показатель ВВП. Наилучшим образом можно спрогнозировать объем прямых иностранных инвестиций, которые должны прийти в страну в следующем году, опираясь на изменение объема ВВП в отчетном году в сравнении с базисным [1]. Опираясь на эти экономические взаимосвязи построим простейшую эконометрическую модель прогнозирования инвестиционного потенциала страны.

Для проведения эконометрического исследования использовалась статистика из сайта Всемирного банка по данным ВВП (Внутренний Валовой Продукт, GDP) за 2011, 2012 года [2, 3], а также величина ПИИ

(прямых иностранных инвестиций, FDI) за 2013 год [4] в экономику 55 стран (в млрд. \$). Три статистических набора были включены в контрольную выборку и применялись для верификации модели.

В качестве эндогенной переменной в модели была взята величина ПИИ в экономику за 2013 год, а экзогенной переменной выбран предварительно подсчитанный прирост ВВП страны для 2012 года (по сравнению с предыдущим):

$$\Delta GDP = GDP_{2012} - GDP_{2011}$$

Для учета влияния ВВП, как одного из основных макроэкономических показателей состояния экономики страны, в данной модели используется лаговая переменная, т.к. инвесторы предпочитают опираться на точные данные предыдущего периода, а не на недостоверные оценочные показатели текущего. С учетом влияния случайных возмущений спецификация модели имеет вид:

$$FDI = a_0 + a_1 \Delta GDP + U_t, \quad (1)$$

где  $E(u) = 0; E(u^2) = \sigma^2$ .

Переобозначим в (1) экономические переменные следующим образом:

$Y = FDI_{2013}$  – прямые иностранные инвестиции в экономику страны, в млрд. \$,

$X = \Delta GDP$  – изменение ВВП с 2011 по 2012 в стране, в млрд. \$,

$U_t = u$  – случайный остаток.

Тогда модель (1) примет вид:

$$Y = a_0 + a_1 X + u. \quad (2)$$

Спецификация полученной модели линейной парной регрессии по F-тесту является качественной, коэффициент детерминации свидетельствует о наличии сильной связи между рассматриваемыми показателями.

Используя метод наименьших квадратов (МНК), получены оценки параметров модели (2):

$$Y = -0,897 + 0,491X + u_t. \quad (3)$$

Опираясь на результаты исследования адекватности предположений теоремы Гаусса-Маркова, позволяющих применять МНК как наилучшую процедуру настройки модели по параметрам, определяем несмещенность полученных коэффициентов регрессии. Однако тестом Голдфелда-Кванда установлена их неэффективность, поскольку случайные остатки оказались гетероскедастичными – они влияют на величину прямых иностранных инвестиций в одних наблюдениях сильнее, чем в других. Несмотря на этот недостаток, модель (3) по интервальному методу дает адекватный прогноз с вероятностью 95%.

Для повышения качества модели и эффективности её параметров следовало бы учесть в ней такие факторы, как политическая, социальная, экологическая ситуация в стране.

Ввиду того, что в представленной модели описываемый ею процесс определения инвестиционной привлекательности страны и прогнозирования количества ПИИ в экономику рассматривался достаточно упрощенно, можно сказать, что были получены положительные результаты.

#### Список литературы

1. Бывшев В.А. *Эконометрика.* – М.: Финансы и статистика, 2008. – 480 с.
2. Официальный сайт Всемирного Банка, раздел статистических данных. <http://data.worldbank.org>.
3. UNCTAD – World Investment Report 2014.
4. [www.investing.com](http://www.investing.com).

**ЭКОНОМЕТРИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ВЛИЯНИЯ  
ФАКТОРОВ НА РАЗМЕР ПРЯМЫХ ИНОСТРАННЫХ  
ИНВЕСТИЦИЙ ПО СУБЪЕКТАМ РОССИЙСКОЙ  
ФЕДЕРАЦИИ В 2013 Г.**

Князева И.В., Лебедева А.К.,  
Орлова И.В.

*Финансовый университет при правительстве РФ, Москва,  
e-mail: joli12591@Yandex.ru*

Прямые иностранные инвестиции (далее – ПИИ) на сегодняшнем этапе развития Российской Федерации являются одним из источников модернизации, которая заключается в обновлении технологической базы всех основных отраслей экономики. С экономической точки зрения ПИИ – это финансовые и интеллектуальные вложения инвесторов в реальный сектор экономики государства, куда они направлены, с целью получения прибыли. Таким образом, ПИИ воздействуют как на инновационное, так и на экономическое развитие государства.

Данное исследование посвящено определению степени влияния определённых факторов на размер ПИИ (тыс. руб.) в 2013 г. по 82 субъектам Российской Федерации (без учета г. Москвы<sup>1</sup>). Целью нашей работы является выявление факторов, наиболее сильно влияющих на размер ПИИ в регионы России, а также выявление наиболее привлекательных для ПИИ субъектов федерации в 2013 г. По итогам нашей работы мы также хотели бы провести сравнение полученных данных с результатами реального рейтинга инвестиционной привлекательности регионов России в 2013 г., подготовленного рейтинговым агентством RAEX («Эксперт РА») [1].

Актуальность темы исследования, по нашему мнению, заключается в том, что анализ факторов, от которых зависит размер ПИИ, поступающих в регион, позволяет найти рациональные пути привлечения иностранных инвесторов. Мы считаем, что именно исследование зависимости ПИИ от влияния различ-

<sup>1</sup>По результатам анализа нами было выявлено, что вес г. Москвы в общем объёме ПИИ слишком велик, данный показатель представляет собой аномальное явление по сравнению с остальными регионами России. По этой причине мы исключили Москву для более точного и верного исследования.

ных факторов всегда был и остаётся одним из ключевых методов получения информации о том, на какие показатели обращают внимание зарубежные инвесторы, готовые осуществить вложения в тот или иной регион.

Для выявления зависимости размера ПИИ нами был выбран следующий ряд факторов:

1. Валовой региональный продукт в текущих ценах (тыс. руб.)
2. Среднемесячная номинальная начисленная заработная плата работников по полному кругу организаций в целом по экономике (тыс. руб.)
3. Уровень безработицы населения (в процентах)
4. Численность обучающихся по программам высшего профессионального образования на начало учебного года (тыс. чел.)
5. Индекс потребительских цен (ИПЦ) – декабрь к декабрю предыдущего года (в процентах)
6. Внутренние затраты на НИОКР (тыс. руб.)
7. Оборот организаций (тыс. руб.)
8. Число организаций с участием иностранного капитала на конец года.

Как известно, собственник капитала стремится к тому, чтобы увеличить доходность по инвестициям, чтобы его вложения в другую страну не только были устойчивы перед изменением экономической ситуации, порождая новые средства для дальнейшего инвестирования. Выбор данных факторов обусловлен тем, что, по нашему мнению, все вышеперечисленные показатели характеризуют общее состояние экономики, показывая насколько уверенно можно предполагать получение экономических выгод в будущем.

Все данные, приведенные в работе, были взяты из Статистических сборников «Регионы России. Социально-экономические показатели» за 2013 и 2014 гг. [3,4].

**Анализ влияния факторов на размер ПИИ**

Первым этапом нашего анализа был отбор факторов, наиболее существенно влияющих на размер ПИИ, для последующего их включения в уравнение регрессии. Данный шаг был осуществлен на основе визуального анализа матрицы коэффициентов парной корреляции.

**Таблица 1**

Матрица коэффициентов парной корреляции

	Y	X <sub>1</sub>	X <sub>2</sub>	X <sub>3</sub>	X <sub>4</sub>	X <sub>5</sub>	X <sub>6</sub>	X <sub>7</sub>	X <sub>8</sub>
Y	1								
X <sub>1</sub>	0,699	1,000							
X <sub>2</sub>	0,449	0,362	1,000						
X <sub>3</sub>	-0,229	-0,234	-0,178	1,000					
X <sub>4</sub>	0,379	0,610	-0,087	-0,240	1,000				
X <sub>5</sub>	0,006	-0,146	-0,082	-0,278	-0,152	1,000			
X <sub>6</sub>	0,597	0,522	0,095	-0,203	0,691	0,034	1,000		
X <sub>7</sub>	0,733	0,944	0,306	-0,253	0,726	-0,076	0,743	1,000	
X <sub>8</sub>	0,547	0,474	0,025	-0,240	0,656	0,065	0,797	0,664	1,000

Итак, на основании визуального анализа матрицы коэффициентов парной корреляции в первую очередь нами были исключены из модели факторы  $X_3$  и  $X_5$ , так как они слабее всего коррелируют с зависимой переменной  $Y$ : коэффициенты корреляции при этих факторах ниже критического значения коэффициента корреляции, который равен 0,276.

Далее стоит обратить внимание на то, что фактор  $X_4$  сильно коррелирует с  $X_7$ , что указывает на наличие мультиколлинеарности. Однако, как видно из табл. 1, переменная  $X_7$  коррелирует с результатом больше, чем  $X_4$ , поэтому мы исключаем последний фактор из модели. Также можно заметить, что факторы  $X_1$  и  $X_7$  сильно коррелируют друг с другом. По нашему мнению, показатель  $X_1$  (ВРП по субъектам федерации) является основным индикатором экономической развитости региона, в связи с чем мы исключаем из модели переменную  $X_7$ . Таким образом, уравнение регрессии будет выглядеть следующим образом:

$$Y = -7311916 + 0,007 X_1 + 300649,9 X_2 + 0,19 X_6 + 6223,71 X_8.$$

Коэффициенты уравнения регрессии можно интерпретировать следующим образом: при увеличении размера ВРП на 1 тыс. руб. размер ПИИ увеличивается примерно на 7 руб. При увеличении среднемесячной номинальной заработной платы на 1 тыс. руб., размер ПИИ увеличивается примерно на 300650 тыс. руб. Не вызывает существенных изменений в размере ПИИ и увеличение внутренних затрат на НИОКР на 1 тыс. руб. – ПИИ увеличивается примерно на 190 руб. Рост числа организаций с участием иностранного капитала вызывает рост ПИИ примерно на 6224 тыс. руб.

Следующим этапом анализа влияния факторов на размер ПИИ является оценка качества полученной модели.

Коэффициент детерминации

$$R^2 = 1 - \frac{\sum e_i^2}{\sum (y_i - \bar{y})^2} = 0,63.$$

Коэффициент детерминации показывает долю вариации результативного признака под воздействием изучаемых факторов [2]. Следовательно, около 63% вариации зависимой переменной учтено в модели и обусловлено влиянием факторов, включённых в модель.

#### Проверка на наличие мультиколлинеарности

Мультиколлинеарность отражает высокую взаимную коррелированность объясняющих переменных, что приводит к линейной зависимости нормальных уравнений [2].

Существует два подхода к определению мультиколлинеарности:

- анализ матрицы коэффициентов парной корреляции;
- тест на проверку мультиколлинеарности VIF.

Для измерения эффекта мультиколлинеарности мы использовали показатель  $VIF$  (Variance inflation factor), который рассчитывается для каждого фактора, включенного в модель, по формуле:

$$VIF_{x_j} = \frac{1}{(1 - R_{x_j, x_1 \dots x_{j-1} x_{j+1} \dots x_p}^2)}.$$

Полученные значения  $VIF$  должны быть меньше 10, иначе данный коэффициент – регрессор и приводит к мультиколлинеарности. В результате анализа нами были подсчитаны следующие значения:

$$VIF(X_1) = 1,63, VIF(X_2) = 1,19, VIF(X_6) = 2,96, VIF(X_8) = 2,83.$$

Итак, полученный результат свидетельствует о том, что в модели нет мультиколлинеарности, т.е. не присутствует высокой взаимокорреляции объясняющих переменных.

#### Проверка значимости уравнения регрессии по критерию Фишера

Критерий Фишера для регрессионной модели отражает, насколько хорошо эта модель объясняет общую дисперсию зависимой переменной. Для проверки значимости уравнения регрессии вычисляется расчетное значение критерия Фишера по формуле:

$$F = \frac{R^2}{1 - R^2} \frac{f_1}{f_2} = 33,14,$$

где  $f_1$  и  $f_2$  – число степеней свободы.

Для подведения итогов анализа вычисленное расчетное значение критерия Фишера сравнивают с табличным, взятым для соответствующего числа степеней свободы выбранном уровне значимости. Для нашего уравнения регрессии были получены следующие значения критерия Фишера:  $F_{расч} = 33,14$ ,  $F_{табл} = 2,5$ . Таким образом, так как  $F_{табл} < F_{расч}$ , уравнение регрессии значимо.

#### Средняя ошибка аппроксимации

Средняя ошибка аппроксимации – среднее отклонение расчетных значений от фактических, которое рассчитывается по формуле:

$$A = \frac{1}{n} \sum \left| \frac{(y - \hat{y})}{y} \right| 100\% = 10,71.$$

Считается, что значение средней ошибки аппроксимации до 15% свидетельствует о хорошо подобранной модели уравнения. Значение  $A=10,71\%$  говорит о хорошо подобранном уравнении регрессии.

Перейдем к следующему этапу – оценим степень влияния факторов на зависимую переменную с помощью коэффициентов эластичности,  $\beta$ - и  $\Delta$ -коэффициентов. Данные коэффициенты рассчитываются по следующим формулам:

$$\Theta_j = b_j \frac{\bar{x}_j}{\bar{y}}; \beta_j = b_j \frac{S_{xy}}{S_y}; \Delta_j = r_{y,x_j} \frac{\beta_j}{R^2}.$$

По результатам проведенных расчетов нами были получены следующие значения коэффициентов для каждого фактора уравнения регрессии:

Таблица 2

Коэффициенты эластичности, бетта- и дельта-коэффициенты

	$\Theta_j$	$\beta_j$	$\Delta_j$
$X_1$	0,722	0,541	0,43
$X_2$	0,774	0,185	0,2
$X_6$	0,226	0,334	0,21
$X_8$	0,246	0,226	0,16
$\Sigma$	-	-	1

Коэффициент эластичности показывает, что при увеличении объема ВРП на 1%, размер ПИИ увеличивается на 0,722%. При увеличении размера среднемесячной номинальной начисленной заработной платы на 1%, размер ПИИ увеличится на 0,774%.

Бета-коэффициент показывает, на какую часть величины среднеквадратического отклонения  $S_y$  изменится зависимая переменная  $Y$ , если соответствующая независимая переменная  $X_j$  изменится на величину своего квадратичного отклонения при фиксированном значении остальных независимых переменных [2]. Также этот коэффициент позволяет упорядочить факторы по степени их влияния на  $Y$ : больший модуль бета-коэффициента соответствует более сильному влиянию.

Дельта оценивает долю влияния каждого фактора на  $Y$  в суммарном влиянии всех факторов [2].

На заключительном этапе работы нашей целью является построение доверительного интервала и анализ наблюдений, которые выходят за верхние или нижние границы (график).

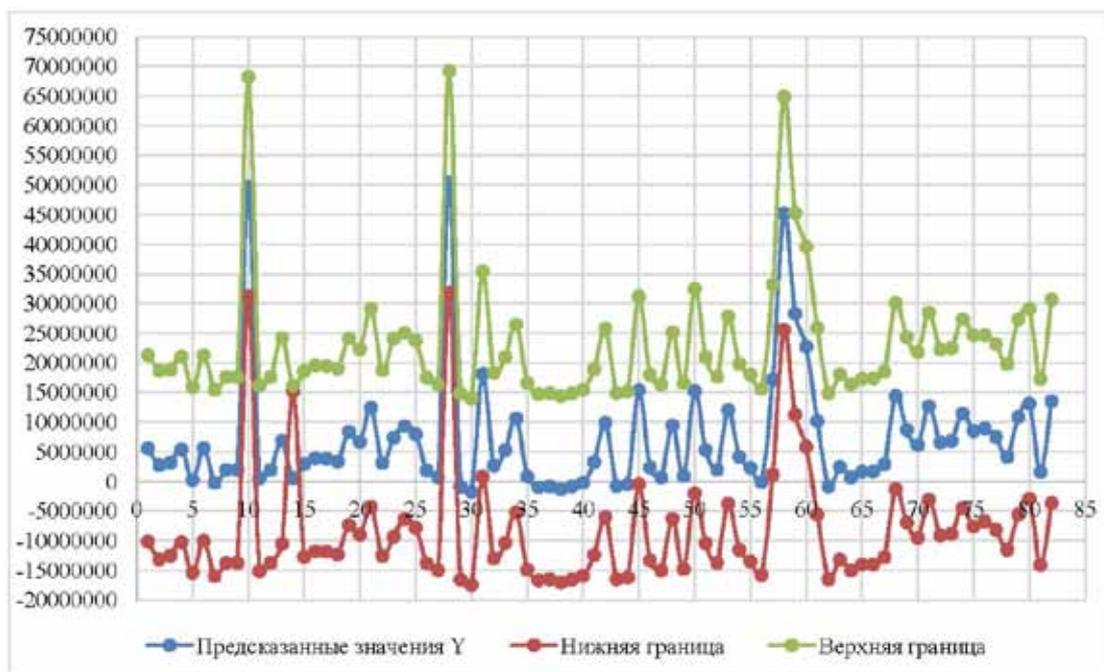
1. Валовой региональный продукт в текущих ценах (тыс. руб.)

2. Среднемесячная номинальная начисленная заработная плата работников по полному кругу организаций в целом по экономике (тыс. руб.)

3. Внутренние затраты на НИОКР (тыс. руб.)

4. Число организаций с участием иностранного капитала на конец года.

Как показывает анализ, среди данных факторов наиболее влиятельным является объем ВРП в текущих ценах. Данный фактор, доля влияния которого на ПИИ в суммарном влиянии составляет около 60%, вызывает увеличение ПИИ на 72,2%. Также очень значимыми являются среднемесячная номинальная начисленная заработная плата и внутренние затраты на НИОКР. По нашему мнению, это связано с тем, что показатели ВРП и заработной платы являются ключевыми при оценке социально-экономического развития региона; в свою очередь, важность затрат на НИОКР диктуется повышенной необходимостью внедрения новейших технологий в производство, что повышает



Доверительные интервалы

Как показывает график, лидером по привлечению ПИИ среди регионов России в 2013 г. была Московская область (не считая г. Москвы, которую мы исключили из анализа по причинам, описанным выше), находящаяся в непосредственной близости к столице. Также высокий уровень ПИИ наблюдается в Тюменской области, г. Санкт-Петербурге, Ханты-Мансийском автономном округе. Анализ показал, что значения  $Y$  по всем вышеописанным субъектам удовлетворяют границам доверительного интервала.

**Выводы**

По результатам проведенного исследования мы можем сделать вывод о том, что наиболее значимыми факторами, влияющими на размер ПИИ в том или ином регионе, являются следующие:

скорость и эффективность реализации инвестиционного проекта, минимизируя его риски, а также растущим спросом на проекты в инновационных отраслях экономики.

Как показал анализ, в 2013 г. наиболее привлекательными для ПИИ были следующие регионы РФ: г. Москва, Московская область, Тюменская область, г. Санкт-Петербург, Ханты-Мансийский автономный округ. Сравним же данный результат с итогами рейтинга инвестиционной привлекательности регионов России в 2013 г.

Согласно рейтингу инвестиционного климата в регионах России на 2012–2013 гг. [1], в группу 1А (максимальный потенциал – минимальный риск) входят Московская область, г. Москва, г. Санкт-Петербург,

Краснодарский край, Республика Татарстан. Ханты-Мансийский автономный округ вошел в группу 2В (средний потенциал – умеренный риск), Тюменская область, в свою очередь, стала обладателем оценки 3В1 (пониженный потенциал – умеренный риск).

Перед нами встает вопрос: чем же можно объяснить различие результатов нашего исследования об инвестиционной привлекательности регионов России с оценкой экспертного агентства? По нашему мнению, привлекательность с точки зрения ПИИ Тюменской области и Ханты-Мансийского автономного округа объясняется их высоким социально-экономическим положением. Так, по оценке интегрального рейтинга социально-экономического положения регионов – 2014 г. [5], в 2013 г. Ханты-Мансийский автономный округ занимал 3-е место после г. Москвы и г. Санкт-Петербурга, а Тюменская область – 15-е место, что свидетельствует о высоких макроэкономических показателях в данных субъектах. По масштабу производства товаров и услуг Ханты-Мансийский автономный округ – один из абсолютных лидеров в 2013 г. (2-е место), Тюменская область занимает 14 место: следовательно, по нашему мнению, данные регионы имеют хороший потенциал для привлечения инвестиций. По доли прибыльных предприятий первый субъект занимает 7-е место среди всех регионов России, последний, в свою очередь, – 23-е место: в связи с этим мы считаем, что риски для инвесторов, осуществляющих вложения в предприятия данных регионов, незначительны.

#### Список литературы

1. Инвестиционная привлекательность регионов 2013: акцент на инфраструктуру // [Рейтинговое агентство RAEX («Эксперт ПА»)]. URL: <http://raexpert.ru/ratings/regions/2013/att1/att1-2/> (дата обращения: 10.12.2015).
2. Орлова И.В., Половников В.А. Экономико-математические методы и модели: компьютерное моделирование: Учеб. Пособие. – М.: Вузский учебник, 2007. – 365 с.
3. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2013: Стат. сб. / Росстат. – М., 2013. 990 с.
4. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2014: Стат. сб. / Росстат. – М., 2014. 900 с.
5. Рейтинг социально-экономического положения регионов – 2014 // [Рейтинговое агентство «РИА Рейтинг»]. URL: <http://ria-rating.ru/infografika/20140523/610617608.html> (дата обращения: 10.12.2015).

#### МОДЕЛИРОВАНИЕ РЕЗУЛЬТАТОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ АПТЕЧНОЙ СЕТИ

Козлова А.А.

Финансовый университет при Правительстве РФ,  
Смоленск, e-mail: [om.gusarova@mail.ru](mailto:om.gusarova@mail.ru)

В условиях экономической нестабильности российской экономики, связанной с мировыми финансовыми потрясениями, обострением геополитической обстановки в мире, падением мировых цен на нефть и обесценением национальной валюты, для многих организаций остро стоит проблема выживания в этих непростых условиях. Актуальным вопросам экономики и управления современной России посвящен ряд работ, таких как [1,2,3,5,6].

При разработке стратегии развития компании и определении ориентиров на перспективные периоды необходимо руководствоваться не только практическим опытом и знаниями в предметной области, но и использовать научные методы планирования деятельности. Одним из таких методов является эконометрический метод, базирующийся на корреляционно-регрессионном анализе. Этот метод позволяет выявить и проанализировать взаимосвязь ряда показателей деятельности компании и находит широкое применение в менеджменте организации. Проблемам эконометрического моделирования результатов бизнеса и принятия управленческих решений посвящен ряд работ [8,9,11,12].

С целью анализа ключевых результатов деятельности аптечной сети проведено исследование следующих показателей: объем прибыли ( $Y$ , руб.), объем оптовой закупки лекарственных средств ( $X1$ , руб.), объем закупки лекарственных средств с учетом розничной надбавки ( $X2$ , руб.), объем реализации лекарственных средств ( $X3$ , руб.).

С целью выявления тесноты взаимосвязи между признаками осуществлено построение матрицы парных корреляций (рис. 1).

	Y прибыль	X1 зак опт	X2 зак розн	X3 продаж
Y прибыль	1			
X1 зак опт	0,929988	1		
X2 зак розн	0,929331	0,999864	1	
X3 продаж	0,999399	0,93631	0,935561	1

Рис. 1. Матрица коэффициентов парных корреляций

Анализ матрицы парных корреляций показал, что ведущим фактором, в наибольшей степени определяющим объем прибыли компании, является объем продаж ( $X3$ ), т.к. коэффициент корреляции данного фактора с результативным признаком ( $Y$ ) является положительной величиной, достаточно близкой к 1:

$$r_{y,x3} = 0,999399.$$

Коэффициенты парной корреляции между прибылью предприятия ( $Y$ ), величиной закупки лекарственных средств по оптовой цене ( $X1$ ), объемом закупки лекарственных средств с учетом розничной надбавки ( $X2$ ) и объемом реализации лекарственных средств ( $X3$ )  $r_{y,x1} = 0,929988$ ,  $r_{y,x2} = 0,929331$ , имеют положительную величину, следовательно, между этими признаками имеет место прямая связь, т.е. при увеличении объема закупки лекарственных средств, повышении ставки розничной надбавки или увеличении объема реализации лекарственных средств прибыль предприятия увеличивается. Значение коэффициентов велико по абсолютной величине, следовательно, между прибылью предприятия и данными признаками имеет место сильная связь. Эта тенденция имеет позитивный характер и в качестве рекомендаций предприятию следует предложить поддерживать объем закупки лекарственных средств и объем реализации на данном уровне, либо повысить эти показатели.

Анализ матрицы парных коэффициентов корреляции показал, что между величиной закупки лекарственных средств по оптовой цене, объемом закупки лекарственных средств с учетом розничной надбавки и объемом реализации лекарственных средств (факторами  $X1$ ,  $X2$  и  $X3$ ) существует эффект мультиколлинеарности (коэффициенты корреляции между ними  $>0,8$ ), следовательно, все факторы одновременно в модель регрессии включать нельзя, два из фактора необходимо из рассмотрения исключить. Из рассмотрения исключается тот фактор, который оказывает меньшее влияние на прибыль предприятия (результативный признак).

В данной задаче из рассмотрения необходимо исключить  $X1$  и  $X2$ , так они оказывают меньшее влияние на результативный признак (коэффициент парной корреляции между  $X2$  и  $Y$  меньше по модулю, чем между  $X1$  и  $Y$ , и меньше по модулю, чем между  $X3$  и  $Y$ ), т.е.

$$|r_{y,x2} = 0,929331| < |r_{y,x1} = 0,929988| < |r_{y,x3} = 0,999399|.$$

Итак, по результатам анализа матрицы парных коэффициентов корреляции в качестве факторного признака для построения однофакторной регрессии

выбран фактор ХЗ (объем реализации лекарственных средств).

Построение регрессионной модели ввиду сложности расчетов целесообразно осуществить с помощью информационных технологий, обзор которых приведен в [7,10].

С помощью инструмента анализа данных MS Excel получены следующие результаты регрессионного анализа (рис. 2).

Построенное уравнение регрессии может быть использовано для построения прогноза прибыли компании. Предварительно необходимо построить прогноз объема реализации лекарственных средств (факторный признак ХЗ). Для этого воспользуемся возможностями Мастер диаграмм MS Excel (рис. 3).

Исходя из полученного уравнения тренда, можно рассчитать прогнозное значение объема реализации лекарственных средств (фактора ХЗ для следующего момента времени):

Вывод итогов						
Регрессионная статистика						
Множественный R	0,999399					
R-квадрат	0,998798					
Нормированный R-квадрат	0,998731					
Стандартная ошибка	2955,121					
Наблюдения	20					
Дисперсионный анализ						
	df	SS	MS	F	Значимость F	
Регрессия	1	1,31E+11	1,31E+11	14957,3	9,72E-28	
Остаток	18	1,57E+08	8732740			
Итого	19	1,31E+11				
	Коэффициенты	Стандартная ошибка	t-статистика	P-Значение	Нижние 95%	Верхние 95%
Y-пересечение	14401,68	1770,407	8,134671	1,93E-07	10682,19	18121,17
ХЗ продаж	0,180198	0,001473	122,3	9,72E-28	0,177102	0,183293

Рис. 2. Результаты регрессионного анализа

На основании полученных расчетов можно записать уравнение линейной парной регрессии:

$$Y = 14401,68 + 0,180198 \cdot XЗ.$$

При увеличении объема реализации лекарственных средств (ХЗ) на 1 руб. прибыль предприятия (Y) увеличивается на 0,180198 руб., что свидетельствует о рациональном использовании финансовых ресурсов предприятия и необходимости увеличения количества покупателей и среднего чека покупательской корзины.

$$XЗ = 72312 \cdot 21 + 35546 = 1\,554\,098 \text{ руб.}$$

Для получения прогнозного значения прибыли аптечной сети (Y) необходимо в уравнение однофакторной регрессии подставить полученное значение прогноза объема реализации лекарственных средств (факторного признака ХЗ):

$$Y = 14401,68 + 0,180198 \cdot 1554098 = 294447,03 \text{ руб.}$$

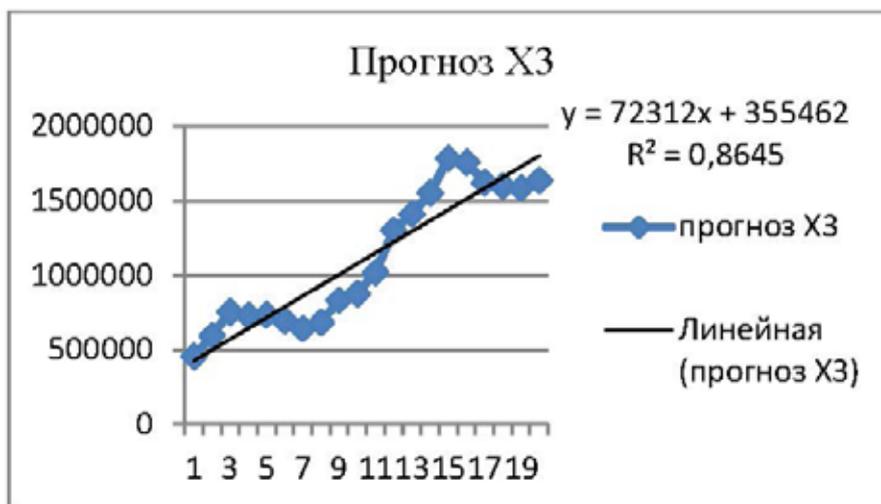


Рис. 3. Построение линейного тренда по факторному признаку ХЗ

Таким образом, при прогножном значении объема продаж лекарственных средств 1554,098 тысяч рублей прибыль аптечной сети составит 294,44703 тысяч рублей (рис. 4).

Данные показатели свидетельствуют о положительной тенденции результатов деятельности аптечной сети и сбалансированности проводимой сбытовой политики [4].

Эффективная деятельность любой аптечной организации зависит от большого количества экономических факторов. В современных условиях для получения максимально положительного эффекта наиболее важным является разработка управленческой стратегии. Для этого необходимо постоянно осуществлять мониторинг ключевых показателей деятельности аптечной сети, оказывающих непосредственное влияние на товароборот каждого структурного подразделения, и, как следствие этого, на конкурентоспособность всей сети в целом.

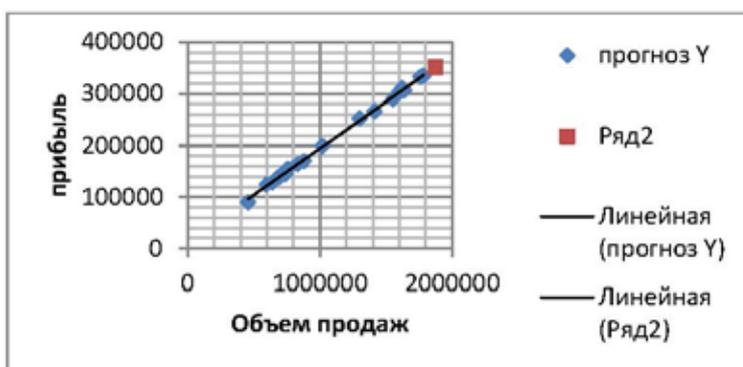


Рис. 4. Построение прогноза прибыли аптечной сети (Y)

Для эффективного менеджмента принципиально важно определение круга и ориентиров изменения показателей деятельности аптечной сети. В нашем случае принципиально важным направлением является стимулирование роста средней величины покупательского чека, а также снижение уровня перезапаса лекарственных средств и повышение коэффициента оборачиваемости.

В качестве рекомендаций можно отметить дальнейшее наращивание объема реализации лекарственных средств. Для этого было бы целесообразно использовать дополнительные возможности рекламы, привлечение покупателей посредством предоставления дисконтных карт, создания собственного интернет-сайта, прием заказа лекарственных средств по телефону и через средства информационно-коммуникационных сетей.

#### Список литературы

1. Голичев В.Д., Голичева Н.Д., Гусарова О.М. и др. Актуальные вопросы экономики и управления в условиях модернизации современной России. Выпуск 2. – Смоленск: Смолгорттипография, 2015. – 328 с.
2. Голичев В.Д., Голичева Н.Д., Гусарова О.М. и др. Земля Смоленская и ее население (Историко-статистический обзор в цифрах и фактах). Коллективная монография. – Смоленск: Смоленская городская типография, 2013. – 284 с.
3. Гусарова О.М., Гусаров А.И. Управление финансовыми рисками региональных банков // Современные наукоемкие технологии. – № 7(1), 2014. – С.8–10.
4. Гусарова О.М. Мониторинг ключевых показателей эффективности бизнес-процессов. В книге Актуальные вопросы экономики и управления в условиях модернизации современной России. – Смоленск: Смолгорттипография, 2015. – С.84–89.
5. Гусарова О.М. Оценка взаимосвязи региональных показателей социально-экономического развития (на материалах Центрального федерального округа России) // Современные проблемы науки и образования. – № 6, 2013. (Электронный журнал).

6. Гусарова О.М. Инвестиции как фактор регионального развития // Фундаментальные исследования. – 2015. – № 2–10. – С. 2194–2199.

7. Гусарова О.М. Компьютерные технологии моделирования социально-экономических процессов // Экономический рост и конкурентоспособность России: тенденции, проблемы и стратегические приоритеты: сборник научных статей по материалам Международной научно-практической конференции. – М.: Юнити-Дана, 2012. – С. 102–104.

8. Гусарова О.М. Проблемы интеграции теории и практики моделирования результатов бизнеса // Экономика и образование: Вызовы и поиск решений: сборник научных трудов по материалам II Всероссийской (заочной) научно-практической конференции (Ярославль, 15 апреля 2014 г.). – Ярославль: Канцлер, 2014. – С.78–82.

9. Гусарова О.М. Моделирование в принятии управленческих решений // Наука и образование: проблемы и перспективы развития: сборник научных трудов по материалам Международной научно-практической конференции. – Тамбов: Юком, 2014. С. 41–42.

10. Гусарова О.М. Информационно-аналитические технологии моделирования деятельности организаций Смоленского региона. – Смоленск: Свиток, 2013. – 100 с.

11. Гусарова О.М. Моделирование как способ планирования и управления результатами бизнеса // Успехи современного естествознания. – № 11, 2014. – С. 88–91.

12. Журавлева М.А., Гусарова О.М. Анализ и совершенствование деятельности акционерных обществ // Современные наукоемкие технологии. – 2014. – № 7–3. – С. 10–12.

#### МОДЕЛИРОВАНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ КОМПАНИИ

Марченкова Т.А.

Финансовый университет при Правительстве РФ,  
Смоленск, e-mail: om.gusarova@mail.ru

В условиях турбулентности современной экономики перед многими компаниями стоит непростые задачи планирования и реализации намеченных ориентиров своей деятельности. Актуальным вопросам экономики и управления современной России посвящен ряд работ [1,2,3,5,6]. Ряд компаний непосредственно занимаются производственной деятельностью. Так, например, компания «ГлассКОМ» начала свою производственную деятельность в 2002 году с выпуска изделий, применяемых для экспонирования товаров в торговых точках. Сейчас на вооружении компании «ГлассКОМ» стоит высокоточное, высокотехнологичное фрезерно-гравировальное и гибочное оборудование с возможностью охлаждения. За эти годы в компании сложился коллектив единомышленников-профессионалов, способных разрабатывать оригинальные конструкции, и серийно, с высоким качеством их изготавливать. Деятельность компании характеризуется следующими достижениями:

Разработаны и изготовлены передвижные стенды на колесных опорах для компании, занимающейся продвижением американских средств ухода за кожей и волосами Bed Head и Cat Walk в сеть салонов красоты;

В мегакомплексе «Европарк» (Москва) для магазина спортивных товаров изготовлен стенд для представления кроссовок. Фоном является многоцветный

лайтбкс. Использовались материалы: молочное оргстекло толщиной 6 мм, прозрачное оргстекло толщиной 10 мм, люминесцентные цветные лампы.

Для магазина бытовой техники Samsung и обуви Helmaг в Смоленске изготовлен из композитных материалов вентилируемый фасад с надписями и рекламные щиты. Сложность заключалась в том, что объект, на котором монтировался фасад, является историческим памятником. Поэтому контроль за ходом работ и дальнейшая приемка проекта осуществлялись комиссией под началом главного архитектора города.

Для сети салонов сотовой связи «Эльдорадо» было произведено несколько десятков тысяч подставок под мобильные телефоны и цифровую технику.

Накануне олимпиады 2008 года в Пекине компания осуществила совместный проект «Хиты-Инновации (Технологии будущего)». Идея проекта заключалась в следующем: в масштабе крупной сети можно отследить продажи товаров в каждом сегменте, пользующихся наибольшей популярностью. Товары, относящиеся к категории «Хиты», сочетают в себе наиболее разумное соотношение цены и качества.

Для швейцарской компании K-Swiss, производящей спортивную обувь, разработан индивидуальный стенд. Оборудование разрабатывалось с учетом того, что в большинстве спортивных магазинов товары представлены с использованием экономпанелей. ПВХ выделяет зону продаж цветом и скрывает надоевшие всем пазы экономпанелей. Треугольный стенд, выполненный из крашеного МДФ, выделяет (в том числе и вертикальным позиционированием) отдельные модели. Эмблема K-Swiss выполнена из разноцветных пластиков. Внимание к товару также привлекают объемные конструкции «рамки» и нестандартный способ представления обуви.

«ГлассКОМ» также тесно сотрудничает с компанией Mars (батончики, драже, шоколад). Разработаны для выкладки всего ассортимента продукции Mars так называемые стокирующие горки. Это изделие широко используется для заприлавочной торговли в нескольких областях Центрального и Северо-Западного округов России.

С целью моделирования и анализа показателей деятельности ПКФ «ГлассКОМ» за 2014 – 2015 год, были выбраны следующие показатели:

Y – цена торгового оборудования (ТО), тыс.рублей;

X1 – материал (1 – МДФ; 0 –ДСП);

X2 – число витрин;

X3 – общая площадь используемого материала, м<sup>2</sup>.

Для выявления тесноты взаимосвязи между рассматриваемыми показателями была построена матрица коэффициентов парных корреляций. Расчет матрицы парных корреляций целесообразно выполнять с использованием современных информационных технологий, обзор некоторых из которых приведен в работах [7,10]. Результаты корреляционного анализа представлены на рис. 1.

Анализ матрицы парных коэффициентов корреляции показывает, что зависимая переменная Y (цена ТО), имеет малозаметную и обратную связь с X1 (вид материала), об этом свидетельствует коэффициент парной корреляции, равный –0,011, и прямую и тесную связь с X2 (количество витрин в помещении), коэффициент корреляции равен= 0,751 и прямую тесную связь с X3 (общей площадью материала), коэффициент корреляции равен 0,892.

При анализе матрицы корреляций выявлено, что между общей площадью используемого материала (X3) и числом витрин (X2) наблюдается явление мультиколлинеарности (коэффициент корреляции между этими признаками равен 0,810). Для удаления данного явления необходимо один из факторов из рассмотрения исключить. В данном случае целесообразно исключить фактор X2 (число витрин), т.к. он оказывает меньшее влияние на цену торгового оборудования (Y). В рассмотрении остается фактор X3 (площадь используемого материала).

Оценим значимость коэффициентов корреляции с помощью t-критерия Стьюдента. Согласно рис. 1 с вероятностью 0,95 коэффициенты корреляции статистически значимы для факторов X2 и X3, так как  $t_{yx2} > t_{кр}$ ,  $t_{yx3} > t_{кр}$ . Фактор X1 по результатам данного анализа не признан статистически значимым.

Наибольшее влияние на цену торгового оборудования оказывает фактор X3 (площадь используемого материала). Построим модель линейной парной регрессии для этих показателей. По результатам расчетов уравнение линейной парной регрессии имеет вид:

$$Y = - 14,888 + 1,592 X3.$$

С увеличением общей площади используемого материала на 1 кв.м. цена торгового оборудования увеличится на 1,592 тысяч рублей. Качество построенной модели характеризуется следующими показателями: коэффициент детерминации равен 0,796, т.е. вариация стоимости торгового оборудования на 79,6% обусловлена вариацией общей площади используемого материала; с вероятностью 0,95 уравнение регрессии признано статистически значимо, так как критерий Фишера равен 148,38; средняя ошибка аппроксимации составляет 20,54%, что свидетельствует об удовлетворительной точности модели [8].

Осуществим прогноз среднего значения показателя Y (цены торгового оборудования):

$$X \text{ прогн} = 0,8 \cdot X_{\text{макс}} = 0,8 \cdot 155 = 124 \text{ (м}^2\text{)}.$$

Тогда прогноз цены торгового оборудования:

$$Y \text{ прогн} = - 14,888 + 1,592 \cdot 124 = 182,57 \text{ (тыс. руб)}.$$

Результаты расчета интервального прогноза цены торгового оборудования представлены в таблице.

Представим графически результаты расчетов (рис. 3).

	Y	X1	X2	X3	t-критерий	
Y	1,000				$t_{yx1}$	-0,069
X1	-0,011	1,000			$t_{yx2}$	7,012
X2	0,751	-0,034	1,000		$t_{yx3}$	12,181
X3	0,892	-0,045	0,810	1,000	$t_{x1x2}$	-0,210
					$t_{x1x3}$	-0,275
					$t_{x2x3}$	8,518
					$n(0,05: 38)$	2,024

Рис. 1. Результаты корреляционного анализа

60	Вывод итогов								
61									
62	Регрессионная статистика								
63	Множеств	0,892							
64	R-квадрат	0,796							
65	Нормиров	0,791							
66	Стандартн	26,207							
67	Наблюден	40							
68									
69	Дисперсионный анализ								
70		<i>df</i>	<i>SS</i>	<i>MS</i>	<i>F</i>	<i>Значимость F</i>			
71	Регрессия	1	101909,52	101909,52	148,38	1,08243E-14			
72	Остаток	38	26099,48	686,83					
73	Итого	39	128008,99						
74									
75		<i>Коэффициенты</i>	<i>Стандартная ошибка</i>	<i>Статистика T</i>	<i>Значение P</i>	<i>Нижние 95%</i>	<i>Верхние 95%</i>	<i>Нижние 95,0%</i>	<i>Верхние 95,0%</i>
76	Y-пересеч	-14,888	10,395	-1,432	0,160	-35,932	6,155	-35,932	6,155
77	X3	1,592	0,131	12,181	0,000	1,328	1,857	1,328	1,857
78									
79									
80									
81	Вывод остатка								
82									
83	Наблюдения	Предсказанное Y	Остатки	Y	A	R	0,892		
84	1	51,83	-13,83	38,00	36,40	R <sup>2</sup>	0,796		
85	2	94,99	-32,79	62,20	52,71	A <sub>ср</sub>	20,54		
86	3	91,80	33,20	125,00	26,56	F	148,38		
87	4	77,63	-16,53	61,10	27,05	F(0,05; 1; 38)	4,10		
88	5	36,07	30,93	67,00	46,17				

Рис. 2. Результат регрессионного анализа

Значение фактора	Прогноз Y	Нижняя граница	Верхняя граница
124,0	182,57	169,32	195,82

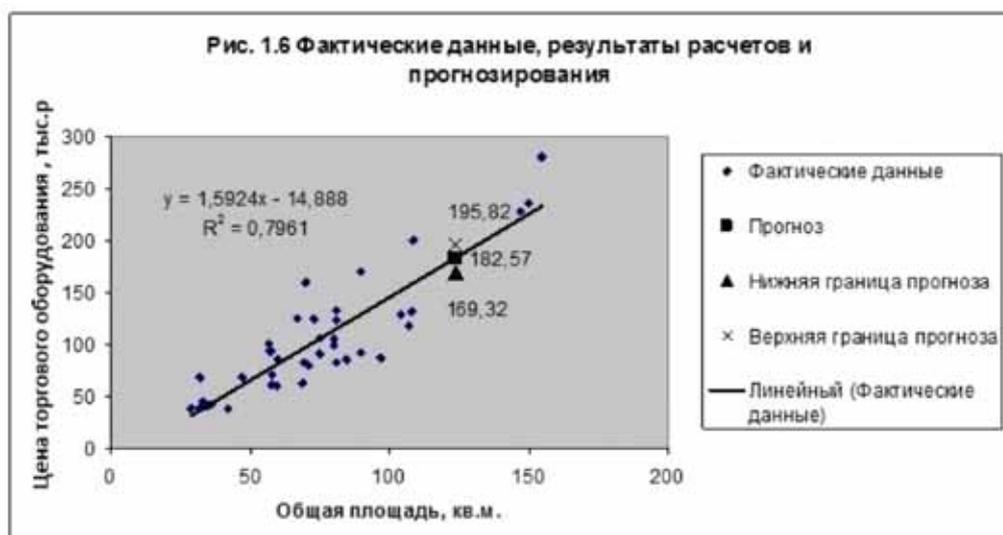


Рис. 3. Результаты прогнозирования

При прогнозном значении общей площади используемого материала 80% от ее максимального значения, прогнозное значение средней стоимости торгового оборудования из МДФ составит 182,57 тыс.р., и с вероятностью 0,95 будет находиться в интервале от 169,32 до 195,82 тыс. рублей.

Применение математического моделирования в анализе результатов деятельности компании позволит своевременно принять правильное управленческое решение и позволит реализовать стратегию развития фирмы [4,9,11,12].

**Список литературы**

1. Голичев В.Д., Голичева Н.Д., Гусарова О.М. и др. Актуальные вопросы экономики и управления в условиях модернизации современной России. Выпуск 2. – Смоленск: Смолгортипография, 2015. – 328 с.
2. Голичев В.Д., Голичева Н.Д., Гусарова О.М. и др. Земля Смоленская и ее население (Историко-статистический обзор в цифрах и фактах). Коллективная монография. – Смоленск: Смоленская городская типография, 2013. – 284 с.
3. Гусарова О.М., Гусаров А.И. Управление финансовыми рисками региональных банков // Современные наукоемкие технологии. – № 7(1), 2014. – С. 8–10.
4. Гусарова О.М. Мониторинг ключевых показателей эффективности бизнес-процессов. В книге Актуальные вопросы экономики и управления в условиях модернизации современной России. – Смоленск: Смолгортипография, 2015. – С. 84–89.
5. Гусарова О.М. Оценка взаимосвязи региональных показателей социально-экономического развития (на материалах Центрального федерального округа России) // Современные проблемы науки и образования. – № 6, 2013. (Электронный журнал).
6. Гусарова О.М. Инвестиции как фактор регионального развития // Фундаментальные исследования. – 2015. – № 2–10. – С. 2194–2199.
7. Гусарова О.М. Компьютерные технологии моделирования социально-экономических процессов // Экономический рост и конкурентоспособность России: тенденции, проблемы и стратегические приоритеты: сборник научных статей по материалам Международной научно-практической конференции. – М.: Юнити-Дана, 2012. – С. 102–104.
8. Гусарова О.М. Проблемы интеграции теории и практики моделирования результатов бизнеса // Экономика и образование: Вызовы и поиск решений: сборник научных трудов по материалам II Всероссийской (заочной) научно-практической конференции (Ярославль, 15 апреля 2014 г.) – Ярославль: Канцлер, 2014. – С. 78–82.
9. Гусарова О.М. Моделирование в принятии управленческих решений // Наука и образование: проблемы и перспективы развития: сборник научных трудов по материалам Международной научно-практической конференции. – Тамбов: Юком, 2014. – С. 41–42.
10. Гусарова О.М. Информационно-аналитические технологии моделирования деятельности организаций Смоленского региона (монография). – Смоленск: Свиток, 2013. – 100 с.
11. Гусарова О.М. Моделирование как способ планирования и управления результатами бизнеса // Успехи современного естествознания. – № 11, 2014. – С. 88–91.
12. Журавлева М.А., Гусарова О.М. Анализ и совершенствование деятельности акционерных обществ // Современные наукоемкие технологии. – 2014. – № 7–3. – С. 10–12.

**ИССЛЕДОВАНИЕ ЗАВИСИМОСТИ ВВП РФ ОТ РЯДА ЭКОНОМИЧЕСКИХ ФАКТОРОВ И ПОСТРОЕНИЕ ПРОГНОЗА ВВП НА 2015 ГОД**

Фастовский М.К., Орлова И.В., Барабанова Е.И.  
 Финансовый университет при Правительстве РФ, Москва,  
 e-mail: mikfasto@Yandex.ru

На сегодняшний день ВВП, являющийся основным показателем экономического состояния госу-

дарства, привлекает внимание многих экономистов. Важной их задачей является определение связи между ВВП и другими макроэкономическими показателями. Целью данной работы является изучение зависимости ВВП России от ряда экономических факторов, с которыми часто связывают упомянутый выше показатель. В данном исследовании предлагается рассмотреть влияние на ВВП следующих факторов:

- Уровень безработицы, % (X1)

Зависимость между уровнем безработицы и ВВП доказана научно. Закон Оукена гласит, что снижение темпа роста ВВП на 2% приводит к повышению уровня безработицы на 1%. Тем не менее, в реальности это не закон, а тенденция со множеством ограничений.

- Инфляция, % (X2)

Инфляцией называют общий рост цен на товары и услуги, а ВВП – это совокупная стоимость конечных товаров и услуг, произведенных на территории страны.

- Отток/ввоз капитала, млрд. долларов США (X3)

Отток/ввоз капитала также оказывает влияние на ВВП. По словам министра экономического развития России Алексея Улюкаева «при оттоке капитала в размере \$100 млрд оценка экономического роста снижается где-то до 0,6%». Иными словами, отток капитала замедляет рост ВВП. [URL: <http://www.vestifinance.ru/articles/41086> (Дата обращения: 01.12.2015)].

- Население страны, млн. чел. (X4).
- Сальдо торгового баланса, млрд. долларов США (X5).

Сальдо торгового баланса, равное разности между доходами от экспорта и расходами на импорт, используется при расчёте ВВП по расходам.

Для получения более широкой картины экономической ситуации проводится анализ данных с 1994 по 2014 гг., т.е. в исследовании рассматривается 21 показатель.

Проанализируем связь факторов с зависимым показателем и между собой, а также проведем отсев некоторых факторов, используя пошаговый метод. Для определения тесноты связей построим матрицу коэффициентов парной корреляции.

Коэффициент корреляции показывает насколько тесно факторы X1–X5 связаны с показателем Y и между собой. В нашем случае видно, что ВВП наиболее тесно связан с сальдо торгового баланса.

Сравнивая имеющиеся показатели t-статистики с критическим, будем проводить пошаговый отсев незначимых факторов. Фактический показатель должен по модулю быть больше критического. T-критическое рассчитаем через функцию Excel СТЬЮДРАСПОБР. Вероятность, связанную с двусторонним t-распределением Стьюдента, примем равной 0,05, а количество степеней свободы будет равно n-k-1, где n – это количество наблюдений, а k – количество факторов. Пошаговый метод представлен в табл. 2.

**Таблица 1**

Матрица коэффициентов парной корреляции

	Y	X1	X2	X3	X4	X5
Y	1					
X1	-0,7918	1				
X2	-0,40613	0,109283	1			
X3	-0,53339	0,27956	0,130654	1		
X4	-0,8071	0,664078	0,633467	0,248628	1	
X5	0,940588	-0,77038	-0,50722	-0,36938	-0,87353	1

Таблица 2

## Пошаговый метод

	1 шаг	2 шаг	3 шаг	4 шаг
X1	-1,18066	-1,33094	-1,748	
X2	0,332356	0,245655		
X3	-3,06719	-3,15598	-3,28167	-3,09509
X4	-0,25053			
X5	4,374056	5,504816	7,367379	12,37555
t кр	2,13145	2,119905	2,109816	2,100922

Таким образом, значимыми факторами, которые мы оставляем в модели, являются Отток/ввоз капитала, млрд. долларов США (X3) и сальдо торгового баланса, млрд. долларов США (X5). Опираясь на данные протокола модели в Excel, можно составить уравнение регрессии. Оно будет иметь вид

$$Y = 78,65 - 2,86X_3 + 8,27X_5.$$

Проверку значимости уравнения регрессии проведем на основе F-критерия Фишера. Для этого необходимо посчитать два показателя F-наблюдаемое и F-табличное. F-наблюдаемое находится по формуле

$$F = \frac{R^2/k}{(1-R^2)/(n-k-1)}$$

и равно 188,44. F-табличное находится с помощью функции Excel ФРАСПОБР и равно 0,05144. Так как F-расчетное > F-табличное, уравнение регрессии следует признать значимым, то есть его можно использовать для анализа и прогнозирования.

Теперь исследуем модель на наличие мультиколлинеарности. Под мультиколлинеарностью понимается высокая взаимная коррелированность объясняющих переменных, которая приводит к линейной зависимости нормальных уравнений. Для определения мультиколлинеарности используем программу Gretl. [URL: <http://gretl.sourceforge.net/> (Дата обращения: 15.11.2015)].

Мультиколлинеарность присутствует, если значение  $VIF > 10$ .  $VIF(j) = 1/(1-R(j)^2)$ , где  $R(j)$  – это коэффициент множественной корреляции между переменной  $j$  и другими независимыми переменными.

$VIF(X3) = VIF(X5) = 1,158$ . Следовательно, мультиколлинеарность отсутствует.

Следующим шагом работы будет оценка влияния каждого из факторов на ВВП. Для этого используем три коэффициента:

Коэффициент эластичности ( $\varepsilon_j = a_j \times x_{j,ср.} / y_{ср.}$ );

Бета-коэффициент ( $\beta_j = a_j \times S_{xj} / S_y$ );

Дельта-коэффициент ( $\Delta_j = r_{y,xj} \times \beta_j / S_y$ );

Коэффициент эластичности показывает, что при изменении оттока/ввоза капитала на 1 % ВВП изменится на 0,09 %. Изменение сальдо торгового баланса влечёт за собой изменение ВВП на 0,83 %. Бета-коэффициент с математической точки зрения показывает, на какую часть величины среднее квадратического отклонения меняется среднее значение ВВП с изменением фактора на одно среднее квадратическое отклонение при фиксированных на постоянном уровне значениях остальных факторов. По величине дельта-коэффициента можно оценить, что сальдо торгового баланса влияет на ВВП на 87,6 %, а отток/ввоз капитала на оставшиеся 12,4 %.

После оценки качества модели и влияния факторов перейдем к прогнозированию ВВП, которое будет производиться в два этапа:

1. Получение прогнозных значений факторов X3 и X5;

2. Построение прогноза ВВП.

Прогнозные значения для каждого фактора будем искать с помощью модели Брауна. Для X3:

$$a_1 = -2,89, a_0 = -7,73.$$

Для X5:  $a_1 = 1,68, a_0 = 3,16$ .

Для нахождения значения коэффициента сглаживания используем функцию Excel «Поиск решений». Оптимизируем среднее значение разностей между реальным и прогнозным показателями до 0, изменяя коэффициент сглаживания. В обоих случаях коэффициент сглаживания будет равен 0,3.

Показатель оттока капитала в 2015 году составит 221,41 млрд долларов США.

Сальдо торгового баланса в 2015 году будет равно 125,72 млрд долларов США.

Теперь подставим полученные показатели в уравнение регрессии и получим прогнозное значение ВВП. Однако стоит отметить, что вероятность точности такого прогноза будет близка к нулю. Таким образом, необходимо построить доверительный интервал (с помощью программы Gretl). Итоговые данные представлены на рис. 3.

Таблица 3

## Оценки факторов модели

	X3	X5
$\varepsilon$	0,089716	0,82431
$\beta$	-0,21535	0,861045
$\Delta$	0,12421	0,87579



Рис. 1. Модель Брауна для X3



Рис. 2. Модель Брауна для X5

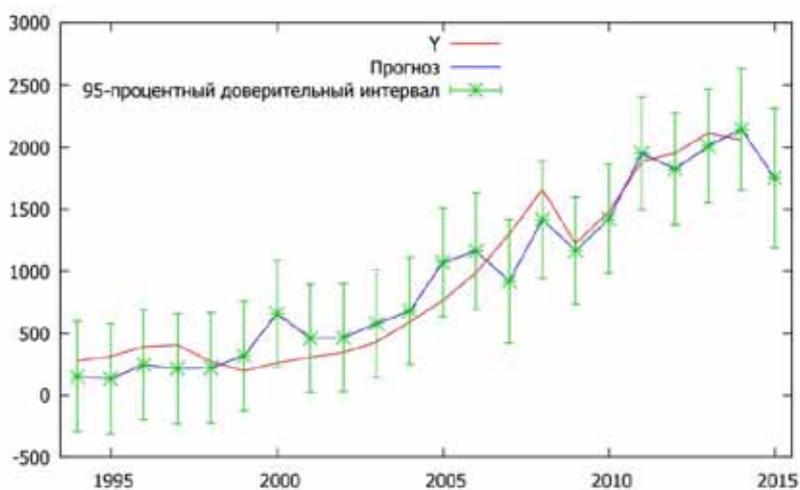


Рис. 3. Итоговые данные

Таблица 4

Прогноз

Год	Отток/ввоз капитала	Сальдо торгового баланса	ВВП	Ст. ошибка	95 % доверительный интервал
2015	-221,41	125,72	1752	266,975	(1191,12, 2312,91)

Полученные результаты говорят о том, что рассматриваемые в модели факторы (а точнее уменьшение их показателей в прогнозируемый период) негативно влияют на ВВП России и являются причинами его падения. Данное предположение подтверждает и Центральный Банк России [URL: <http://www.vestifinance.ru/articles/65383>] (Дата обращения: 12.12.2015)]. В последних заявлениях чиновники связывают спад ВВП со снижением цен на нефть и экономическими санкциями, которые косвенно повлияли и на уже упомянутые цены на нефть, а также рассматриваемые в модели отток капитала и сальдо торгового баланса.

#### Список литературы

1. Орлова И.В., Половников В.А. Экономико-математические методы и модели: компьютерное моделирование: учебное пособие для студентов высших учебных заведений, обучающихся по специальности «Статистика» и другим экономическим специальностям. – Мю, 2012. Сер. Вузский учебник (3-е издание, перераб. и доп.).
2. Орлова И.В., Филонова Е.С., Агеев А.В. Эконометрика. Компьютерный практикум для студентов третьего курса, обучающихся по специальностям 080105.65 «Финансы и кредит», 080109.65 «Бухгалтерский учет, анализ и аудит». – М., 2011.
3. CIA World Factbook (<https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/>).
4. <http://www.vestifinance.ru/articles/41086>.
5. <http://www.vestifinance.ru/articles/65383>.
6. <http://gretl.sourceforge.net/>.

#### МОДЕЛИРОВАНИЕ РЕЗУЛЬТАТОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОАО «РЖД»

Фокина О.С.

Финансовый университет при Правительстве РФ,  
Смоленск, e-mail: [om.gusarova@mail.ru](mailto:om.gusarova@mail.ru)

Современная российская экономика в силу ряда причин общесистемного характера, таких как падение цен на нефть, обесценение отечественной валюты, нестабильность геополитической обстановки в мире испытывает ряд проблем, связанных с планированием и реализацией взятых обязательств. Актуальны проблемам экономики и управления современной России и проблемам их решения посвящен ряд работ [1,2,3,6,14].

В настоящий момент для многих акционерных обществ особенно остро стоит проблема выживания в этих непростых условиях. Исследованию этих проблем посвящен ряд работ [5,13].

Рассмотрим моделирование результатов деятельности ОАО «РЖД», учредителем и единственным акционером которого является Российская Федерация.

От имени РФ полномочия акционера осуществляет Правительство Российской Федерации. ОАО «Российские железные дороги» входит в мировую тройку лидеров компаний железнодорожной отрасли благодаря следующим факторам: обеспечение существенных объемов грузовых и пассажирских перевозок; достижение достаточно высоких финансовых рейтингов; подбор квалифицированных кадров во всей инфраструктуре компании; серьезная научно-техническая база; проектные и строительные мощности; накопленный опыт международного сотрудничества. Миссия компании состоит в удовлетворении рыночного спроса на грузовые и пассажирские перевозки, повышении эффективности деятельности, качества услуг и глубокой интеграции в Евроазиатскую транспортную систему. Главные цели деятельности ОАО «РЖД»: обеспечение потребностей государства, юридических и физических лиц в железнодорожных перевозках, работах и услугах, оказываемых железнодорожным транспортом, а также извлечение прибыли.

Стратегические цели компании: увеличение масштаба транспортного бизнеса; повышение производственно-экономической эффективности; повышение качества работы и безопасности перевозок; глубокая интеграция в Евроазиатскую транспортную систему; повышение финансовой устойчивости и эффективности. Железнодорожный комплекс имеет особое стратегическое значение для России. Он является связующим звеном единой экономической системы, обеспечивает стабильную деятельность промышленных предприятий, своевременный подвоз жизненно важных грузов в самые отдаленные уголки страны, а также является самым доступным транспортом для миллионов граждан.

В качестве показателей, характеризующих результаты финансово-хозяйственной деятельности ОАО «РЖД» за 2011 – 2014 годы были выбраны: чистая прибыль (убыток) (Y), млн. руб.; себестоимость перевозок (X1), млн. руб.; выручка (X2), млн. руб.; валовая прибыль (X3), млн. руб.; доходы от участия в других организациях (X4), млн. руб. Для осуществления расчетов целесообразно использовать современные информационные технологии, обзор некоторых из которых осуществлен в работах [7,10,12,15].

С целью выявления тесноты взаимосвязи указанных признаков была построена матрица коэффициентов парных корреляций (табл. 1).

Таблица 1

Матрица коэффициентов парных корреляции

	Y	X1	X2	X3	X4
Y	1				
X1	-0,76280654	1			
X2	-0,38310555	0,729807408	1		
X3	0,798400568	-0,90516929	-0,3700118	1	
X4	0,022073151	0,258771028	0,09825551	-0,2905714	1

Коэффициент корреляции между чистой прибылью (убытком) ОАО «РЖД» и себестоимостью  $r_{y,x_1} = -0.76280654$  имеет отрицательную величину, следовательно, между этими признаками имеет место обратная связь, т.е. при увеличении себестоимости перевозок прибыль ОАО «РЖД» уменьшается. Значение коэффициента достаточно велико по абсолютной величине, следовательно, между прибылью предприятия и величиной себестоимости имеет место тесная корреляционная связь. Коэффициент корреляции между чистой прибылью и выручкой  $r_{y,x_2} = -0.38310555$  также имеет отрицательную величину, следовательно, между этими признаками имеет место обратная связь. Эти тенденции носят негативный характер и в качестве рекомендаций компании следует осуществить детальный анализ всех направлений затрат и издержек.

С помощью Microsoft Excel осуществлено построение уравнения парной регрессии от ведущего факторного признака ( $X_3$ ) – валовой прибыли. Уравнение линейной парной регрессии имеет вид:

$$Y = -13281,0989 + 0.80166 X_3.$$

При увеличении валовой прибыли ( $X_3$ ) на 1 млн. руб. чистая прибыль (убыток) ОАО «РЖД» ( $Y$ ) увеличится на 0,80166 млн. рублей, что свидетельствует о рациональном использовании финансовых ресурсов предприятия. Качество построенного уравнения парной регрессии можно охарактеризовать следующими показателями:

– коэффициент детерминации  $R^2=0,637443466$  свидетельствует о том, что чистая прибыль ОАО «РЖД» на 63,7% зависит от валовой прибыли, качество построенного уравнения можно признать удовлетворительным;

– проверка статистической значимости уравнения регрессии осуществляется по  $F$ -критерию Фишера  $F=24,61466 > F_{табл} = 4$ , следовательно, уравнение регрессии признается статистически значимым и может быть использовано для анализа и прогнозирования результатов деятельности ОАО «РЖД».

По результатам анализа матрицы парных корреляций для построения множественной регрессии выбраны: фактор  $X_2$  (выручка),  $X_3$  (валовая прибыль),  $X_4$  (доходы от участия в других организациях). Уравнение множественной регрессии имеет вид:

$$Y = 34840,55053 - 0,15928 X_2 + 0,84569 X_3 + 1,18595 X_4.$$

Качество построенной модели множественной регрессии оценим по следующим направлениям: коэффициент детерминации  $R^2=0,716$ , значение достаточно близко к 1, следовательно качество модели можно признать удовлетворительным; критерий Фишера  $F=10,101 > F_{табл} = 3,490$ , следовательно, уравнение регрессии признается статистически значимым и может быть использовано для анализа и прогнозирования финансовых показателей деятельности ОАО «РЖД».

Данное уравнение множественной регрессии было использовано для построения прогноза чистой прибыли компании ОАО «РЖД» (табл. 2).

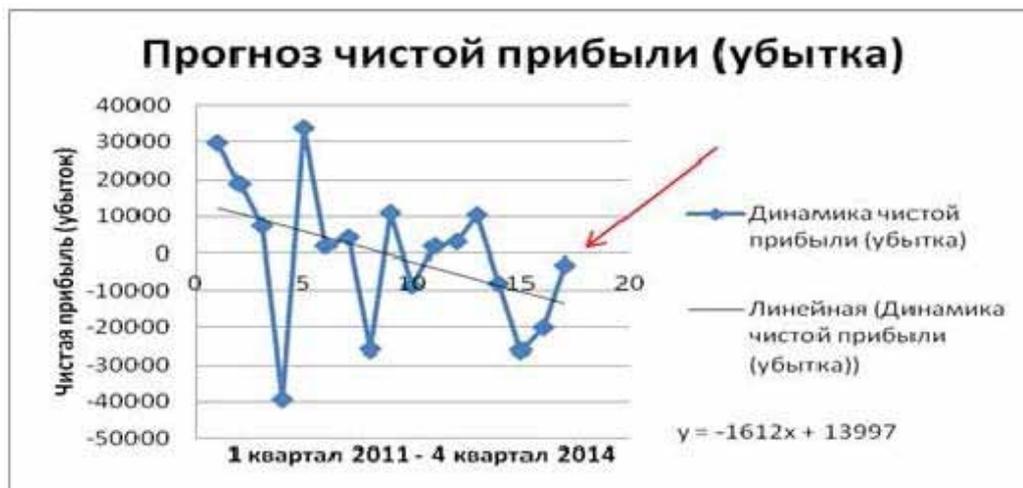
Графическая интерпретация результатов расчетов представлена на рис. 1.

Анализ результатов исследования показывает, что динамика чистой прибыли компании имеет сезонные колебания, и использование в качестве аппроксимирующей функции линейной модели дает большой разброс моделируемых значений относительно среднего уровня фактических наблюдений.

Таблица 2

Построение прогноза чистой прибыли ОАО «РЖД», млн.руб.

Вид модели	Уравнение	Коэффициент детерминации	Критерий Фишера	Прогнозное значение
Парная регрессия	$Y = -13281,0989 + 0.80166 X_3$	0,637	24,614	-2943,57
Множественная регрессия	$Y = 34840,55053 - 0,15928 X_2 + 0,84569 X_3 + 1,18595 X_4$	0,716	10,101	-3879,16



Прогноз объема чистой прибыли (убытка) ОАО «РЖД»

В целом динамику финансово-хозяйственной деятельности ОАО «РЖД» можно охарактеризовать следующим образом: в последние годы ОАО «РЖД» находится в убытке, наибольшее влияние на чистую прибыль (убыток) ОАО «РЖД» оказывает валовая прибыль, незначительное влияние оказывают выручка и доходы от участия в других организациях. Для улучшения финансового состояния ОАО «РЖД» необходимо снизить расходы на грузовые и пассажирские перевозки, строительство объектов инфраструктуры, ремонт подвижного состава, на научно-исследовательские и опытно-конструкторские разработки.

В заключение следует отметить, что использование математического моделирования как одного из способов научного познания помогает компаниям осуществлять оперативный мониторинг ключевых показателей деятельности и своевременно использовать полученные результаты в практической деятельности для принятия управленческих решений и реализации стратегии развития компании. Этим вопросам посвящен ряд работ, в частности [4,8,9,11].

#### Список литературы

1. Голичев В.Д., Голичева Н.Д., Гусарова О.М. и др. Актуальные вопросы экономики и управления в условиях модернизации современной России. Выпуск 2. – Смоленск: Смолгорттипография, 2015. – 328 с.
2. Голичев В.Д., Голичева Н.Д., Гусарова О.М. и др. Земля Смоленская и ее население (Историко-статистический обзор в цифрах и фактах). Коллективная монография. – Смоленск: Смоленская городская типография, 2013. – 284 с.
3. Гусарова О.М. Оценка взаимосвязи региональных показателей социально-экономического развития (на материалах Центрального федерального округа России) // Современные проблемы науки и образования. – № 6, 2013. (Электронный журнал).
4. Гусарова О.М. Мониторинг ключевых показателей эффективности бизнес-процессов. В книге Актуальные вопросы экономики

и управления в условиях модернизации современной России. – Смоленск: Смолгорттипография, 2015. – С. 84–89.

5. Гусарова О.М., Гусаров А.И. Управление финансовыми рисками региональных банков // Современные наукоемкие технологии. – № 7(1), 2014. – С. 8–10.
6. Гусарова О.М. Инвестиции как фактор регионального развития // Фундаментальные исследования. – 2015. – № 2–10. – С. 2194–2199.
7. Гусарова О.М. Компьютерные технологии моделирования социально-экономических процессов // Экономический рост и конкурентоспособность России: тенденции, проблемы и стратегические приоритеты: сборник научных статей по материалам Международной научно-практической конференции. – М.: Юнити-Дана, 2012. – С. 102–104.
8. Гусарова О.М. Проблемы интеграции теории и практики моделирования результатов бизнеса // Экономика и образование: Вызовы и поиск решений: сборник научных трудов по материалам II Всероссийской (заочной) научно-практической конференции (Ярославль, 15 апреля 2014 г.) – Ярославль: Канцлер, 2014. – С. 78–82.
9. Гусарова О.М. Моделирование в принятии управленческих решений // Наука и образование: проблемы и перспективы развития: сборник научных трудов по материалам Международной научно-практической конференции. – Тамбов: Юком, 2014. – С. 41–42.
10. Гусарова О.М. Информационно-аналитические технологии моделирования деятельности организаций Смоленского региона (монография). – Смоленск: Свиток, 2013. – 100 с.
11. Гусарова О.М. Моделирование как способ планирования и управления результатами бизнеса // Успехи современного естествознания. – № 11, 2014. – С. 88–91.
12. Гусарова О.М. Информационно-аналитические технологии прогнозирования деятельности организаций // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. – № 12–3, 2015. – С. 492–495.
13. Журавлева М.А., Гусарова О.М. Анализ и совершенствование деятельности акционерных обществ // Современные наукоемкие технологии. – 2014. – № 7–3. – С. 10–12.
14. Михальченко Н.В., Гусарова О.М., Киященко Л.Т. Дифференциация регионов по уровню их инновационной активности // Вестник магистратуры. – № 10(37), 2014. – С. 87–91.
15. Орлова И.В. Турундаевский В.Б. Многомерный статистический анализ при исследовании экономических процессов // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. – № 5–2, 2015. – С. 263–264.

### **Секция «Международная миграция, социально-экономическое развитие и конкурентоспособность», научный руководитель – Кадышева О.В., канд. экон. наук**

#### **АНАЛИЗ СОВРЕМЕННОЙ СИТУАЦИИ С БЕЖЕНЦАМИ В ЕВРОПЕ**

Байцаева З.И., Кадышева О.В.

Финансовый университет при Правительстве РФ, Москва,  
e-mail: zarinabayts@mail.ru

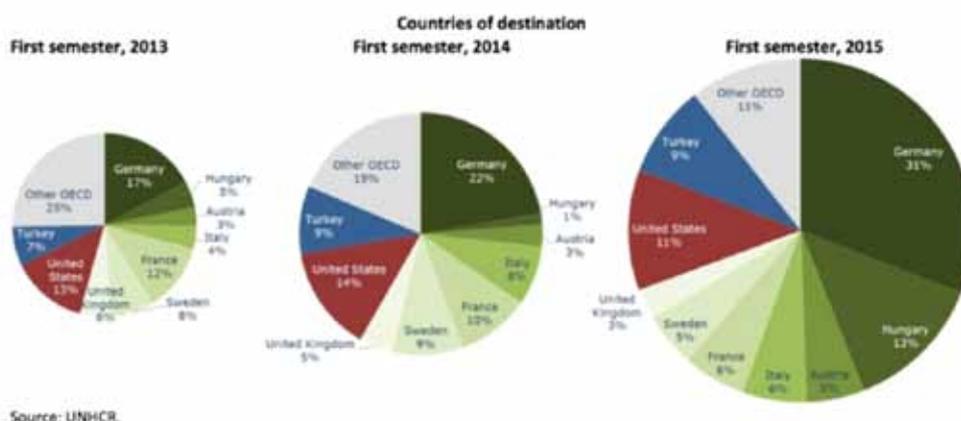
This current refugee crisis, caused by sharp increase of refugee and migration flows from the countries of Asia and Africa to Europe since the beginning of 2015, has been covered in numerous articles and publications that made it to the front pages of the world media. The crisis itself is no doubt a very complex multidimensional problem that has many aspects, including political, economic, social, diplomatic, as well as ethical and philosophical. Disputes go not only about such questions as where and how to accommodate the arriving people, but also about whether and how to provide them with jobs and education, who has to bear responsibility for the crisis which came «unexpectedly», and, what is more important – the general principles of humanity or rational and practical reasons.

Let's start with looking at numbers. The International Organization for Migration (IOM) Displacement Tracking Matrix (data as of 18.12.2015) reports that a total of 990,671 migrants and refugees have entered Europe in 2015 from Africa and the Middle East by a combination

of irregular land and sea routes. It is virtually certain 2015's total will surpass the one million mark, which would be nearly five times 2014's total. In 2015 just over 800,000 migrants and refugees arrived in Greece by sea. During December alone, some 57,000 migrants arrived and approximately 45,000 (80 per cent) left by crossing the border into the Former Yugoslav Republic of Macedonia (FYROM) [6].

According to the United Nations High Commissioner for Refugees (UNHCR), the global refugee total, which a year ago was 19.5 million, had as of mid-2015 passed the 20 million threshold (20.2 million) for the first time since 1992. Asylum applications were meanwhile up 78 percent (993,600) over the same period in 2014. And the numbers of internally displaced people jumped by around 2 million to an estimated 34 million. Taking into account that the report covers only internally displaced people protected by UNHCR (the global total including people both in and outside UNHCR's care is only available in mid-2016), 2015 is on track to see worldwide forced displacement exceeding 60 million for the first time – 1 in every 122 humans is today someone who has been forced to flee their home [12].

The picture below shows the main destination countries for refugees globally, and changes in refugee distribution over 2013–2015.



The conflict in Syria continues to be by far the biggest driver of the migration. Nevertheless, the ongoing violence in Afghanistan, abuses in Eritrea, as well as poverty in Kosovo, disorder in Ukraine are also leading people to look for new lives elsewhere.

As of November 2015, the top three nationalities of the over half a million Mediterranean Sea arrivals to Europe since the beginning of the year are Syrian (52%), Afghan (19%) and Iraqi (6%). Most of the refugees and migrants are adult men (65%) [13].

The 1951 Refugee Convention spells out that a refugee is someone who «owing to a well-founded fear of being persecuted for reasons of race, religion, nationality, membership of a particular social group or political opinion, is outside the country of his nationality, and is unable to, or owing to such fear, is unwilling to avail himself of the protection of that country.» [11]

It is very important to clearly distinguish between migrants and refugees.

Migrants, especially economic migrants, choose to move in order to improve the future prospects for themselves and their families. Most of migration, according to ILO studies, is employment-driven.

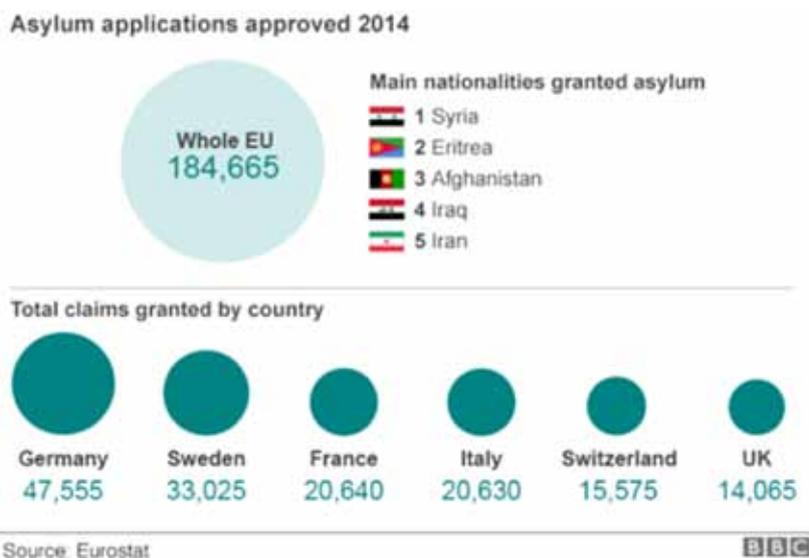
Refugees have to move if they are to save their lives or preserve their freedom. They have no protection from

their own state – indeed, it is often their own government that is threatening to persecute them. If other countries do not let them in, and do not help them once they are in, then they may be condemning them to death – or to an intolerable life in the shadows, without sustenance and without rights. That is why refugees demand more careful treatment of the government than migrants do.

The 1951 Convention relating to the Status of Refugees is the key legal document in defining who is a refugee, their rights and the legal obligations of states. The 1967 Protocol removed geographical and temporal restrictions from the Convention. In July 2001, UNHCR published a special edition of its Refugees Magazine dedicated to the 50th Anniversary of the Convention.

Tensions in the EU have been rising because of the disproportionate burden faced by some countries, particularly Greece, Italy and Hungary where migrants have been arriving by boat and overland [9].

In 2014, EU countries offered asylum to 184,665 refugees. In the same year, more than 570,000 migrants applied for asylum – although applying for asylum can be a lengthy procedure so many of those given refugee status may have applied in previous years [9]. The picture below shows asylum applications approved in 2014, and total claims granted by country.



Germany is currently the preferred destination for tens of thousands of migrants in central Europe. More than 800,000 people claimed asylum there in 2015, four times the figure for 2014. Germany has a quota system, which redistributes asylum seekers around its federal states based on their tax income and existing population density [9].

Last summer Germany surprised the European partners with widely opened doors for refugees. The chancellor Angela Merkel called it a moral imperative of Europeans in relation to those who flee from war. The huge sums were unblocked, the centers for reception were opened, programs of integration developed, etc. As a result, Angela Merkel even got the nickname «Mother Teresa» [4].

But, Angela Merkel's decision to let a large number of refugees into Germany hits on her now, according to the article published in the Financial Times [10]. The chancellor Angela Merkel realized that her decision to facilitate rules of entrance for the Syrian refugees who rushed to Germany was risky. But she couldn't expect that troubles will begin for her so soon. And, according to the polls dated the middle of October, Merkel's rating in comparison with September fell by 9% to 45%. Zeekhofer's rating increased by 11% to 39%.

On the other hand, many do support Merkel's actions. A public opinion survey held in November showed that on a question «Do you think that somebody could have coped with the present problems better than Angela Merkel?» 60% answered negatively. Only 20% believe that another politician would have found better solutions to current challenges. In addition, journalists of «Agence France Press» called Angela Merkel the most powerful person in the world in 2015. Such a decision is explained by her policy concerning refugees and her position on debt crisis in Greece. [2]

\*\*\*

Vast numbers of migrants have made their way across the Mediterranean to Europe in 2015, sparking a crisis as countries struggle to cope with the influx, and creating division in the EU over how best to deal with refugees. And because human migration is a transnational phenomenon, no country can resolve the crisis on its own [1]. Yes, there are immediate measures that are necessary in order to help those refugees that have arrived (resettling people, providing food, shelter, medical services, housing, etc), and medium-run measures, aimed at improving the efficiency of immigration policy (integration and adaptation programs, education and training for refugees and their children, etc.). But, most important is to eliminate the root cause and to make peace in the lands that refugees come from, to ensure people's security and well-being in their home countries.

#### Literature

1. Алексеевкова Е.С., Цветов А.П. Ни Россия, ни Европа не могут отказать людям в праве на безопасность. Независимая газета, 28.09.2015. [www.ng.ru/world/2015-09-28/100\\_rsm.html](http://www.ng.ru/world/2015-09-28/100_rsm.html)
2. Мирзаян Г. Фрау канцелярин – Бисмарк из меня не вышло // ExpertOnline. 16.02.2016. [http://expert.ru/2016/02/16/kto\\_zamenit\\_merkel/](http://expert.ru/2016/02/16/kto_zamenit_merkel/)
3. Яковина И. Как начался европейский миграционный кризис и как его закончить // Finance.UA. 18.09.2015. <http://news.finance.ua/ru/news/-/359078/kak-nachalsya-evropejskij-migratsionnyj-krizis-i-kak-ego-zakonchit>
4. Abé N., Amann M. Mother Angela: Merkel's Refugee Policy Divides Europe // Spiegel Online International. 21.09.2015. <http://www.spiegel.de/international/germany/refugee-policy-of-chancellor-merkel-divides-europe-a-1053603.html>
5. Eco U. Migration, tolerance and the intolerable // Migrating Alone. 2001.
6. EU Migrant, Refugee Arrivals by Land and Sea Approach One Million in 2015. IOM Press Release, 18.12.2015. <https://www.iom.int/news/eu-migrant-refugee-arrivals-land-and-sea-approach-one-million-2015>
7. Kern S. Europe's Migration Crisis: «Not Giving Us Like in Germany» // Gatestone Institute. 09.09.2015. <http://www.gatestoneinstitute.org/6473/europe-migration-crisis-welfare>

8. Migrant crisis explained in numbers // London express. 27.01.2016. <http://www.express.co.uk/news/world/623651/Refugee-crisis-Germany-planning-move-500000-Syrians-Turkey-EU>

9. Migration to Europe explained in seven charts // BBC news. 18.02.2016. <http://www.bbc.com/news/world-europe-34131911>

10. Wagstyl S. Merkel's welcome to refugees comes back to bite her // Financial Times. 14.09.2015. <http://www.ft.com/intl/cms/s/0/60264684-5af4-11e5-a28b-50226830d644.html#axzz40zsdCuj9>

11. UNHCR Convention and protocol relating to the status of refugees, 1951. <http://www.unhcr.org/3b66c2aa10.html>

12. UNHCR report confirms worldwide rise in forced displacement in first half 2015. UNHCR Press Release, 18.12.2015. <http://www.unhcr.org/5672c98c34.html>

13. UNHCR website [www.unhcr.org](http://www.unhcr.org)

### СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ МИГРАЦИИ РАБОЧЕЙ СИЛЫ ВЫСОКОЙ КВАЛИФИКАЦИИ В РОССИИ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ В РАМКАХ ГОСУДАРСТВЕННОЙ МИГРАЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ

Сафронова М.И.

Финансовый университет при Правительстве РФ, Москва,  
e-mail: [maria\\_safronova\\_96@mail.ru](mailto:maria_safronova_96@mail.ru)

Неоспорим тот факт, что сегодня развитие многих отраслей науки возможно только благодаря объединению интеллектуального потенциала стран мира. Постепенно формирующаяся на базе этого принципа глобальная экономика знаний представляет собой систему с широким спектром географически рассредоточенных экономических функций<sup>1</sup>. Де-факто данная система является своеобразным Ренессансом в эволюции типов экономики, основным фактором развития которого становится человеческий капитал. В таких условиях люди, наряду с капиталом, товарами и услугами, становятся все более мобильными. Кроме того, одним из неизбежных комплементарных процессов становится перелив интеллектуального капитала в форме миграции человеческих ресурсов с высоким уровнем образовательного потенциала.

На сегодняшний день рынок высококвалифицированных кадров является наиболее конкурентным сегментом мирового рынка труда, и многие страны соревнуются в разработке административных, налоговых и прочих преференций для высококвалифицированных иностранных специалистов, инвесторов и предпринимателей (бизнес-мигрантов). Российская Федерация, также включившаяся, по словам экс-президента страны Дмитрия Медведева, в процесс «охоты за головами»<sup>2</sup>, не является исключением из общего правила. Вышедшая на мировой рынок труда фактически только в 1990-х гг., когда мировой рынок иностранной рабочей силы уже сложился, наша страна методом проб и ошибок только формирует эффективную нормативную базу по миграционному регулированию, а в частности по привлечению иностранных высококвалифицированных специалистов на отечественный рынок труда и наращиванию интеллектуального капитала страны.

Тенденции миграции и направления миграционных потоков высококвалифицированных кадров в Российской Федерации

Миграционные процессы играют значимую роль в социально-экономическом и демографическом развитии современной России. Нашей стране, как и любому другому государству мира, на текущий момент не под силу обеспечить профессиональную подготовку

<sup>1</sup>Так, уже сегодня все обеспечивающие добавление стоимости компоненты деятельности крупнейших организаций (такие как НИ-ОКР, стратегическое управление, производство, постпродажное обслуживание и другие) фактически дислоцированы не в рамках одной страны или хотя бы континента, а «разбросаны» по всему миру.

<sup>2</sup>Послание Президента Российской Федерации Федеральному Собранию 5.11.2008 г. – URL: <http://kremlin.ru/events/president/transcripts/1968>



Россия на миграционной карте мира

**Таблица 1**  
Число прибывших высококвалифицированных мигрантов (в т.ч. студентов и аспирантов) по РФ в 2014 г.<sup>5</sup>

	Число прибывших из-за пределов России в возрасте 14 лет и старше	в т.ч. имели образование			
		высшее	из них имели ученую степень		незаконченное высшее
			доктора наук	кандидата наук	
Международная миграция	539 743	75 655	207	420	12 865
в том числе:					
миграция со странами СНГ	482 521	67 643	174	358	11 150
миграция с другими странами	57 222	8 012	33	62	1 715

<sup>5</sup>Численность и миграция населения Российской Федерации в 2014 году: Статистический бюллетень Федеральной службы государственной статистики (Росстат), 2015.

**Таблица 2**  
Число выбывших высококвалифицированных мигрантов (в т.ч. студентов и аспирантов) по РФ в 2014 г.

	Число выбывших в возрасте 14 лет и старше	в т.ч. имели образование			
		высшее	из них имели ученую степень		незаконченное высшее
			доктора наук	кандидата наук	
Международная миграция	295 806	29 164	96	231	5 609
в том числе:					
миграция со странами СНГ	247 408	20 535	66	140	4 460
миграция с другими странами	48 398	8 629	30	91	1 149

ку полного спектра профессий, которые в условиях глобализирующейся и быстро меняющейся структуры производства и сферы услуг необходимы для обеспечения конкурентоспособности национальной экономики<sup>3</sup>. Таким образом, привлечение иностранных специалистов хоть и не является панацеей, но все же становится объективным способом решения существующей проблемы.

Кроме того, сокращение численности и старение национальной рабочей силы формируют зависимость экономического развития от притока иностранной рабочей силы для восполнения дефицита рынка труда. В этих условиях отток трудоспособного российского населения для работы в других странах, особенно если речь идет о квалифицированных специалистах, – важный дестабилизирующий фактор для российской

экономики и тормоз на пути реализации крупных экономических проектов. На сегодняшний день Россия на глобальной миграционной карте выступает одновременно в трех ипостасях<sup>4</sup> (рисунок).

Объективная реальность такова, что эмиграционный отток квалифицированной рабочей силы из страны в количественном выражении ниже, нежели приток высококвалифицированных мигрантов (за исключением оттока кандидатов наук в страны мира без учета СНГ) (см. табл. 1, 2). Главными центрами притяжения отечественной рабочей силы «высшего качества» выступают страны СНГ, а среди других стран мира – государства с развитым научным сектором: США, Канада, Германия, Франция, Великобритания, Швеция, Финляндия, Китай.

<sup>3</sup>Ивахнюк И.В. Лекция 5. Высококвалифицированные мигранты на российском рынке труда // Миграция в России: экономические аспекты: Учеб.-метод. материалы. – №2. – 2015. Российский совет по международным делам (РСМД). – М.: Спецкнига, 2015. – 56 с. С.15–16.

<sup>4</sup>Ивахнюк И.В. Лекция 1. Значение международной трудовой миграции для России в контексте ее демографического и экономического развития // Миграция в России: экономические аспекты: Учеб.-метод. материалы. – №2. –2015. Российский совет по международным делам (РСМД). – М.: Спецкнига, 2015. – 56 с. – С.7–8.

В связи с текущей геополитической и экономической ситуацией в мире многие эксперты рынка труда пророчат стране новую чрезвычайно мощную волну эмиграции квалифицированных специалистов, также называемую процессом «утечки мозгов». Прежде всего, это касается молодых мигрантов, основные мотивы для переезда которых:

- отсутствие необходимого материально-технического и информационного обеспечения для работы;
- отсутствие перспектив ввиду низкого престижа науки в обществе;
- политическая и экономическая нестабильность в стране, неуверенность в своем будущем и будущем детей<sup>1</sup>.

Однако интеллектуальная миграция превращается в «утечку мозгов» только в том случае, когда приобретает безвозвратный характер и по факту приводит к утрате части интеллектуального потенциала. Учеба, стажировка, временная работа за рубежом при условии дальнейшего возвращения в Россию – естественный для людей интеллектуального труда и закономерный в эпоху глобализации процесс наращивания знаний. В том случае, если эти знания можно применить на родине, результат такой временной миграции окажется исключительно позитивным как для России, так и для самих мигрантов<sup>2</sup>.

В рамках проведенного исследования автором было выделено шесть основных каналов (форм) эмиграции научных кадров из России:

- эмиграция через постдокторские программы и стажировки, предлагаемые многими университетами и компаниями мира для приема ведущих специалистов и ученых в определенных областях и направлениях исследований;
- эмиграция высококвалифицированных кадров на постоянное место жительства с последующим или заблаговременным поиском работы;
- эмиграция молодых людей (студентов и аспирантов) через канал обучения и стажировки<sup>3</sup>;
- трудовая эмиграция по временным контрактам, которые постепенно трансформируются в вид на жительство или гражданство принимающей страны;
- переход в науку из другой сферы;

эмиграция с преобладанием семейных причин, в т. ч. через заключение брака с гражданами принимающей страны, с последующим трудоустройством.

Мировой экономической кризис 2008–2010 гг., а в большей степени кризис, начавшийся в 2014 г., существенно повлияли на эмиграционные намерения российских граждан: согласно данным официальной статистики наблюдается увеличение оттока из России специалистов, нацеленных на получение постоянного места жительства за рубежом. При этом в Российской Федерации в 2000-х гг. произошли принципиальные изменения по отношению к «утечке мозгов»: более прагматичное отношение к участию российских мигрантов в мировом рынке труда постепенно сменило прежнее отчаяние по поводу оттока высококвалифицированных кадров за рубеж. На сегодняшний день отношение к исследователям, ученым, аспирантам,

профессорам, уезжающим за границу, чтобы работать по контракту, продолжить учебу или участвовать в совместных международных проектах или не столь негативное, каким оно было в начале 90-х гг. прошлого века. Особым направлением пока еще формирующейся государственной миграционной политики становится поддержание связей с российской научной диаспорой за рубежом, а также выстраивание сотруднических взаимоотношений с международными научными институтами для создания необходимых условий перевода российской экономики на рельсы экономики знаний.

В то же время, по оценкам Министерства экономического развития Российской Федерации, для осуществления модернизационного рывка в экономике России, необходимо ежегодно приглашать около 40–60 тыс. высококвалифицированных зарубежных научных кадров, в то время как всего за 2011–2014 гг. разрешение на работу в России по категории высококвалифицированных специалистов получили не более 80 тыс. иностранных граждан<sup>4</sup>. Объективная реальность такова, что миграционная привлекательность нашей страны по сравнению с другими принимающими государствами, невысока и распространяется преимущественно на граждан СНГ и Китая.

Основные направления государственной миграционной политики Российской Федерации по привлечению высококвалифицированных кадров

Одним из важнейших препятствий на пути развития миграционного притока специалистов мыслится несовершенство миграционного законодательства России, не в полной мере соответствующего актуальным и будущим потребностям экономического, демографического и социального развития, интересам как работодателей на российском рынке труда, так и российского общества в целом. Законодательство в этой области содержит лишь ограниченный круг мер, способствующих переезду на постоянное место жительства, адаптации и интеграции мигрантов, и, более того, ориентировано на привлечение временных иностранных работников<sup>5</sup>.

Прогрессивным шагом в рамках политики привлечения иностранных специалистов стала либерализация миграционного законодательства в отношении высококвалифицированных кадров. 19 мая 2010 г. Президент Российской Федерации подписал Федеральный Закон №86–ФЗ «О внесении изменений в федеральный закон «О правовом положении иностранных граждан в Российской Федерации» и отдельные законодательные акты Российской Федерации», который предусматривает нормы, выделяющие высококвалифицированных иностранных специалистов в качестве особой категории на российском рынке труда и предоставившие им ряд преференций при трудоустройстве в России (предусмотрено получение вида на жительство и многократной рабочей визы на срок действия трудового договора, срок разрешения на работу продлен до 3 лет, со дня начала трудовой деятельности в России предоставляется налоговый режим резидента Российской Федерации, т.е. ставка подоходного налога составляет 13%, и др.)<sup>6</sup>. Необходимо

<sup>1</sup>Тихонова С.С. Проблемы миграции квалифицированной рабочей силы // Материалы II Международной научно-практической конференции: сборник научных трудов. Научн. ред. Ю.В. Мамченко. – М., 2014. – С. 45–48.

<sup>2</sup>Ивахнюк И.В. Лекция 7. «Утечка умов» из России // Миграция в России: экономические аспекты: Учеб.-метод. материалы №2/2015. Российский совет по международным делам (РСМД). – М.: Спецкнига, 2015. – 56 с. – С.15–16.

<sup>3</sup>На сегодняшний день в России сформировалась особая модель «трамплинной эмиграции», когда молодые люди (студенты, аспиранты) специально поступают на учебу в те вузы, лаборатории и центры, которые имеют широкие контакты за рубежом, преследуя цель эмиграции в будущем.

<sup>4</sup>Ивахнюк И.В. Лекция 5. Высококвалифицированные мигранты на российском рынке труда // Миграция в России: экономические аспекты: Учеб.-метод. материалы №2/2015. Российский совет по международным делам (РСМД). – М.: Спецкнига, 2015. – 56 с. – С.15–16.

<sup>5</sup>Концепция государственной миграционной политики Российской Федерации на период до 2025 года (утв. Президентом Российской Федерации от 13.06.2012 г.).

<sup>6</sup>Ивахнюк И.В. Лекция 5. Высококвалифицированные мигранты на российском рынке труда // Миграция в России: экономические аспекты. Учеб.-метод. материалы №2/2015. Российский совет по

также отметить, что новым законом вводится само понятие «высококвалифицированного специалиста», как иностранного гражданина, опыт, навыки и профессиональные достижения которого предполагают получение им заработной платы (вознаграждения) в размере двух и более миллионов рублей за период, не превышающий одного года<sup>7</sup>.

Одна из причин либерализации миграционно-го законодательства в отношении кадров высокой квалификации – осознание того, что данный вопрос напрямую связан с инвестиционной привлекательностью Российской Федерации. Так, миграция высококвалифицированных кадров, скажем, в рамках ТНК, зачастую обуславливает приток инвестиций в страну. Кроме того, считается, что приток мигрантов-специалистов поможет существенно снизить число российских кадров, стремящихся уехать за границу. Иностранцы инвестиции позволяют создавать современные рабочие места для наших соотечественников; в то же время создание международных научных коллективов в рамках страны привлекает российские научные кадры; работа с иностранными специалистами по ведению бизнеса нередко ассоциируется с профессиональным ростом для высшего звена российских бизнесменов.

С сентября 2012 года в России стартовала «Государственная программа по оказанию содействия добровольному переселению в Российскую Федерацию соотечественников, проживающих за рубежом»<sup>8</sup>, которая предусматривает мероприятия по приёму переселяющихся людей, компенсация затрат на переезд, выплату подъемных (единовременного пособия на обустройство). Российская академия наук (РАН) обратилась в ФМС с предложением о возвращении в Российскую Федерацию в рамках данной программы 420 специалистов высокой квалификации – учёных и инженеров, занимающихся актуальными научными и технологическими проблемами<sup>9</sup>. Так, в 2015 году было положено начало специальному проекту по переселению учёных и научных работников.

Кроме того, ФМС России заявила о целесообразности разработки проектов программ регионального характера (для регионов с высокой концентрацией научно-исследовательских организаций), которые бы предусматривали «точечное» переселение отдельных представляющих интерес для развития отечественной производственно-технологической сферы и науки соотечественников-специалистов.

Однако все перечисленные программы и меры по своей сути являются слишком поверхностными, так как направлены преимущественно на временную миграцию научных работников. Именно поэтому многолетний успешный опыт зарубежных стран по долгосрочному привлечению высококвалифицированных кадров на сегодняшний день представляет практический интерес при разработке российского подхода в вопросах трудовой миграции, взаимоотношений специалистов из-за рубежа и государства.

В рамках проведенного исследования рассмотрены миграционные политики США, Канады, Германии, Франции, Китая. Анализ и сопоставление различных моделей миграционных политик зарубежных стран-потребителей высококвалифицированной рабочей силы с миграционной политикой России позволит в перспективе решить следующие основные задачи:

- выделение общих принципов организации эффективной политики по привлечению, закреплению и адаптации данного сегмента трудовых мигрантов;
- выявление ключевых факторов (в том числе и проблемных точек), влияющих на интенсивность каналов миграции высококвалифицированных кадров, а также определение направления этого влияния;
- создание механизмов и условий привлечения востребованных российской экономикой высококвалифицированных специалистов разного профиля, инвесторов и предпринимателей на долгосрочной основе.

### ОСНОВНЫЕ ОСОБЕННОСТИ МИГРАЦИОННОЙ СИТУАЦИИ В США

Толстикова В.А., Кадышева О.В.

*Финансовый университет при Правительстве РФ, Москва, e-mail: vikashkola46@mail.ru*

21<sup>st</sup> century is the age of mobility. The global estimate is that in 2013 there were 232 million migrants [5], meaning persons living outside their country of birth or citizenship for more than one year. But that is an under-count, not accounting for millions of short-term, temporary and seasonal migrants who do not change country of registered residence [10].

Migration today is about internationalized labor and skills mobility in the globalized world. More than 90% of all migration is bound up in employment and economic activity outcomes [10].

Migration plays an important role in sustaining socioeconomic development of destination countries. Migration processes also have a significant influence on national competitiveness [13].

As globalization increases, many people have moved to other countries and are still moving. The United States of America is one of the most attractive countries for migrants, being the destination country for the biggest number of international migrants. In 2000 there were 36 million migrants and in 2013 this number had increased to 46 million people (see figure 1).

USA is well-known to be a country with a wide variety of chances to find a job and build a career, a highly-competitive economy with developed banking sector, infrastructure, high-level of education and medicine. Let's take a closer look at the reasons why does the U.S. economy needs immigrants, and what creates the growing demand for foreign workers.

First of all, immigrants are vital for maintaining a strong workforce, with more than one-third of U.S. population growth attributed to the arrival of new immigrants [8]. By 2050, 93 percent of the growth of the U.S. working-age population will be accounted for by immigrants and their children [9].

Secondly, migrant workers allow the USA to maintain viability and competitiveness of agriculture, construction, health care, hotel, restaurant and tourism and other sectors (similar situation is observed in many other countries, including Russia). That is a result of lower wages that migrant workers agree to accept compared to country nationals. That holds companies' costs from rising and makes the prices of goods or services produced lower and more competitive in the market.

Thirdly, there are demographic challenges that USA is already facing. The U.S. population is aging, and

международным делам (ПСМД). – М.: Спецкнига, 2015. – 56 с. – С.15-16.

<sup>7</sup>Федеральный Закон от 19.05.2010 г. №86-ФЗ «О внесении изменений в федеральный закон «О правовом положении иностранных граждан в Российской Федерации» и отдельные законодательные акты Российской Федерации»

<sup>8</sup>Указ Президента Российской Федерации от 14.09.2012 г. №1289 «О реализации Государственной программы по оказанию содействия добровольному переселению в Российскую Федерацию соотечественников, проживающих за рубежом». – URL: <http://rg.ru/2012/09/17/programma-dok.html>.

<sup>9</sup>О реализации Государственной программы по оказанию содействия добровольному переселению в Россию соотечественников, проживающих за рубежом (из материалов к заседанию Правительства 24 сентября 2015 года). URL: [http://government.ru/dep\\_news/19798](http://government.ru/dep_news/19798).

without immigrants, the U.S. will not have enough new workers to support retirees. Seventy years ago, there were 150 workers for every 20 seniors; 10 years ago, there were 100 workers per 20 seniors. By 2050, there will only be 56 workers for every 20 seniors [11]. Immigrants will be critical to filling future labor gaps, with 76 million baby boomers retiring and only 46 million U.S.-born workers entering the workforce by 2030 [2].

Fourthly, some estimates show that by 2030, the USA will need to add 25 million workers to the labor force to sustain current levels of economic growth [6]. Without migrants, that may lead to unfilled jobs and talent shortages, and as a result, impede economic growth.

Fifthly, despite the unemployment that was quite high in certain years (see figure 2), for many employers it is a constant challenge to find the qualified staff to fill in certain positions. That is especially true for top managerial and mission-critical positions, as well as science, technology, engineering, and mathematics (STEM) jobs requiring an advanced degree. The foreign born represent about a quarter of all the scientists and engineers in the United States.

the volume of trade by 1–2 percent [3]. This would appear to hold true for the USA.

Looking at countries of origin from where migrants come to the USA, it is interesting to look at the difference between migrants from Mexico and from China.

Mexicans are the largest group of international migrants in the USA. About 1 in 10 Mexicans now live (whether in regular or in irregular status) in the United States. Most of them are in the working age. Mexican workers in the USA are mostly engaged in low-skilled employment, such as work at cafes, restaurants and hotels, construction, cleaning, agriculture, etc. Mexicans make up about half of all unauthorized immigrants in the USA (49%), though their numbers have been declining in recent years. There were 5.6 million Mexican unauthorized immigrants living in the U.S. in 2014, down from 6.4 million in 2009 [9].

In recent years there was an increasing number of Chinese immigrants. Compared to the overall foreign- and native-born populations, Chinese immigrants are more highly educated, more likely to be employed, and have a higher household income. In the 2009–2013, the

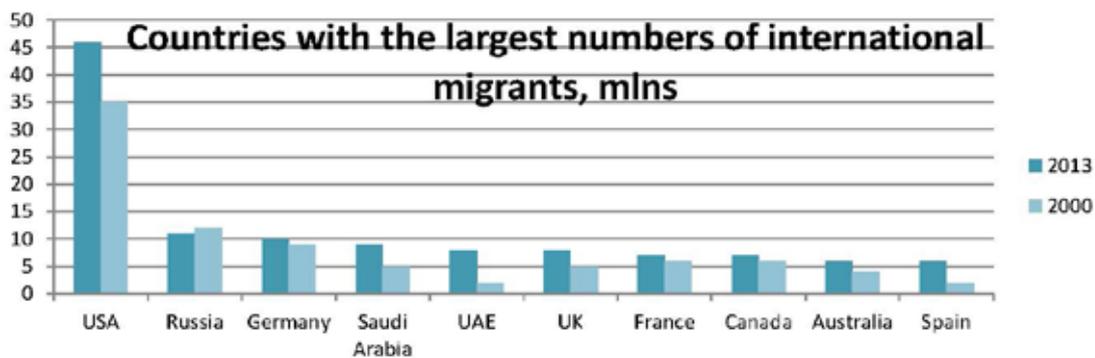


Figure 1. Top 10 Countries with the largest numbers of international migrants, 2000 and 2013. Source: [5]

Year	Jan	Feb	Mar	Apr	May	Jun	Jul	Aug	Sep	Oct	Nov	Dec
2005	5.3	5.4	5.2	5.2	5.1	5.0	5.0	4.9	5.0	5.0	5.0	4.9
2006	4.7	4.8	4.7	4.7	4.6	4.6	4.7	4.7	4.5	4.4	4.5	4.4
2007	4.6	4.5	4.4	4.5	4.4	4.6	4.7	4.6	4.7	4.7	4.7	5.0
2008	5.0	4.9	5.1	5.0	5.4	5.6	5.8	6.1	6.1	6.5	6.8	7.3
2009	7.8	8.3	8.7	9.0	9.4	9.5	9.5	9.6	9.8	10.0	9.9	9.9
2010	9.8	9.8	9.9	9.9	9.6	9.4	9.4	9.5	9.5	9.4	9.8	9.3
2011	9.1	9.0	9.0	9.1	9.0	9.1	9.0	9.0	9.0	8.8	8.6	8.5
2012	8.3	8.3	8.2	8.2	8.2	8.2	8.2	8.1	7.8	7.8	7.7	7.9
2013	8.0	7.7	7.5	7.6	7.5	7.5	7.3	7.3	7.3	7.2	6.9	6.7
2014	6.6	6.7	6.7	6.2	6.2	6.1	6.2	6.2	6.0	5.7	5.8	5.6
2015	5.7	5.5	5.5	5.4	5.5	5.3	5.3	5.1	5.1	5.0	5.0	5.0

Figure 2. Unemployment rate in the USA, in percent (%), 2005–2015. Source: [12]

Finally, immigrants that come from different countries usually keep to maintain relations with their home countries. These international linkages create global business and trade opportunities. That in turn boosts economy and stimulates international trade. Increasing immigration has been correlated with rising trade in international comparative studies that show a 10 percent increase in a country's number of immigrants increased

U.S. cities with the largest number of Chinese immigrants were the greater New York City, San Francisco, and Los Angeles metropolitan areas. These three metropolitan areas accounted for about 46 percent of Chinese immigrants in the United States. Chinese immigrants were much more likely to be employed in management, business, science, and arts occupations (51 percent) compared to the other two groups [4].

One of the challenges of migration governance in the USA is dealing with irregular migration. There were 11.3 million unauthorized immigrants in the U.S. in 2014. The population has remained essentially stable for five years, and currently makes up 3.5% of the nation's population. The number of unauthorized immigrants peaked in 2007 at 12.2 million, when this group was 4% of the U.S. population. Unauthorized immigrants make up 5.1% of the U.S. labor force. In the U.S. labor force, there were 8.1 million unauthorized immigrants either working or looking for work in 2012. Among the states, Nevada (10%), California (9%), Texas (9%) and New Jersey (8%) had the highest shares of unauthorized immigrants in their labor forces [7].

**Literature**

1. Baby Boomers. Immigration Policy Center. 2012. <http://www.immigrationpolicy.org/just-facts/future-generation-how-newamericans-will-help-support-retiring-baby-boomers>.
2. Five Reasons Why the U.S. Labor Force Needs Immigrants. Americas Society – Council of the Americas. 04.2013. <http://www.as-coa.org/sites/default/files/ImmigrationandtheLaborForce.pdf>.
3. Genc M., Gheasi M., Nijkamp P., Poot J. The Impact of Immigration on International Trade: A Meta-Analysis. 2011. [http://www.norface-migration.org/publ\\_uploads/NDP\\_20\\_11.pdf](http://www.norface-migration.org/publ_uploads/NDP_20_11.pdf).
4. Hooper K., Batalova J. Chinese Immigrants in the United States. Migration Policy Institute. 28.01.2015. <http://www.migrationpolicy.org/article/chinese-immigrants-united-states>.

5. International Migration Wallchart 2013. UN DESA. <http://www.un.org/en/development/desa/population/migration/publications/wallchart/docs/wallchart2013.pdf>.
6. Janczak A. Practising Talent Mobility for Economic Growth. World Economic Forum. 16.06.2011. <https://www.iom.int/jahia/webdav/shared/shared/mainsite/microsites/IDM/workshops/economic-cycles-demographic-change/Session-2-Anna-Janczak.pdf>.
7. Krogstad J.M., Passel J.S. 5 facts about illegal immigration in the U.S. Pew Research Center. 19.11.2015. <http://www.pewresearch.org/fact-tank/2015/11/19/5-facts-about-illegal-immigration-in-the-u-s/>.
8. Partnership for a New American Economy Fact Sheet 2010. <http://www.renewoureconomy.org/sites/all/themes/pnae/img/facts.pdf>.
9. Second Generation Americans: A Portrait of the Adult Children of Immigrants. Pew Research Center. 2013. [http://www.pewsocialtrends.org/files/2013/02/FINAL\\_immigrant\\_generations\\_report\\_2-7-13.pdf](http://www.pewsocialtrends.org/files/2013/02/FINAL_immigrant_generations_report_2-7-13.pdf).
10. Taran P. Migration -21st Century Key to Economic Success and Social Well-being: An Agenda for Parliamentarians. 01.10.2015. <http://www.globalmigrationpolicy.org/articles/GMPA%20Docs/IV%20Interparliamentary%20Forum%202015%20Migration%20Brief%20GMPA%201oct2015.pdf>.
11. The Future of a Generation: How New Americans Will Help Support Retiring Baby Boomers. Immigration Policy Center, 2012. <http://www.immigrationpolicy.org/just-facts/future-generation-how-newamericans-will-help-support-retiring-baby-boomers>.
12. US Department of Labor. Bureau of Labor Statistics. <http://data.bls.gov/timeseries/LNS14000000>.
13. Калышева О.В. Роль международной трудовой миграции в обеспечении устойчивого социально-экономического развития и конкурентоспособности России // Материалы ежегодного Форума молодых стратегов. – М.: Академия МНЭПУ, 2015. Т.1. – С. 17–23. – <http://elibrary.ru/item.asp?id=24825270>.

**Секция «Менеджмент торговых организаций»,  
научный руководитель – Никонец О.Е., канд. экон. наук, доцент**

**ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ВНЕДРЕНИЯ  
В РОССИЙСКИЙ БИЗНЕС  
СИСТЕМЫ «SELF CHECKOUT»**

Бургрий Е.Г.

СПбГЭУ, Санкт-Петербург, e-mail: [katyaburgriy@gmail.com](mailto:katyaburgriy@gmail.com)

На сегодняшний день инновационная деятельность является перспективным направлением для большинства сфер экономики. Одной из таких разработок, успешно применяемой в Европе, стали «Self checkout» – так называемые кассы самообслуживания в магазинах розничной торговли.

В качестве положительных сторон данной системы для сокращения издержек предпринимателя в первую очередь можно отметить использование меньшего количества персонала. Работодатель значительно переплачивает кассирам, когда кассы магазинов пусты и работают лишь несколько из-за малого количества покупателей. Кассы самообслуживания позволяют значительно урезать количество кассиров, т.к. один сотрудник способен следить за несколькими кассами одновременно. Также, персонал, работающий в зале не обязательно должен быть высококвалифицированным, а отстранение кассира от работы с денежными купюрами позволит снизить риск махинаций и обманных схем работодателя. Происходит автоматическое отслеживание наличия или отсутствия денег в кассе, добавляется размер и инкассируется выручка. Кроме того, производится полный контроль подлинности купюр машиной, т.к. ни один работник не сможет полностью проконтролировать отсутствие фальшивых купюр в кассе. В качестве плюсов данной системы можно отметить сокращение денежных средств, перечисляемых в государственные Внебюджетные фонды за счет сокращения рабочего персонала на предприятии. Также «Селф-чекауты» занимают минимальное пространство, что может быть полезно для небольших магазинов с маленькой площадью. Возможно самым большим преимуществом является скорость, с которой клиенты могут отсканировать и оплатить свои покупки. В следствие чего уменьшаются очереди во время сезонных распродаж или в час-

пик, что сводит к минимуму нагрузку на работающий персонал.

Самым большим минусом внедрения данной системы стали трудности с клиентами. Процесс сканирования и оплаты товара может вызвать ряд неудобств. Только в последние несколько лет, супермаркеты устанавливают у себя гибридную конфигурацию кассово-расчетного узла, позволяющую сканировать покупки с помощью продавца, а оплату производить в специально отведенных для этого кассовых аппаратах. Экспансия систем self-checkout столкнулась с серьезным препятствием в областях, где машина юридически не может продать товар. Во-первых, это алкогольные и табачные товары, во-вторых, различные лекарственные препараты, которые выдаются только по рецепту врача. Следовательно, введение системы self-checkout в России не исключает работу традиционных касс и кассиров, как гарантов соблюдения правил продажи товаров некоторых категорий.

В России кассы самообслуживания появились сравнительно недавно, создание системы self-checkout затраты включают в себя не только стоимость кассовых аппаратов, но и их интеграцию в IT-структуру торговой сети, в платежные системы и т.д. Срок окупаемости таких затрат в России, по данным составляет от года до полутора. В основном предприниматель экономит средства, сокращая затраты на персонал. Так по статистике одна «умная касса» освобождает 40 часов рабочего времени в неделю, а отстраненные от работы кассиры могут быть переведены на другие должности, что даст возможность исправить мелкие недочеты в торговых сетях, начиная от неправильно расставленных товаров, заканчивая просроченной продукцией. В дополнение к высокой стоимости, российские предприниматели уверены, что новый кассовый аппарат создаст больше проблем и воровства среди покупателей. Но при слажено работающей системе, включающей традиционную охрану магазина, камеры видеонаблюдения, EAS-оборудование и RFID-метки, позволяющие автоматически идентифицировать изделие с помощью радиоволн, процент краж значительно сократился в размерах.

В результате изучения различных источников и аспектов данной проблемы мы пришли к выводу, что система self-checkout позволяет сократить издержки в результате:

- минимизации количества рабочих кадров,
- снижения процента воровства среди покупателей и продавцов,
- сокращения используемого пространства для кассового расчета,

- полного автоматического контроля сканируемой продукции и денежных средств в кассе,
- контроля подлинности купюр и сокращения объемов очередей в час-пик.

Однако любая инновация, особенно в сфере торговли и предпринимательства, требует большое количество времени, чтобы вписаться в рамки современного общества, неспособное быстро реагировать на изменения.

**Секция «Методы оптимизации  
и математическое моделирование в экономике»,  
научный руководитель – Макаров С.И., д-р пед. наук,  
канд. физ.-мат. наук, профессор**

**ИЗМЕРЕНИЕ ОТНОШЕНИЯ К РИСКУ**

Нижарадзе С.Э.

Самарский государственный экономический университет,  
Самара, e-mail: s.nizharadze@mail.ru

Любой хозяйствующий субъект в своей деятельности сталкивается с таким явлением, как риск. Он лежит в основе принятия всех управленческих решений.

**Риск** – это возможность возникновения неблагоприятной ситуации или неудачного исхода в производственно-хозяйственной или какой-либо другой деятельности.

Очевидно, что индивидуумы различаются своей готовностью пойти на риск. Некоторые не хотят рисковать, другим это нравится, а иные к риску безразличны (нейтральны).

Наиболее распространенное отношение к риску – это нерасположенность к нему.

Формальное объяснение феномена избегания риска предложил в XVIII веке швейцарский математик Даниил Бернулли. Бернулли обратил внимание на то, что многие люди, которые делают выбор в условиях неопределенности, не пытаются максимизировать ожидаемые денежные величины. Они скорее максимизируют ожидаемую полезность.

Бернулли предположил, что с ростом денежного дохода, его полезность возрастает, но с убывающей скоростью, т.е. мы можем говорить об убывающей предельной полезности дохода. Например, если доход какого-то лица 10000 долл. и он увеличивается на 1000 долл., то это увеличение дохода добавит к общей полезности больше, чем такой же прирост дохода – 1000 долл. при величине дохода 40000 долл. О человеке, функция полезности денежного дохода которого обнаруживает убывающую предельную полезность, говорят, что он не склонен к риску (risk averse).

Исследуем график функции полезности ЛПР, не склонного к риску, представленной на рисунке. Для такого типа ЛПР полезность среднего выигрыша (полезность ОДО) больше ожидаемой полезности игры: с вероятностью  $p$  выиграть  $M_1$  и с вероятностью  $(1-p)$  выиграть  $M_2$ .

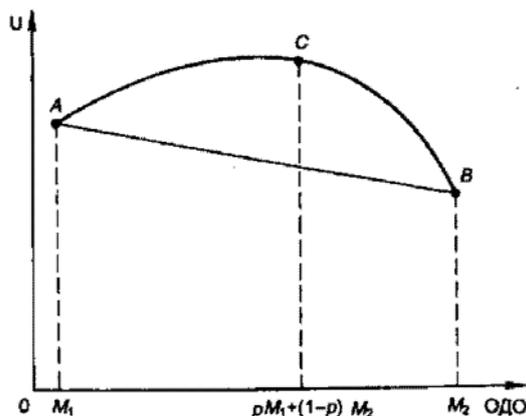


График функции полезности ЛПР, не склонного к риску

Формально мы имеем график вогнутой функции, о которой известно, что ордината любой точки кривой больше ординаты точки хорды кривой. Определим соотношение, характеризующее ЛПР, не склонного к риску. Нетрудно видеть, что

- $U(M_1)$  – значение полезности в точке A;
  - $U(M_2)$  – значение полезности в точке B;
  - $U(pM_1 + (1-p)M_2)$  – значение полезности в точке C.
- Уравнение хорды AB имеет вид:

$$U_1 = a + bM,$$

где  $U_1$  – совокупность точек, лежащих на отрезке прямой. Найдем значения параметров  $a$  и  $b$  уравнения прямой.

В точке A имеем  $U(M_1) = a + bM_1$ .

В точке B имеем  $U(M_2) = a + bM_2$ .

Вычитаем из первого выражения второе, исключая величину  $a$ :

$$U(M_1) - U(M_2) = b(M_1 - M_2),$$

откуда получаем:

$$b = \frac{U(M_1) - U(M_2)}{M_1 - M_2};$$

$$a = U(M_1) - bM_1 = U(M_1) - \frac{U(M_1) - U(M_2)}{M_1 - M_2} M_1 =$$

$$= \frac{M_1 U(M_1) - M_2 U(M_1) - M_1 U(M_1) + M_1 U(M_2)}{M_1 - M_2} =$$

$$= \frac{M_1 U(M_2) - M_2 U(M_1)}{M_1 - M_2}.$$

После подстановки значений для параметров  $a$  и  $b$  уравнение хорды  $AB$  имеет вид:

$$U_1 = \frac{M_2 U(M_1) - M_1 U(M_2)}{M_2 - M_1} + \frac{U(M_2) - U(M_1)}{M_2 - M_1} M,$$

где  $M_1 \leq M \leq M_2$ .

Пусть  $M = pM_1 + (1-p)M_2$ ,  
где  $0 \leq p \leq 1$ , тогда в точке  $C$  справедливо неравенство

$$U(pM_1 + (1-p)M_2) > a + b(pM_1 + (1-p)M_2).$$

Подставив в это неравенство вычисленные значения  $a$  и  $b$ , получим:

$$U(pM_1 + (1-p)M_2) > \frac{M_2 U(M_1) - M_1 U(M_2)}{M_2 - M_1} + \frac{U(M_2) - U(M_1)}{M_2 - M_1} (pM_1 + (1-p)M_2),$$

или

$$U(pM_1 + (1-p)M_2) > pU(M_1) + (1-p)U(M_2). \quad (2)$$

Неравенство (2) характерно для функции полезности ЛПР, не склонных к риску. Оно действительно показывает, что полезность среднего выигрыша (полезность ОДО) больше ожидаемой полезности игры: с вероятностью  $p$  выиграть  $M_1$  и с вероятностью  $(1-p)$  выиграть  $M_2$ .

Аналогично можно показать, что для функций полезности ЛПР, склонных к риску, справедливо неравенство

$$U(pM_1 + (1-p)M_2) < pU(M_1) + (1-p)U(M_2). \quad (3)$$

Для функций полезности ЛПР, безразличных (нейтральных) к риску, имеет место равенство:

$$U(pM_1 + (1-p)M_2) = pU(M_1) + (1-p)U(M_2). \quad (4)$$

Склонность или несклонность ЛПР к риску, как уже отмечалось, зависит от его финансового положения, текущей ситуации принятия решения и других факторов. Иначе говоря, эта характеристика ЛПР не является абсолютной, присущей ему при любых обстоятельствах.

#### Список литературы

1. Дубров А.М., Лагоша Б.А., Хрусталев Е.Ю. Моделирование рискованных ситуаций в экономике и бизнесе: Учебное пособие / А.М. Дубров – М.: Финансы и статистика, 1999. – 172с.

#### ЭЛАСТИЧНОСТЬ В ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ФУНКЦИЯХ

Попова Е.С., Дырдасова А.С.

Самарский государственный экономический университет,  
Самара, e-mail: popovakatarina@yandex.ru

На современном этапе развития человечества одну из ведущих ролей в развитии общества играют экономические отношения, поскольку именно они являются той материальной основой, которая в свою очередь делает возможным формирование и развитие различных общественных институтов. Для наиболее полного изучения экономических явлений и процессов, происходящих в обществе, экономическая теория использует различные методы, прибегая к «помощи» других не менее важных наук. Одной из таких наук является математический анализ. Одними из базо-

вых, ключевых понятий в экономической теории являются такие широко известные категории как спрос и предложение, которые, в свою очередь, обладают определенными признаками и свойствами, что и является главным предметом экономической теории. Спрос и предложение товаров обладают различной степенью чувствительности к изменению определяющих их факторов. Мерой такого изменения является эластичность спроса и эластичность предложения. В свою очередь, выделяется несколько основных видов эластичности: ценовая эластичность, эластичность по доходу и перекрестная эластичность.

Ценовая (прямая) эластичность спроса (предложения) показывает, какое процентное изменение спроса (предложения) последует за однопроцентным изменением цены товара.

Эластичность спроса по доходу показывает, какое процентное изменение спроса последует за однопроцентным изменением дохода потребителя.

Перекрестная эластичность спроса показывает, какое изменение спроса на товар  $A$  последует за однопроцентным изменением цены товара  $B$ , при условии, что товары  $A$  и  $B$  являются комплементарными (комплементами) или взаимозаменяемыми (субститутами). Количественным выражением эластичности спроса и предложения является коэффициент эластичности  $E$ , который рассчитывается в одной точке кривой спроса и предложения или на дуге этой кривой.

Эластичностью функции  $y = f(x)$  называется

$$E_x(y) = \lim_{\Delta x \rightarrow 0} \left( \frac{\Delta y}{y} : \frac{\Delta x}{x} \right) = \frac{x}{y} \cdot y'.$$

Таким образом, эластичность функции можно вычислить по формуле

$$E = \frac{x}{y} y'(x).$$

Эластичность функции также называется относительной производной. Эластичность функции по аргументу показывает, на сколько процентов изменится

значение функции при изменении аргумента в точке  $x$  на 1%. Пусть спрос задан функцией  $Q(d)=96-16P+P^2$ , необходимо определить ценовую точечную эластичность спроса по цене при  $P=4$ .

Найдем первую производную функции

$$y' = (96 - 16x + x^2)' = 2x - 16.$$

Подставим полученное выражение в формулу эластичности:

$$E_d^P = \frac{x}{96 - 16x + x^2} (2x - 16) = \frac{4}{96 - 16 \cdot 4 + 4 \cdot 4} \cdot (2 \cdot 4 - 16) = \frac{1}{12} \cdot (-8) \approx -0,7.$$

Таким образом, при изменении цены на 1% величина спроса изменяется на 0,7%. Спрос неэластичен.

Также в качестве примера можно рассмотреть производственную функцию Кобба-Дугласа. Данная функция устанавливает зависимость между величиной созданного общественного продукта и совокупными затратами живого труда, а также суммарным объемом применяемых производственных фондов.

Данная функция имеет следующий вид

$$y = a_0 x_1^{\alpha_1} x_2^{\alpha_2},$$

где  $a_0$  – коэффициент,  $\alpha_1; \alpha_2 \in (0; 1)$ . Несмотря на то, что каждый из данных коэффициентов меньше 1, их сумма может быть меньше, равна или больше 1. Она показывает эффект одновременного пропорционального увеличения объема трудовых ресурсов и производственных фондов.

Каждый из используемых ресурсов характеризуется средней и предельной величинами. средняя производительность труда показывает, сколько единиц продукции приходится на единицу труда. Предельная производительность труда показывает, сколько дополнительных единиц продукции приносит дополнительная единица труда.

$$\lim_{\Delta x \rightarrow 0} \frac{\Delta y}{\Delta x} = \frac{\partial y}{\partial x} = \frac{\partial (a_0 x_1^{\alpha_1} x_2^{\alpha_2})}{\partial x_1} = \alpha_0 \alpha_1 x_1^{\alpha_1 - 1} x_2^{\alpha_2}.$$

Рассчитаем вторую частную производную:

$$\frac{\partial^2 y}{\partial x_1^2} = \alpha_0 \alpha_1 (\alpha_1 - 1) x_1^{\alpha_1 - 2} x_2^{\alpha_2}.$$

Вторая частная производная отрицательна, а значит, предельная производительность с увеличением  $x_1$  снижается.

Для производственной функции Кобба-Дугласа предельная производительность всегда меньше средней.

Кроме того, можно определить показатель, характеризующий относительный прирост объема производства на единицу относительно увеличения труда

$$\alpha_1 = \frac{\partial y}{\partial x} \cdot \frac{x_1}{y}.$$

Полученный показатель называется эластичностью выпуска продукции по затратам труда. Он показывает, на сколько процентов увеличивается выпуск продукции при увеличении затрат труда на 1%.

Подобные показатели можно рассчитать и для производственных фондов. Объем продукции в расчете на единицу производственных фондов называется фондоотдачей. Можно рассчитать среднюю

и предельную фондоотдачу. Из функции Кобба-Дугласа имеем

$$\frac{y}{x_2} = \alpha_0 x_1^{\alpha_1} x_2^{\alpha_2 - 1}.$$

Предельная фондоотдача равна частной производной выпуска продукции по объему фондов:

$$\frac{\partial y}{\partial x_2} = \alpha_0 \alpha_2 x_1^{\alpha_1} x_2^{\alpha_2 - 2}.$$

Предельная фондоотдача всегда ниже средней. Относительная фондоотдача (эластичность выпуска продукции по объему производственных фондов) определяется как

$$\alpha_2 = \frac{\partial y}{\partial x_2} \cdot \frac{x_2}{y}.$$

Если производственная функция задана формулой

$$y = 3,6 x_1^{0,2} x_2^{0,8},$$

где  $y$  – объем продукции в стоимостном выражении,  $x_1$  – фонд заработной платы,  $x_2$  – стоимость основных производственных фондов.  $\alpha_1 = 0,2$ . Это означает, что при изменении затрат труда на 1% выпуск продукции изменится на 0,2% (увеличится или уменьшится).  $\alpha_2 = 0,8$ . Следовательно, при изменении объема основных производственных фондов на 1%, выпуск продукции изменится на 0,8% (увеличится или уменьшится).

#### Список литературы

1. Предельный анализ в экономике. Эластичность функции [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.mathelp.spb.ru/book1/lim\\_an\\_ec.htm](http://www.mathelp.spb.ru/book1/lim_an_ec.htm). – (Дата обращения: 16.12.2015).
2. Яшина Ю.Е., Карнавская Н.В., Чехута В.А. и др. Эластичность функции и ее применение экономике [Электронный ресурс] / Ю.Е. Яшина, Н.В. Карнавская, В.А. Чехута и др. / Международный студенческий научный вестник: эл. науч. журн. – 2015. – №3. – Режим доступа: <http://www.eduherald.ru/140-14166>. – (Дата обращения: 16.12.2015).

#### ДОХОДНОСТЬ ПРОЕКТОВ, КАК ОДИН ИЗ СПОСОБОВ ОЦЕНКИ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ

Рогова Н.В., Ерофеева И.А.

ФГОБУ ВО «Поволжский государственный университет телекоммуникаций и информатики», Самара,  
e-mail: [jacolio@list.ru](mailto:jacolio@list.ru)

Одним из наиболее важных аспектов развивающихся организаций, руководство которого осуществляет долгосрочные вложения, а не краткосрочные является инвестирование. Как таковая инвестиционная деятельность связана с финансовыми ресурсами, риском и т.д. Вложение финансовых ресурсов можно осуществлять в обновление материальной базы, поиски и исследования новых видов деятельности и наращивание объемов производства. В связи с экономической ситуацией инвестирование связано с большим риском. Однако, чем выше риск, тем больше доход от вложенного капитала.

Одним из важнейших параметров при переходе к рыночной экономике остается временная стоимость денег. Причин этому достаточно много: инфляция, временно свободные средства и т.д. Поэтому если рассматривать инвестирование как важный проект вложения денег, то необходимо помимо рассматриваемых рисков оценивать и временную зависимость, т.е.

обесценивание денежной наличности с течением времени. Если инфляция составляет 20%, а то и более, это означает, что хранимые под «матросом» деньги уменьшаются на эти 20%.

Поэтому любая компания имеющая свободный капитал, должна учитывать два варианта – поддержание текущей платежеспособности или получение дополнительной прибыли от вложенного капитала.

Проблема временных денег уже не нова, поэтому существует достаточно много методов для расчета истинной цены будущих поступлений с позиции текущего момента. Одним из таких показателей является ставка, которая рассчитывается отношением приращения исходной суммы к базовой величине.

При оценке инвестиционных проектов имеют дело с процентной ставкой, т.к. анализ данных проектов основывается на формальных алгоритмах и может выполняться, когда уровни процентных ставок невелики и сравнительно предсказуемы. Имеются две схемы начисления процентов:

- схема простых процентов (осуществляется неизменность базы, с которой происходит начисление);
- схема сложных процентов (очередной годовой доход исчисляется из общей суммы, включающей ранее начисленные денежные средства).

Рассмотрим пример, в том, что на счету в банке храниться денежная сумма в размере 3000000 руб. Банк платит 19% годовых. И есть предложение вступить в организацию венчурного предприятия, где за 5 лет капитал утроится. Принять ли это решение или отказаться?

Данный вопрос может оцениваться как с позиции настоящего, так и с позиции будущего момента. В случае вложения денег в организацию венчурного инвестирования сумма получается равная 9 милл. руб. Рассматривая, же банковское вложение, получаем

$$F_n = P(1+r)^n;$$

$$F_5 = 3(1+0.19)^5 = 3 \cdot 2.39 = 7,17.$$

В результате мы получили, что выгоднее выбрать предложение об инвестировании. Несмотря на это для принятия окончательного решения необходимо учесть фактор риска, при вложении в данный инвестиционный проект. Предположим, что риск участия в инвестировании осуществляется за счет получения премии 5%. Тогда коэффициент дисконтирования будет равен 24%. И можно рассчитать приведенную стоимость при вложении денежных средств в данный инвестиционный проект.

$$PV = \frac{9}{(1+0,24)^5} = 3,1 \text{ млн руб.}$$

При таких расчетах можно сделать вывод, о том, что вступление в инвестиционный проект данного венчурного предприятия является резонным. Т.е. выбор между банком и инвестициями рассматривается в сторону инвестирования.

#### Список литературы

1. Ковалев В.В. Методы оценки инвестиционных проектов. – М.: Финансы и статистика, 2000. – 144 с.
2. Ковалев В.В. Финансовый анализ: методы и процедуры. – М.: Финансы и статистика, 2002. – 560 с.
3. Михайлова Э.А., Орлова Л.Н. Экономическая оценка инвестиций: Учебное пособие. – Рыбинск: РГТАА, 2008. – 176 с.

#### ДИНАМИЧЕСКИЕ МЕТОДЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНВЕСТИЦИЙ

Рогова Н.В., Игнатъева А.М.

ФГБОУ ВО «Поволжский государственный университет телекоммуникаций и информатики», Самара,  
e-mail: jacolio@list.ru

Одним из ключевых моментов организации бизнеса в условиях рыночной экономики является система управления финансами коммерческой организации. Самую сердцевину которого представляет собой инвестиционная политика (инвестирование в финансовые активы и материально-техническую базу).

Особое значение приобретают различные методы оценки и обоснования инвестиционных проектов для создания заинтересованности потенциальных инвесторов. При расчете эффективности инвестиционных проектов учитывается фактор времени, т.к. должен производиться учет:

- физического износа основных фондов;
- изменение цен;
- изменение экономических нормативов;
- разрывов во времени между потреблением ресурса и оплатой.

Одними из наиболее эффективных методов, которые основываются на изменении стоимости денег во времени и учете влияния временного фактора являются динамические методы.

Для оценки эффективности инвестиционных проектов рассматривается достаточно много показателей, отражающих интересы инвесторов и специфику проекта. Основными из них являются такие как чистый дисконтированный доход (ЧДД), индекс доходности (ИД), срок окупаемости (СО) и внутренняя норма доходности (ВНД). Нельзя оценить инвестиционный проект используя только один показатель, поэтому существует взаимозависимость между показателями для оценки эффективности.

Чистый дисконтированный доход – сумма текущих эффектов за весь расчетный период, приведенная к начальному шагу.

$$ЧДД = \sum_{t=0}^T \frac{(R_t - S_t)}{(1+E)^t} - K,$$

$R_t$  – результаты, достигаемые на  $t$  шаге расчета;  $S_t$  – затраты на  $t$  шаге при условии, что в них не входят капиталовложения;  $E$  – постоянная норма дисконта;  $K$  – сумма дисконтированных капиталовложений.

Если ЧДД инвестиционного проекта положителен, то проект считается эффективным. Наиболее эффективным является применение показателя ЧДД, показывающего минимальную нормативную рентабельность инвестиций за экономический срок их жизни. ЧДД говорит о богатстве инвестора, а не об относительной мере роста дохода инвестиционного проекта.

Индекс доходности представляет собой отношение суммы приведенных эффектов к величине капиталовложений. Он тесно связан с ЧДД.

$$ИД = \frac{1}{K} \sum_{t=0}^T \frac{(R_t - S_t)}{(1+E)^t}$$

Если ЧДД положительна, то  $ИД > 1$  и проект эффективен, если ЧДД отрицательна, то  $ИД < 1$  и проект не эффективен.

Необходимо проанализировать проект создания кофейни со следующими характеристиками:

Год	0	1	2	3	4
Инвестирование	2028000				
Операционная деятельность					
Заработная плата рабочих	0	160000	176000	193600	212960
Аренда	0	115000	126500	139150	153065
Кофе, капсулы для кофе	0	120000	132000	145200	159720
Кондитерские изделия	0	120000	132000	145200	159720
Моющие и чистящие средства	0	5000	5500	6050	6655
Реклама	0	30000	33000	36300	39930
Интернет	0	3000	3300	3630	3993
Непредвиденные расходы	0	30000	33000	36300	39930
Ежемесячные расходы		583000	641300	705430	775973

Сделать вывод об эффективности этого проекта по коэффициентам чистого дисконтированного дохода и индекса доходности, при том что:

Средний чек (руб.)	100				
Проходимость в день (чел.)	60				
Доходность в день	6000				
Доход в год	2190000		1607000	872700	808570
Возврат инвестиций				676000	676000
					676000

Данная задача рассматривается без выплат налогов на прибыль и выплат процентов по инвестициям.

$$ЧД=1998297; ЧДД=1147086,181;$$

$$ИД=1,75; СО=2,28 \text{ года.}$$

После расчетов эти коэффициенты можно сказать, что при выполнении условий положительности ЧД и ИД больше единицы, проект является эффективным и может быть принят к реализации. Тем более срок окупаемости рассчитан на меньшее время, чем взятие инвестиционного капитала.

#### Список литературы

1. Ковалев В.В. Методы оценки инвестиционных проектов. – М.: Финансы и статистика, 2000. – 144 с.
2. Ковалев В.В. Финансовый анализ: методы и процедуры. – М.: Финансы и статистика, 2002. – 560 с.
3. Михайлова Э.А., Орлова Л.Н. Экономическая оценка инвестиций: Учебное пособие. – Рыбинск: РГАТА, 2008. – 176 с.

#### ПРИМЕНЕНИЕ ТЕОРИИ РАВНОВЕСИЯ НЭША НА ПРИМЕРЕ МОДЕЛИ БЕРТРАНА

Скрылева Д.Д.

Самарский государственный экономический университет,  
Самара, e-mail: darya\_skrileva@mail.ru

Теория игр – математический метод изучения оптимальных стратегий. Здесь участвуют две и более сторон, ведущих борьбу за реализацию своих интересов. Каждая из сторон имеет свою цель и использует некоторую стратегию, которая может вести к выигрышу или проигрышу в зависимости от поведения других игроков. Теория игр позволяет выбрать лучшие стратегии с учетом представления о других участниках, их интересах и ресурсах. Основным понятием в теории игр является равновесие по Нэшу. Равновесие Нэша-совокупность стратегий или действий, согласно которым каждый участник реализовывает оптимальную стратегию, предвидя действия соперников. Выигрыш каждого игрока зависит от выбранной им стратегии, а так же от стратегии его

соперников. Действуя осторожно и считая соперника сильным, этот игрок выберет для каждой своей стратегии минимально возможный выигрыш. Значит, равновесие Нэша- результат, в котором стратегия каждого из игроков является лучшей, среди других стратегий, принятых остальными участниками игры. Рассмотрим теорию равновесия Нэша на примере модели Бертрана.

Два магазина продают один и тот же товар, им сами ее производство обходится в 10 рублей. То есть это их издержки на единицу продукции. Каждый магазин сам решает, какую цену установить. Они делают это одновременно. Допустим, они продают молоко около возле многоэтажного дома. Покупатели считают, если товары абсолютно идентичны, то покупать разумнее там, где молоко дешевле. Если цена одинаковая, то покупатели случайным образом решают куда пойти и примерно поровну распределяются. Единственным разумным выбором производителей будет продавать молоко по 10 рублей, т.е. единственное равновесие по Нэшу, когда товары продаются по себестоимости, прибыль равно 0. Предположим, оба магазина назначили цену в 20 рублей, тогда каждый, желая увеличить спрос, хочет поставить цену равную 19,99 рублей. То-

да все покупатели его, и получается он продает в два раза больше, чем когда цены были по 20 у каждого, но прибыли получает в 2 раза больше. Если цены не 10, а выше, то есть если мы получаем прибыли, то каждый хочет еще немножко снизить свою цену, чтобы повысить спрос. Но если посмотреть, как это происходит в реальном мире, то там существуют сговоры. И если бы они договорились, то каждый бы получал прибыль. Но как только мы договорились и разошлись, каждому выгодно обмануть другого. Но если мы обманем 1 раз, то разово мы получим двойную прибыль, а больше не получим прибыль никогда, потому что второй производитель не захочет с нами сотрудничать. Значит, сговор не устойчив, так как он не является равновесием по Нэшу. Но фирмы все таки договариваются. Все таки у фирм есть прибыли, даже у тех, которые продают одинаковые товары. Согласно модели Бертрана такого не может быть, но фирмы не могут производить абсолютно одинаковые товары, один магазин находится чуть ближе к вашему дому, и до другого вам просто лень идти, даже если там на 1 копейку дешевле. Потом не всегда это одинаковые товары, то же соперничество Мегафона и Билайна. Хотя они и представляют одну услугу, услугу связи, но каждый стремится сделать свой тариф с большим количеством точек, запятых, звездочек и мелких букв, но чтобы это был не тот же тариф, что и у конкурента. Для магазина А, есть такой ход, чтобы получить прибыль. Достаточно сказать следующую фразу: Я продаю товар по 20 рублей, заявляет магазин А в газете, а также там написано, если магазин В продает дешевле, то я компенсирую разницу. Работает этот прием следующим образом. Итак, я продаю товар по 20 рублей, в обычной модели Бертрана, магазин В захочет продавать товар по 19,99, чтобы забрать себе всех покупателей, но теперь он уже не хочет так сделать. Даже если у магазина В будет такая цена, то он все равно получит только половину покупателей. Потому что я компенсирую разницу, значит, я тоже продаю товары по 19,99 ру-

блей. Значит, ему нет стимула снижать свою цену. Он тоже поставит цену 20 и у нас у обоих будет прибыль. И это только благодаря тому, что я сделал такое заявление. Если у меня перед игрой есть возможность сделать какое-то заявление, в которое все поверят, то может существенно изменить все что будет дальше.

**Список литературы**

1. Экономико-математические методы и модели: Учебное пособие / Под ред. С.М. Макарова. – М.: Кнорус, 2009. – 240 с.

**ПРИМЕНЕНИЕ ГРАФИЧЕСКОГО МЕТОДА  
В ТЕОРИИ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО ПОВЕДЕНИЯ**

Тютерева Ю.Д.

Самарский государственный экономический университет,  
Самара, e-mail: julia.tiutereva@yandex.ru

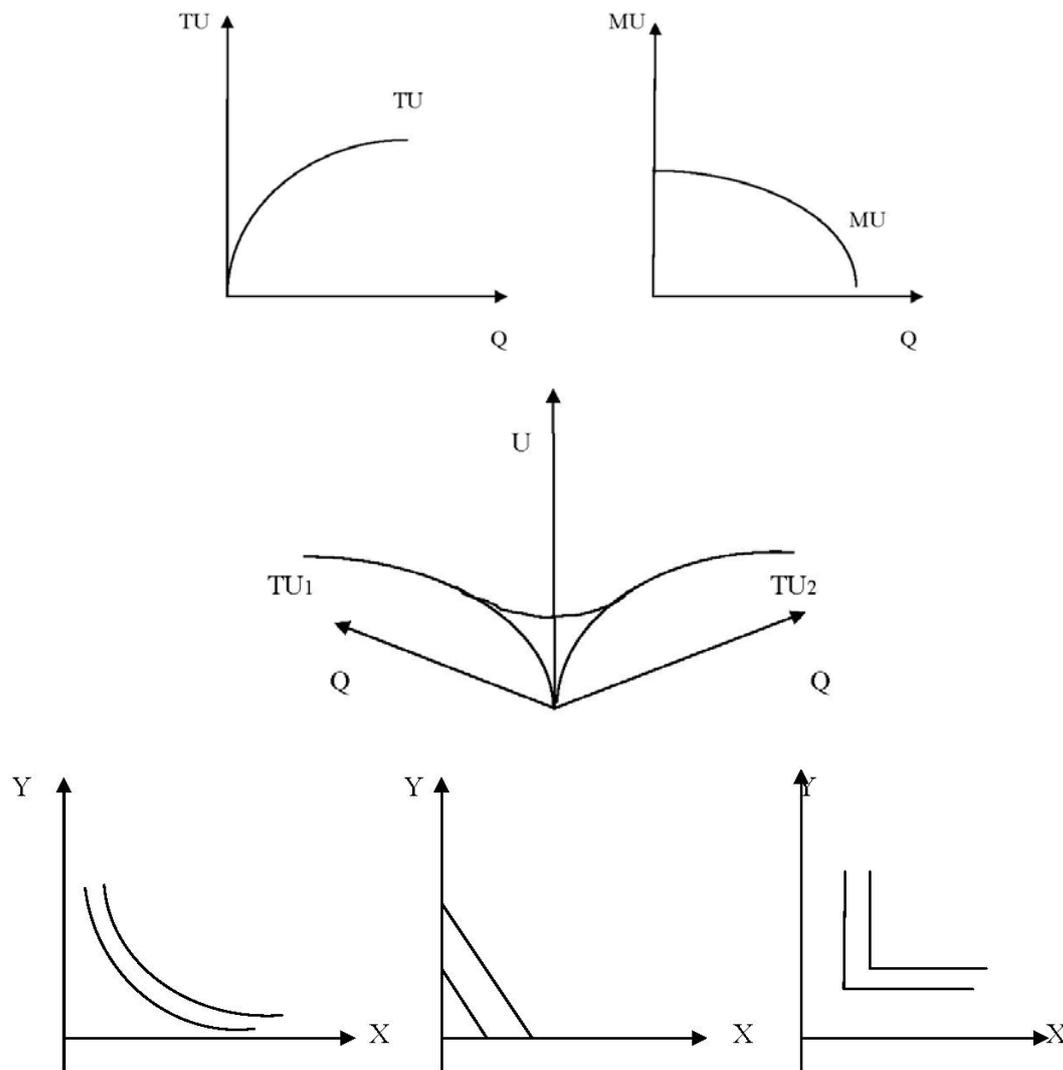
Для изучения экономических явлений и закономерностей, для наглядности и лучшего понимания используется графический метод (условные изображения, состоящие из линий, точек, геометрических фигур и других символов). Рассмотрим на примере теории потребительского поведения эффективность упомянутого метода.

Потребительский выбор обуславливается полезностью блага, то есть способностью удовлетворять какую-либо человеческую потребность.

**Общая полезность (TU)** – общее (совокупное) удовлетворение, которое получает индивид в результате потребления данного количества товара или услуг за данное время. С ростом количества блага растет общая полезность, но при этом темп увеличения общей полезности замедляется. Производной от общей полезности является **предельная полезность (MU)** – дополнительная полезность, получаемая от потребления одной дополнительной единицы данного блага за единицу времени.

**Кривые безразличия** – совокупность точек на координатной плоскости, каждая из которых является потребительским набором, обеспечивающим потребителю одинаковый уровень удовлетворения его потребностей. Выводится из кривых общих полезностей через совмещение в трехмерном пространстве.

Форма кривой безразличия потребителя не зависит от доходов или цен на потребляемые товары, она отражает только варианты предпочтений потребителя. Совокупность кривых безразличия, описывающих поведение одного потребителя, составляет его карту безразличия.



Различные виды кривых безразличия: классическая, для товаров – совершенных заменителей, для товаров – совершенных дополнителей

Таким образом, можно сделать вывод: графики хорошо иллюстрируют данные, которые можно представить в виде условных изображений. С их помощью можно показать динамику и состояние экономического явления, закона в обобщенном виде. Кроме того, графики дают возможность наглядно представить тенденции и закономерности, выраженные в виде числовых данных.

#### Список литературы

1. Нуреев Р.М. Курс микроэкономики: Учебник для вузов. – М.: Изд-во НОРМА, 2001.

### ФУНКЦИЯ ПОЛЕЗНОСТИ НЕЙМАНА-МОРГЕНШТЕРНА

Ханмурзина З.Р.

Самарский государственный экономический университет,  
Самара, e-mail: zarina18.06@yandex.ru

Экономика немыслима без математики. Рыночные термины тесно переплетаются с математическими понятиями. Одним из понятий, связывающих экономику и математику является понятие полезности. Боль-

шой вклад в теорию полезности внесли Дж. Нейман и О. Моргенштерн. Они предложили процедуру построения индивидуальной функции полезности: ЛПР отвечает на ряд вопросов, обнаруживая при этом свои индивидуальные предпочтения, учитывающие его отношение к риску. Значения полезностей могут быть найдены в два этапа. На первом этапе присваиваются произвольные значения выигрышам для худшего и лучшего исходов, причем первой величине ставится в соответствие меньшее число. На втором этапе игроку предлагается на выбор: получить некоторую гарантированную денежную сумму  $v$ , находящуюся между лучшим и худшим значениями  $S$  и  $s$ , либо принять участие в игре, т.е. получить с вероятностью  $p$  наибольшую денежную сумму  $S$  и с вероятностью  $(1-p)$  – наименьшую сумму  $s$ . При этом вероятность нужно изменять до тех пор, пока ЛПР станет безразличным в отношении к выбору между получением гарантированной суммы и игрой. В общем случае график функции полезности может быть трех типов: 1 – для ЛПР, не склонного к риску, – строго вогнутая функция (рис. 1а); 2 – для ЛПР, безразличного к риску, – прямая линия (рис. 1б); 3 – для ЛПР, склонного к риску, – строго выпуклая функция (рис. 1в);

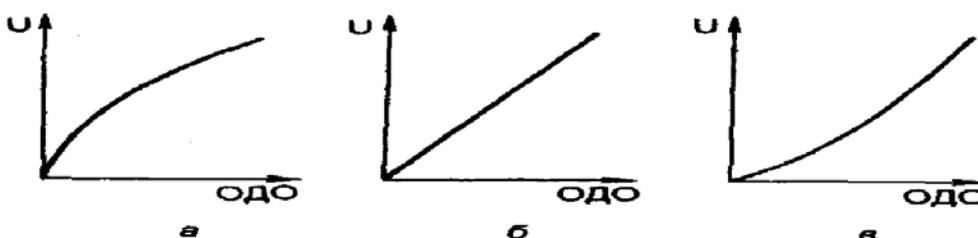


Рис. 1

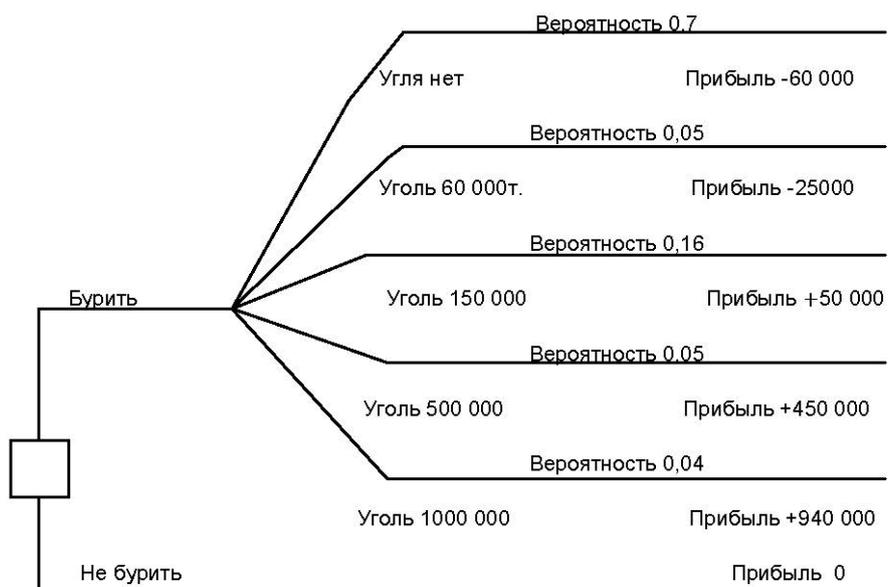


Рис. 2

При решении задач принятия решений для описания интересов ЛПР используют функцию полезности. Приведу в пример задачу, в которой использую функцию полезности (рис. 2). Угледобывающее предприятие решает вопрос о бурении скважины. Известно, что если предприятие будет бурить, то вероятность того, что угля найдено не будет равна 0,7; с вероятностью 0,05 запасы месторождения угля составят 60 000 т; с вероятностью 0,16 – 150 000 т; с вероятностью 0,05 – 550 000 т; с вероятностью 0,04 – 1 000 000 т. Если угля не будет найдено, то предприятие потеряет 60 000 дол.; если мощность месторождения составит 60 000 т, то потери снизятся до 25 000 дол.; мощность месторождения в 150 000 т принесет прибыль 50 000 дол.; 550 000 т – 450 000 дол.; 1 000 000 т – 940 000 дол. Дерево решений данной задачи представлено на рис. 4. Нетрудно рассчитать ожидаемое значение выигрыша:  $ОДО = 0,7(-60\ 000) + 0,05(-25\ 000) + 0,16 \cdot 50\ 000 + 0,05 \cdot 450\ 000 + 0,04 \cdot 940\ 000 = 24\ 850$ .

Теперь обратимся к процедуре построения индивидуальной функции полезности, которую предложили Дж. Нейман и О.Моргенштерн. Для этого рассчитаем полезность результата любого из возможных исходов задачи по формуле

$$U() = p_0 U(S) + (1 - p_0)U(s).$$

Присвоим произвольные значения полезностей выигрышам для худшего и лучшего исходов, причем первой величине ставится в соответствие меньшее число. Например, для нашей задачи  $U(-50\ 000\ \text{дол.})=0$ , а  $U(940\ 000\ \text{дол.})=40$ . Учитывая, что  $U$  – индивидуальное число, характеризующее ЛПР, нули, отвечающие расчету одо, можно отбросить. Рассчитаем полезность результатов любого из возможных исходов для задачи. Пусть для ЛПР безразлично: потерять 20 000 дол. или начать раскопки угля (выигрыш 940 000 дол. с вероятностью 0,1 или проигрыш 50 000 дол. с вероятностью 0,9.) согласно формуле имеем:  $U(-20)=0.1 U(940)+0.9 U(-50)=4$ . Получаем  $U(-50)=0$ ,  $U(940)=40$ , откуда следует, что  $U(-20)=4$ . Таким образом, может быть построена функция полезности (рис. 3).

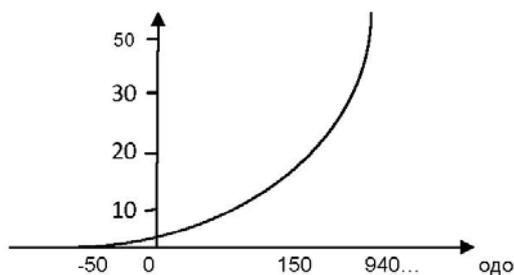


Рис. 3

**Список литературы**

1. Дубров А.М., Лагоша Б.А., Хрусталеv Е.Ю. Моделирование рисковvх ситуаций в экономике и бизнесе. – М.: Финансы и статистика, 1999. – С. 172.

**ПРИМЕНЕНИЕ СТАТИСТИЧЕСКИХ ПАРАМЕТРОВ В ЭКОНОМИЧЕСКИХ ИССЛЕДОВАНИЯХ**

Шамкаева Р.Р.

Самарский государственный экономический университет, Самара, e-mail: Krina1a@yandex.ru

При изучении экономических явлений, процессов, обусловленных деятельностью человека, приходится рассматривать изменение одной величины в зависи-

мости от изменения другой, описывая эти изменения функциональными зависимостями.

Многочисленные наблюдения и исследования показывают, что в окружающем нас мире величины (например, цена какого-либо товара и величина спроса на этот товар, прибыль фирмы и объем производства этой фирмы, инфляция и безработица и т. п.) не существуют изолированно друг от друга, а, напротив, связаны между собой определенным образом.

Современная экономическая наука характеризуется широким использованием математики. Математические методы стали составной частью методов любой экономической науки, включая экономическую теорию. Ее использование в единстве с обстоятельным экономическим анализом и новыми информационными технологиями открывает новые возможности для экономической науки и практики.

Рассмотрим зависимость суммарной величины  $y$  (затрат, дохода, прибыли и т. п.) от величины  $x$ , т.е. функция  $f(x)$ ,  $x > 0$  характеризующая объем производства, продаж, потребления и т. д. В большинстве случаев величина  $x$  не является целочисленной: либо она бесконечно делима и измеряется в тоннах, литрах, киловатт-часах и тому подобных единицах; либо измеряется в штуках, но настолько велика, что изменение на одну штуку совершенно неощутимо (например, часы или радиоприемники). Поэтому мы будем считать ее величиной непрерывной и ограничим лишь условием  $x > 0$ ,

Среднюю величину определим как частное

$$\bar{f}(x) = f(x)/x. \tag{1}$$

Изменение аргумента на величину  $\Delta x$ , т.е. переход от объема  $x$  к объему  $x + \Delta x$ , вызывает изменение суммарной величины от  $f(x)$  до  $f(x + \Delta x)$ ,  $\Delta f = f(x + \Delta x) - f(x)$ .

Отношение  $\Delta f / \Delta x$  характеризует изменение суммарной величины на единицу приращения величины  $x$ . Но так как мы считаем величину  $x$  непрерывно изменяющейся, никакой «минимальной порции» приращения не существует, и предельная величина определяется как предел:

$$\lim_{\Delta x \rightarrow 0} \frac{\Delta f}{\Delta x} = f'(x), \tag{2}$$

то есть представляет собой производную от суммарной величины по аргументу  $x$  (с чем и связаны термины «предельные затраты», «предельный доход» и аналогичные).

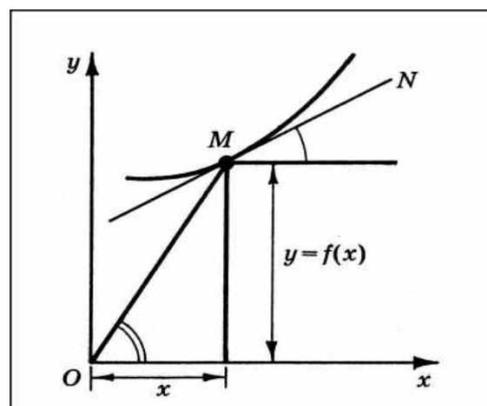


Рис. 1. Угол наклона к оси абсцисс кривой в точке M – это угол наклона касательной MN; он характеризует предельную величину  $f'(x)$ . Угол наклона радиус-вектора OM характеризует среднюю величину  $\bar{f}(x)$

Из графика видно, что с изменением объема  $x$  и средняя, и предельная величины изменяются, причем характер изменения этих величин различен. В дальнейшем среднюю величину  $\bar{f}(x)$  и предельную – величину  $f'(x)$  будем рассматривать как функции объема  $x$ .

Когда суммарная величина пропорциональна аргументу, средняя величина  $\bar{f}(x)=ax$ , совпадает с предельной при всех значениях  $x$ . Графиком такой зависимости служит прямая, проходящая через начало координат, а касательная к прямой – сама эта прямая, так что в рассматриваемом случае оба угловых коэффициента совпадают.

Рассмотрим теперь график суммарной величины, представленный на рис. 2,а. График зависимости затрат от объема производства как правило имеет вид выпуклой кривой и с ростом  $x$  наклон графика возрастает, так что  $f'(x)$  – возрастающая функция. Характер изменения средней величины иной. При возрастании  $x$  наклон радиус-вектора уменьшается от бесконечности до минимального значения, достигаемого в точке  $L$ , а затем вновь начинает возрастать.

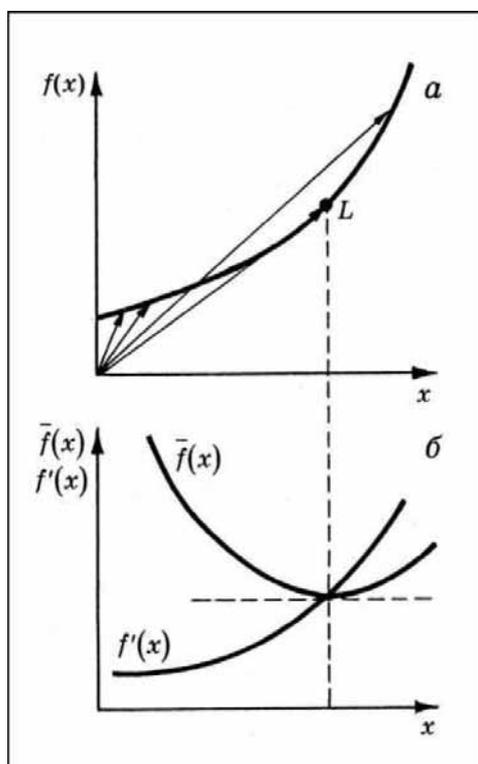


Рис. 2: а – кривая суммарной величины; б – кривая средней и предельной величин

Рассмотрим условия возрастания и убывания средней величины в общем случае. Равенство (1) позволяет представить суммарную величину в виде

$$f(x) = x\bar{f}(x).$$

Дифференцируя это выражение, получаем

$$f'(x) = \bar{f}(x) + x \frac{d\bar{f}(x)}{dx},$$

откуда

$$\frac{d\bar{f}(x)}{dx} = \frac{f'(x) - \bar{f}(x)}{x}.$$

Так как  $x > 0$ , знак производной

$$\frac{d\bar{f}(x)}{dx}$$

совпадает со знаком разности

$$f'(x) - \bar{f}(x).$$

Поэтому справедлива следующая теорема об изменении средней величины.

Если при данном значении  $x$  выполняется неравенство

$$f'(x) > \bar{f}(x),$$

то  $x$  – точка возрастания средней величины  $\bar{f}(x)$ ; рис. 3,а.

Если при данном значении  $x$  выполняется неравенство

$$f'(x) < \bar{f}(x),$$

то  $x$  – точка убывания средней величины  $\bar{f}(x)$ , рис. 3,б.

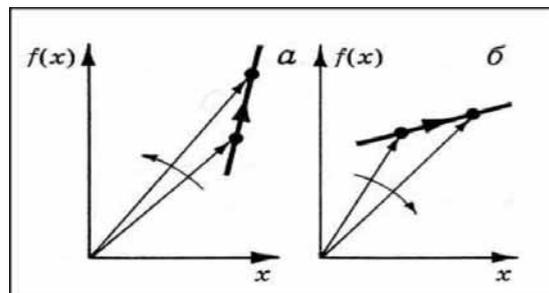


Рис. 3. Геометрическое представление условий: возрастания средней величины (а), убывания средней величины (б)

Из соотношения (3) следует также условие экстремума – максимума или минимума – средней величины. Если производная некоторой функции непрерывна, то сама эта функция достигает экстремальных значений в тех точках, где производная обращается в нуль. Таким образом, при непрерывном изменении предельной величины справедливо следующее условие локального экстремума средней величины: локальные максимумы и минимумы средних величин расположены в тех точках, в которых выполняется равенство

$$f'(x) = \bar{f}(x). \quad (4)$$

#### Список литературы

1. Экономико-математические методы и модели: учебное пособие / кол. авторов; под ред. С. . Макарова. – 2-е изд., перераб. и доп. – КНОРУС, 2009. – 240 с.
2. Математика для экономистов: учебное пособие / С.И. Макаров. – 2-е изд., стер. – М.: КНОРУС, 2008. – 264 с.

**Секция «Основные принципы развития землеустройства и кадастров»,  
научный руководитель – Дутова А.В., канд. сельхоз. наук, доцент**

**ХАРАКТЕРНЫЕ ЧЕРТЫ МЕХАНИЗМА  
РЕАЛИЗАЦИИ ГОСУДАРСТВЕННОЙ РЕГИСТРАЦИИ  
НА ЗЕМЛЯХ ВОДНОГО ФОНДА**

Журавлёв А.А., Лукьянченко Е.П.

*Новочеркасский инженерно-мелиоративный институт  
им. А.К. Кортунова, филиал ФГБОУ ВО «Донской  
государственный аграрный университет», Новочеркасск,  
e-mail: sasha201133@rambler.ru*

Согласно Земельному кодексу Российской Федерации земли водного фонда состоят из двух категорий земель:

- покрытые поверхностными водами, сосредоточенными в водных объектах;
- занятые гидротехническими и иными сооружениями, расположенными на водных объектах.

При этом на землях, которые покрыты поверхностными водами не может осуществляться образование земельных участков.

Порядок использования и охраны земель водного фонда определяется настоящим Кодексом и водным законодательством [1].

Основным правовым актом, который регулирует отношения, возникающие в процессе государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним является: Федеральный закон от 21.07.1997 N 122–ФЗ «О государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним» в который неоднократно вносились необходимые изменения и дополнения [2].

Правовая основа в существующем в настоящее время процессе государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним показана на (рис. 1).

Государственную регистрацию прав на недвижимое имущество и сделок с ним исполняют федеральный орган в области государственной регистрации, а также имеющиеся у него территориальные органы.

Приём документов необходимых для прохождения государственной регистрации прав, запросов о предоставлении сведений, которые находятся в Едином государственном реестре прав, и выдачу (направление) необходимых документов могут осуществлять многофункциональные центры.

К полномочиям федерального органа в области государственной регистрации при проведении им государственной регистрации прав и органов по государственной регистрации относятся: осуществление проверки действительности документов представленных заявителем и наличия соответствующих прав у лица или органа власти подготовившего документ; осуществление проверки на наличие ранее зарегистрированных и заявленных прав; государственная регистрация прав на недвижимое имущество и сделок с ним; выдача необходимых документов, которые подтверждают государственную регистрацию прав; выдача информации о зарегистрированных правах; постановка на учет в порядке, который установлен органом нормативно-правового регулирования в сфере государственной регистрации прав, бесхозяйного недвижимого имущества; выдачи правообладателям, их законным представителям, лицам, получившим доверенность от правообладателей или их законных представителей, в порядке, установленном органом нормативно-правового регулирования в сфере государственной регистрации прав, по их заявлениям в письменной форме копий договоров и иных документов, выражающих содержание односторонних



*Рис. 1. Правовая основа в существующем в настоящее время процессе государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним [3]*

сделок, совершенных в простой письменной форме; предоставление государственной корпорации «Агентство по страхованию вкладов» информации, подтверждающей факт осуществления государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним по договору купли-продажи, в связи с которым открыт счет эскроу в банке, в отношении которого наступил страховой случай, по состоянию на день наступления страхового случая [3].

С целью выполнения всех имеющихся функциональных задач, образована соответствующая структура органов, которая обеспечивает государственную регистрацию прав на недвижимое имущество и сделок с ним (рис. 2).

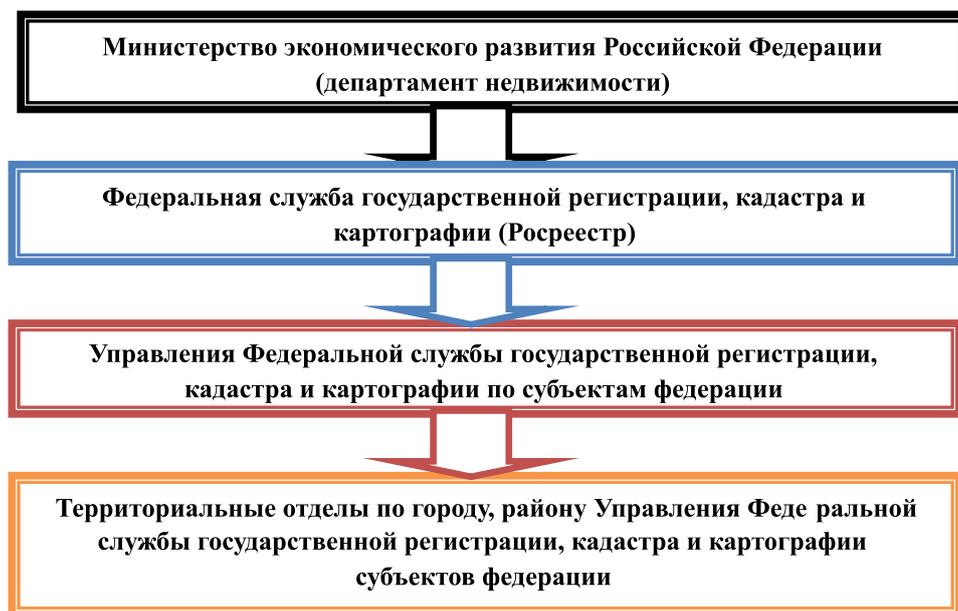


Рис. 2. Структура органов обеспечивающих государственную регистрацию прав на недвижимое имущество и сделок с ним [4]

Однако процесс государственной регистрации объектов недвижимости и сделок с ней осуществляется преимущественно на землях населенных пунктов. Из за чего процесс государственной регистрации на землях водного фонда остается недостаточно изученным. Для решения этой проблемы необходимо уделить особое внимание вопросам связанным с государственной регистрацией на землях водного фонда и провести более подробное изучение данного процесса.

#### Список литературы

1. Земельный кодекс Российской Федерации от 25.10.2001 N 136-ФЗ [Электронный ресурс] [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_33773/9c9a8abef385aaf95637582bcc1b9b7be312d95/#st18](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_33773/9c9a8abef385aaf95637582bcc1b9b7be312d95/#st18) (10.12.2015).
2. Варламов А.А., Гальченко С.А. Государственный кадастр недвижимости / Под ред. А.А. Варламова. – М.: КолосС, 2012. – 679 с.
3. Федеральный закон от 21.07.1997 N 122-ФЗ «О государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним» [Электронный ресурс] [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_law\\_15287/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_law_15287/) (12.12.2015).
4. Яблонский Д.Л. «Моделирование и оценка эффективности системы государственной регистрации объектов недвижимости» [Электронный ресурс] <http://www.guz.ru/nauka/dissertatsionnyy-sovet/files/%D0%AF%D0%B1%D0%BB%D0%BE%D0%BD%D1%81%D0%BA%D0%B8%D0%B9%20%D0%B4%D0%B8%D1%81%D1%81.pdf> (12.12.2015).

#### ПРИМЕНЕНИЕ МАЛОЙ АВИАЦИИ В ЗЕМЛЕУСТРОЙСТВЕ И МОНИТОРИНГЕ ЗЕМЕЛЬ

Кудравец Д.А., Ткачева О.А.

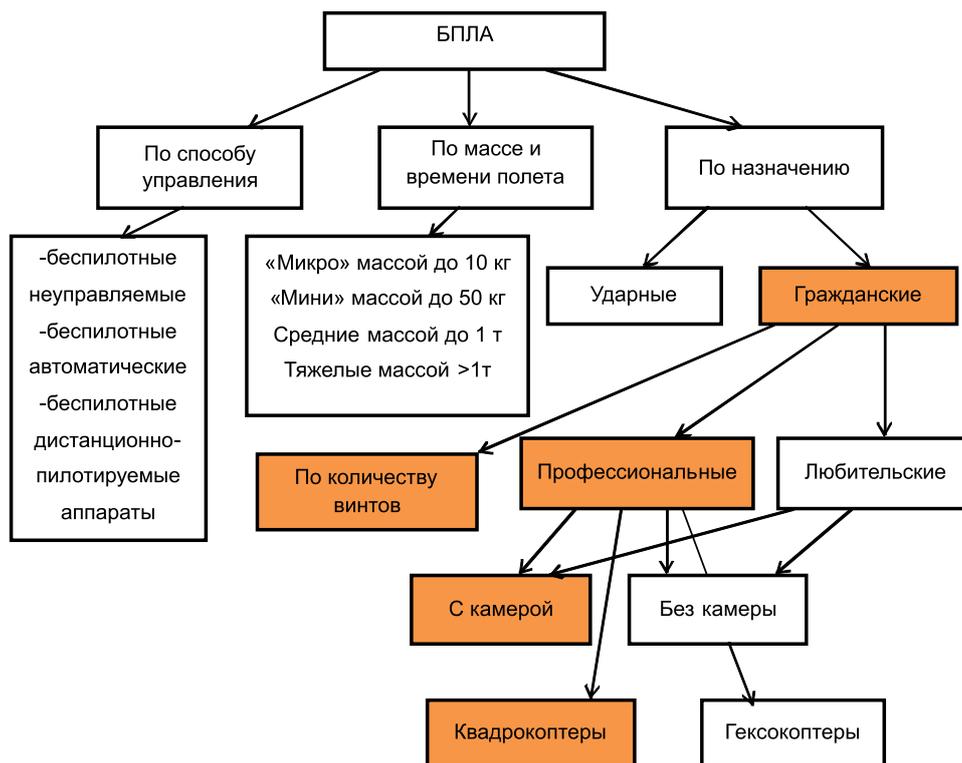
Новочеркасский инженерно-мелиоративный институт им. А.К. Кортунова, филиал ФГБОУ ВО «Донской государственный аграрный университет», Новочеркасск, e-mail: dimas\_062@mail.ru

Беспилотный летательный аппарат представляет собой летательный аппарат без экипажа на борту. Одна из разновидностей БПЛА это квадрокоптеры. Появление первых квадрокоптеров (мультикоптеры), связано с развитием вертолетостроения. Первый такой летательный аппарат, который имел больше двух винтов, был создан Георгием Ботарезом, и испытан

в 1922 году. Новый толчок в развитии квадрокоптеры получили в XXI веке, но пилотировались они уже без участия в этом человека, т.е. они представляли собой беспилотные летательные аппараты. Так как данная отрасль развития БПЛА не так давно сформировалась, но получила достаточную поддержку и инвестиции, не существует однозначной классификации, но т.к. в нашем пользовании находится квадрокоптер Phantom 3, то для нас актуальна следующая классификация БПЛА (рис. 1). Рассмотрим серию квадрокоптеров Phantom.

Серия Phantom включает в себя следующие модели квадрокоптеров: Phantom 3; Phantom 2 Vision Plus; Phantom 2 Vision; Phantom 2; Phantom 1.

Не так давно, Новочеркасский инженерно-мелиоративный институт им. А.К. Кортунова ФГБОУ ВО «Донской государственный аграрный университет» получил в свое пользование один из квадрокоптеров, а именно квадрокоптер фирмы DJI Innovations Phantom 3 Professional. Был проведен осмотр и оценка его возможностей для целей землеустройства и мониторинга земель сельскохозяйственного назначения данного летательного аппарата в аудитории мелиоративных технологий (рис. 2, рис. 3).



■ – квадрокоптер Phantom 3 Professional

Рис. 1. Классификация БПЛА (рисунок выполнен по материалам [1, 2, 3, 4] в авторской переработке)



Рис. 2. Презентация Phantom 3 Professional



Рис. 3. Изучение технических свойств камеры Phantom 3 Professional

Данная модель была выпущена в двух комплектациях, которые получили названия Professional и Advanced соответственно. Одно из основных отличий Phantom 3 от предыдущих моделей это новая камера, которая получила разрешение 4К. Другая особенность нового Фантома – стриминг видео. Данная функция не нова, однако реализована в Phantom 3 она на новом уровне, передача видео на планшет или ноутбук идет в качестве 720р, что позволяет более от-

четливо вести мониторинг или другой вид работ. Phantom 3 обзавелся поддержкой системы ГЛОНАСС, а количество GPS-спутников было увеличено. Было также увеличено время полета, оно составило 23 минуты, и так же увеличили высоту полета.

В комплекте с квадрокоптером идет новый пульт управления. С ним дальность радиоуправляемого полета увеличилась до 2 километров, а максимальная высота увеличилась до 6 тысяч метров. Результатом

работы квадрокоптеров является фото- видеосъемка. Phantom 3 снимает в разрешении 4К, что является последним достижением техники.

В учебных целях и научных исследованиях его применение в нашем институте позволит решить задачи в следующих областях [5]:

– землеустройство: изучение границ землепользований; расположение оросительных элементов; определение границ ограниченных в использовании частей объектов землеустройства; выявление нарушенных земель, а также земель, подверженных водной и ветровой эрозии, селям, подтоплению, заболачиванию, вторичному засолению, иссушению, уплотнению, загрязнению отходами; проведение мероприятий по восстановлению и консервации земель, рекультивации нарушенных земель, защите земель от эрозии, селей, подтопления, заболачивания, вторичного засоления, иссушения при мелиорации земель; уплотнения, загрязнения отходами производства и потребления.

– мониторинг: своевременное выявление изменений состояния земель, нарушение земельного законодательства; сбор информации о состоянии сельскохозяйственных посевов, размещении сельскохозяйственных культур, отслеживании о соблюдении севооборотов и т.д.

#### Список литературы

1. Квадрокоптеры [Электронный ресурс]: Режим доступа: <http://quadroscoptery.ru>. – Загл. с экрана.
2. Все о квадрокоптерах [Электронный ресурс]: Режим доступа: <http://ru.rfwiki.org/wiki/>. – Загл. с экрана.
3. Tkacheva O.A. Information technology in the use and protection of land resources. В сборнике: The Third International Congress on Social Sciences and Humanities Vienna, 2014. С. 198–203.
4. Ткачева О.А. Компьютерные технологии в кадастровой практике: монография. – Ткачева О.А., Мещанинова Е.Г., Вечерняя А.А., Иванова А.А., Войтенко Е.Ю. Новочеркасская государственная мелиоративная академия. Новочеркасск, 2011.
5. Ткачева О.А. Геоинформационные системы в государственном управлении земельными ресурсами / Ткачева О.А., Плаксицкий Е.П. // Инновационное развитие агропромышленного комплекса и аграрного образования материалы Международной научно-практической конференции, посвященной 80-летию ФГБОУ ВПО «Бурятская государственная сельскохозяйственная академия им. В. Р. Филиппова». Министерство сельского хозяйства Российской Федерации, ФГБОУ ВПО «Бурятская государственная сельскохозяйственная академия им. В.Р. Филиппова». 2011. С. 223–227.

### ПРИМЕНЕНИЕ ГЕОИНФОРМАЦИОННЫХ СИСТЕМ В ОБЕСПЕЧЕНИИ РАЦИОНАЛЬНОГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ПРИРОДНЫХ РЕСУРСОВ

Рудич Т.А., Ткачева О.А.

*Новочеркасский инженерно-мелиоративный институт им. А.К. Кортунова, филиал ФГБОУ ВО «Донской государственный аграрный университет», Новочеркасск, e-mail: [tatka\\_1995\\_rudich@inbox.ru](mailto:tatka_1995_rudich@inbox.ru)*

Проблемам экологического характера во всем мире уделяется повышенное внимание. Развитие хозяйственной деятельности людей создает все предпосылки реальной возможности экологического кризиса. Большое значение приобретает направление, связанное с количественной оценкой антропогенных воздействий, созданием систем комплексной оценки состояния экологической обстановки, а также моделированием и прогнозированием развития ситуации. По некоторым оценкам около 80% всей информации, связанной с деятельностью человека, имеет пространственную привязку, поэтому создание подобных систем в настоящее время невозможно без использования современных компьютерных инструментов, одним из которых являются ГИС-технологии. [3]

Технология по созданию систем для организации и хранения пространственных данных ГИС стала развиваться с конца 70-х годов нашего столетия. С развитием ГИС стала развиваться и область ее исполь-

зования. Учитывая многообразие применения – от высококачественной картографии до планирования землеустройства, экологического мониторинга и т.д. можно говорить, что именно географическая информационная система становится одной из наиболее востребованных информационных технологий для решения задач экологии [2].

Экологические проблемы требуют быстрых и правильных действий, эффективность которых напрямую связана с оперативностью обработки и представления информации. При комплексном подходе, который характерен для экологии, приходится опираться на обобщающие характеристики окружающей среды, из-за чего, объемы даже минимально достаточной исходной информации должны быть большими, легкодоступными, а также систематизированы в соответствии с потребностями. Эту информацию можно получать в результате мониторинга. В ходе экологического наблюдения (мониторинга) осуществляется сбор и совместная обработка данных, которые относятся к различным природным средам, моделирование и анализ экологических процессов и тенденций их развития, а также использование данных при принятии решений по управлению качеством окружающей среды [1].

Таким образом, одной из сфер применения ГИС в экологии является сбор и управление данными по охраняемым территориям, таким как национальные парки, заповедники и заказники. В пределах природоохраняемых территорий можно проводить полноценный пространственный мониторинг сообществ растений, ценных видов животных, определять влияние антропогенных вмешательств (туризм, прокладка дорог или ЛЭП), планировать и реализовать природоохранные мероприятия. [3]

Использование ГИС эффективно также для мониторинга условий жизнедеятельности местных видов, выявления взаимосвязей, оценки последствий природоохраняемых мероприятий на экологическую систему в целом, а также на отдельные компоненты, принятия оперативных решений по их корректировке в зависимости от меняющихся внешних условий. Геоинформационная система позволяет визуализировать экологические данные, которые имеют географическую привязку, проводить процедуры выделения и периодически корректировать ареалы экологических проблем, охарактеризованных рядом зафиксированных параметров [5].

Значительная антропогенная нагрузка на окружающую среду в городах, большая концентрация производственных и транспортных сфер, ограниченность представляемых ресурсов вызывает необходимость учета экологического фактора при развитии населенных пунктов. Применение ГИС в экологическом мониторинге состояния окружающей среды населенных пунктов помогает обеспечивать системный подход к анализу уровня загрязнения урбанизированных территорий, многовариантность картографирования, возможность создания новых видов электронных карт для принятия конкретных хозяйственных решений. Базой для оценки экологического качества и уровня загрязненности территорий, создания мероприятий по развитию территорий является экологический мониторинг окружающей среды, данные государственного градостроительного кадастра, кадастра недвижимости и эколого-географического картографирования с использованием геоинформационных систем. [4]

В сельском хозяйстве ГИС используют при агроэкологической оценке земель, что позволяет перевести на новую качественную основу решение этой проблемы, особенно при проектировании интенсивных систем земледелия и агротехнологий. Создание земельно-оценочной основы для точных систем земле-

деляя практически невозможно без ГИС-технологий. Система позволяет реализовать комплексный подход по оценке загрязнения и выявлению наиболее опасных загрязняющих веществ с позиций экологического нормирования, в основе которого лежат нормативы предельно-допустимых вредных воздействий на природные объекты и человека. Разработанная система базируется на современных информационных технологиях, оперирует результатами измерений, нормативными справочниками, содержащими значения класса опасности и предельно допустимые концентрации вредных веществ. Результаты модельных расчетов накладываются на природные карты, например, карты растительности, или же на карты жилых массивов в данном районе [7].

Результат экологического исследования представляет оперативные данные трех типов – измеренные параметры состояния экологической обстановки в момент обследования, результаты обработки измерений и получение на этой основе оценок экологической ситуации, прогнозирующие развитие обстановки на заданный период времени. Совокупность всех перечисленных трех типов данных составляет основу экологического мониторинга. На основе ГИС при создании системы экомониторинга используется единая система координат для всех подразделений экомониторинга [6].

Наибольшее распространение в России имеют следующие геосистемы, такие как программный продукт ArcGIS, семейство продуктов Intergraph и MapInfo Professional. Из отечественных продуктов широкое распространение получила программа ГИС Карта 2008. Используются также и другие программные продукты: ГИС ИНТЕГРО, MGE, IndorGIS, STAR-APIC, ДубльГИС, Mappl, ГеоГраф ГИС, 4geo и пр. [6].

Таким образом, материалы, составляемые при экологических исследованиях, представляют собой интегрированную картографическую оценку природных (геоэкологических геологических, инженерно-геологический, ландшафтно-геохимических, геоботанических и др.) условий в определенном временной отрезок в условиях сложившейся (или планируемой) системы хозяйствования. Формируется класс экологических приложений ГИС, представляющий собой одну из областей предметного приложения геоинформационных систем с характерными именно для нее задачами.

**Список литературы**

1. Геоинформационные системы в почвоведении и экологии. Интерактивный курс / И.И. Васенев, Ю.Л. Мешалкина, Д.А. Грачев (под ред. И.И. Васенева) – М.: РГАУ-МСХА, 2010.

2. Применение ГИС и ДДЗ в экологии и природопользовании: [Электронный ресурс]: Режим доступа: <http://kafbor.psu.ru/primenenie-gis-i-ddz-v-ekologii-i-prigodopolzovanii/> – Загл. с экрана.  
 3. Геоинформационные технологии в экологии: [Электронный ресурс]: Режим доступа: <http://biofile.ru/bio/36554.html> – Загл. с экрана.  
 4. Использование ГИС в экологии: [Электронный ресурс]: Режим доступа: [http://loi.sccc.ru/gis/geoeso/use\\_gis\\_eco.htm](http://loi.sccc.ru/gis/geoeso/use_gis_eco.htm) – Загл. с экрана.  
 5. Геоинформационные системы: [Электронный ресурс]: Режим доступа: <http://wiki.mvtom.ru/index.php/> – Загл. с экрана.  
 6. Tkacheva O.A. Information technology in the use and protection of land resources: The Third International Congress on Social Sciences and Humanities Vienna, 2014. С. 198–203.  
 7. Ткачева О.А. Компьютерные технологии в кадастровой практике: монография / О.А. Ткачева, Е.Г. Мещанинова, А.А. Вечерняя, А.А. Иванова, Е.Ю. Войтенко. – Новочеркасск: Новочеркасская государственная мелиоративная академия, 2011.

**УПРАВЛЕНИЕ ЗЕМЕЛЬНЫМИ РЕСУРСАМИ  
В МУНИЦИПАЛЬНОМ ОБРАЗОВАНИИ**

Савельева А.Е., Гончарова И.Ю.

*Новочеркасский инженерно-мелиоративный институт им. А.К. Кортунова, филиал ФГБОУ ВО «Донской государственный аграрный университет», Новочеркасск, e-mail: saveleva\_anastasija@mail.ru*

Муниципальное образование – городское или сельское поселение, либо его часть в границах которого осуществляется местное самоуправление, формируется бюджет и проходят выборы в местное самоуправление.

Конституцией Российской Федерации установлено, что земля и другие природные ресурсы могут находиться в частной, государственной, муниципальной и иных формах собственности.

Муниципальная собственность – имущество, в том числе и земля, принадлежащее муниципальному образованию на праве собственности.

Муниципальные земли образуются путем вычитания земель федеральной собственности и собственности граждан. В земельный фонд муниципального образования могут передаваться земли, находящиеся в государственной собственности.

Муниципальные образования, как и государство, физические и юридические лица, вправе быть участниками земельных отношений, что, в свою очередь, является гарантом эффективного и рационального использования земельных ресурсов, охраны прав на землю, сохранения плодородия, защиты окружающей среды, равноправного развития различных форм хозяйствования.

Цели и задачи отражают состояние земельных ресурсов и перспективы их использования при управлении земельными ресурсами муниципальным образованием (рис. 1).

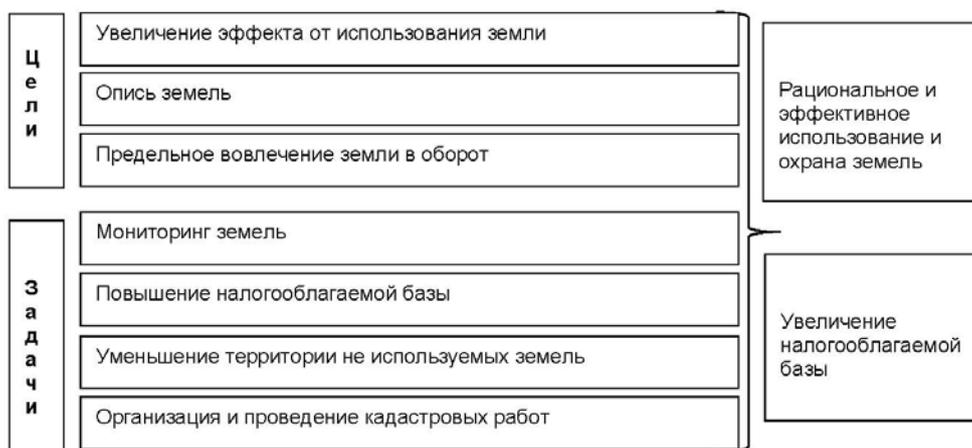


Рис. 1. Цели и задачи управления земельными ресурсами

Для достижения рационального и эффективного использования и охраны земли местное самоуправление наделяется полномочиями в области использования земли и других природных ресурсов (рис.2).

же иные полномочия на решение вопросов местного значения в области использования и охраны земель».

В Федеральном законе № 131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления



Рис. 2. Полномочия органов местного самоуправления в области использования земли и других природных ресурсов

Согласно статьи 11 п.1 Земельного Кодекса «К полномочиям органов местного самоуправления в области земельных отношений относятся резервирование земель, изъятие земельных участков для муниципальных нужд, установление с учетом требований законодательства Российской Федерации правил землепользования и застройки территорий городских и сельских поселений, территорий других муниципальных образований, разработка и реализация местных программ использования и охраны земель, а так-

же в Российской Федерации» сказано, что местное самоуправление может вводить дополнительные меры для контроля использования земельных ресурсов. Для этих целей они сотрудничают с органами государственного земельного контроля, проводят мониторинг земель. Контроль за состоянием земель одна из главных функций муниципальных образований. Основные направления управления земельными ресурсами муниципального образования представлены на рис. 3.



Рис. 3. Основные направления управления земельными ресурсами муниципального образования

Несмотря на основные направления, созданные для рационального использования земли, в стране остаются проблемы в данной области: несовершенное законодательство, отсутствие оборотоспособности земли, недостаток специалистов, устаревшие данные.

В процессе использования земли пользователи могут нанести ей ущерб, такой как захламенение, нарушения плодородия, деградацию, поэтому органы местного самоуправления обязаны проводить проверки и применять к нарушителям санкции. В этом случае лицо, совершившее виновное деяние, помимо наказания обязано своими силами восстановить функции почвы. Необходимо отметить, что, помимо наказательных мер есть поощрительные, например, льготы, которые позволяют уменьшить размер налогообложения для категории граждан, установленных в соответствии с земельным законодательством.

На сегодняшний день земля перестала быть только пространственным базисом и средством жизнедеятельности людей, она стала объектом рыночных отношений. Эти отношения требуют от государства, его регионов и муниципальных образований улучшения системы управления земельными ресурсами совершенствуя методики, создавая предпосылки для дальнейшего развития страны.

В процессе управления земельными ресурсами органами исполнительной власти все задачи реализуются через мероприятия или другие функции, которые позволяют увеличить налогооблагаемую базу, создавать условия для внедрения оборота земель. Экономическое стимулирование землевладельцев, например такое как временное освобождение от платы за землю, за улучшение состояния земельных ресурсов может привести к повышению плодородия почвы, рекультивации земель. Для обеспечения данных мероприятий должны правильно определить наиболее эффективное направление.

**Список литературы**

1. Конституция Российской Федерации (принята всенародным голосованием 12.12.1993 г.) // Собрание законодательства Российской Федерации. 03.03.2014. № 9. Ст. 851.
2. Земельный кодекс РФ (с изменениями на 5 октября 2015 года). [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.consultant.ru/>.
3. Гончарова И.Ю., Батог О.В. Совершенствование управления земельными ресурсами. // Инновационные научные исследования в гуманитарных, естественных, технических и общественных науках. Методология, теория, практика. – Санкт-Петербург, 2014. – С. 82–85.
4. Особенности управления использования земель в муниципальных образованиях. [Электронный ресурс]. – URL: <http://otherreferats.allbest.ru>.

**Секция «Особенности и пространственные закономерности экономического развития: мир и Россия»,  
научный руководитель – Родионова И.А., д-р географ. наук, профессор**

**ГЕОГРАФИЯ ПРОИЗВОДСТВА  
АЭРОКОСМИЧЕСКОЙ ПРОДУКЦИИ 1997–2012 ГГ.**

Истомина А.Т.

*Российский университет дружбы народов, Москва,  
e-mail: [annist@yandex.ru](mailto:annist@yandex.ru)*

Наличие аэрокосмических производств (АРКП) является показателем высокого уровня экономического развития страны, поскольку аэрокосмическое производство капиталоемко и требует больших расходов на НИ-ОКР, наличия высококвалифицированных инженеров.

По данным журнала «Forbes», ведущими транснациональными компаниями мира в аэрокосмической промышленности являются «Boeing» (США), «EADS» (Франция), Lockheed Martin (США), «General Dynamics» (США), «Raytheon» (США), «Northrop Grumman» (США), «BAE Systems» (Великобритания), «United Aircraft Corporation» (Россия).

Компания «EADS» – это крупнейшая европейская корпорация аэрокосмической промышленности

с центрами в Париже и в Оттобрунне, которая появилась благодаря слиянию трех крупных компаний Германии, Франции и Испании. Это помогло ей выйти на новый уровень развития. В настоящее время этот консорциум контролирует 1/3 мирового рынка гражданской авиации.

В США также активно идут процессы слияния компаний. Главным заказчиком в аэрокосмической отрасли в США является Министерство обороны, осуществляющее поставки вооружения по всему миру.

Структура аэрокосмической отрасли России была заложена во времена Советского Союза. В аэрокосмической отрасли работает множество фирм, однако их главным акционером является государственная корпорация «Федеральное космическое агентство». «Роскосмос» является уполномоченным органом исполнительной власти, руководство деятельностью которого осуществляет Правительство Российской Федерации».

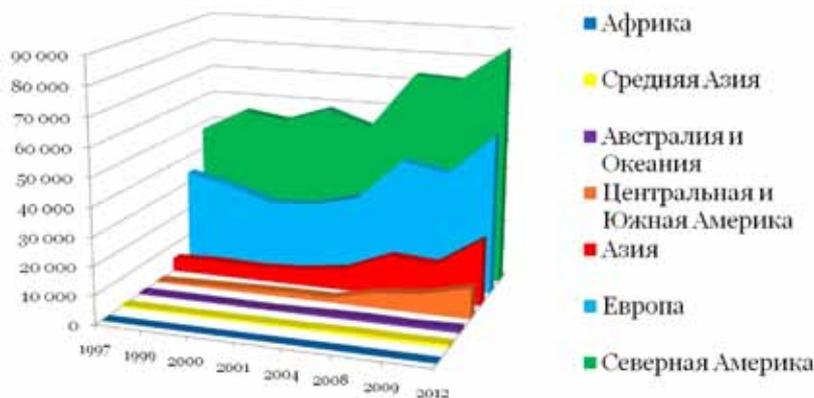


Рис. 1. Динамика производства аэрокосмической продукции по регионам, 1997–2012 гг., млн долл. США

Изучив динамику выпуска аэрокосмической продукции с 1997 по 2012 гг., мы пришли к следующим выводам:

- безусловным лидером на рынке являются Соединённые Штаты Америки;
- в России произошло резкое падение аэрокосмического производства, однако в последнее время наблюдается незначительный подъем;
- страны Европы активно наращивают производство, улучшая качество продукции;
- максимальные темпы роста показали Китай и Бразилия, доля которых в суммарном мировом аэрокосмическом производстве составляет более 19%.

ственное влияние на их внешнюю торговлю, поскольку основные поставки товаров идут в близлежащие Канаду, Мексику, Японию и Китай.

В США представлены весьма разнообразные отрасли промышленности: высокотехнологичные производства, нефтяная промышленность, космическая, сталелитейная, телекоммуникационная, химическая, пищевая промышленность, производство товаров народного потребления, пиломатериалов, а так же развита электронная промышленность. Соединённые Штаты Америки относятся к группе развитых стран. США имеет постоянное место в Совете Безопасности

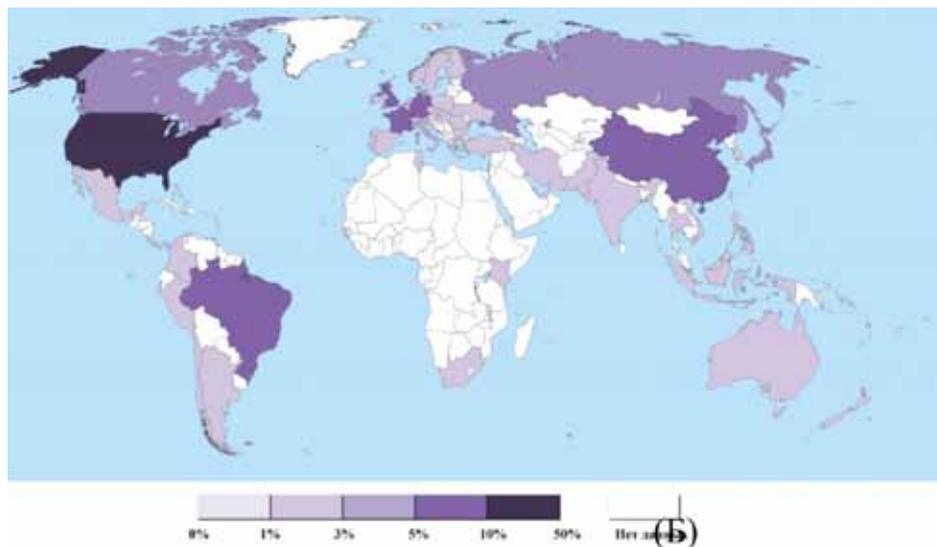


Рис. 2. Производство аэрокосмической продукции в 1997 г. (А) и 2012 г. (Б)

Мы наблюдаем тенденцию всё большего разделения труда в аэрокосмическом производстве. Возрастающая доля развивающихся стран в мировом аэрокосмическом производстве объясняется тем, что они производят детали по патентам развитых стран.

#### Список литературы

1. Освоение космического пространства в СССР. Академия наук СССР. – М., Наука, 1977.
2. Постановление Правительства РФ от 26 июня 2004 г. № 314 «Об утверждении Положения о Федеральном космическом агентстве» пункт 4, положения 1, 2.
3. Родионова И.А. Экономическая и социальная география мира: Учебник для бакалавров /И.А.Родионова. – М.: Издательство Юрайт, 2012. Стр. 300–340
4. Science and Engineering Indicators 2014. Arlington VA: National Science Foundation. U.S. Электронный ресурс. Режим доступа: <http://www.nsf.gov/statistics/seind14/index.cfm/appendix/tables.htm#c6>.

#### ДИНАМИКА ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ США 2000–2013 ГГ.

Малиновский М.Д.

Российский университет дружбы народов, Москва,  
e-mail: 29mike29mike@gmail.com

Целью данного исследования является анализ внешнеторговой деятельности США и изучение динамики её изменения в течение 2000–2013 гг.

В настоящее время США имеют конкурентоспособную экономику, являясь лидером в экспорте и импорте товаров, занимая 1 место по импорту товаров, 2 место по экспорту и находясь на 3 месте в рейтинге конкурентоспособности. США занимают хорошее географическое положение, которое оказывает суще-

ственное влияние на их внешнюю торговлю, поскольку основные поставки товаров идут в близлежащие Канаду, Мексику, Японию и Китай.

Объемы экспорта и импорта США в 2000 г. занимали примерно пятую часть от мировых показателей, что довольно неплохой результат. Но к 2013 году позиции США на мировом рынке значительно ослабли, и их доля составила около 1/9 от мировых показателей. Объем ВВП в 2000 г. составлял 1/3 от мирового объема. К 2013 году показатель упал и составил примерно 22,3%. Показатель рабочей силы в 2000г. составляла примерно 5,7% от мирового показателя, а в 2013 показатель упал на 1% и составил примерно 4,7%.

Основной рост экспорта товаров США начался с 2004 года, так как в предыдущие 4 года наблюдалось колебание от уменьшения на 55,5 \$млрд с 2000 г. по 2003 г. до увеличения на 141 \$млрд к 2004. Дальше длился рост до 2008 года, когда объем экспорта по сравнению с 2000–ми годами увеличился уже больше чем в 1,5 раза. Затем с 2008г. по 2009г. году наблюдался спад в экономике США, вызванный великой рецессией. Кризис начался с ипотечного кризиса в США, банкротства банков и падения цен на акции, проложив путь мировому экономическому кризису. Однако к 2010г. всё стабилизировалось и к 2013г. экспорт составлял около 2,2 \$трлн.

Импорт увеличивался более стремительно. К 2008 г. показатель импорта превышал показатель 2000 г. в 1,7 раз. Но в 2008–2009 гг. в им-

порте также произошел упадок, он уменьшился на 581 \$млрд. К 2013 г. импорт увеличился всего лишь на 205,4 \$млрд по сравнению с 2009 г. и составил 2,7 \$трлн, а внешнеторговый оборот – 5 \$трлн. Сальдо внешнеторгового баланса стабильно отрицательно, поскольку экспорт товаров США не может пока превысить импорт. Однако спад в сальдо всё-таки имеется – за 14 лет отрицательное сальдо уменьшилось в 1,3 раза. Это значит, что разница между импортом и экспортом всё же уменьшается. На душу населения в 2013г. приходится около 16000\$ экспорта и импорта, из них 7,1 \$тыс. приходится на экспорт и 8,8 \$тыс. на импорт. Этот показатель вырос по сравнению с 2000 г. почти в два раза.

Пять крупнейших партнёра США – это Канада, Мексика, Япония, Китай и Германия. За 2000–2013 гг. замечается тенденция к снижению доли стран-лидеров в экспорте США. Если в 2000 г. 50% рынка экспорта США контролировали 4 страны – Канада, Мексика, Япония и Великобритания, то уже к 2007 г. их доля в общем экспорте США упала и то недостающее до 50 процентное соотношение заполнили еще две страны – Германия и Республика Корея. К 2013 г. 50% экспорта США занимали уже больше 7 стран, к Республике Корею добавились Франция и Нидерланды. В целом по ситуации в экспорте выявлено снижение доли стран-лидеров в мировом экспорте, несмотря на абсолютное увеличение поставок в эти страны. Увеличение экспорта товаров в Канаду за 13 лет в 1,7 раз не помешало снизиться доле Канады в общем экспорте США с 22,6% до 19%.

Среди 10 крупнейших партнёров по импорту поставки сократились только из Японии и о. Тайваня. На фоне остальных партнёров Китай больше всех увеличил поставки товаров 2013 году. За 13 лет поставки увеличились в 4 раза. Также в 2 раза увеличили экспорт в США Мексика и Германия. Доля импорта из других стран-лидеров за 2000–2013 гг. особо не изменилась, даже произошел незначительный спад. На фоне уменьшающейся доли Канады и Японии и остальных лидеров свои позиции укрепила Мексика, Китай и, совсем незначительно, Германия. Доля импорта из Мексики относительно общего импорта товаров в США возросла на 1,2%, Германии – на 0,2%, а Китая – на 11,2%.

В экспорте, как и в импорте США преобладает обрабатывающая промышленность. За 14 лет объем поставок увеличился больше чем в 1,5 раза. Тем не менее, в период 2000–2013 гг. незначительно увеличились поставки сельскохозяйственной продукции, но наибольший рост объема импорта произошел в продукции добывающих отраслей и топливной продукции. Их закупка в 2013 г. увеличилась почти в 3 раза относительно 2000 г. Как и в случае с экспортом, в импорте произошел спад в 2008 году. И если объему импорта продукции обрабатывающей промышленности удалось выровняться и продолжить расти, то объемы топливной продукции и продукции добывающих отраслей достигли в 2013г. показателя 2007 г.

Итак, внешняя торговля в системе внешнеэкономических связей США занимает центральное место. Товарная структура экспорта, импорта и ее объём зависят от состояния экономики в целом, от потребностей в импорте и экспортных возможностей, а также от всей внешнеторговой политики Соединённых Штатов Америки.

**Список литературы**

1. Сайт международной торговой организации: [Электронный ресурс] URL: <https://www.wto.org>.
2. Сайт международной финансовой организации: [Электронный ресурс] URL: <http://worldbank.org>.
3. Сайт Организации ООН по торговле и развитию: [Электронный ресурс] URL: <http://unctad.org>.

4. Сайт ЦРУ США [Электронный ресурс] URL: <http://cia.gov>.

**ДИНАМИКА ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ БЕЛЬГИИ, 2001–2013 ГГ.**

Сергиенко Ю.В.

*Российский университет дружбы народов, Москва,  
e-mail: sergienkojulia97@yandex.ru*

Внешнеэкономическая деятельность – это процесс реализации внешнеэкономических связей путем осуществления торгового обмена, совместного предпринимательства, оказания услуг, различных форм экономического и научно-технического сотрудничества, проведения валютных и финансово-кредитных операций [1]. Основой внешнеэкономической деятельности является внешняя торговля. Рассмотрим внешнюю торговлю Бельгии.

Экономика этой страны современная, открытая, основанная на частном предпринимательстве, главную выгоду получает из своего центрального географического расположения, развитой транспортной сети и диверсифицированной промышленности на коммерческой основе. Из-за отсутствия богатых природных ресурсов Бельгия импортирует большое количество сырья и экспортирует большие объемы производства, что делает его экономику уязвимой к волатильности на мировых рынках. Примерно три четверти торговли Бельгии составляет торговля с другими странами ЕС, а также Бельгия получает большую выгоду от своей близости к Германии [2].

Главные отрасли промышленности: инженерные и металлические изделия, сборка автомобиля, транспортное оборудование, научные приборы, обработанных пищевых продуктов и напитков, химических реактивов, базовые металлы, текстиль, стекло, нефтепродукты. По классификации Всемирного Банка Бельгия относится к странам с высоким уровнем доходов (High-income economies) [3].

Для анализа места Бельгии в мировой экономике и торговле рассмотрим доли экспорта, импорта, ВВП и населения в мире и регионе в динамике.

Объем ВВП Бельгии с 2001 по 2013 увеличился с 232 484 до 506 628 млн. дол., то есть в 2,18 раз. При этом ее доля в регионе увеличилась, а в мире уменьшилась. Та же тенденция прослеживается и при анализе численности населения страны: она увеличилась с 10 301 до 11 104 тыс. чел., доля в регионе повысилась, а в мире – снизилась. Но Доля Бельгии в мировой промышленной продукции превышает ее долю в населении мира в 2001 г. в 4,45 раз, а в 2013 – более чем в 4,53 раз. Это говорит о Бельгии как о развитой промышленной стране.

Большую роль в экономическом развитии Бельгии играет иностранный капитал. Повышенный интерес иностранных монополий к экономике этой страны объясняется ее выгодным географическим положением, наличием высококвалифицированной рабочей силы, хорошо развитой сетью коммуникаций всех видов (в первую очередь, порта Антверпена), благоприятной налоговой системой по отношению к иностранным предприятиям и возможностью получения выгодных условий кредитования, а также членство Бельгии в ЕС, что позволяет через нее беспрепятственно осуществлять торговые операции – с фирмами, находящимися в других государствах Союза. Иностранные фирмы вкладывают свой капитал в наиболее динамичные и передовые отрасли промышленности, такие как автосборка, радиоэлектроника и нефтехимия и захватывают в этих отраслях ведущие позиции. Итак, объем иностранных инвестиций вырос с 2001 по 2013 гг. в 2,16 раз с 88 203 до 190 651 млн. дол.

Тот факт, что объем экспорта товаров и услуг составляет более 86% от ВВП страны, говорит о том, что экономика Бельгии – это очень открытая экономика.

Рассмотрим динамику товарной и географической структуры экспорта и импорта Бельгии. Физический объем как экспорта, так и импорта с 2001 по 2013 гг. имеет тенденцию к стабильному увеличению. Это означает, что объем продукции в текущем периоде при постоянных ценах увеличивается. Так, объем экспорта с 2001 по 2013 года увеличился в 2,69 раз (с 190 309 495 до 511 492 495 млн. дол.), а импорт – в 2,73 раз (с 178 697 521 до 488 442 091 млн. дол.). Итак, восходящие линии импорта и экспорта свидетельствуют об укреплении с каждым годом внешнеэкономических связей. Немаловажное значение в этом играет тот факт, что Бельгия принимает активное участие как в деятельности организаций, куда она входит в составе Европейского Союза, так и в деятельности различных экономических групп, финансовых и экономических организаций и ассоциаций, международных банков.

Основной объем внешнеторговых операций Бельгия осуществляет со странами ЕС. Бельгия экспорти-

рует большую часть продукции в Германию (2001 год: 34 503 388 млн. дол. – 18,1%; 2013 год: 78 680 999 млн. дол. – 16,7%), Францию (2001 год: 33 091 491 млн. дол. – 17,4%; 2013 год: 73 189 445 млн. дол. – 15,6%) и Нидерланды (2001 год: 23 189 399 млн. дол. – 12,2%; 2013 год: 55 455 126 млн. дол. – 11,8%) а также в Великобританию, США, Италию, Испанию, Индию, Китай, Польшу. Основными покупателями бельгийской продукции являлись Нидерланды (2001 год: 30 583 811 млн. дол. – 19,3%; 2013 год: 90 496 864 млн. дол. – 17,4%), Германия (2001 год: 29 045 138 млн. дол. – 18,5%; 2013 год: 59 608 165 млн. дол. – 16,2%); Франция (2001 год: 24 062 292 млн. дол. – 12,3%; 2013 год: 46 199 972 млн. дол. – 11,8%). В список основных покупателей бельгийской продукции также входят США, Великобритания, Китай, Ирландия, Италия, Россия, Швеция. Проанализировав географическое распределение экспорта и импорта Бельгии, можно отметить, что основными странами-контрагентами являются страны ЕС. Но все же снижение доли первой тройки за 12 лет говорит об увеличении доли других стран в торговле с Бельгией.



Рис. 1. Географическая структура экспорта Бельгии, 2001, 2005, 2010, 2013 гг., млн. дол.

Источник: составлено автором на основании таблицы 2 по статистическим данным сайта The International Trade Centre: Trade Map. – Режим доступа: [http://www.trademap.org/Product\\_SelCountry\\_TS.aspx](http://www.trademap.org/Product_SelCountry_TS.aspx)

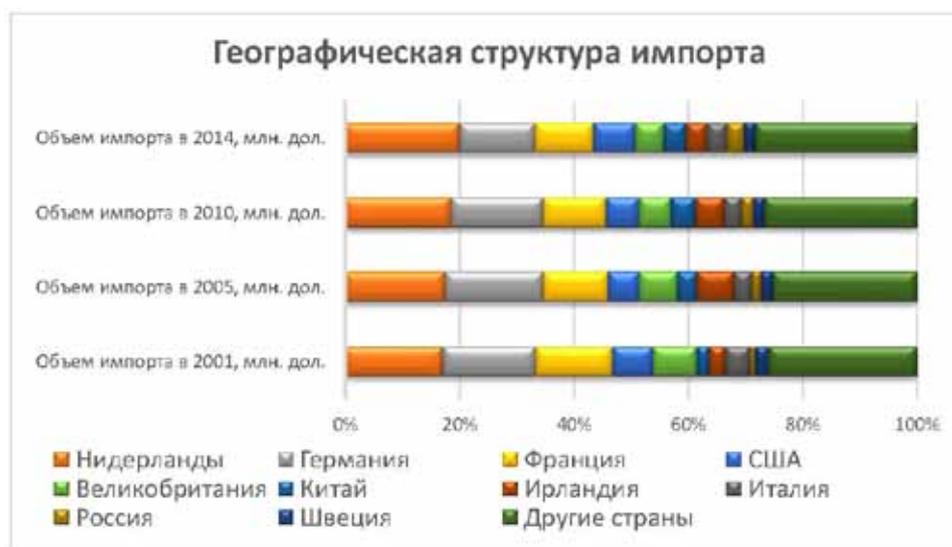


Рис. 2. Географическая структура импорта Бельгии, 2001, 2005, 2010, 2013 гг., млн. дол. Источник: составлено автором на основании таблицы 3 по статистическим данным сайта The International Trade Centre: Trade Map. – Режим доступа: [http://www.trademap.org/Product\\_SelCountry\\_TS.aspx](http://www.trademap.org/Product_SelCountry_TS.aspx)

В 2001 году основной статьёй экспорта является транспорт – 27 963 903 млн. дол. (14,7% экспорта), на втором месте – машины и оборудование – 17 555 877 млн. дол. (9,2%), на третьем – пластмассы – 13 292 838 млн. дол. (6,9%). В список основных статей экспорта также входят минеральное топливо, фармацевтические товары, органические химические соединения, металлы и драгоценные камни, железо и сталь, электронное оборудование.

В 2013 году на первом месте по экспорту Бельгии стоят минеральные продукты – 53 994 419 млн. дол – 11,5% от экспорта (объём экспорта минеральных продуктов увеличился в 6,5 раз по сравнению с 2001 годом (8 292 821 млн. дол.), на втором месте – фармацевтические товары – 49 124 924 млн. дол. – 10,46% от экспорта объём экспорта увеличился в

5,5 раз по сравнению с 2001 годом (8 844 435 млн. дол.), на третьем месте – транспорт – 45 570 440 млн. дол. – 9,7% (увеличился в 1,6 раз).

Основной статьёй импорта Бельгии в 2001 является транспорт (22 420 586 млн. дол. или 12,5% от импорта), на втором месте – машины и оборудование (19 550 920 млн. дол. или 10,9%), на третьем месте – минеральное топливо (15 416 005 млн. дол. или 8,6%). За период с 2001 по 2013 гг. импорт минерального топлива увеличился в 1,38 раз и оказался на первой статье импорта, составив 74 998 412 млн. дол. (16,62% от импорта). На втором месте по импорту – транспорт (44 264 070 млн. дол. или 9,81%, то есть увеличился в 0,2 раз по сравнению с 2001 годом), на третьем – фармацевтические товары (39 413 515 млн. дол. или 5,3%, увеличение в раз по сравнению с 2001 годом (7 411 318 млн. дол.).



Рис. 3. Товарная структура экспорта Бельгии, 2001, 2005, 2010, 2013 гг., млн. дол. Источник: составлено автором на основании таблицы 4 по статистическим данным сайта The International Trade Centre: Trade Map. – Режим доступа: [http://www.trademap.org/Product\\_SelCountry\\_TS.aspx](http://www.trademap.org/Product_SelCountry_TS.aspx)



Рис. 4. Товарная структура импорта Бельгии, 2001, 2005, 2010, 2013 гг., млн. дол. Источник: составлено автором на основании таблицы 5 по статистическим данным сайта The International Trade Centre: Trade Map. – Режим доступа: [http://www.trademap.org/Product\\_SelCountry\\_TS.aspx](http://www.trademap.org/Product_SelCountry_TS.aspx)

Бельгия располагает хорошо развитой цветной металлургией. В стране производится медь, кобальт, кадмий, олово, свинец. Бельгия входит в первую десятку мировых производителей и экспортеров тяжелых металлов (меди, цинка, свинца), кобальта, германия и радия. Бельгия – один из экспортеров таких редких металлов, как тантал, ниобий и селен.

Обеспеченность сталью и цветными металлами стимулировала развитие тяжелого машиностроения. Производятся станки, железнодорожные вагоны, тепловозы, насосы и специализированные машины для производства сахара, химической, текстильной и цементной промышленности. В Антверпене находится судостроительный завод, выпускающий суда международного класса. Бельгийское машиностроение специализируется на производстве металлоемкого капитального оборудования, с которым тесно связано развитие железнодорожного транспорта, трамвайного хозяйства, строительство электростанций во многих странах Европы. Основные отрасли машиностроения – автосборочная промышленность и электротехническая, специализирующаяся в основном на выпуске энергосилового оборудования. Своего автостроения в Бельгии нет, но здесь размещены автосборочные заводы таких предприятий как General Motors, Ford, Renault, Volkswagen, Volvo [4].

Фармацевтика является одной из наиболее развитых отраслей промышленности Бельгии. Национальные предприятия способны полностью обеспечить потребности страны практически по всем группам лекарственных препаратов. Кроме того, фармацевтическая продукция составляет значительную часть бельгийского экспорта.

Химическая промышленность в Бельгии является одной из важнейших отраслей, формирующих основу национальной экономики. Географически химическая индустрия в основном локализована во Фландрии. Город Антверпен является крупнейшим нефтехимическим центром в Европе и вторым в мире после Хьюстона (штат Техас, США). Химическая промышленность Бельгии специализируется на производстве фармацевтических веществ, минеральных удобрений, различных видов пластмасс, красителей, бытовой химии и проч. Более 75% производимой в Бельгии продукции этой отрасли поступает на экспорт [5].

Бельгия – высокообразованная индустриальная страна с интенсивным промышленным производством и широкими внешнеэкономическими связями. Бельгия не обладает богатыми природными ресурсами, но импортирует большое количество сырья, она экспортирует большие объемы производства.

Бельгия представляет огромный интерес для иностранных капиталовложений своим географическим положением и благоприятной для инвесторов налоговой системой.

Анализ объемов экспорта и импорта страны говорят об укреплении внешнеэкономических связей все сильнее.

Основной объем внешнеторговых операций Бельгия осуществляет со странами ЕС: Германия, Франция, Нидерланды. Основными статьями экспорта являются минеральное топливо, продукты химической промышленности и транспорт.

Бельгия – один из ведущих мировых экспортеров черных и цветных металлов. Входит в число мировых лидеров в области химической промышленности.

Внешнеэкономическая деятельность играет важнейшую роль для развития страны, что объясняется международной специализацией её хозяйства и важным геостратегическим положением в Европе.

#### Список литературы

1. Прокушев Е.Ф. Внешнеэкономическая деятельность. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и КО», 2006. – 448 с.

2. Сайт Центрального разведывательного управления: <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/be.html>.

3. Сайт Всемирного банка: [http://data.worldbank.org/about/country-and-lending-groups#Europe\\_and\\_Central\\_Asia](http://data.worldbank.org/about/country-and-lending-groups#Europe_and_Central_Asia).

4. Вачнальзе Г.Н. Деловая Бельгия, том III // Экономика и связи с Россией. – 2004. – № 3. – С. 6–16.

5. Архив важных публикаций по странам и отраслям Polpred.com. – <http://polpred.com/>.

## АЛЮМИНИЕВАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ В СОВРЕМЕННОМ МИРЕ

Силла Абубакар

Российский университет дружбы народов, Москва,  
e-mail: absylla87@gmail.com

Алюминиевая промышленность – это отрасль цветной металлургии, которая объединяет в себе огромный комплекс предприятий по созданию алюминия. Алюминиевая продукция из всех отраслей цветной металлургии занимает первое место по производству и потреблению в мире. Потребителями алюминиевых продуктов являются такие отрасли, как: машиностроительная, металлообрабатывающая, транспорт, строительная, химическая, пищевая и др.

Спрос на этот «легкий» металл постоянно увеличивается. Значительные объемы алюминия используются на нужды транспортной (в том числе в транспортном машиностроении) и строительной отраслей экономики (разного рода алюминиевая строительная продукция, алюминиевые кровельные материалы и алюминиевая облицовка зданий). Алюминий продолжает заменять тяжеловесную сталь в производстве легковых и грузовых автомобилей, велосипедов.

Из алюминиевых сплавов делают детали фюзеляжа самолетов, части корпусов автомобилей и поездов, детали топливных систем, систем кондиционирования, части моторов, яхты и морские суда, космические корабли и проч. Алюминий незаменим при производстве линий электропередач и телефонных проводов, радиолокаторов, конденсаторов, телевизионных антенн и спутниковых «тарелок». Расширение применения алюминия в электротехнике подтолкнет спрос на алюминиевые полуфабрикаты, такие как алюминиевая проволока, алюминиевые прутки и алюминиевые профили.

Соединения алюминия находят применение в химической промышленности (катализаторы) и в металлургии (сплавы). В сфере упаковки – это пищевая алюминиевая фольга, алюминиевые баллончики для аэрозолей и алюминиевые банки для напитков. Промышленность по производству мобильных средств связи потребляет немалое количество алюминия. Все ведущие бренды – Samsung, Sony, Lenovo, HTC, Xaome и iPhone – имеют свои собственные алюминиевые смартфоны.

Алюминиевая промышленность включает в себя три основные стадии, составляющие общий производственный цикл: добычу алюминиевых руд (бокситов, нефелинов и алунитов), производство глинозема и выплавку металлического алюминия, а также производство проката и полуфабрикатов. Все большее значение в последние годы приобретает производство металла из вторичного сырья. Каждая стадия характеризуется разным количеством потребляемой энергии (производство глинозема – большим количеством тепловой, первичного алюминия – очень большим количеством электроэнергии, вторичного алюминия – небольшим ее использованием).

Стадии алюминиевого производства ныне фактически сформировались в отдельные отрасли. Причем, образовался значительный территориальный разрыв между производствами (как между добычей руды и производством глинозема, так и между последним

и выплавкой готового металла). В настоящее время на мировой рынок поступает около 30% добываемых в мире бокситов, а также более 50% произведенного глинозема и выплавляемого алюминия. Подобной степени структурно-географического разделения не наблюдается ни в одной другой отрасли металлургии.

Производство алюминия – одна из наиболее динамично развивающихся отраслей, хотя возникла она лишь в конце XIX в., когда был предложен и апробирован способ получения алюминия электролизом глинозема, растворенного в криолите. Алюминий был чрезвычайно дорогим металлом. Сегодня он занимает второе место в мире по объемам потребления среди всех металлов, уступая лишь стали.

Вся мировая выплавка алюминия в 1895 г. составила около 2,5 тыс. т. К. 1930 г. выпуск алюминия во

всем мире увеличился до 270 тыс. т (что соответствует мощности среднего современного алюминиевого завода). В середине XX в. производство алюминия в мире достигло 2 млн т в год, а в 197 г. – 10 млн т. В 2014 г. объем производства первичного алюминия – около 50 млн т.<sup>1</sup> Динамику производства в странах-лидерах отрасли и объемы их мощностей показывает табл. 1.

Столь быстрый рост производства алюминия обусловлен как развитием технологий его производства, так и расширением сфер его применения (рис. 1). По данным статистики на мировом рынке происходит активный рост потребления алюминия, в среднем потребность каждый год увеличивается на 5–7%.

<sup>1</sup>Родионова И.А. Экономическая и социальная география мира. – М.: ЮРАЙТ, 2015.

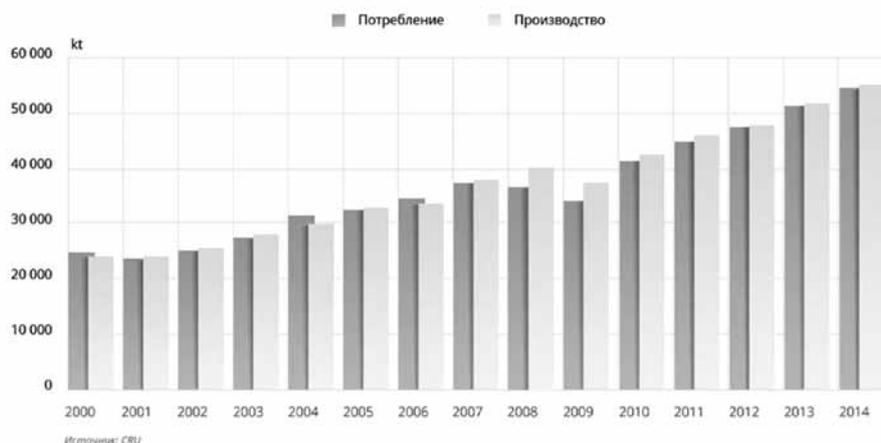
**Таблица 1**

Список стран крупнейших производителей алюминия в мире, 2013–2014 гг.

Страна производства алюминия	Производство алюминия, тыс. тонн		Годовые производственные мощности, тыс. тонн	
	2013	2014	2013	2014
США	1946	1720	2700	2330
Аргентина	425	425	455	455
Австралия	1780	1680	1820	1630
Бахрейн	913	930	970	970
Бразилия	1300	960	1700	1700
Канада	2970	2940	3020	2990
Китай	22100	23300	32000	32500
Германия	492	500	620	620
Исландия	800	810	840	840
Индия	1700	2100	2580	2890
Мозамбик	570	560	570	570
Норвегия	1100	1200	1230	1230
Катар	600	610	610	610
Россия	3720	3500	4040	4180
Саудовская Аравия	190	500	740	740
ЮАР	822	735	810	715
ОАЭ	1860	2400	1900	2400
Другие страны	4290	4440	6330	6280
Весь мир	47600	49300	62900	63700

\*По данным Геологической службы США. Источник: <http://minerals.usgs.gov/minerals/pubs/commodity/aluminum/mcs-2013-alumi.pdf>.

**Производство и потребление алюминия в мире**



Источник: [http://www.aluminiumleader.ru/economics/how\\_aluminium\\_market\\_works/](http://www.aluminiumleader.ru/economics/how_aluminium_market_works/)

Учитывая данные на 2014г. лидирующую позицию по производству алюминия занимает Китай – 23300 тыс. тонн, а после него идет Россия с 3500 тыс. тонн. За период с 2008–2014гг. Китай увеличил оборот производства продукции, а Россия, наоборот, уменьшила. Россия занимает 2 место с долей 6,8% в мировом производстве алюминия, после Китая, у которого 45% мирового производства (2014 г.).

Россия является крупным экспортером алюминия в мире: 15,3% мирового экспорта. На экспорт поступает 82,7% собственного производства. Тем самым получается, что состояние российской алюминиевой промышленности зависит от конъюнктуры на мировом рынке.

В 2014 г. деятельность всех мировых производителей алюминия, исключением был Китай, была направлена на сокращение производства и ликвидацию избыточных мощностей с целью сокращения избытка металла на рынке, образовавшегося в предыдущие годы еще со времен кризиса 2008 г., когда произошел дисбаланс между спросом и предложением.

Мировое производство первичного алюминия в 2014 г. составило 53057 тыс. т (+4,8% к 2013 г.). Но при этом сформировался дефицит алюминия в размере 849 тыс. т (1,6% производства), что спровоцировало стремительный рост цен: с минимальных значений 1641,5 US\$/т в начале года до годовых максимумов в 2114 US\$/т к сентябрю 2014 г. Среднегодовые цены после 3-х лет падения в 2014 г. выросли на 1,3% до 1869,49 US\$/т.

Считаю необходимым показать в работе, каким образом происходит деление алюминиевого рынка. Во-первых, рынок делится на производителей первичного алюминия и сплавов на его основе, иначе называемый сегмент upstream; во-вторых, производителей алюминиевой продукцией, иначе называемый сегмент downstream; в-третьих, на производителей алюминия из вторичного сырья.

Мировые лидеры в производстве алюминия представляют собой в основном вертикально-интегрированные холдинги, которые уже включают в свой состав не только бокситовые рудники, но и заводы по созданию глинозема (табл. 2). Вертикальная интеграция гарантирует владельцам компаний то, что они становятся, не только независимы от колебания цен на мировом рынке, но независимы и от других

факторов, которые могут повлиять на компанию, тем самым происходит обеспечение сырьевой базой, и, как следствие, непрерывный процесс производства. Необходимо сказать, что в регионах, где расположена добыча бокситов, располагаются рядом и заводы по производству глинозема, благодаря этому создается возможность экспортировать продукт с добавленной стоимостью.

Upstream-производители – это российская компания РУСАЛ, американская компания Alcoa, австралийско-британский концерн RioTinto, норвежская Hydro в Западной Европе, китайские компании – Chalco, Hongqiao, Xinfu, EastHope, и их количество постоянно растет, а из Ближнего Востока – EGA (объединенные Dabal и Emal), Alba, QatarAluminium, SoharAluminium и другие компании, а из Индии – Hindalco, Vedanta и другие.

Downstream-производителей возможно насчитать огромное количество, но самыми крупными из них являются – американские Novelis и Alaris, британская Rexam, европейские Constellium и SARA и другие компании, которые производят алюминиевые банки, фасадные материалы, части фюзеляжа и корпусов автомобилей, материалы упаковки, трубы, панели, профили и прочие виды огромного списка алюминиевой продукции. Downstream-сегмент в РУСАЛ – это производство разнообразных видов алюминиевой фольги для нужд пищевой, строительной и электротехнической отраслей промышленности.

Мировую алюминиевую промышленность контролируют 6 ведущих предприятий – это более 40% производства алюминия. Российское производство алюминия с 2007 г. после слияния с СУАЛ сконцентрировалось в компании РУСАЛ, которая в свою очередь обеспечивает 100% выпуск первичного алюминия на территории России. По данным 2014 г. компания РУСАЛ занимает место крупнейшего производителя алюминия в мире.

Компания ОК РУСАЛ имеет в своих владениях 14 алюминиевых заводов и 12 из которых расположены на территории России, один в Швеции и один в Нигерии. Главные активы компании расположены в Сибири, на них приходится около 95% всех объемов алюминия компании. Например, БрАЗ и КраЗ вместе обеспечивают примерно половину объема выпускаемого ОК РУСАЛ алюминия.

Таблица 2

Крупнейшие производители в мире, 2014 г.

Компания	Количество произведенного материала
UCRusal 6,7%	3601
Chalco 6,2%	3380
Rio Tinto 6,2%	3361
Hongqiao Group 5,8%	3158
Alcoa 5,8%	3125
CPI 4,9%	2669
EGA (Dabal+Emal) 4,3%	2341
Xinfu Group 4,3%	2306
Norsk Hydro 3,6%	1958
East Hope 2,6%	1395

Источник: [http://www.ra-national.ru/sites/default/files/other/metallurg\\_2014.pdf](http://www.ra-national.ru/sites/default/files/other/metallurg_2014.pdf).

Результаты производства алюминия ОК РУСАЛ на 31.12.2014 г.

Актив	Местонахождение	Процент собственности	Номинальная мощность, тыс. т	Коэффициент использования мощностей
Сибирь				
Братский алюминиевый завод	Россия	100 %	1006	100 %
Красноярский алюминиевый завод	Россия	100 %	1008	100 %
Саяногорский алюминиевый завод	Россия	100 %	542	95 %
Новокузнецкий алюминиевый завод	Россия	100 %	215	96 %
Хакасский алюминиевый завод	Россия	100 %	297	97 %
Иркутский алюминиевый завод	Россия	100 %	529	74 %
Россия (без учета Сибири)*				
Богословский алюминиевый завод	Россия	100 %	0	0 %
Уральский алюминиевый завод	Россия	100 %	75	0 %
Волгоградский алюминиевый завод	Россия	100 %	168	0 %
Волховский алюминиевый завод	Россия	100 %	0	0 %
Надвоицкий алюминиевый завод	Россия	100 %	24	50 %
Кандалакшский алюминиевый завод	Россия	100 %	76	84 %
Другие страны				
КУБАЛ	Швеция	100 %	128	88 %
ALSCON	Нигерия	85 %	96	0 %
Общая номинальная мощность			4164	86 %

Источник: <http://www.rusal.ru/investors/info/moex/>.

У компании произойдет увеличение выпуска алюминиевой продукции по данным ОК РУСАЛ, будет происходить реализация проекта БЭМО, который предусматривает строительство Богучанской гидроэлектростанции мощностью 3 000 МВт и Богучанского алюминиевого завода в Красноярском крае (Сибирь) мощностью 588 тыс. тонн алюминия в год.

Капитальные затраты на строительство Богучанского алюминиевого завода (до мощности 298 тыс. тонн в год), понесенные и запланированные, в настоящее время оцениваются примерно в 1 612 млн долларов США4 (доля ОК РУСАЛ в капитальных затратах составит примерно 806 млн долларов США), из них примерно 1 187 млн долларов США уже понесены по состоянию на 31 декабря 2014 года (доля ОК РУСАЛ составила примерно 594 млн долларов США). Фактические капитальные затраты Богучанского алюминиевого завода в 2014 году составили 150,6 млн долларов США (доля ОК РУСАЛ в них – 75,3 млн долларов США).

В будущем РУСАЛ намерен закрепить свои лидерские позиции в отрасли и продолжить работу над повышением эффективности, расширением ассортимента продукции, усилением позиций на ключевых рынках и развитием долгосрочных отношений с клиентами. Данные направления деятельности обеспечат рост финансовых показателей и капитализации компании в интересах ее акционеров.

Выводы. Производство алюминия в мире из года в год будет расти вслед за непрерывно растущим спросом на этот металл. Этому способствуют новейшие разработки в автомобилестроении, урбанизация и стремительный рост городов, новые возможности

использования алюминия в качестве замены меди в энергетике, широкое применение в электротехнике и многое другое.

Крупнейшие корпорации – мировые лидеры в производстве алюминия представляют собой в основном вертикально-интегрированные холдинги, которые включают в свой состав не только бокситовые рудники, но и заводы по созданию глинозема. Иными словами владеют всеми стадиями производства алюминия.

В последние годы мировая алюминиевая промышленность испытывает кризис – цены на алюминий снижаются. Но при этом производство металла в Китае (лидер отрасли) продолжает расти, создавая проблемы производителям и рынкам развитых стран.

**УСПЕХИ В ПЕРЕНОСЕ АВТОМОБИЛЬНЫХ ПРОИЗВОДСТВ ЗА ГРАНИЦУ ДЛЯ ПРЕОДОЛЕНИЯ КРИЗИСОВ 2008 И 2011 ГГ. СТАРЕЙШИМИ И МОЛОДЫМИ ЯПОНСКИМИ КОМПАНИЯМИ**

Шувалова О.В., Растокин Д.Ю.

*Российский университет дружбы народов, Москва, e-mail: d.rastockin@yandex.ru*

География современного мирового автомобилестроения динамично изменяется. Япония, как страна, специализирующаяся на выпуске качественных автомобилей, встала перед сложным выбором – сохранить производство у себя в стране, или переориентироваться на производство за рубежом. Мы решили проанализировать на базе имеющейся статистики тенденции изменения географии автомобильных производств в различных японских компаниях.

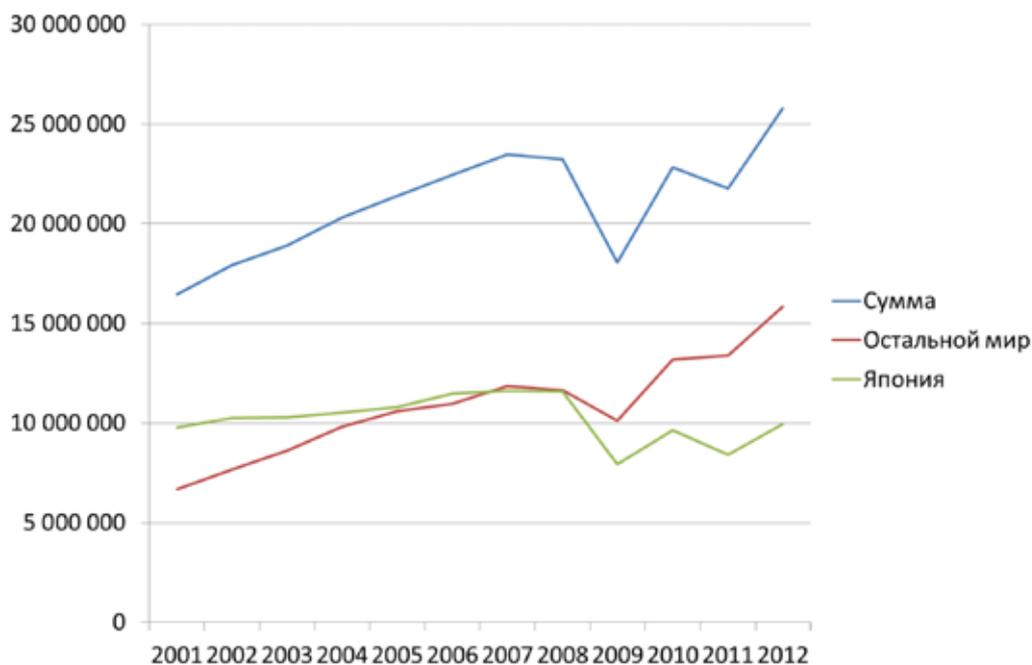


Рис. 1. Производство японских автомобилей в мире с 2001 по 2012 гг., шт. Построено автором по данным [2]

Посмотрев на график (рис. 1), мы видим, что 2005 год стал переломным в истории развития японского автомобилестроения. Впервые производство японских автомобилей на территории Японии и за рубежом сравнялось. В 2009 году вследствие финансового кризиса производство автомобилей японских компаний на территории Японии резко сократилось. Образовались «ножницы» между кри-

вой производства автомобилей на территории Японии и вне её.

В 2011 году Япония подверглась разрушительному цунами. Пострадали районы автомобилестроения. Например, Аичи, Гифу и Окаяма, где расположены заводы Mitsubishi. Эта природная катастрофа вкупе с финансовым кризисом 2008 года, повлияла на выбор мест производства автомобилей японскими компаниями в пользу зарубежных стран.

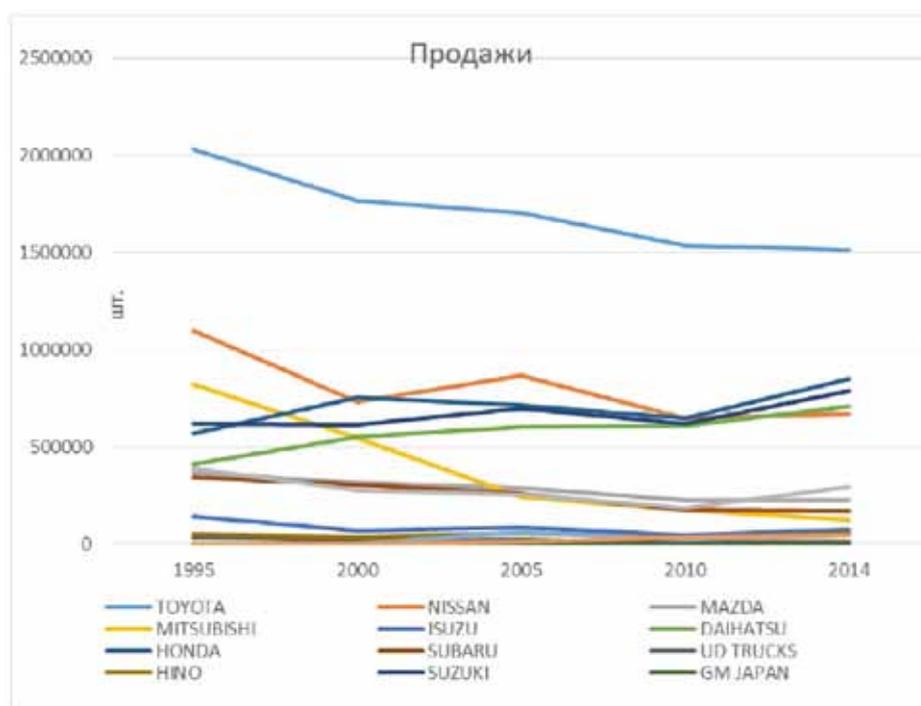


Рис. 2. Продажи автомобилей японских компаний на внутреннем рынке, шт. Построено автором по данным [2]

На внутреннем рынке Японии продажи крупнейших и старейших японских автопроизводителей – Toyota, Nissan, и Mitsubishi с 1995 года по настоящее время падают, в то время как компании «среднего звена» даже в условиях финансового кризиса и природных катаклизмов смогли нарастить своё производство (рис. 2).

Объяснить это можно тем, что сами японцы любят компактные автомобили, а именно компании «среднего звена» – такие, как Daihatsu, Honda и Suzuki отлично справляются с этой задачей.

Honda –компания молодого звена, и тоже вполне успешная. Её решение о выходе на рынок было весьма неодобрительно встречено японским правительством, так как считалось, что Honda, конкурируя на мировом рынке с Toyota, Nissan и Mitsubishi, в итоге навредит интересам страны. Однако, преодолев сопротивление японского правительства, Honda начала производить и экспортировать недорогие и экономичные седаны, став вторым по величине производителем автомобилей в Японии.

Существенные различия между названными компаниями – фирмами Toyota, Nissan и Mitsubishi, с одной стороны, остальными фирмами – с другой, кроются не только в том, что динамика производства в них последние годы разнонаправлена, но и в том, что география производственных мощностей у них кардинально отличается. Рассмотрим эти различия на примере двух производителей.

Так, у крупнейшего японского производителя автомобилей – компании Toyota большая часть производственных мощностей сосредоточена в Европе, а у компании Honda их там практически нет (рис. 3, рис. 4). К тому же у Toyota за границей производится лишь в 1,7 раза больше автомобилей, чем в самой Японии, в то время как у Honda производство за рубежом в три раза больше.

Для Honda и для всех автомобильных компаний Японии перенос производства в другие страны – отличный способ снизить издержки (рис. 5). Частый рост иены приводит к снижению конкурентоспособности японских товаров из-за увеличения цен на них. К тому же в 90-е гг. в Японии произошел значительный рост стоимости рабочей силы примерно с 60% в конце 1980-х гг. до 70% добавленной стоимости в 1994 г. [1]. Всё это мешает японским компаниям сохранять за собой статус производителей дешёвых и надёжных автомобилей. Исправить всё это может только отток промышленного капитала в страны с низкими производственными издержками – Китай, Таиланд, Индонезию, Россию и т.д. Например, средняя месячная заработная плата в долларах США по ППС за 2012 г. в Японии составила \$2522 (в США \$3263), тогда как в России – \$1215, КНР – \$656, Вьетнаме – \$185, Индонезии – \$250, Филиппинах – \$279 [3]. Другой причиной переноса производства в КНР, Таиланд, Индонезию и т.д. служит дешевизна земли под застройку и низкие налоги.

Причиной же массового переноса производства в США, Канаду и некоторые европейские страны служит то, что большинство моделей японских автомобилей пользуются здесь наибольшим спросом. Все крупнейшие японские автомобильные компании имеют филиалы в США.

Необходимо отметить, что решение о переносе производств за границу именно японскими компаниями принималось с трудом. Если бы руководство японских компаний-автопроизводителей руководствовалось только соображениями финансовой выгоды и не принимало в расчет суждений более высокого уровня, то контролируемое им автомобильное производство давно уже было бы полностью перенесено в страны с меньшими промышленными издержками.

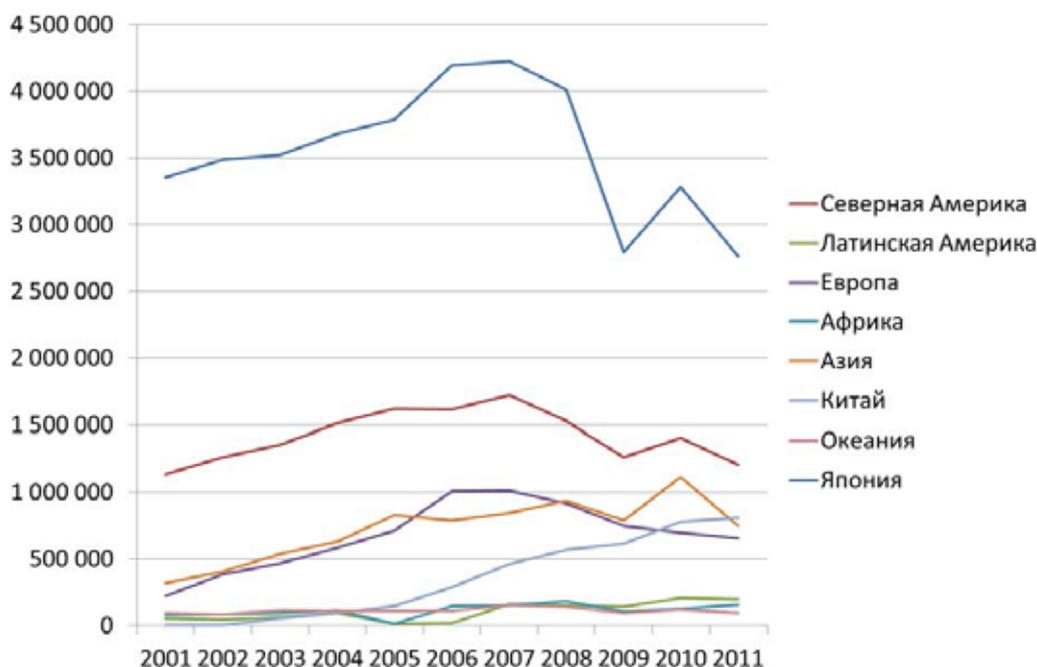


Рис. 3. Производство автомобилей компании Toyota по регионам с 2001 по 2011 гг., шт. Построено автором по данным [4]

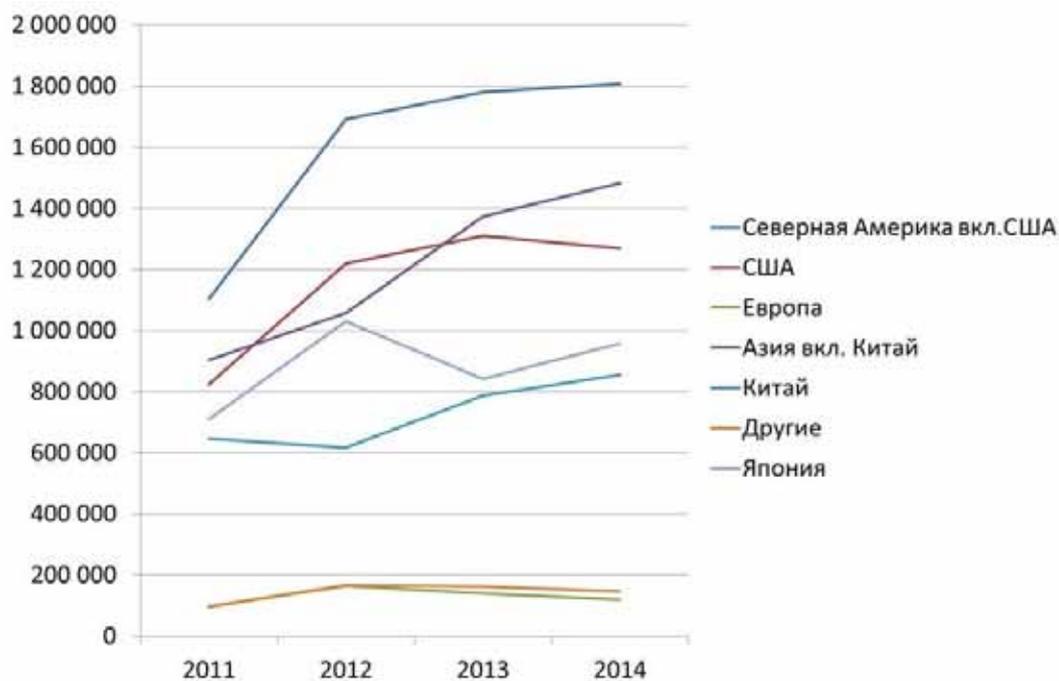


Рис. 4. Производство автомобилей компании Honda по регионам с 2011 по 2014 гг., шт. Построено автором по данным [5]

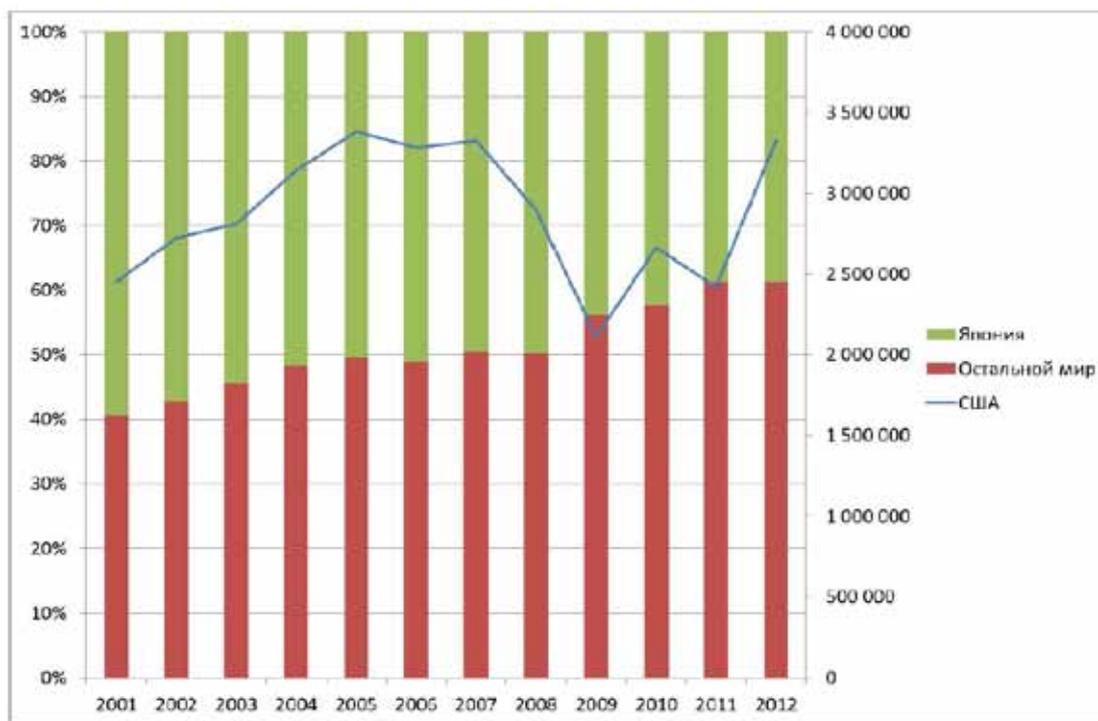


Рис. 5. Производство японских марок автомобилей, шт. Построено автором по данным: [2]

Но руководство компаний вынуждено учитывать некоторые национальные интересы своей страны, поэтому автокомпания намерена все-таки поддерживать объем производства автомобилей в Японии на уровне в 3 млн. автомобилей ежегодно. К тому же коренные технологические секреты должны сохраняться внутри страны. Переноса производство за рубеж, компании оставляют за собой изготовление наиболее важных узлов – двигателей, коробок передач. Таким образом, автопроизводитель ещё и сохраняет рабочие места в сфере производства запчастей и комплектующих и избегает массовых увольнений в иных отраслях. Такая политика приводит к тому, что динамика производства в Японии и США схожи, ведь производство в Америке зависит от поставок комплектующих из Японии.

И, конечно, важным аргументом в пользу зарубежного производства для японских автопроизводителей является безопасность – заводы вне Японии не только застраховывают компании от изменения курса, но и помогают оградить производителей от землетрясений и цунами. Японским автопроизводителям, пострадав-

шим от природных катастроф в 2011 пришлось приостановить и зарубежные предприятия, которые страдали от нехватки комплектующих, что существенно повлияло и на мировое производство японских автомобилей.

Таким образом, в условиях финансового кризиса и природных катаклизмов, японские компании снижают издержки, перенося производство за рубеж. Эти процессы идут с трудом, особенно в старейших компаниях, и не могут не затронуть внутренний рынок – в стране производство автогигантов падает и перестает ориентироваться на экспорт.

**Список литературы**

1. Официальный сайт журнала «Мировая экономика». URL: [www.ereport.ru/articles/weconomy/japan3.htm](http://www.ereport.ru/articles/weconomy/japan3.htm). Дата обращения: 22.05.2014.
2. Официальный сайт «Ассоциации японских автомобильных производителей» – «Japan Automobile Manufacturers Association» (JAMA). URL: [www.jama-english.jp](http://www.jama-english.jp). Дата обращения: 22.05.2014.
3. [www.ru.wikipedia.org/wiki/Список\\_стран\\_по\\_средней\\_заработной\\_плате](http://www.ru.wikipedia.org/wiki/Список_стран_по_средней_заработной_плате).
4. Официальный сайт компании Toyota. URL: [www.toyota-global.com](http://www.toyota-global.com). Дата обращения: 30.07.2015.
5. Официальный сайт компании Honda. URL: [www.world.honda.com](http://www.world.honda.com). Дата обращения: 30.07.2015.

**Секция «Прикладная математика в экономике»,  
научный руководитель – Турундаевский В.Б., канд. экон. наук, доцент**

**КОНЦЕПЦИЯ ОПРЕДЕЛЕНИЯ СТРАТЕГИИ  
ПОВЕДЕНИЯ ВУЗА В УСЛОВИЯХ РИСКА**

Вахрушева А.Ю., Горемыкина Г.И.

*Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова,  
Москва, e-mail: sasha.akytina@yandex.ru*

В настоящее время деятельность любого участника рынка подвержена все большему влиянию риска и неопределенности. Практически во всех организациях формируется система риск менеджмента, направленная на контроль деятельности компании в отношении рисков, см., например, [4].

ВУЗ в современных условиях развития экономики является полноценным участником рынка, предоставляя массовому потребителю свои услуги в сфере образования и науки. Бюджет ВУЗа составляют как государственные субсидии, так и внебюджетные средства, заработанные ВУЗом самостоятельно. Это позволяет определить его как полноценного участника рыночных отношений.

Для выбора стратегии поведения ВУЗа на рынке образовательных услуг необходимо идентифицировать риск, непосредственно присущий ВУЗу, а также оценить степень его воздействия. Последнее опреде-

ляет экономическую целесообразность проведения мероприятий по обработке (снижению) риска.

Международный стандарт «Риск Менеджмент – Принципы и руководства» ISO 31000:2009 определяет риск как влияние неопределенности на цели. Здесь влияние рассматривается как отклонение от ожидаемой цели: как отрицательное, так и положительное. Так как ВУЗ является социально-экономическим субъектом, контекст риска в данной работе будет включать как внешние факторы (экономические, политические, демографические), так и внутренние (политика, цели, организационная структура и ответственность самого ВУЗа). В этой связи процесс идентификации риска имеет большое значение, так как только грамотное нахождение, распознавание и описание риска позволяет построить адекватную систему риск менеджмента и сформировать эффективную стратегию поведения.

В [2] авторами предложена концепция определения стратегии ВУЗа, базирующаяся на нечётко-логической системе оценки риска. Схема указанной системы приведена на рис. 1, где  $R_1$  – риск, обусловленный влиянием внешних факторов,  $R_2$  – риск, обусловленный влиянием внутренних факторов,  $R$  – интегральный риск.

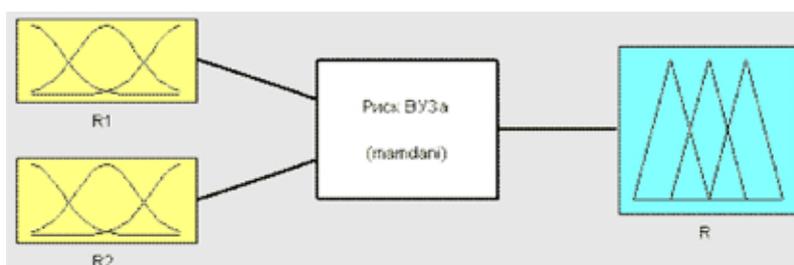


Рис. 1. Схема системы оценки интегрального риска ВУЗа

Приведенная система оценки риска позволяет ВУЗу оценить своё стратегическое положение на рынке образовательных услуг и на основе полученной оценки сформировать стратегию поведения, полностью соответствующую своему реальному положению. Более того, предлагаемая система с помощью проведения имитационных экспериментов позволяет принимать решения с определённым временно-пространственным опережением.

Следует отметить, что стратегия ВУЗа формируется в зависимости от типа его инновационного поведения. По типу инновационного поведения выделяют 4 вида предприятий: виоленты, коммутанты, пациенты, эксплеренты [3]. Данная классификация применима и к высшим учебным заведениям, как полноценным субъектам рынка. Однако стоит отметить, что при проведении типологизации ВУЗа необходимо учитывать специфические особенности рынка образования и научно-образовательную направленность ВУЗа.

Характеристики типов поведения (стратегий) учебных заведений приведены в табл. 1.

Принадлежность ВУЗа к определенному типу обуславливает направление его деятельности. На рис. 2 приведено распределение стратегий поведения с точ-

ки зрения оценки качества образовательных услуг и цены на обучение.

Можно отметить, что наименьшие издержки и наивысшее качество услуг имеют ВУЗы, придерживающиеся пионерской стратегии. Они способствуют развитию системы образования. ВУЗы-виоленты удовлетворяют потребности массовых потребителей, пациенты ориентированы на сегмент с высоким доходом. Соединяющая стратегия объединяет в себе все перечисленные характеристики. Выделение типа ВУЗа производится по 14 параметрам.

На основе предложенной авторами модели оценки риска и в зависимости от типа ВУЗа формируется стратегия его деятельности. Преимуществом предложенной модели является ее динамичность: итоговое значение в каждом случае зависит от конкретных значений входящих в модель параметров.

Основная идея применения модели заключается в определении допустимого уровня интегрального риска. Если риск приемлем, то ВУЗу рационально придерживаться выбранной концепции управления. Возникает вопрос определения допустимого уровня риска. На данном этапе определение допустимой оценки риска производится экспертным путем и является компетенцией руководства ВУЗа.

Таблица 1

Типы стратегий поведения ВУЗов

№ п/п	Стратегия	Характеристики
1	Виолентная (силовая)	ориентирована на снижение издержек обучения за счет эффекта масштаба; качественные образовательные программы по низким ценам, запас конкурентоспособности
2	Эксплерентная (пионерская)	ориентирована на инновационные технологии и программы обучения
3	Коммутантная (соединяющая)	предполагает максимальное удовлетворение локальных потребностей; ценность вуза растет за счет высокого качества и индивидуализации программ и технологий
4	Пациентная (нишевая)	заключается в реализации ограниченного количества высококачественных специализированных образовательных программ узкого профиля



Рис. 2. Распределение стратегий поведения ВУЗов на основе соотношения «цена-качество»

Таблица 2

Характеристика ВУЗа по типу стратегического конкурентного инновационного поведения

Параметры	«Виоленты»	«Пациенты»	«Эксплеренты»	«Коммутанты»
Новизна отрасли	Новые	Зрелые	Новые	Новые, зрелые
Обслуживаемые потребности	Массовые, стандартные	Массовые, но не стандартные	Инновационные	Локальные
Профиль деятельности	Массовые	Специализированные	Экспериментальные	Универсальные
Размер ВУЗа	Крупные	Крупные, средние и мелкие	Средние и мелкие	Мелкие
Устойчивость ВУЗа	Высокая	Высокая	Низкая	Низкая
Расходы на НИОКР	Высокие	Средние	Высокие	Отсутствуют
Факторы силы в конкурентной борьбе, преимущества	Высокая производительность	Приспособленность к особому рынку	Опережение в нововведениях	Гибкость
Динамизм развития	Высокий	Средний	Высокий	Низкий
Издержки	Низкие	Средние	Низкие	Низкие
Качество услуг	Среднее	Высокое	Среднее	Среднее
Ассортимент услуг	Средний	Узкий	Отсутствует	Узкий
Тип НИОКР	Улучшающий	Приспособительный	Прорывной	Отсутствует
Сбытовая сеть	Собственная или контролируемая	Собственная или контролируемая	Отсутствует	Отсутствует
Реклама	Массовая	Специализированная	Отсутствует	Отсутствует

В случае отклонения значения от допустимого следует провести декомпозицию интегрального риска и перейти к анализу его компонентов – внешнего и внутреннего риска. Стоит отметить, что внешний риск (риск, обусловленный влиянием внешних факторов) является неуправляемым. Условно примем его величину за константу (с точки зрения деятельности ВУЗа). Отметим, что количественная оценка риска будет иметь различное качественное влияние на ВУЗы. Например, оценка внешнего риска  $R_1$ , равная 0,4 (оценка риска приводится в интервале от 0 до 1), будет оказывать значительное отрицательное влияние на ВУЗы – пациенты, и малозначительное на ВУЗы – виоленты. В зависимости от степени влияния риска учебные заведения будут проводить определенные действия. В целом, значение внешнего риска сигнализирует о необходимости адаптации к сложившимся условиям, реорганизации внутренней политики.

В связи с этим возникает необходимость анализа внутреннего риска: выявление недостатков управления и корректировка вектора развития. Степень влияние факторов внутреннего риска полностью зависит от действий руководства ВУЗа, организации его образовательной и научной деятельности.

**Список литературы**

1. ISO 31000:2009 Международный стандарт «Риск Менеджмент – Принципы и руководства»;  
 2. Акутина А.Ю., Горемыкина Г.И., Мастяева И.Н. Формирование стратегии поведения ВУЗа на рынке образовательных услуг // РИСК. – №1. – 2015. – С. 233–239.

3. Вертакова Ю.В., Симоненко Е.С. Управление инновациями: теория и практика. – М.: Эксмо, 2008. – 432 с.  
 4. Горемыкина Г.И., Мастяева И.Н., Федорчук А.А. Моделирование системы риск-менеджмента в компаниях энергетического сектора // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. – №5(290). – 2015. – С.10–22.  
 5. <http://www.raexpert.ru/>  
 6. <http://economy.gov.ru/minec/main>. – сайт Министерства экономического развития Российской Федерации.

**МОДЕЛИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ ОЦЕНКИ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ**

Константинова О.В., Горемыкина Г.И.

*Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова, Москва, e-mail: konstantinova93@yandex.ru*

Вопросы инвестиционного характера всегда находились в центре внимания экономических агентов, поскольку грамотное управление инвестициями обеспечивает стабильное экономическое развитие государства в целом [2]. Для того чтобы результаты инвестиционных проектов оправдали вложенные в них денежные средства, необходимо проводить многокритериальный анализ, в процессе которого оцениваются различные аспекты проектов. Несмотря на то, к какой сфере деятельности относится инвестиционный проект (коммерческой или некоммерческой), его оценивание принято проводить в несколько этапов (рис. 1).



Рис. 1. Общая последовательность оценивания проекта

В первую очередь, проводится предварительная оценка инвестиционного проекта. На этом этапе изучаются идеи и перспективы проекта, оцениваются предпринимательские возможности инициаторов проекта, а так же исследуют финансовые потребности для его реализации.

В случае положительной предварительной оценки переходят к следующему этапу – институциональной оценке, в процессе которой анализируется совокупность внутренних и внешних факторов, сопровождающих инвестиционный проект на протяжении всего жизненного цикла.

На стадиях финансовой и экономической оценки опираются на количественные показатели, которые позволяют в полной мере отразить экономическую эффективность реализации проекта для компании [3]. Основной задачей в процессе финансовой оценки является расчет ликвидности проекта и его платежеспособности при реализации. На этапе экономической оценки наиболее часто применяются следующие показатели: *NPV* (чистая приведенная стоимость), *IRR* (внутренняя норма доходности), *PBP* (срок окупаемости проекта).

Таким образом, для моделирования системы оценки инвестиционных проектов необходимо учитывать показатели всех четырех вышеописанных этапов. Часто бывает, что даже самый прибыльный проект, с точки зрения финансовых показателей, оказывается убыточным, поскольку экономические агенты недооценивают качественные показатели проекта, которыми могут выступать организационный уровень проекта или анализ его кадрового и производственного потенциала. В данной статье авторы уделяют особое внимание институциональной оценке проекта, которая позволяет проводить всестороннее оценивание, анализируя различные его нефинансовые составляющие.

Сразу же возникает следующая проблема. Каким образом измерить качественные показатели для включения их в модель системы оценки инвестиционных проектов? Для решения этой проблемы авторы предлагают методологию нечеткого моделирования, которая обычно применяется при создании сложных слабоструктурированных и слабоформализованных систем [1].

В качестве примера рассмотрим моделирование институциональной оценки инвестиционных проектов в сфере деятельности МЧС России. Указанные проекты имеют неоспоримую важность в устойчивом социально-экономическом развитии государства. Сфера деятельности указанного министерства относится к разряду некоммерческих – она не ориентирована на получение прибыли. Главная цель государственных программ в области предупреждения чрезвычайных ситуаций – это снижение рисков возникновения ЧС различного рода и уменьшение

экономического ущерба от возможных ЧС. Поэтому особую значимость приобретает институциональная оценка проекта, которая позволяет проводить всестороннее оценивание и управление проектом, учитывая различные качественные показатели.

Создание математической модели системы институциональной оценки инвестиционных проектов в сфере деятельности МЧС России по предупреждению чрезвычайных ситуаций производилось на основе нечеткого логического вывода по экспертным нечетким базам знаний типа Мамдани. Первоначально, на основе нормативно-правовых актов, определяющих сферу деятельности МЧС России, совместно с экспертами были разработаны ключевые показатели институциональной оценки. Таковыми явились следующие:  $y_1$  – соответствие целям государственных программ;  $y_2$  – степень безопасности реализации ИП;  $y_3$  – степень проработки ИП;  $y_4$  – обоснованность необходимости реализации;  $y_5$  – экологичность проекта во время реализации;  $y_6$  – техническое обеспечение ИП;  $y_7$  – обеспечение персоналом соответствующей квалификации. Затем к ним была применена каскадная структура нечетко-логического вывода, в результате которой первые четыре переменные были объединены в блок  $Y_1$  = «Организационный уровень ИП», а две последние – в блок  $Y_2$  = «Обеспеченность силами МЧС».

Модель институциональной оценки инвестиционного проекта – функция вида:

$$Y_1 \times \{y_5\} \times Y_2 \rightarrow [0; 1].$$

Каждый из показателей является лингвистической переменной с единой шкалой качественных термов: {низкий(ая), средний(ая), высокий(ая)} и значениями параметров: (0; 0; 0,4), (0,1; 0,5; 0,9), (0,6; 1; 1) по шкале [0; 1] (единица измерения – действительное число. Функциональная зависимость задается правилами управления на основе экспертной информации. В качестве терм-множеств лингвистической переменной  $Y$  = «Институциональная оценка ИП» эксперты указали {низкая, средняя, высокая} и значения параметров (0; 0; 0,49), (0,1; 0,5; 0,9), (0,65; 1; 1) по шкале [0; 1] (единица измерения – действительное число).

Компьютерная реализация данной модели была выполнена в программной среде MatLab с использованием пакета Fuzzy Logic Toolbox и интерактивного модуля fuzzy. На рис. 2(а) приведена трехмерная поверхность «входы  $Y_1$ ;  $y_5$  – выход  $Y$ », соответствующая синтезированной нечетко-логической системе; на рис. 2(б) – кривая отклика FIS-блока.

Проиллюстрируем работу модели. Для этого проведем моделирование параметров институциональной оценки инвестиционного проекта и оценим значение выходной переменной  $Y$ .

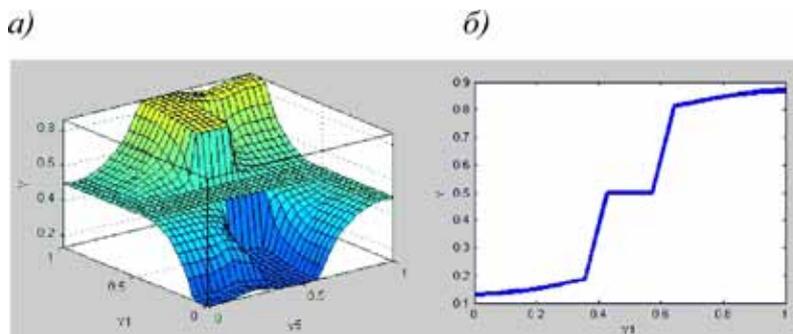


Рис. 2. Отображение зависимости выхода системы от входов: а –  $Y_1$  и  $y_5$ ; б –  $Y_1$

Таблица 1

Варианты реализации системы оценки инвестиционного проекта

№ про-екта	$Y_1$	$y_5$	$Y_2$	Y	
				Четкое числовое значение	Элемент термножества
1	0,3	0,245	0,456	0,443	Средняя
2	0,35	0,798	0,673	0,512	Средняя
3	0,741	0,958	0,978	0,839	Высокая
4	0,054	0,259	0,392	0,161	Низкая
5	0,199	0,633	0,175	0,353	Средняя

Предлагаемая система институциональной оценки является составной частью системы комплексной оценки ИП в сфере деятельности МЧС по предупреждению чрезвычайных ситуаций. Она позволяет оценивать проекты, принимая конкретные решения о финансировании; делать выводы о приоритетности финансирования проектов; в случае низкой оценки ИП или же принятия решения об его отклонении выявлять за счет какой группы показателей проект отклонен, что облегчит задачу определения возможных решений по его корректировке. Изменяя ключевые показатели институциональной оценки, построенная система может быть адаптирована и к другим инве-

стиционным проектам, входные параметры которых содержат качественную информацию.

**Список литературы**

1. Горемыкина Г.И., Мастяева И.Н., Жданова М.А. Математическое моделирование системы поддержки принятия решений по управлению инвестиционными проектами и её реализация в информационной среде предприятия. // Математические и инструментальные методы экономики: теория, методология, практика: Сборник материалов международного научного e-симпозиума. Москва, 28–31 октября 2013. – С.37–52.
2. Тихомиров Н.П. Методы прогнозной оценки критерия NPV инвестиционного проекта при неопределённости исходной информации. // Экономика природопользования. 2011, №6, с. 3–13.
3. Дмитриевская Н.А. Теоретические и практические аспекты концепции инвестирования для устойчивого развития на современном этапе. // Экономика, статистика, информатика // Вестник УМО. – 2011. – №5. – С. 35–40.

**Секция «Проблемы использования в экономике и бизнесе современных информационных технологий»,  
научный руководитель – Ступина А.А., д-р техн. наук, профессор**

**ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ КАЧЕСТВОМ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА**

Ежеманская А.В., Ежеманская С.Н.

*Сибирский федеральный университет, Красноярск,  
e-mail: sveta\_ezh@inbox.ru*

Проблема повышения качества продукции актуальна для любого предприятия, в том числе и для предприятий малого и среднего бизнеса. В лучшем положении оказываются те предприятия, которые могут обеспечить не только наивысшую производительность труда, но и высокое качество, новизну и конкурентоспособность продукции.

Для предприятий малого бизнеса неэффективность системы менеджмента качества (СМК) обусловлена несколькими причинами.

Во-первых, руководители и организаторы предприятий малого бизнеса недостаточно компетентны в области управления качеством.

Вторая причина связана с небольшой численностью персонала на таких предприятиях и невозможностью создания функциональной структуры управления организацией, в том числе и качеством, а СМК в первую очередь предполагает наличие комплекса внутреннего устройства организации и распределение ответственности и полномочий между отдельными функциональными структурными подразделениями.

Еще одна причина связана с тем, что для эффективной разработки СМК недостаточно привлеченных специалистов, так как они недостаточно хорошо знают процессы и специфику производства, а своих квалифицированных в области управления качеством специалистов нет.

При переходе из малого бизнеса в средний, наряду с расширением перспектив и возможностей, возникают и новые сложности и проблемы, и одна из них – внедрение системы менеджмента качества.

СМК можно рассматривать как комплекс необходимого организационного устройства для управления качеством, распределения ответственности и полномочий, процедур, процессов и ресурсов, необходимых для достижения поставленных руководством целей. ИСО 9001:2000 признан в мире как основной стандарт, в соответствии с которым СМК сертифицируются.

Основной причиной, побуждающей организацию внедрять и сертифицировать СМК, являются желание повысить свою конкурентоспособность, так как многие заказчики – потребители продукции (услуг) предпочитают взаимодействовать с организациями, имеющими СМК, проверенную независимым органом по сертификации.

В качестве первого шага при организации СМК на малом предприятии можно рекомендовать обучение руководства и персонала современным методам управления качеством.

Еще одним важным этапом является анализ существующей документации на ее адекватность СМК. При разработке и внедрении регламентирующей и регистрационно-учетной документации целесообразно соблюдать следующий принцип: если процедура важна, и ее необходимо строго выполнять в соответствии с установленным порядком, то она должна быть документирована.

Кроме того, при расширении производства возникает потребность введения в организационную структуру предприятия специализированного структурного подразделения, занимающегося проблемами качества.

Таким образом, переход из малого бизнеса в средний часто влечет за собой реинжиниринг бизнес-процессов предприятия как системный подход по улучшению деятельности организации в целом и в управлении качеством в частности.

Несмотря на наличие ряда проблем и ограниченность ресурсов, при правильной организации

и четком планировании всех процессов результаты реинжиниринга оправдывают финансовые затраты и ожидания. Это достигается за счет повышения удовлетворенности потребителей, более эффективной координации работы, достижения и поддержания соответствующего уровня качества производимой продукции или предоставляемых услуг.

#### Список литературы

1. Серенков, П.С. Реинжиниринг бизнес процессов и менеджмент качества как части одного целого / П.С. Серенков, А.Г. Курьян // Новости. Стандартизация и сертификация. – Минск, 2002. – № 6.
2. David Vaskevich. Client\ Server Strategies. A Survival Guide For Corporate Reengineers. 2nd edition, \ IDG Books Worldwide, 1995.
3. Миронов М.Г. Управление качеством. – М.: Проспект, 2006.
4. Шапот М. Реинжиниринг бизнес-процессов и информационных технологий / М. Шапот, Э.В. Попов // Открытые системы. – 1996. – № 01.

### РОЛЬ РЕИНЖИНИРИНГА В РЕОРГАНИЗАЦИИ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ

Нарыкова И.Д.

*Сибирский федеральный университет, Красноярск,  
e-mail: narykova.ira@gmail.com*

В понятии реинжиниринга подчеркивается решающая роль радикального перепроектирования бизнес-процессов. Бизнес-процесс является устойчивой совокупностью нескольких связанных между собой процедур или функций, направленных на решение определенных задач. Фундаментальное изменение бизнес-процессов оказывает воздействие почти на все аспекты деятельности предприятия.

Для успешного функционирования компании все составляющие бизнес-системы должны быть согласованы. Реинжиниринг бизнес-процессов направлен на революционное изменение процессов организации, которое происходит однократно и выполняется совместно с внедрением новой информационной системы на предприятии. Его целью является резкое улучшение ключевых показателей деятельности компании.

Реинжиниринг необходим для достижения следующих задач:

- снижение себестоимости протекающих на предприятии процессов;
- повышение производительности труда;
- снижение вероятности управленческих ошибок;
- подготовка к автоматизации управления ключевыми бизнес-процессами.

В результате образуется новая структура бизнес-процессов с упрощенными связями, регламентированными организационными отношениями и распределенными потоками информации. Традиционная организационная структура преобразуется в процессную, изменяется содержание работ исполнителей. Ориентированные на процессы работы становятся многоплановыми и гибкими, что приводит к сокращению количества управляющих уровней. Задача руководства компании состоит в помощи членам команды решать возникающие проблемы, что делает организационную структуру более упрощенной и позволяет неовысить эффективность взаимодействия руководства с клиентами и исполнителями. После проведения реинжиниринга вся команда отвечает за итог процесса, и в этом случае основным критерием оценки будет выступать полученный результат, а не затраченное время.

Анализ состояния текущих бизнес-процессов и их адекватность по отношению к поставленным перед компанией целям – необходимый этап на пути повышения эффективности деятельности предприятия. Успешное и грамотное проведение реинжиниринга всей деятельности компании оптимизирует не только

содержание и структуру бизнес-процессов, но и разработку показателей эффективности и построение эффективных систем управления и мотивации персонала.

### ПОДДЕРЖКА ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЙ ПРИ ВЫБОРЕ БИЗНЕС-ПРОЦЕССА

Родионов П.Н., Ежеманская С.Н.

*Сибирский федеральный университет, Красноярск,  
e-mail: sveta\_ezh@inbox.ru*

Проблема выбора при принятии решений присутствует абсолютно во всех сферах деятельности современного человека.

Одним из самых популярных инструментов для принятия стратегических управленческих решений является бенчмаркинг.

Бенчмаркинг представляет собой надежный метод усовершенствования бизнес-процессов своей компании благодаря изучению деятельности других компаний. Технология бенчмаркинга позволяет предприятиям повысить производительность и эффективность бизнес-процессов путем выбора и использования лучших (эталонных) процессов по заданным показателям. В результате, за счет усовершенствования деятельности предприятия, повышается его конкурентоспособность.

Бизнес-процессы имеют большое значение, поскольку они отражают возможности компании и тем самым очень близки к фундаментальным инструментам реализации конкурентоспособности. Часто оказывается, что две компании имели доступ к одинаковым ресурсам и базе клиентов, однако одна из них эффективнее организовала свои бизнес-процессы и обеспечила более высокое качество с меньшими затратами.

Однако зачастую произвести выбор лучшего (эталонного) процесса по заданным показателям лицу, принимающему решение, сложно ввиду большого количества альтернатив.

Кроме того, сбор информации о процессах конкурентов является непростой задачей и может потребовать проведения значительных первичных исследований. Существующие системы финансового и налогового учёта не всегда позволяют получить реальные данные по тем или иным направлениям деятельности. Таким образом, к недостаткам бенчмаркинга относится трудность получения объективных показателей из-за закрытости компаний, в том числе собственной.

В связи с этим возникает техническая проблема – создание средств автоматизации принятия решений, а именно, системы поддержки принятия решений, которая бы позволила сформировать оптимальный набор бизнес-процессов в условиях неполной информации.

Разработка моделей и методов, предназначенных для решения данной проблемы, является актуальной научной проблемой.

Выбор эталонного бизнес-процесса, как и любой другой процесс принятия решений, предполагает выделение исходного множества принципиально возможных альтернатив из всего разнообразия вариантов. И уже затем выявление лучшей альтернативы, определяющей эталонный бизнес-процесс.

Очевидно, что такой подход предполагает два этапа решения задачи выбора. Предлагается на первом этапе производить выбор принципиально возможных вариантов при помощи алгоритма отсева по ограничениям, позволяющего формировать множество принципиально реализуемых вариантов, включая неоптимальные.

На втором этапе будут применены многоатрибутивные методы, позволяющих учесть как качествен-

ные, так и количественные показатели бизнес-процессов в рамках формального процесса оптимизации при решении задач многоатрибутивного выбора с учетом неполной информации и позволяющие ранжировать возможные варианты в порядке предпочтения.

Процесс принятия решений при выборе эталонного бизнес-процесса может происходить согласно предлагаемой комбинированной процедуре, которая позволяет сформировать исходное множество альтернатив, представляющих собой варианты бизнес-процессов и затем проранжировать полученное множество, используя методы многоатрибутивного принятия решений с привлечением ЛПР.

Такой подход позволяет не только выявить наилучшую альтернативу, но и оценить относительное предпочтение альтернатив.

**Секция «Пути совершенствования оценочной деятельности в условиях интеграции национальных экономик ЕвразЭС»,  
научный руководитель – Альжанова Н.Ш., канд. физ.-мат. наук, профессор**

**АНАЛИЗ РИСКОВ ИНВЕСТИЦИОННОГО  
ПРОЕКТА В УСЛОВИЯХ РИСКОВОГО  
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА**

Оразбай К.А., Кайролы Л.А.  
НЭУ им. Т. Рыскулова, Алматы,  
e-mail: kumissay\_95@mail.ru

Управление проектами имеет традиционные ценности, что характеризуются ресурсами, сроками, качественными характеристиками продуктов. Успешное выполнение любого проекта определяется не только правильным управлением ресурсами, но и пониманием и управлением проектным риском.

Классическим понятием механизма управления проектом считается исполнение четырех шагов:

1. Выявление и определение риска (на этом этапе стоит рассмотреть мнение и разногласия исполнителей и заказчиков проекта, относительно оценок сложности работы над проектом, выбора участников исполнения и прочих разногласий);

2. Разработки шагов для снижения выявленных рисков: назначается ответственное лицо, представитель заказчика, который имеет полномочия по определению сроков и качества работы, по формированию организационных структур, которые будут управлять проектом и обеспечивать полноценно и правильно представленные интересы сторон;

3. Внедрения разработанного плана в проект (на этом этапе определяется регламент взаимодействия с описанием условий устранения рисков, среди которых права, свободы и обязанности участников обеих сторон с целью минимизации рисков);

4. Проведение анализа внедрений с наблюдением за исполнением проекта.

Все четыре этапа являются циклическими и продолжаются до момента завершения проекта. Анализ рисков инвестиционного проекта в процессе управления в условиях рискованного предпринимательства осуществляется на основе использования качественных и количественных параметров. Все факторы и виды рисков выявляет процесс качественного анализа, в процессе количественного анализа оцениваются величины отдельных рисков и риск существования всего инвестиционного проекта.

В последние годы в Казахстане наметился спрос на жилье, которое находится в состоянии планирования и благодаря этому факту стоимость приобретения такого жилья гораздо ниже. Проведенный анализ в отрасли позволяет выявить тенденцию, при которой раз-

**Список литературы**

- Архипова Н.И., Кульбы В.В., Косяченко С.А., Чанхиева Ф.Ю. Исследование систем управления. – М.: Издательство «ПРИОР», 2012. – 384 с.
- Ковалев И.В., Котенок А.В. К проблеме выбора алгоритма принятия решения в мультиверсионных системах // Информационные технологии. – 2006. – № 9. – С. 39–44.
- Ежеманская, С.Н. Надежность модульных структур N-вариантных программных систем / С.Н. Ежеманская. Вестник университетского комплекса: Сб. науч. трудов. Вып. 4(18). Красноярск: ВСФ РГУИТТ, НИИ СУВПТ, 2005. – С. 169–174.
- Волков В.А. Принятие решений при формировании мультиверсионного программного обеспечения / В.А. Волков, В.А. Морозов, М.Ю. Царев // Информационные технологии и математическое моделирование (ИТММ): сб. тр. V Всерос. науч.-практ. конф. – Томск: Изд-во ТГУ, 2008. – С. 76–77.
- Ежеманская Е.В. Метод мультипоказательного принятия решений в бенчмаркетинге бизнес-процессов / Е.В. Ежеманская, А.А. Ступина, С.Н. Ежеманская, О.В. Богданова // Современные проблемы науки и образования. – 2014. – №4.

личие в цене построенного многоквартирного дома, и дома, находящегося на нулевом цикле, варьируется в пределах 30–35%. Это все зависит от определенных факторов и такие предложения могут быть выгодными как для обычных потребителей, так и для инвесторов.

При строительстве риск-анализ целесообразно проводить на основе следующих методов:

Метод аналогий. Информация, полученная на основе реализации отдельных объектов, может быть использована в дальнейшем, особенно если проект является типовым. В частности, данные, накопленные при строительстве каждой жилой очереди, применяются при планировании работ и поставок материально-технических ресурсов объектов следующей очереди.

Методы статистического анализа могут использоваться совместно с другими методами, прежде всего, с методом аналогий. Применяются для проверки гипотез влияния риска при наличии необходимого объема информации, отражающей частоту возникновения события и величину полученного при этом ущерба.

Анализ чувствительности позволяет оценить влияние различных факторов на ключевые показатели реализации проекта. Для жилищного строительства такими факторами являются изменения закупочных цен, стабильность работы технических средств, непрерывность обеспечения строительных участков материалами, качество исполнения обязательств подрядчиками. В ходе анализа чувствительности можно оцениваются предельные значения факторов риска. В целом анализ чувствительности помогает выявить факторы, оказывающие максимальное влияние на результаты проекта, и выбрать наиболее устойчивый к рискам вариант реализации проекта.

Экспертный метод основан на использовании мнений экспертов для оценки параметров рисков.

Метод диаграмм предполагает построение диаграмм, отражающих причинно-следственные связи, позволяя выявить предпосылки рисков. Системные или процессные диаграммы показывают, как взаимосвязаны различные элементы и механизм причинности.

Нормативный метод предполагает сопоставление реальных параметров риска с установленными нормативами. Так, лимиты использования техники на строительных участках являются нормативами, превышение которых означает возникновение потерь вследствие неэффективного использования технических средств.

Одной из основных причин не достижения целей инициаторов инвестиционных проекта является пере-

оценка рыночного спроса. В действительности, если до августа 2007 года компании активно привлекали инвестиции, брали кредиты, в 2008–2009 годах активно осваивали, и при вводе в эксплуатацию не находили спрос, запланированный до поражения экономики финансовым кризисом. В некоторых случаях было отмечено неэффективное использование кредитных средств, что привело к не достижению поставленных целей.

Одним из главных ключевых механизмов в процессе активизации социально-экономической жизни общества является сфера предпринимательства. В сложных условиях развития мировой экономики именно сфера предпринимательства повышает конкурентоспособность и диверсифицированность экономики. При этом, на примере успешного опыта развитых стран, бизнес в мировой экономике развивается быстрыми темпами при всесторонней государственной поддержке. Следует при этом отметить, что именно с развитием малого и среднего бизнеса связан экономический рывок бывших развивающихся стран, таких как Корея, Япония, Тайвань, Сингапур, Индонезия.

Казахстане необходимо введение института обязательного диагностирования предприятий, нуждающихся в финансовой или технической помощи, либо в реструктуризации при ограниченности ресурсов, при массовых обращениях за финансовой помощью и при частых случаях невозвращения выделяемых

кредитов. Это будет стимулировать процесс сбережения средств и целевое их использование, а так же повышение ответственности предпринимателей.

В практической деятельности достаточно сложно постоянно держать в зоне внимания все источники рисков. Поэтому необходимым условием эффективного управления рисками является создание информационной системы с выделением подсистемы мониторинга рисков факторов. Такая подсистема обеспечит непрерывное поступление в систему актуальной и достоверной информации, ее оперативную обработку, позволяющую своевременно реагировать на изменения различного характера и уровня. Другим методом, составляющим базу для принятия решений, является выделение ряда источников, которые инициируют возникновение критических рисков. К примеру, исследования в сфере управления строительными проектами выявили, что в управлении рисками первостепенная роль следует отводить работе с контрактами, поскольку условия договора могут повысить затраты на 8–20%. В целом каждая компания должна определить круг источников, которые необходимо постоянно держать в поле зрения.

#### Список литературы

1. Бухтиярова Т.И. Модель оценки финансового состояния предприятия // Финансы. -1992. – № 7.
2. Грабовый П.Г., Петрова С.Н., Полтавцев С.И. и др. Риски в современном бизнесе. М.: Алане, 1994.
3. Гранатуров В.М. Экономический риск: сущность, методы измерения, пути снижения. – М.: ДИС, 1999.

### Секция «Развитие аудиторской деятельности», научный руководитель – Швырева О.И., канд. экон. наук, доцент

#### МОДЕЛИРОВАНИЕ СОВРЕМЕННЫХ ТЕНДЕНЦИЙ РИСК-ОРИЕНТИРОВАННОГО АУДИТА С ПРИМЕНЕНИЕМ ТЕОРЕМЫ БАЙЕСА

Швырёва О.И., Кацко И.А., Киёк М.О.

Кубанский государственный аграрный университет,  
Краснодар, e-mail: mary.k.1995@mail.ru

На протяжении уже более двухсот лет теорема Байеса, позволяющая находить вероятность события при условии наступления непосредственно с ним связанного, используется в различных областях науки и прикладных исследованиях. Но вторая половина двадцатого века открывает новые возможности применения данной теоремы, реализуя их в создании байесовских сетей, которые представляют собой графическую модель распределения вероятностей между признаками, связанными причинно-следственной зависимостью.

Такой подход к анализу процессов и явлений с привлечением информации, выраженной в априорных значениях (то есть заведомо известных и основанных на статистических данных или мнениях экспертов) и совокупности свидетельств, которые доказывают или опровергают исходные гипотезы относительно исследуемого объекта, позволяет через взаимозависимую характеристику элементов построить прогноз вероятности появления ожидаемого события.

Подобная оценка может играть значительную роль в механизмах принятия решений при условии хорошего качества модели и правильного обоснования и разъяснения полученных результатов.

Важно отметить, что настоящее исследование затрагивает актуальные вопросы, поскольку с развитием высоких технологий и увеличением объемов информации, требующей структуризации, встает необходимость ее «очистки» от элементов, отсутствие которых могло бы ускорить процесс обработки данных и улучшить качество их оценки.

Целью научной работы является обоснование применимости байесовских сетей в оценке результатов риск-ориентированного аудита.

К задачам можно отнести:

- 1) раскрытие технологии байесовских сетей и их применимости в различных отраслях;
- 2) выявление основных факторов, влияющих на распределение результатов аудита по видам аудиторских заключений;
- 3) критический анализ существующей картины распределения выданных аудиторских заключений по результатам проверки аудиторских организаций;
- 4) математическое обоснование факторов, определяющих качество аудита.

Научная новизна исследования состоит в обосновании технологии выявления причин некачественного аудита, обусловленного формированием неадекватного мнения в аудиторском заключении вследствие недобросовестной оценки рисков аудиторами, с применением теории байесовских сетей.

Практическая значимость исследования обусловлена ее рациональностью и высокой эффективностью при осуществлении внешнего контроля качества работы аудиторов и аудиторских организаций саморегулируемыми организациями и Росфиннадзором.

В ходе исследования были применены методы сравнения и аппроксимации. При построении модели была использована аналитическая программа Netica.

#### 1. Теоретический аппарат байесовских сетей и его практическое применение

Отображение изучаемых объектов и событий в форме удобной для восприятия становится возможным благодаря применению моделирования. Создание модели, то есть упрощенной копии оригинала с сохранением важных для конечного вывода свойств, является первым шагом на пути структурирования исходных данных. Затем осуществляется непосредственный анализ преобразованной информации и вы-

бор правильных или оптимальных решений, если наличие таковых было предусмотрено условием задачи.

Различают два типа математических моделей – детерминированные и стохастические. В первых поведение параметров можно предсказать достаточно точно, зная их динамику лишь на отдельном интервальном отрезке, так как конкретным входным данным будут соответствовать единственно верные значения на выходе. В стохастических же моделях величины носят случайный характер и задаются путем распределения вероятностей. Такое внутреннее устройство позволяет заключать лишь условные выводы, которые вследствие своей оценочной природы должны быть качественно интерпретированы.

Таким образом, модели, построенные при помощи байесовских сетей, следует отнести к стохастическим. Их особенность – выражение количественных и качественных связей между показателями через число от нуля до единицы, которое будет являться вероятностью события, определенного фактически данными проведенных экспериментов или посредством экспертных оценок. Помимо этого, можно выделить ещё одну характерную черту байесовского подхода, отличающую его от классического представления о возможности возникновения конкретного исхода, – интерпретация случайности.

Случайность, с точки зрения методологии Байеса, есть мера нашего незнания. То есть, чем больше факторов, оказывающих влияние на конечный результат, нам известно, тем более точную вероятность его появления мы сможем спрогнозировать.

В трудах французского экономиста и математика Огюстена Курно также прослеживается схожая интерпретация, разделяющая понятия возможности как выражающей нечто объективное и вероятности, которая несет в себе субъективный смысл, не отражая действительно существующего соотношения между вещами, и может оказаться различной для широкого круга лиц в зависимости от объема их знания и незнания [10].

Следовательно, все величины измеримы, но в силу недостатка представлений обо всех точках соприкосновения с реальным миром они выглядят и ведут себя как случайные.

Добавив к совокупности данных предпочтения или дополнительные параметры, мы увидим совершенно иной итог, который будет являться апостериорным распределением и находится по формуле:

$$P(A/B) = \frac{P(B/A)P(A)}{P(B)}, \quad (1)$$

при этом

$$P(B) = P(B/A)P(A) + P(B/\bar{A})P(\bar{A}), \quad (2)$$

или

$$P(B) = \sum_{i=1}^n P(B/A_i)P(A_i), \quad (3)$$

где  $P(A)$  – априорное распределение – вероятность появления конкретного исхода среди остальных возможных;  $P(B/A)$  – функция правдоподобия – совместное распределение выборки из параметрической совокупности, заданной функцией зависимости результата ( $Y$ ) и факторов, на него влияющих ( $X$ ). Если вероятность позволяет нам предсказывать неизвестные результаты, основанные на известных параметрах, то постановка обратной задачи дает возможность оценивать неизвестные элементы прогноза, опираясь на знания

известных результативных показателей. То есть в первом случае рассматриваемая функция зависит от события, а во втором – от параметра при фиксированном событии, что позволяет определить правдоподобие выбранных величин, оказывающих влияние на результат;  $P(B)$  – распределение вероятностей, то есть сумма всех исходов данного события;  $P(A/B)$  – апостериорное распределение – условное распределение вероятностей какой-либо величины, рассматриваемое в противоположность ее безусловному или априорному распределению.

Данная формула свидетельствует о том, что оценка вероятностной величины  $Y$  может меняться в зависимости от объема знаний относительно наблюдаемых и скрытых  $X$ , которые оказывают влияние на конечную вероятностную величину.

Рассмотрим экономический пример для наглядного представления применения байесовских сетей на практике.

Заменим привычные обозначения событий  $A$  и  $B$  на  $H$  и  $E$ , где  $H$  является экспертной оценкой или гипотезой, а  $B$  – доказательством этой гипотезы.

Тогда формула Байеса для поставленной задачи будет иметь вид:

$$P(H_i|E_1E_2 \dots E_n) = \frac{P(E_1|H_i)P(E_2|H_i) \dots P(E_n|H_i)P(H_i)}{\sum_{k=1}^m P(E_1|H_k)P(E_2|H_k) \dots P(E_n|H_k)P(H_k)}, \quad (4)$$

$i = 1, m$ .

Распределим вероятности событий на основе правила Байеса по базе знаний экспертной системы для вычисления апостериорных вероятностей гипотез при условии наблюдаемых свидетельств, благодаря чему сможем получить информацию об оценочных суждениях для каждого из имеющихся доказательств.

- Пусть в БЗ имеется три гипотезы:
- $H_1$  (высокая надежность фирмы);
- $H_2$  (средняя надежность фирмы);
- $H_3$  (низкая надежность фирмы).

Априорные вероятности которых будут  $P(H_1)$ ,  $P(H_2)$ ,  $P(H_3)$ , соответственно; и два условно независимых свидетельства:

- $E_1$  (наличие прибыли у фирмы);
- $E_2$  (своевременные расчеты с бюджетом).

Представим распределение этих вероятностей в табл. 1.

**Таблица 1**

Распределение вероятностей по заданным условиям

$P(i)$	1	2	3
$P(H_i)$	0,3	0,5	0,2
$P(E_1 H_i)$	0,7	0,4	0,1
$P(E_2 H_i)$	0,9	0,6	0

Появление дополнительных фактов, влияющих на гипотезу, будет варьировать ее вероятность, приближая к 0 или 1 в зависимости от качества новой взаимосвязи.

Предположим, что имеются  $H_1$ ,  $H_2$  и  $H_3$ , но только одно свидетельство –  $E_1$ , появление которого является достоверным.

Тогда апостериорное распределение имеет вид:

$$P(H_i|E_1) = \frac{P(E_1|H_i)P(H_i)}{\sum_{k=1}^3 P(E_1|H_k)P(H_k)}, \quad (5)$$

$i = 1, 2, 3$ .

Подставим в формулу данные из таблицы.

$$P(H_1|E_1) = \frac{0,3 \cdot 0,7}{0,3 \cdot 0,7 + 0,5 \cdot 0,4 + 0,2 \cdot 0,1} = \frac{0,21}{0,43} = 0,49,$$

$$P(H_2|E_1) = \frac{0,5 \cdot 0,4}{0,3 \cdot 0,7 + 0,5 \cdot 0,4 + 0,2 \cdot 0,1} = \frac{0,2}{0,43} = 0,47,$$

$$P(H_3|E_1) = \frac{0,2 \cdot 0,1}{0,3 \cdot 0,7 + 0,5 \cdot 0,4 + 0,2 \cdot 0,1} = \frac{0,02}{0,43} = 0,05.$$

Таким образом, вероятность того, что при условии наличия прибыли предприятие будет иметь высокую степень надежности, будет равна 0,49; среднюю – 0,47; низкую – 0,05. Следовательно, после появления достоверного события  $E_1$  доверие к гипотезе  $H_1$  возрастает, к  $H_2$  – незначительно снижается, а к  $H_3$  сокращается в четыре раза.

Полученное решение также можно изобразить графически (рис. 1).

Подобный способ представления данных в виде вершин графов, которые являются событиями, характеризуемыми случайной величиной, и дуг – вероятностных зависимостей, может более наглядно продемонстрировать возможные варианты распределения показателей.

Для того чтобы оценить выбранный параметр, необходимо найти отношение вероятности появления конечного события ко всем остальным подобным значениям, которые появляются на соседних вершинах, но исходят от других «родителей» (рис. 2).

Итак, после рассмотрения имеющего примера с наличием лишь одного из свидетельств добавим к решению независимое от  $E_1$  достоверное событие  $E_2$  и получим формулу Байеса следующего вида:

$$P(H_i|E_1E_2) = \frac{P(E_1|H_i)P(E_2|H_i)P(H_i)}{\sum_{k=1}^3 P(E_1|H_k)P(E_2|H_k)P(H_k)}, \quad (6)$$

$i = 1, 2, 3.$

Тогда апостериорные распределения каждой из гипотез будут равны:

$$P(H_1|E_1E_2) = \frac{0,3 \cdot 0,7 \cdot 0,9}{0,3 \cdot 0,7 \cdot 0,9 + 0,5 \cdot 0,4 \cdot 0,6 + 0,2 \cdot 0,1 \cdot 0} = \frac{0,189}{0,309} = 0,61,$$

$$P(H_2|E_1E_2) = \frac{0,5 \cdot 0,4 \cdot 0,6}{0,3 \cdot 0,7 \cdot 0,9 + 0,5 \cdot 0,4 \cdot 0,6 + 0,2 \cdot 0,1 \cdot 0} = \frac{0,12}{0,309} = 0,39,$$

$$P(H_3|E_1E_2) = \frac{0,2 \cdot 0,1 \cdot 0}{0,3 \cdot 0,7 \cdot 0,9 + 0,5 \cdot 0,4 \cdot 0,6 + 0,2 \cdot 0,1 \cdot 0} = \frac{0}{0,309} = 0.$$

Исходя из полученных результатов, можно заключить, что при одновременном появлении в вероятностной модели двух свидетельств – наличия прибыли и своевременного расчета с бюджетом – в БЗ

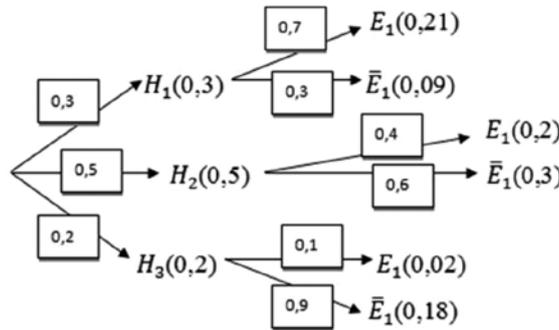


Рис. 1. Графическое представление распределения вероятностей

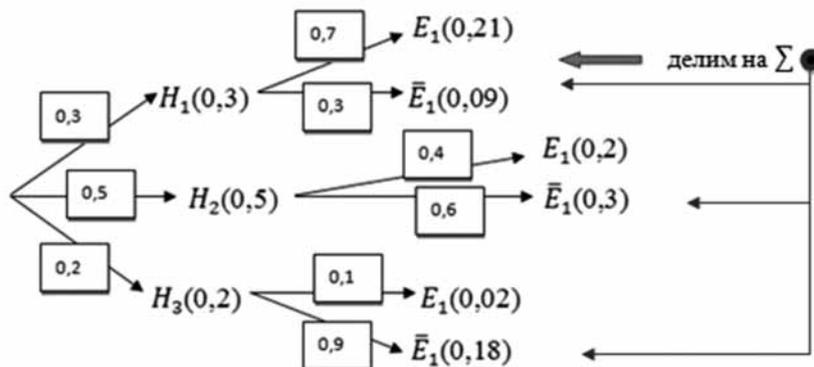


Рис. 2. Графическое представление оценки выбранного параметра

остаются только две гипотезы  $H_1$  и  $H_2$ , среди которых 61% будет приходиться на долю фирм с высокой степенью надежности, а 39% – на фирмы средней надежности [9].

Подобный подход используется в различных отраслях науки и находит свое практическое применение во многих процессах, которые сопровождают не только сложные модели предметных областей, но и повседневную жизнь.

В эпоху господства информации и широкого распространения оцифровки данных – цифрового представления оригинального объекта, описанного на понятном для восприятия компьютером языке, – становится важным рационально подходить к вопросу об оптимизации, затрагивающему все сферы деятельности человека. Для реализации поставленных задач применяются специальные техники, множество из которых позволяет сокращать расстояние от проблемы до конечной цели или, другими словами, выбора наилучшего решения, посредством использования «умных» машин.

Со второй половины двадцатого века происходит зарождение нового направления в мире науки и техники, где первым шагом становится создание искусственного интеллекта. Но одновременно с неоспоримым прорывом в этой области появляются сложности, в том числе в постановке задач по принципу суждений «если-то», которые требуют четкой формулировки вопросов и ответов.

Последующее применение методов нейронных сетей, при помощи которых компьютер обрабатывает огромные массивы данных и находит в них информацию по запросам, так же имело свои недостатки, заключающиеся в отсутствии возможности спрогнозировать непредвиденное, то есть то, что не было учтено в обучающей выборке.

В восьмидесятых годах наличие подобных ограничений привело к банкротству многих компаний, работавших в индустрии информационных технологий. Но уже в 1988 году после выхода в свет работы американского ученого Д. Перла «Вероятностные рассуждения в интеллектуальных системах» появляется новый способ борьбы с отсутствием и неоднозначностью входных данных посредством использования байесовских сетей. Таким образом, применение байесовского подхода дало импульс дальнейшему развитию сферы высоких технологий, исключив значительные недостатки существующих систем [23].

Каждый день мы сталкиваемся с необходимостью выбора, но мозг человека по своей природе оперирует лишь априорными вероятностями, игнорируя апостериорные. Поэтому создание «умных» машин, как уже упоминалось ранее, значительно упрощает задачу для лиц, принимающих решения.

Рассмотрим некоторые из областей применения байесовских сетей, воплощающих возможность использования сложных формализованных моделей с простыми и понятными конечными выводами (рис. 3) [17, 24].

Последний пункт по применению в сфере экономики и финансов является лишь условно определенным в имеющуюся группу, так как байесовские сети можно рассматривать как частный случай когнитивных карт.

Под когнитивными картами понимают графовую модель сложной ситуации в виде причинно-следственных связей между факторами, основанных на экспертных представлениях [2]. Визуализированные структурированные данные служат источником информации для заинтересованных в ней лиц и в последующем могут являться основанием для принятия наиболее эффективного решения.

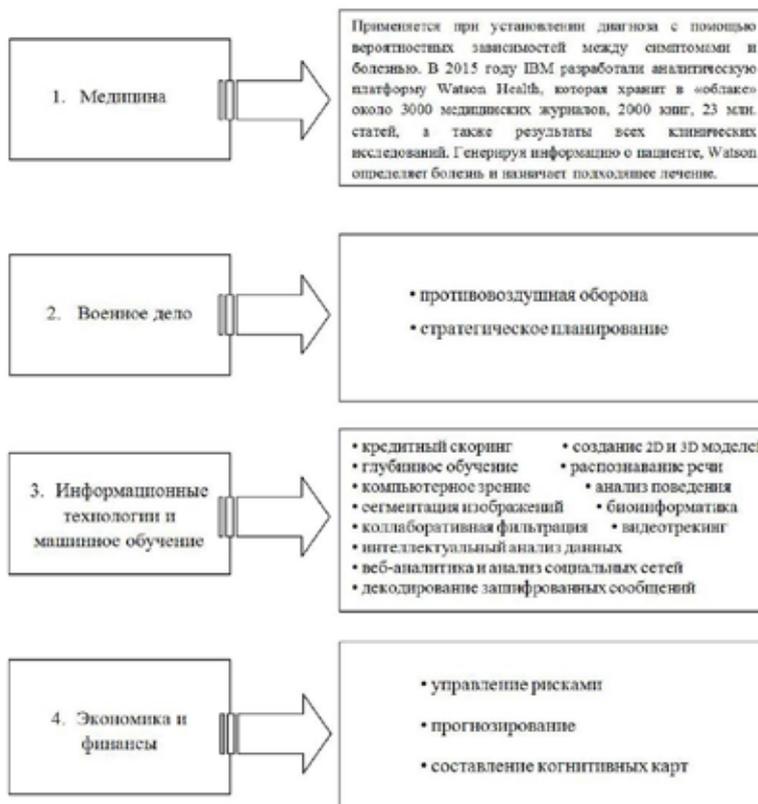


Рис. 3. Области применения байесовских сетей

В отличие от байесовских сетей когнитивные карты в своем классическом виде представлены не вероятностной оценкой, а величиной от минус единицы до единицы. Тем самым они отражают не только положительное влияние или его отсутствие, но и негативное – с помощью отрицательного числа. К общим чертам можно отнести возможность решения обратной задачи, которая выражается в наличии у данных систем трех состояний [20]:

1. Саморазвитие (взаимосвязи между результатом и факторами распределяются в зависимости от исходных значений);

2. Управляемое развитие (корректировка некоторых показателей);

3. Расчет требуемого результата (замена конечного вывода на желаемый, вследствие чего зависящие от него значения приобретут форму, при которой такой вывод возможен).

В реализации создания подобной модели с помощью байесовских сетей могут помочь такие программы, как Netica и Bayes Server.

## 2. Основные результаты проведения аудиторских проверок в российских организациях

В соответствии с Федеральным стандартом аудиторской деятельности 1/2010 «Аудиторское заключение о бухгалтерской (финансовой) отчетности и формирование мнения о ее достоверности» (утв. Приказом Минфина России от 20.05.2010 № 46н) завершающим этапом практически любого аудита является процесс формирования аудиторского заключения на основании сделанных аудитором в результате проверки выводов.

Одним из самых важных требований является представление информации в аудиторских заключениях таким образом, чтобы дать уверенность пользователям в достоверности представленной финансовой информации, а аудиторам – в адекватном восприятии данной информации пользователями.

Поэтому форма и содержание аудиторских заключений сегодня являются одним из наиболее важных вопросов, обсуждаемых во всем мире и в нашей стране.

К элементам аудиторского заключения относятся: наименование, адресат, вводный параграф, ответственность руководства за представленную финансовую отчетность, ответственность аудитора, мнение аудитора, прочая ответственность по подготовке отчетов, подпись аудитора, дата аудиторского заключения (отчета) и адрес аудитора.

Под прочей ответственностью в соответствии с п. 46 – 48 ISA 700R понимается следующее: на аудитора может возлагаться дополнительная ответственность помимо выражения мнения по финансовой отчетности. Так, может потребоваться заключение по определенным вопросам, которые в ходе аудита оказались в поле зрения аудитора, в частности выражение мнения об адекватности учетных записей или эффективности системы внутреннего контроля аудируемого лица.

Таким образом, ISA 700R требует: если в рамках аудиторского заключения по финансовой отчетности аудитор выражает мнение по вопросам, лежащим в сфере другой отчетной ответственности, он должен раскрыть диапазон этой ответственности в отдельном разделе заключения, следующем за параграфом, в котором выражается мнение.

Аналогичные требования предусмотрены в п. п. 19–21 ФСАД 1/2010 «Аудиторское заключение о бухгалтерской (финансовой) отчетности и формирование мнения о ее достоверности». Так, на аудитора может возлагаться дополнительная ответственность (кроме ответственности за аудит бухгалтерской отчетности), например:

– за сообщение информации по определенным вопросам, если они привлекли внимание аудитора в ходе аудита;

– за проведение определенных дополнительных процедур и составление отчета по результатам их проведения;

– за выражение мнения в отношении определенных обстоятельств (правильности, полноты ведения регистров бухгалтерского учета, правильности корреспонденции счетов бухгалтерского учета, др.).

В этом случае в аудиторское заключение должна быть включена отдельная часть с описанием дополнительной работы, выполненной аудитором, причем таким образом, чтобы было понятно, что обязанность по выполнению такой работы возложена на аудитора в дополнение к ответственности за аудит бухгалтерской отчетности, предусмотренной Федеральными стандартами аудиторской деятельности. В некоторых случаях от аудитора может потребоваться составление отдельного отчета или заключения по результатам выполненной дополнительной работы. Такая отдельная часть, озаглавленная «Заключение в соответствии с требованиями [наименование, дата, номер нормативного правового акта]», должна следовать за частью «Заключение о бухгалтерской отчетности».

Требования к ответственности лиц, уполномоченных аудируемым лицом, значительно расширены. В частности, теперь они отвечают не только за составление и достоверность бухгалтерской отчетности, но и за систему внутреннего контроля, необходимую для составления бухгалтерской отчетности, не имеющей существенных искажений, допущенных вследствие недобросовестных действий или ошибок (п. 5 ФСАД 1/2010).

В текст аудиторского заключения (в отдельную часть «Ответственность аудитора») должны быть включены указания на все применяемые ФСАД и соблюдение аудитором требований профессиональной этики аудиторов (пп. «б» п. 6 ФСАД 1/2010), установленных Кодексом этики аудиторов России (одобрен Советом по аудиторской деятельности при Минфине России, протокол от 31.05.2007 №56). При этом аудитор не должен указывать в аудиторском заключении на то, что аудит был проведен в соответствии с Федеральными стандартами аудиторской деятельности, если аудитором не были выполнены все требования этих стандартов, уместные для применения в условиях конкретного аудиторского задания.

Требования к объему аудиторской проверки установлены в п. 8 ФСАД 1/2010 и соответствуют требованиям ISA 700R к описанию объемов аудиторской проверки, основывающихся на применении понятий и требований, содержащихся в ФПСАД №8 «Понимание деятельности аудируемого лица, среды, в которой она осуществляется, и оценка рисков существенного искажения аудируемой финансовой (бухгалтерской) отчетности», ФПСАД № 21 «Особенности аудита оценочных значений», ФПСАД 5/2010 «Обязанности аудитора по рассмотрению недобросовестных действий в ходе аудита».

Аудитор в ходе планирования аудита проводит оценку риска существенного искажения отчетности, являющегося следствием мошенничества или ошибки. Эта оценка, в свою очередь, основывается на изучении системы внутреннего контроля аудируемого лица и является базой для разработки последующих аудиторских процедур в отношении выявленных рисков.

Пункт 8 ФСАД 1/2010 предусматривает, что в объеме аудита входит оценка надлежащего характера применяемой аудируемым лицом учетной политики.

Тем самым отечественный Стандарт приведен в соответствие с требованиями аналогичного МСА (ISA 700R). Так, соблюдение требования п. 22 ISA 700R достигается за счет внесения в аудиторское заключение фразы о том, что аудитором был проверен полный комплект финансовой отчетности, составленный в соответствии с требованиями применяемых основных принципов подготовки отчетности, в который также входят обзор учетной политики и прочие пояснительные записки.

Кроме того, п. 8 ФСАД 1/2010 содержит требование оценки риска существенности искажений бухгалтерской отчетности через систему внутреннего контроля аудируемого лица.

Требования к датированию аудиторского заключения в ISA 700R содержат определение получаемых достаточных и надлежащих аудиторских доказательств, необходимых для выражения мнения по финансовой отчетности. Это увязывается с порядком определения даты утверждения отчетности и даты аудиторского заключения, основанном на положениях ISA 560 «Последующие события».

В аудиторском заключении может быть выражено немодифицированное или модифицированное мнение о достоверности бухгалтерской отчетности (п. 14 ФСАД 1/2010).

Аудитор должен выразить немодифицированное мнение (аналог безоговорочно положительного мнения) в случае, когда он приходит к выводу, что бухгалтерская отчетность отражает достоверно во всех существенных отношениях финансовое положение аудируемого лица и результаты его финансовой деятельности в соответствии с правилами отчетности (п. 15 ФСАД 1/2010).

В соответствии с Федеральным стандартом аудиторской деятельности 2/2010 «Модифицированное мнение в аудиторском заключении» (утв. Приказом Минфина России от 20.05.2010 № 46н) модифицированное мнение может быть выражено аудитором в следующих формах: мнение с оговоркой, отрицательное мнение, отказ от выражения мнения (п. 1 ФСАД 2/2010).

ФСАД 2/2010 устанавливает детализированные требования к форме и содержанию аудиторского заключения, включающего модифицированное мнение о достоверности бухгалтерской (финансовой) отчетности аудируемого лица, а также порядку формирования модифицированного мнения.

Впервые в ФСАД 2/2010 указано, что существенные искажения бухгалтерской отчетности могут быть связаны (п. 4 ФСАД 2/2010):

- с принятой аудируемым лицом учетной политикой;
- с тем, каким образом реализована принятая аудируемым лицом учетная политика;
- с уместностью, правильностью и полнотой раскрытия информации в бухгалтерской отчетности.

ФСАД 2/2010 расширярует, что отсутствие возможности получения достаточных надлежащих аудиторских доказательств (ограничение объема аудита) может быть следствием (п. 8 ФСАД 2/2010):

- возникновения не контролируемых аудируемым лицом обстоятельств;
- обстоятельств, связанных с характером или сроком проведения аудита;
- препятствий, установленных руководством аудируемого лица.

Впервые вводится понятие не контролируемых аудируемым лицом обстоятельств, которые могут возникнуть (п. 9 ФСАД 2/2010):

- в случае утери аудируемым лицом учетных записей;

– в случае, когда учетные записи существенно-го компонента изъяты контролирующими органами на неопределенный срок.

ФСАД 2/2010 устанавливает Зависимость формы модифицированного мнения от суждения аудитора о характере обстоятельств, ставших причиной выражения модифицированного мнения, и степени распространения их влияния (возможного влияния) на бухгалтерскую отчетность (Приложение 1 к ФСАД 2/2010).

Дополнительная информация в аудиторском заключении теперь может отражаться в двух дополнительных частях – «Важная информация» и «Прочие сведения».

В табл. 2 отражена зависимость формы модифицированного мнения от суждения аудитора о характере обстоятельств, ставших причиной выражения модифицированного мнения, и степени распространения их влияния (возможного влияния) на бухгалтерскую отчетность.

**Таблица 2**

Причины и виды модифицированного мнения

Характер обстоятельств, ставших причиной выражения модифицированного мнения	Суждение аудитора о степени распространения влияния (возможного влияния) на бухгалтерскую отчетность	
	Существенное влияние, но не всеобъемлющее	Существенное и всеобъемлющее влияние
Существенное искажение бухгалтерской отчетности	Мнение с оговоркой	Отрицательное мнение
Отсутствие возможности получения достаточных надлежащих аудиторских доказательств (ограничение объема)	Мнение с оговоркой	Отказ от выражения мнения

В новых стандартах развернуто указаны причины модификации, а также дано определение всеобъемлющего влияния, которое приводит к отрицательному мнению или к отказу от мнения. Так, согласно п. п. 13 и 14 ФСАД 2/2010 влияние искажения признается всеобъемлющим с точки зрения степени распространения его на бухгалтерскую отчетность или степени возможного распространения его на бухгалтерскую отчетность для тех случаев, когда аудитор не имеет возможности получить достаточные надлежащие аудиторские доказательства. Всеобъемлющее влияние искажения бухгалтерской отчетности имеет место в случаях, когда в соответствии с суждением аудитора это искажение:

- а) не ограничено конкретными элементами, счетами бухгалтерского учета или статьями бухгалтерской отчетности;
- б) ограничено конкретными элементами, счетами бухгалтерского учета или статьями бухгалтерской отчетности, но его влияние распространяется или могло бы распространяться на большую часть бухгалтерской отчетности;
- в) связано с раскрытием информации, являющейся основополагающей для понимания пользователями бухгалтерской отчетности в целом.

Кроме того, четко и однозначно указаны формулировки для выражения модифицированного мнения (п. 35 ФСАД 2/2010):

а) мнение с оговоркой в связи с существенным искажением бухгалтерской отчетности: «По нашему мнению, за исключением влияния на бухгалтерскую отчетность обстоятельств, изложенных в части, содержащей основание для выражения мнения с оговоркой, бухгалтерская отчетность отражает достоверно...»;

б) мнение с оговоркой в связи с отсутствием возможности получить достаточные надлежащие аудиторские доказательства: «По нашему мнению, за исключением возможного влияния на бухгалтерскую отчетность обстоятельств, изложенных в части, содержащей основание для выражения мнения с оговоркой, бухгалтерская отчетность отражает достоверно...»;

в) отрицательное мнение: «По нашему мнению, вследствие существенности обстоятельств, указанных в части, содержащей основание для выражения отрицательного мнения, бухгалтерская отчетность не отражает достоверно...»;

г) отказ от выражения мнения из-за отсутствия возможности получить достаточные надлежащие аудиторские доказательства: «По нашему мнению, вследствие существенности обстоятельств, указанных в части, содержащей основание для отказа от выражения мнения, у нас отсутствовала возможность получить достаточные надлежащие аудиторские доказательства, обеспечивающие основание для выражения мнения, и, соответственно, мы не выражаем мнение о достоверности бухгалтерской отчетности...» [7].

По данным Минфина РФ, в 2013–2014 гг. результаты аудита распределились следующим образом (табл. 3) [1].

Эти результаты могут означать, что достоверность отчетности аудируемых лиц повышается: увеличивается число немодифицированных заключений, снижается число отрицательных заключений и отказов от выражения мнения.

Однако к достоверности такой тенденции следует относиться скептически по следующим причинам:

– аудит – коммерческий вид деятельности, значит, в условиях повышения конкуренции в области аудиторской деятельности могут применяться как ценовые методы привлечения клиентов (демпинг), так и повышение лояльности аудиторов (снижение степени профессионального скептицизма);

– российское законодательство не предполагает каких-либо действенных механизмов ответственности за выдачу аудиторами заведомо ложных заключений, и в условиях снижения общего доверия к результатам аудита со стороны пользователей следует понимать, что улучшение статистических данных может иметь, в том числе, и коррупционную подоплеку.

### 3. Использование байесовских сетей в моделировании результатов риск-ориентированного аудита

Рассмотрим возможности использования аналитической платформы Netica на примере аудиторского мнения о достоверности бухгалтерской (финансовой) отчетности аудируемого лица.

На основе структурированных данных о видах аудиторских заключений создадим БЗ и добавим к имеющимся элементам три гипотезы:

–  $H_1$  (организации с низким уровнем риска существенного искажения отчетности), где  $P(H_1) = 0,35$ ;

–  $H_2$  (организации со средним уровнем риска существенного искажения отчетности), где  $P(H_2) = 0,5$ ;

–  $H_3$  (организации с высоким уровнем риска существенного искажения отчетности), где  $P(H_3) = 0,15$ .

Также учтем вероятность ошибки при выражении мнения аудитора, которая в рассматриваемом примере будет равна 0,03 (иначе – приемлемый аудиторский риск, обусловленный ограничениями выборочного исследования и несовершенства систем учета и внутреннего контроля аудируемого лица). Она будет заложена во внутреннем распределении и выведена на экран в качестве отдельной вершины только для наглядного обоснования полученных отклонений.

Тогда саморазвитие построенной на причинно-следственных связях системы в конкретном случае будет выглядеть следующим образом (рис. 4).

При этом после распределения вероятностей при заданных параметрах доля немодифицированных заключений составит 73,1%, а модифицированного – 26,9% (из которых 18,9% будет являться мнением с оговоркой, 5,51% – отрицательным, 2,56% – отказом от выражения мнения).

Данное распределение соответствует статистике Минфина РФ о результатах аудита за 2014 г. [1].

Таблица 3

Распределение выданных аудиторских заключений по видам

	Доля в общем количестве выданных аудиторских заключений			
	по результатам обязательного аудита		по результатам инициативного аудита	
	2013	2014	2013	2014
Аудиторские заключения – всего	100,0	100,0	100,0	100,0
в том числе:				
с выражением немодифицированного мнения	74,1	76,5	70,9	73,1
с выражением мнения с оговоркой	24,8	22,6	26,2	24,3
с выражением отрицательного мнения	0,6	0,5	1,9	1,6
с отказом от выражения мнения	0,4	0,3	1,0	1,0

Для иллюстрации управляемого развития систем изменим значение приемлемого аудиторского риска с 0,03 (рис. 5а) до 0,15 (рис. 5б).

Рассмотрим, как повлияет на аудиторское заключение неадекватная первоначальная оценка риска существенного искажения отчетности аудитором. Так,

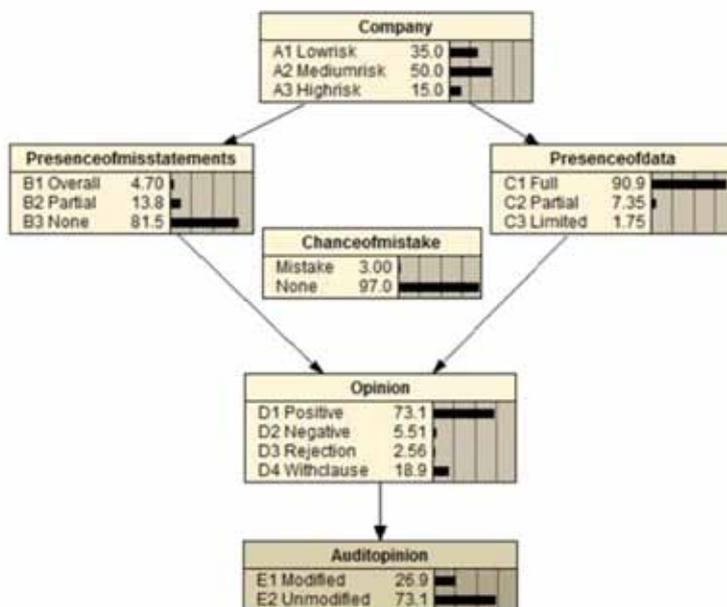


Рис. 4. Состояние саморазвития системы:

*B1, B2, B3 – наличие в проаудированной финансовой отчетности существенных искажений (B1 – всеобъемлющего характера, B2 – частного характера, B3 – отсутствие искажений); C1, C2, C3 – получены достаточные надлежащие аудиторские доказательства (C1 – в полном объеме, C2 – имело место ограничение частного характера, C3 – всеобъемлющее ограничение объема аудита); D1, D2, D3, D4 – выражение мнения аудитора (D1 – немодифицированное, D2 – отрицательное, D3 – отказ от выражения мнения, D4 – с оговоркой); E1, E2 – вид аудиторского заключения (E1 – модифицированное, E2 – немодифицированное)*

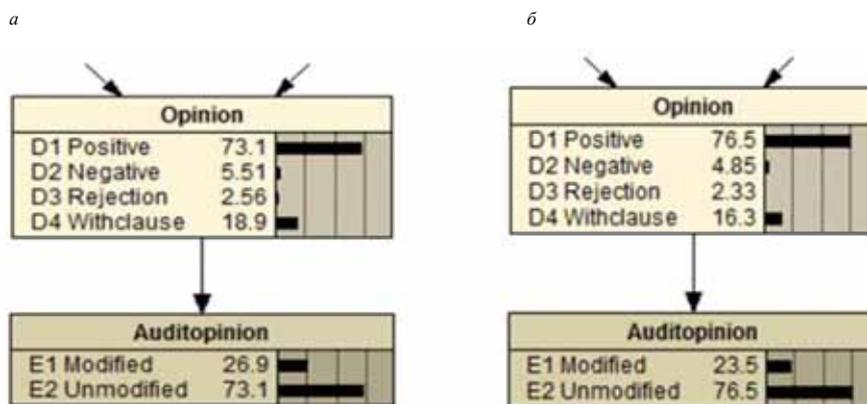


Рис. 5. Управляемое развитие:

*а – с вероятностью ошибки 0,03; б – с вероятностью ошибки 0,15*

Так, в первом распределении процент немодифицированного заключения составляет 73,1%, а во втором, как и следовало ожидать, увеличит вероятность выдачи немодифицированного заключения, причем на 3,4 процентных пункта, что является не столь значительным отклонением, что позволяет сделать вывод о незначительном влиянии риска необнаружения на выводы аудитора в заключении.

изменим первоначальное распределение аудируемых лиц по уровню риска (70% – организации, характеризующиеся низким риском существенного искажения, 30% – организации со средним риском). Тогда распределение вероятности выдачи аудиторского заключения определенного типа будет выглядеть так (рис. 6).

В данной ситуации вероятность выдачи немодифицированного заключения возрастает на 9,8 про-

центных пунктов. То есть излишняя лояльность аудитора к клиенту может проявиться с этапа планирования аудита при оценке рисков существенного искажения. И именно неадекватный процесс оценки рисков, а не управление риском необнаружения, может послужить причиной некачественного аудита. Одна из иллюстраций такой ситуации – история разоблачения махинаций одной из крупнейших аудиторских компаний Arthur Anderson, которая выдавала безоговорочно аудиторские заключения компании Enron, преднамеренно искажавшей информацию о реальном финансовом положении.

Последним из трех состояний системы, построенной по принципу байесовских сетей, является расчет требуемого результата. Для этого будем постепенно повышать вероятность вынесения модифицированного аудиторского заключения с шагом равным 10, что повлечет за собой изменения не только сопутствующей вероятности, но и всех взаимосвязанных с ней, полученный результат рассмотрим на графике, демонстрирующем процентное соотношение предприятий при таком способе пошагового распределения (рис. 8).

Также зафиксируем нейтральное положение системы с равновероятным появлением двух событий (рис. 7).

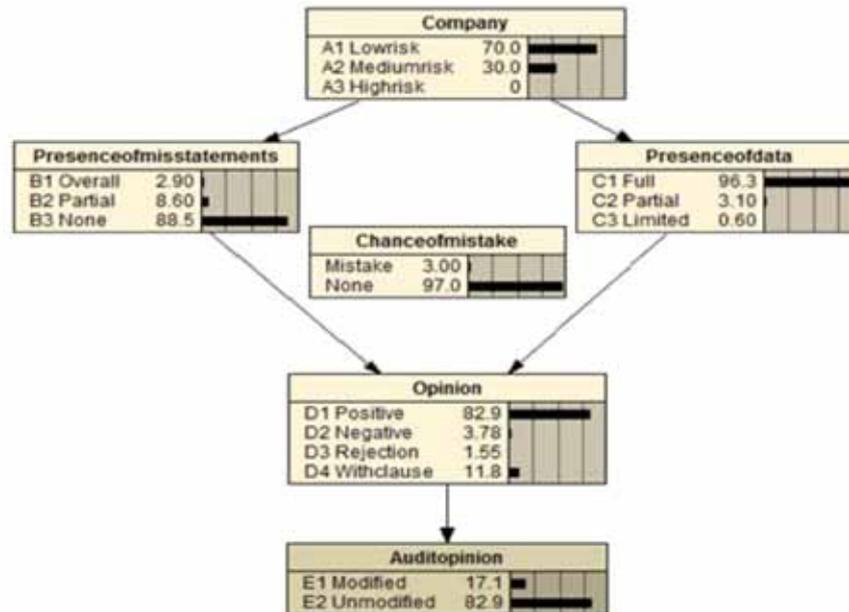


Рис. 6. Управляемое развитие процесса аудита при занижении оценки риска существенного искажения отчетности

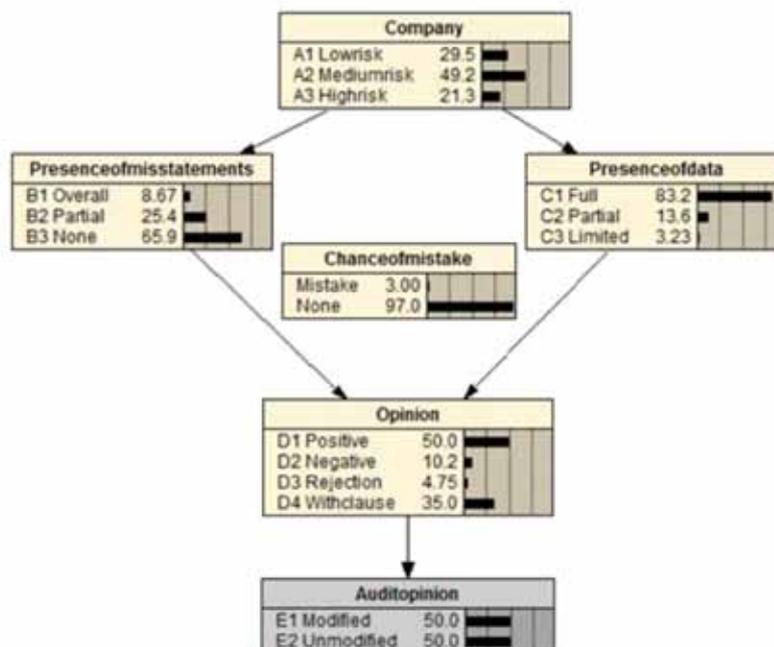


Рис. 7. Расчет требуемого результата

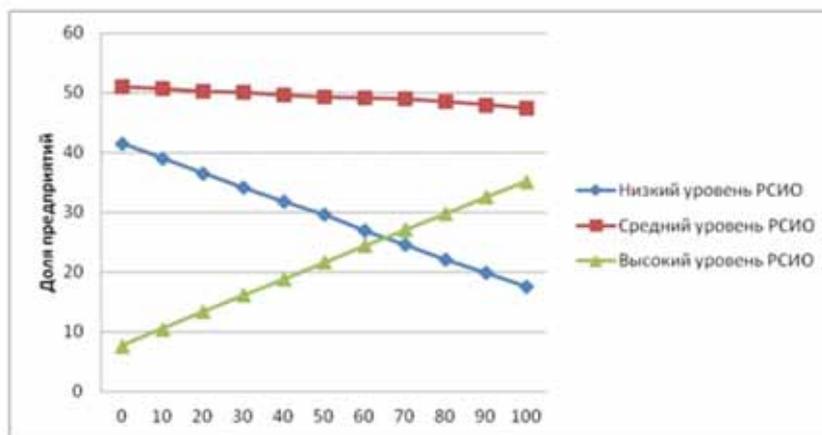


Рис. 8. Процентное соотношение предприятий при увеличении вероятности вынесения модифицированного аудиторского заключения

По данным графика можно заключить, что с увеличением вероятности получения модифицированного заключения доля предприятий высокого уровня риска существенного искажения отчетности стремительно растет, а низкого уровня РСИО – сокращается. В то же время процент организаций со средним уровнем РСИО незначительно снижается, составляя 47% от общей совокупности предприятий при достоверной вероятности появления модифицированного аудиторского заключения по итогам проверки.

**Заключение**

После рассмотрения примера возможного применения байесовских сетей в области аудита следует заключить, что данная модель наглядно продемонстрировала изменения, которые происходили при увеличении процента вынесения модифицированного заключения, варьировании вероятности ошибки при выражении мнения аудитором, а также при изначально неверной оценке рисков существенного искажения отчетности. Эти изменения отразились на доле предприятий различных степеней РСИО и состоянии сопутствующих элементов (наличие искажений в отчетности и полнота данных).

Исходя из результатов математической обработки, следует заключить, что наибольшее влияние на результат аудита (вид аудиторского мнения в заключении) имеет качество оценки – оценка аудиторами рисков существенного искажения отчетности. Излишняя лояльность аудиторов к этой оценке (игнорирование значимых проблем) с высокой степенью вероятности приводит выдаче положительного заключения (немодифицированного или с оговоркой).

Подобный результат может быть весьма полезен для мониторинга состояния аудиторской деятельности уполномоченным федеральным органом (Минфином РФ) с точки зрения определения влияния отдельных факторов на динамику результатов аудита. Атипичная картина может свидетельствовать о недобросовестных проверках, неадекватной оценке рисков существенного искажения, снижении качества аудиторских процедур, излишней лояльности аудиторов к отдельным клиентам и прочих признаках снижения качества аудита.

Также к рассмотренной модели могут быть добавлены дополнительные свидетельства, например, элементы, оказывающие влияние на полноту предоставляемых данных и состояние отчетности (наличие или отсутствие искажений). В таком случае объекты исследования будут интересны не только органам, про-

водящим мониторинг аудиторской деятельности, но и самим проверяемым лицам, которые смогли бы в соответствии с полученными результатами отследить «слабые стороны» учета и планирования и попытаться повысить вероятность вынесения немодифицированного заключения по итогам проверки организации за счет принятия решений по улучшению качества тех звеньев учета, по которым наблюдается наиболее негативная тенденция отрицательного влияния.

Исходя из всего вышесказанного, следует отметить, что байесовские сети могут являться мощным инструментом прогнозирования посредством наглядного представления исследуемого объекта и определения достоверности сформулированной гипотезы. Даже при различных априорных значениях, которые изначально могут быть определены ошибочно, при достаточном количестве свидетельств, апостериорное значение будет приближаться к истинному [16].

На сегодняшний день большой поток информации, который поступает из различных сфер жизни общества, может быть преобразован в полезные знания, если научиться правильно производить первичную переработку, сортируя те элементы, которые представляют ценность, и отбрасывая ненужные. Создание аналитических платформ, когнитивных вычислительных систем, специальных программ для обработки больших объемов данных меняет привычные представления о принятии решений, преобразуя подобное взаимодействие в синергию интеллекта человека и машины.

Таким образом, байесовские сети, в основе которых заложена формула английского математика Томаса Байеса, заполняют пустоту, разделяющую априорную вероятность и объективное представление действительности, тем самым расширяя возможности применения подобного подхода и способствуя дальнейшей их эволюции во взаимодействии с другими областями наук.

**Список литературы**

1. Основные показатели рынка аудиторских услуг в Российской Федерации [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.minfin>
2. Авдеева З.К., Коврига, С. В. Формирование стратегии развития социально-экономических объектов на основе когнитивных карт. Saarbrücken: LAP LAMBERT Academic Publishing GmbH & Co. KG, 2011. – 184 с.
3. Бондаренко П.С. Теория вероятностей и математическая статистика: учеб. пособие для бакалавров / П.С. Бондаренко, Г.В. Горелова, И.А. Кацко. Краснодар: Кубанский ГАУ 2013. – 340 с.
4. Вайнштейн Л.А., Зубаков В.Д. Выделение сигналов на фоне случайных помех. Госэнергоиздат, 1960. – 448 с.

5. Г. Райф, Р. Шлейфер Прикладная теория статистических решений / Под ред. Ю.Н. Благовещенского. – М.: Статистика, 1977. – 360 с.
6. Деловая статистика и вероятностные методы в управлении и бизнесе: учеб. пособие / В.Н. Сулицкий. – М.: Изд-во «Дело» АНХ, 2010. – 400 с.
7. Жминько С.И. Теория аудита: уч. пособие / С.И. Жминько, О.И. Швырева, М.Ф. Сафонова, И.Н. Калинина. – Ростов н/Д: Феникс, 2013. – 443 с.
8. Кацко И.А. Практикум по анализу данных на компьютере: Учебно-практическое пособие / И.А. Кацко, Н.Б. Паклин; под ред. проф. Г.В. Гореловой. – Краснодар: КубГАУ, 2007. – 236 с.
9. Модели и методы прикладных систем исследований (практикум): учеб. пособие / Под ред. А.И. Трубилина, И.А. Кацко. – Краснодар: КубГАУ, 2014. – 449 с.
10. Ог. Курно Основы теории шансов и вероятностей / Ред. Т.И. Мазуркевич. – М.: Изд-во «Наука», 1970. – 375 с.
11. Статистика: Учебное пособие для бакалавров / А.М. Ляховецкий, Е.В. Кремянская, Н.В. Климова / Под редакцией В.И. Нечаева Краснодар: Кубанский ГАУ, 2013. – 359 с.
12. Экономический анализ в аудите: учеб. пособие для студентов / М.Н. Мельник В.Г. Когденко. – М.: ЮНИТИДАНА, 2013. – 534 с.
13. Bayesian theory and applications / P. Damien, P. Dellaportas, N.G. Polson, D.A. Stephens. Oxford University Press, 2015. – 686 p.
14. Modeling and reasoning with Bayesian Networks / A. Darwiche. Cambridge University Press, 2014. – 525 p.
15. Statistics for Business and Economics / P. Newbold, W.L. Carlson, B.M. Thorne. Pearson Edition Limited, 2013. – 782 p.
16. The signal and the Noise / N. Silver. Penguin Group, 2013. – 514 p.
17. Байесовские методы машинного обучения (курс лекций, Д.П. Ветров, Д.А. Кропотов), 2015 [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.machinelearning.ru>.
18. Вероятностные модели: байесовские сети [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://habrahabr.ru>.
19. Графические модели в машинном обучении [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://habrahabr.ru>.
20. Информационная технология моделирования сложных систем с помощью нечетких когнитивных карт / П.И. Сагайда [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.slideshare.net>.
21. Математика больших данных [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://habrahabr.ru>.
22. A Bayesian approach to filtering junk e-mail [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://research.microsoft.com>.
23. A brief introduction to graphical models and Bayesian Networks [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://www.cs.ubc.ca>
24. IBM Watson Health [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.ibm.com>.
25. Netica Application [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.norsys.com>.

#### ПРОБЛЕМЫ ОФФШОРНОГО БИЗНЕСА В РОССИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ ДЕОФШОРИЗАЦИИ

Пиллюк Р.А., Швырева О.И.

*Кубанский государственный аграрный университет,  
Краснодар, e-mail: megaforses@mail.ru*

В настоящее время одним из наиболее распространенных инструментов налоговой оптимизации является использование оффшорных компаний. Оффшоры стали использоваться ещё в конце 50-х годов прошлого века, когда некоторые американские компании начали выводить свою деятельность в более благоприятные, с точки зрения налогов, регионы. С английского языка оффшор («off-shore») может быть интерпретировано как словосочетание «вне границ».

По определению Центрального банка РФ, «оффшорная компания – юридическое лицо-нерезидент Российской Федерации, зарегистрированное в стране или на территории, имеющей оффшорный статус, в пределах которой действуют налоговые, таможенные, инвестиционные и другие льготы, и которая уполномочена осуществлять операции с нерезидентами страны местонахождения оффшорной компании».

Основой возникновения оффшорных компаний являются законодательства стран, частично или полностью освобождающие от налогообложения компании, не ведущие бизнес в стране регистрации. Важно заметить, что льготное налогообложение оффшоров существует только в части осуществления деятельности вне страны регистрации.

В предпринимательской деятельности активно практикуется использование оффшорных юрисдик-

ций, что, в свою очередь, имеет свои достоинства и недостатки. Что касается преимуществ, то здесь играют важную роль следующие факторы:

1. Уменьшение суммы выплат по налогам. Именно этот момент является решающим в отдаче предпочтения в выборе ведение бизнеса через оффшор. Появляется возможность сокращения не только сумм выплат по налогам, но и получения больших налоговых льгот при правильном выборе из имеющихся оффшорных территорий.

2. Еще одним преимуществом является тот факт, что любая коммерческая тайна не будет раскрыта, что объясняется рядом причин. Главной причиной является принцип закрытости информации о настоящих владельцах фирм для иных лиц, осуществляющих свою деятельность в оффшорных зонах.

3. Возможность применения особых возможностей в ведении бизнеса. В оффшорных зонах действуют довольно гибкие правила и нормы ведения деятельности, благодаря которым у владельцев фирм возникают возможности пользоваться следующими льготами: пользоваться кредитными услугами в любой из стран.

Применение оффшоров сопровождается рядом проблем, которые в свою очередь приводят к появлению следующих отрицательных факторов:

1. Ведение деятельности через оффшорные зоны в основном используется как метод уменьшения сумм налогов до минимума. Даже совершение сделки при соблюдении всех юридических норм не избавляет от возможных проблем в ведении бизнеса.

2. Для законодательства о налоговых сборах в странах оффшорах характерны быстрые изменения. Зачастую возникает угроза потери фирмы в условиях спонтанной политики государства оффшора.

3. Отрицательная репутация компаний – оффшор негативно сказывается на ее деятельности, так как большинство международных фирм предпочитают сотрудничать с «обычными» организациями.

Разумеется, каждый оффшор имеет свои особенности. Среди них есть более и менее престижные, а значит, дающие разный уровень свободы при проведении различных операций. Поэтому выбирать страну необходимо, исходя из ваших целей.

Можно выделить следующие цели создания оффшора:

1. Оффшор – как способ сохранения денег. При наличии значительной суммы денежных средства возникает необходимость обеспечения их безопасности, быстрого доступа, управления, а также сохранения от различных политических моментов страны – проживания. Решением данных задач может выступать открытие счета в банке в стране с устойчивой ситуацией. Но параллельно возникает проблема конфиденциальности и применения средств на счете, которая возникает при открытии счета на имя владельца. Выходом из сложившейся ситуации является регистрация организации, должность директора которой будет занимать владелец самой компании, причем с сохранением информации о последнем. Законодательство позволяет совершать данный факт, остается задача выбора верной юрисдикции.

2. Использование оффшорной фирмы в качестве посредника между Вашей организацией и контрагентом. Это позволит решить следующие задачи: уменьшение налогооблагаемой нагрузки, упрощение делопроизводства, повышение мобильности денежных переводов и их сохранности.

3. Использование такого маневра как «резидент нигде». Лазейки в законах определенных стран являются хорошим методом избавления от уплаты налогов

по заработной плате при нахождении в командировках. Работник при отправлении в командировку в другую страну может перестать быть резидентом своей страны и параллельно не стать резидентом страны пребывания. Все это возможно при тщательном планировании сроков пребывания в командировке.

В настоящий момент список целей, для которых открывали оффшорные фирмы, заметно пополнился. Прежде основной целью выступал способ вывоза капитала. На сегодняшний день данный список состоит из следующих пунктов: действующий метод стабилизации платежей, контроль стоимости как импортных, так и экспортных контрактов, торговля авторскими правами, приобретение имущества в других странах.

Рассмотрим наиболее типичные схемы с использованием регистрации оффшорных компаний, которые могут быть построены с учетом российского законодательства и потребностей российского бизнеса. А именно:

1. Использование оффшорных компаний в импортно-экспортных операциях широко используются в России. Организация – оффшор начинает выступать в виде промежуточным контрагентом между отечественной компанией и зарубежным инвестором. Это позволяет отечественной компании влиять на контрактную стоимость продукта в нужную сторону.

Так, при увеличении цены товара по импорту в отечественную фирму возникает возможность уменьшения прибыли данной организации к минимальным показателям. Также возможно проделать обратную операцию, которая будет целесообразна при высоких таможенных сборах.

Еще одной известной схемой выступает покупка товара через компанию – оффшор, что весьма выгоднее, так как при покупке товара отечественными фирмами необходимо уплатить НДС, возможность восстановления которого будет получена лишь через определенный период. Ко всему прочему появляется возможность контракта с компанией – оффшор на дополнительные услуги по поставке груза и уменьшить тем самым налогооблагаемую прибыль.

Таким образом, влияя на конечную цену в договоре в обеих компаниях (отечественной и оффшорной) владелец располагает практически всю прибыль своей деятельности в компании – оффшор, налоговая нагрузка на которую в разы меньше российской.

Это и есть пример «налоговой оптимизации» приближенной к уклонению от уплаты налогов.

2. Использование оффшорных компаний при работе с финансовыми инструментами.

Схемой использования оффшорных компаний при работе с финансовыми инструментами является так называемая схема самофинансирования. Основной целью данной схемы является перекачка наиболее ликвидных активов предприятия – «валютных средств, ценных бумаг» на свои же счета, открытые в оффшорной зоне. Суть схемы сводится к тому, что оффшорная компания заключает с экономическим агентом договор на предоставление кредита под определенный процент на определенный срок. По истечении данного срока сумма кредита с процентами перечисляется на счёт оффшорной компании. При этом, как правило, привлеченные кредитные ресурсы либо используются не в целях их привлечения, либо не используются вообще;

3. Использование оффшорных компаний при оказании услуг, выполнении работ.

Эти схемы, при которых оффшорные компании выступают в роли подрядчиков на выполнение различного рода услуг: транспортных, юридических, маркетинговых, информационных, аудиторских, об-

разовательных и т.п. В вышеназванном случае риск того, что данные услуги не будут оказаны, очень велик. При этом доказать факт их невыполнения весьма проблематично и затратно.

Использование экономическим агентом механизма работы с посредническими фирмами находит свое объективное объяснение только в таких случаях, которые обусловлены объективными причинами, например, когда приобретение товара напрямую у производителя невозможно.

Основная проблема, с которой сталкиваются таможенные органы при оформлении товара, приобретенного экономическим агентом у фирм-посредников, заключается в отсутствии достоверной информации о грузах и документах на них. Проявляется это в том, что один и тот же товар является одновременно объектом сделки по двум не связанным друг с другом контрактам, то есть оффшорная компания, приобретая товар у его непосредственного производителя, в то же время является его продавцом. Таким образом, один и тот же товар в стране экспорта оформляется по одному внешнеэкономическому договору и коммерческим документам, а в стране импорта – по другому внешнеэкономическому договору и коммерческим документам.

При обмене информацией с таможенными службами других государств возникает несоответствие данных, которыми располагает Государственный таможенный комитет, с данными о том же товаре у таможенных органов иных стран. Орган государственной власти не может допустить подобные факты. В сложившейся ситуации таможенная служба занимает позицию выработки приемлемых как для деловых кругов, так и для государства, путей решения вопросов, возникающих в процессе осуществления экономическими агентами внешнеэкономической деятельности с компаниями-посредниками.

В качестве возможного разрешения существующей проблемы предлагает участникам рассмотреть вариант заключения трёхсторонних договоров (экономический агент – компания-посредник – производитель товаров). В рамках таких контрактов будет осуществляться как поставка товара от продавца – производителя товара покупателю – экономическому агенту, так и все расчеты компании-посредника с продавцом – производителем товара и покупателем – экономическим агентом с компанией-посредником.

4. Использование оффшорной компании, оказывающей услуги (консалтинг, маркетинг и др.)

Налог на прибыль в любой стране исчисляется с разницы между валовой выручкой и суммой расходов, которую разрешается вычесть из этой валовой выручки. Несложно выделить два метода снижения налога на прибыль: или за счет уменьшения валовой выручки, или за счет увеличения расходов.

Заключается фиктивный контракт с оффшорной фирмой, например, на маркетинговые исследования международного рынка, на существенную сумму. Разумеется, что оффшорная компания, оказывающая услуги, принадлежит заказчику.

Одновременно убиваются два «криминальных зайца»: снижается налогооблагаемая прибыль в России, иностранная валюта оседает в оффшорном банке.

На наш взгляд, минимальный комплекс мер противодействия с преступлениями, осуществляемых с использованием оффшорных зон, который должен быть установлен в российском законодательстве уже сегодня:

1) раскрытие информации о конечных бенефициарах в каждой сделке с использованием оффшорных контрагентов;

2) разработка норм и принципов о деловой цели, доктрины сделок по шагам, недопустимости злоупотребления правом и совершения сделок исключительно для минимизации налогов;

3) ограничение объема сделок с организациями, зарегистрированными в оффшорных зонах, в принудительном порядке (например, не более 20% общего объема реализации);

4) составление «черных списков» оффшорных фирм;

5) установление правил недостаточной капитализации для банков, инвестиционных фондов и страховых компаний;

6) создание детальных правил о трансфертном ценообразовании.

Таким образом, на наш взгляд одной из эффективной меры борьбы с противоправными способами использования оффшорных компаний является создание условий, при которых само их создание и использование не являлось бы настолько выгодным, как сейчас. Например, *ограничение применения льгот*, предусмотренных действующими международными договорами.

Другим направлением борьбы с противоправными способами использования оффшорных компаний может быть развитие и создание оффшорной зоны внутри страны, которые способствовали бы не выводу капитала из страны, а, наоборот, его приток.

К примеру, к 2016 году Калининград прекращает свое действие особой экономической зоны, почему бы не перевести Калининград в оффшорную зону, предоставляя те же минимальные налоги, шаг за шагом выравнивая налоговые ставки внутри Таможенного союза и единого экономического пространства.

Или же можно было бы создать оффшорную банковскую зону. Учитывая то, что деятельность иностранных банков в России сейчас ограничивается, можно было бы выделить специальные территории, на которых эта деятельность при определенных условиях поощрялась бы. Это, например, может касаться тех регионов, где предполагается активная деятельность иностранных инвесторов, так как известно, что иностранные компании предпочитают работать с банками, которые они хорошо знают.

Местом создания такой оффшорной банковской зоны мог бы стать Сахалин. Тогда те иностранные нефтяные компании, которые будут осваивать нефтяные и газовые месторождения на его шельфе, смогли бы

прибегнуть к услугам своих банков. Деятельность иностранных банков на Сахалине, даже если бы они платили налоги по льготным ставкам, не только принесла бы острову дополнительные доходы, но и способствовала бы притоку новых иностранных инвестиций.

Так же сегодня важно подумать о создании региональных финансовых центров с благоприятными налоговыми и финансовыми режимами с точки зрения раскрытия информации о конечных бенефициарах тех или иных счетов или активов, а также полного соответствия международным требованиям «антиотмывочного» законодательства. Эти центры также должны быть совместимы с другими прелестями жизни, то есть не только приятны, но и полезны для физического пребывания там обладателей счетов.

Почему бы не рассмотреть Сочи. На наш взгляд, Сочи – как раз из разряда таких территорий. Можно, скажем, использовать Олимпийскую деревню как анклавную зону, где размещается и финансовый центр, и другие объекты. Безусловно, Сочи хорош тем, что имеет всю инфраструктуру. Тем более многие частные компании подарили государству свое олимпийское имущество, так как льготы по имуществу закончились, заполняемость объектов после Олимпиады минимальная. Но и государству эти подарки обременительно будет содержать.

Идеология нескольких финансовых центров не лишена целесообразности. Калининград – Сахалин – Сочи. И нужно, чтобы они предъявили свои предложения на создание универсальных центров, где и шопинг, и игорный бизнес, и конгресс-центры, и финансовая зона. Нужны нестандартные конструкции по формированию финансовых центров с элементами налоговой гавани.

Безусловно, Минфин относится к такого рода схемам как к дырке в бюджете, куда сразу же начнет что-то утекать. Конечно, выстроить механизм так, чтобы деньги, напротив, притекали, – сложная задача. Но почему бы не попробовать?!

#### Список литературы

1. Федеральный закон РФ «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма» от 07.08.2011 №115-ФЗ.
2. Уголовный кодекс Российской Федерации от 13.06.1996 N 63-ФЗ (ред. от 21.07.2014) (с изм. и доп., вступ. в силу с 04.08.2014).
3. GSL Law & Consulting. Оффшор «для чайников». – М.: «Диалектика», 2011.
4. <https://ru.wikipedia.org/wiki/%CE%F4%F8%EE%F0>.
5. <http://www.moluch.ru/archive/47/5924/>.

### Секция «Развитие финансовых систем зарубежных государств в условиях глобализации»,

научный руководитель – Меликсетян С.Н., канд. экон. наук

#### СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ПРИБЫЛИ ОРГАНИЗАЦИЙ В РОССИИ, ВЕЛИКОБРИТАНИИ И ЯПОНИИ

Медяникова А.А.

Ростовский государственный экономический университет (РИНХ), Ростов-на-Дону, e-mail: 2604MAA\_36@mail.ru

Налогообложение прибыли является одним из направлений функционирования прямого налогообложения, то есть происходит прямое воздействие на хозяйствующий субъект преимущественно с целью исполнения фискальной функции налогов. На протяжении многих лет налог на прибыль формирует значительную часть бюджетных налоговых доходов и играет важную регулирующую роль в развитии организаций.

В России главой 25 Налогового кодекса Российской Федерации установлен налог на прибыль, которым облагаются юридические лица (российские и иностранные организации), получающие доходы от источников в России. В России его налоговая ставка составляет 20%, при этом 2% от прибыли направляется в Федеральный бюджет, а 18% – в региональные бюджеты (субъектов РФ). Высока ли налоговая ставка в России? На этот вопрос нельзя дать однозначного ответа, но известно достоверно, что для практически любой организации этот налог берет на себя основную долю налоговой нагрузки, зачастую оставляя за собой ближайших конкурентов – НДС и НДФЛ [1].

Рассмотрим особенности налогообложения прибыли в зарубежных странах. В качестве примера возьмем развитые страны удаленно расположенные друг от дру-

га, становление налоговых систем которых шло разными историческими путями: Великобританию и Японию.

В Великобритании аналогом российского налога на прибыль выступает корпорационный налог. Доля налогов с компаний составляет около 20% доходов государственного бюджета. Субъектами корпорационного налога являются компании, некоммерческие ассоциации, строительные кооперативы, общества взаимного страхования, предприятия, находящиеся в собственности государства, компании коммунального хозяйства, корпорации короны и филиалы или представительства компаний-нерезидентов [3, с. 62].

Большим плюсом в налоговом праве Великобритании, видится, наиболее полно раскрытый перечень налогоплательщиков, который включает организации как корпоративные, так и некоммерческие ассоциации. В России такая классификация отсутствует.

Несомненно, большое значение в Великобритании отдается определению территориальной принадлежности корпорации к стране. Компании, созданные в Соединенном Королевстве, всегда являются его резидентами. Иные компании считаются резидентами, если их центральное управление осуществляется в Великобритании. Исключением являются только те корпорации, которые по внешнеэкономическим соглашениям между Великобританией и другой страной уплачивают налоги не в Объединенном Королевстве. Таким образом, пресекается двойное налогообложение [3].

Ставки же по корпорационному налогу дифференцированы и распределяются по принципу величины прибыли. Налог в 30% платится компаниями, доход которых превышает 1.5 миллиона фунтов. Для компаний с меньшим доходом уровень налога составляет 19%. А компании, занимающиеся нефтяными разработками, платят дополнительный корпоративный налог в размере 20%. Важно отметить, что существует необлагаемый минимум, который составляет 10 000 фунтов стерлингов.

Принимая во внимание все вышесказанное, мы видим, что в Великобритании происходит более детализированное и дифференцированное налогообложение прибыли. Необходимо подчеркнуть, что основными отличиями системы налогообложения прибыли в России и Великобритании являются:

1) дифференцированные ставки по налогам с прибыли юридических лиц в Великобритании и твердая ставка в 20% в России;

2) различный перечень налогоплательщиков и различные взгляды на принципы территориальной принадлежности субъектов налогообложения;

Далее хотелось бы так же рассмотреть налогообложение юридических лиц в стране, столь похожей на страны Евросоюза, но имеющей свои, обособленные, структурные элементы – Япония.

В Японии налог на прибыль организаций называется корпоративным налогом, и формирует наиболее

значительный объем поступлений, как в национальный, так и в префектурный и муниципальный бюджеты. Национальная ставка по налогу составляет – 33,06%, префектурная – 5% от национальной (1,65% от прибыли), муниципальная – 12,3% от национальной (4,06% от прибыли). Общая ставка составляет около 40% прибыли компании [4, с. 42]. Корпоративный налог взимается со всех корпораций-резидентов Японии, в которые входят как общества с ограниченной ответственностью, так и акционерные общества. Если корпорация прекращает свою деятельность в результате слияния или роспуска, то подоходному налогообложению подлежит доход от ликвидации. Для корпораций малого бизнеса существует широкая система льгот. Компании с капиталом менее 100 млн. йен и годовым доходом менее 8 млн. йен уплачивают корпорационный налог по ставке 28% [4, с. 42].

В итоге, сравнивая величину налоговой ставки по налогу на прибыль корпораций в Японии с налоговой ставкой по обложению прибыли юридических лиц в России, можно убедиться, что налоговая нагрузка на японских налогоплательщиков в разы выше. И это не компенсируется низкими ставками на налоги с физических лиц, составляющие более 30%. Также мы можем увидеть, что в Японии имеет место быть прогрессивное налогообложение, а в России – твердая ставка налога на прибыль.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что направление налоговой политики в сфере налогообложения прибыли юридических лиц в Великобритании и Японии отлично от налоговой политики Российской Федерации. В настоящий момент в России проблема повышения косвенных и прямых налогов является актуальной. Это обусловлено нестабильной экономической ситуацией и проблемами кризисного периода. Но, проведя сравнительный анализ, нельзя не заметить, что прогрессивное налогообложение практикуется уже почти во всем мире, в то время как в России преобладает пропорциональная система налогообложения. И возможно именно это является причиной неэффективного поступления налоговых доходов в бюджет, что серьезно тормозит нашу налоговую систему и экономику нашей страны в целом.

#### Список литературы

1. Налоговый кодекс Российской Федерации: Часть 2 (по состоянию на 01.02.2016) / [Электронный ресурс] / Консультант Плюс. – 2016. – Режим доступа: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=193228>.
2. Толстопятенко Г.П. Европейское налоговое право (проблемы теории и практики): Диссертация доктора юридических наук. – М.: МГИМО МИД РФ, 2014. – 317 с.
3. Гончаренко И.А. Сравнительное налоговое право (налоговое право РФ и зарубежных стран): учебно-методический комплекс. – М.: МГИМО (У) МИД России, каф. административного и финансового права, 2015. – 568 с.
4. Антонова О.В. Налоговые системы зарубежных стран: учебно-методическое пособие. – Хабаровск: РИЦ ХГАЭП, 2013. – 130 с.
5. Лыкова Л.Н., Букина И.С. Налоговые системы зарубежных стран: учебник для бакалавриата и магистратуры. – М.: Издательство Юрайт, 2014. – 428 с.

### Секция «Реклама и PR»,

научный руководитель – Чистякова А.А., канд. пед. наук

#### ПРОЕКТ «КОРПОРАТИВНЫЙ WEB-САЙТ»

Дремина А.В., Чистякова А.А.

Магнитогорский педагогический колледж, Магнитогорск,  
e-mail: elb300@mgn.ru

Цель проекта: разработать лаконичный и удобный дизайн сайта, который поможет ознакомить его посетителей с инфраструктурой и образовательной политикой Магнитогорского педагогического колледжа.

Основная задача сайта:

- создание положительного мнения об учебном заведении;
- презентация имиджа среди аналогичных заведений;
- мотивация студентов и сотрудников на активное участие в жизни колледжа.

Маркетинговая ситуация:

Креативная задача: проанализировать и охарактеризовать существующие web-сайты образовательных учреждений, на основе анализа выбрать и разработать оптимальную структуру сайта, адаптировать его под аудиторию колледжа.

## БРИФ

на разработку дизайна сайта

Название компании-заказчика: Магнитогорский педагогический колледж

Ответственный за заполнение брифа:

ФИО: Дремина Анастасия Вячеславовна

Должность: студент 131 группы

Контактный телефон: 7-98-23-180-106

Контактный e-mail: pr-mgn@ya.ru

Наименование	Информационный сайт в сети интернет
Размер	Динамичные разделы- 21 Отделения, Преподавателям, Студентам и родителям, Карта сайта, Вход в личный кабинет, Главная, Общие сведения, Учеба, Абитуриентам, Наука, Профориентация и трудоустройство, Интернет-ресурсы, Студенческая жизнь, Фотоотчеты, Контакты, Новости МПК, Виртуальная версия газеты «Мой колледж», Мастер-классы, Доп. образование, Конкурсы, Календарь событий. Подразделы: Информационные страницы – 32 Архивы – 5 Базы данных – 9
Цветность, указать обязательные цветовые гаммы неупотребляемые в дизайне, и определить цветность по СМПК	Цветовое решение сайта: C100 M85 Y19 K74 для фона и площадок текста C0 M98 Y73 K0 для выделения навигации
Наличие предоставляемых материалов от Заказчика Исполнителю (описать материал, в какой программе, количество)	Сайт МПК в данное время
Материалы передаваемые Исполнителем Заказчику, после завершения проекта ( описание материалов и на каких носителях, по средствам Исполнитель/Заказчик)	Во время учебной практики был разработан дизайн сайтагуманитарного отделения, далее было проанализировано, что «Материальный дизайн» не подходит для оформления сайта учебного учреждения, т.к. статус требует более сдержанного, официально-делового стиля
Сроки исполнения и сдачи работ по проекту:	Дата предоставления эскизных вариантов: 7 декабря 2015 Результат: подбор аналогов, определенность в цветовом решении Дата первого согласования: 9 декабря Результат: утверждена главная страница и структура сайта Дата второго согласования: 14 декабря Результат: утверждена полная и развернутая структура сайта, внесены корректировки в разделы Дата сдачи готового проекта: Результат: проект принят
Дополнительная информация (условия, пожелания)	Не удалось разработать полномасштабно элементы «Библиотека», т.к. отсутствует договор о предоставлении информации издательскими домами для МПК Стиль разработки меню для специальностей показан только на примере гуманитарного отделения

## Творческий план:

1. Ознакомиться требованиями в части информационного содержимого, графического дизайна, навигации.

2. Привести примеры оформления подобных сайтов.

3. Рассмотреть поисковые варианты оформления сайта и выбрать окончательный.

## Процесс создания дизайна:

1. Соблюдение стандартных требований к официальному сайту:

- новостная информация.
- нормативные документы, положения.
- направления деятельности.
- структура учреждения.
- кадровый состав
- контактная информация (список ответственных лиц, их должности, координаты и часы приема).

2. Создание структуры сайта Магнитогорского педагогического колледжа (МПК)

**Динамичные разделы:**

- Главная;
- Преподавателям;
- Электронный журнал;
- Научно-исследовательская деятельность;

- Учебно-методические материалы;
- График учебного процесса;
- Студентам и родителям;
- Электронный журнал:
  - расписание
  - педагогический состав
  - кураторы и классные руководители групп
- Карта сайта:
  - список разделов и подразделов
- Вход в личный кабинет
- Новости МПК:
  - архив новостей.
- Общие сведения:
  - основные документы;
  - история;
  - интернет- музей истории МПК;
  - директор;
  - структура администрации;
  - социальные структуры и общественные организации;
  - студенческий совет;
  - ассоциация выпускников;
  - символика МПК;
  - схема расположения зданий МПК;
  - общежитие колледжа;

- научная деятельность
- карта сайта
- Учеба:
  - список отделений (у каждого отделения свое индивидуальное меню в едином стиле)
- Абитуриентам:
  - вступительные испытания;
  - контакты приемной комиссии;
  - график проведения открытых дверей;
  - расписание подготовительных курсов для поступления;
- Наука:
  - архив научных работ сотрудников;
  - архив научных работ студентов;
- Профорентация и трудоустройство:
  - список организаций, которые принимают студентов на практику для каждого отделения
- Интернет-ресурсы:
  - архив важных и полезных интернет-ресурсов
  - виртуальная библиотека.
- Студенческая жизнь:
  - доска почета;
  - фотоальбом;
  - фотоотчеты;
  - поиск по архиву фото и видео отчетов ( фото и видео хранятся по дате события).
- Контакты:
  - информационная страница с контактными данными администрации МПК
- Мастер-классы:
  - календарь проведения онлайн мастер-классов;

- календарь проведения мастер-классов в Магнитогорске/ Челябинске.
  - Дополнительное образование:
    - список категорий и направлений
  - Конкурсы:
    - внутри колледжа;
    - городские;
    - областные;
    - всероссийские;
    - международные;
    - спонсорские.
  - Виртуальная версия газеты МПК
    - поиск по архивам выпусков;
    - редакционная коллегия;
    - календарь мероприятий;
    - поиск по архивам новостей;
    - тематический поиск (научные, развлекательные или социальные статьи).
3. Анализ сайтов учебных заведений
4. Выделение преимуществ проанализированных сайтов, с последующей оптимизацией их достоинств для будущего сайта МПК
- Один из важных выводов, сделанных в результате анализа сайтов учебных учреждений – это Герб на сайте Московского государственного университета, изображенный в точке основного зрительного восприятия пользователя, причем данное изображение – статично, т.е. не меняется и не исчезает во время всего присутствия на сайте рис. 1.
- Исходя из этого вывода, для МПК был разработан герб (рис. 2).

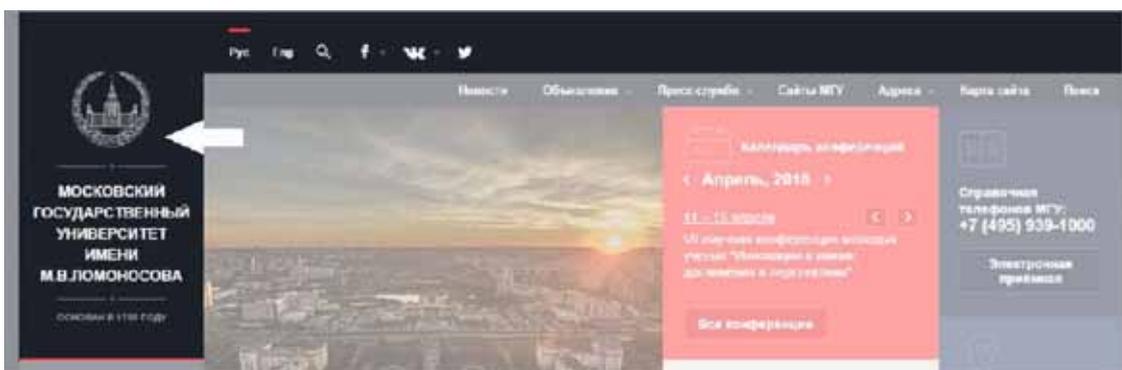


Рис. 1. Сайт Московского государственного университета



Рис. 2. Макет Герба МПК

Семиотика Герба основана на ряде фактов:

Официально МПК был открыт в 1932 году, поэтому в гербе использован модернизированный веночек пшеницы, связанный с памятью о символике времен СССР. Основным элементом гербов – это щит, как показатель единой защиты своих подопечных. Свитки и перо символизируют науку и знания.

Значение цветов в Гербе:

Белый – символ чистоты, мудрости.

Синий – цвет мудрости и веры.

Желтый – энергия знания.

Оранжевый – символ власти, твердости, уверенности.

Красный – символ власти и агрессии.

Черный цвет символизирует начало определенных событий, эмоций, цвет рождения чего-либо. Этот цвет быстро переходит в другой, т.к. то, что родилось имеет свою направленность, ценности, ощущения, эмоции.

Герб хорошо выглядит как в цветном варианте, так и на черно-белом, что расширяет круг возможностей его использования рис. 3.

Главная страница – это лицо сайта и она должна расположить посетителя к изучению информации. Предоставляемая информация должна быть представлена лаконично, емко и актуально. За основу разработки главной страницы мы взяли шаблон сайта МГУ, но с учетом нашей специфики.

Ссылаясь на исследование визуального восприятия сайтов, мы знаем, что пользователь видит в первую очередь, а именно:

- сначала взгляд движется слева направо;
- затем возвращается назад и скользит вниз;
- после этого снова направляется в правую сторону;
- и, наконец, опускается в самый низ страницы рис. 4.



Рис. 3. Черно-белый Герб

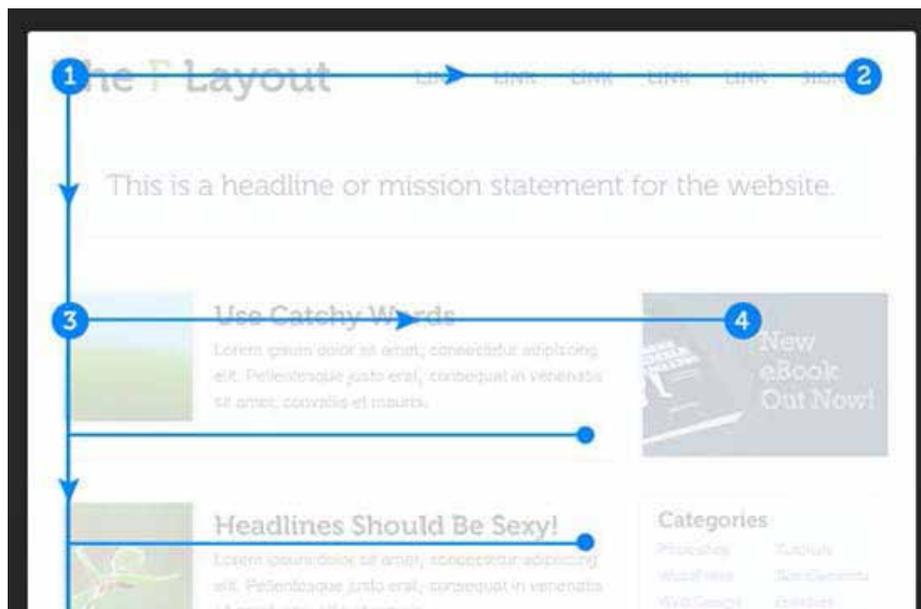


Рис. 4. Оформление главной страницы

Вот как это видит айтрекер на «тепловой карте сайта» рис. 5.

Большинство современных корпоративных web-сайтов располагают разделы по схеме на рис. 6.

В пилотном варианте web-сайта, меню перенесено вправо (см. схему на рис. 6), т.к. с нашей точки зрения значимость этого элемента сбалансирует место его нахождения рис. 7.



Рис. 5. Тепловая карта сайта



Рис. 6. Схема корпоративного web-сайта



Рис. 7. Пилотный вариант web-сайта

Уникальность созданного нами web-сайта в том, что он имеет размер в одну страницу, т.е. вся инфор-

мация расположена в границах экрана, что делает поиск информации намного проще.

### **Секция «Россия в условиях углубления глобальной конкуренции», научный руководитель – Зобова Л.Л., д-р экон. наук**

#### **ИЗМЕНЕНИЕ СОЦИАЛЬНЫХ ЦЕННОСТЕЙ И ИХ ВЛИЯНИЕ НА ЭКОНОМИКУ**

Анисимова Н.А.

*Кемеровский государственный университет, Кемерово,  
e-mail: natish927@gmail.com*

В ходе исторического развития человеческого общества происходит формирование и развитие его мировоззрения, ценностных ориентиров, лежащих в основе всех сфер жизни. Они важны и могут быть даже более обязательными, чем какие-либо другие установки и предписания.

Ценности – идеи, идеалы, цели и средства, которые имеют для человека определяющее позитивное значение, смысл. Ценностные ориентации и предпочтения, выражающие мотивации людей неразрывно связаны с анализом духовного состояния общества, его культуры.

Сформированная таким образом система ценностей является воплощением глубинных потребностей, индивидуальных и общественных, а также институциональных. То есть процесс формирования ценностей – это продолжение процесса потребления благ и оценки их значимости. На выходе мы получаем не только системообразующие, но и стимулирующие факторы, играющие ведущую роль в общественном развитии.

Вместе с тем, культура, определяя экономику и историю страны, сама формируется под их влиянием. Это два взаимообусловленных процесса. Социальные ценности вплетаются в другие сферы жизни людей, образуя тесные взаимосвязи. А определенные экономические и политические ситуации оказывают влияние на формирование ценностей.

Так, возросшее влияние бюрократического государственного аппарата привело к значительному росту коррупции в российской экономике, а также вызвало ряд негативных последствий в обществе, которые заставили изменить прежнюю оценку социальных приоритетов.

Но не только экономика повлияла на формирование ценностей.

Уйдя от «командного социализма» Россия пришла к классическому «обществу риска», где появившиеся возможности для самореализации населения сочетаются с новыми угрозами, страхами, несправедливостью. Однако именно возможность самовыражения в разных сферах общественной жизни является одной из важнейших ценностных ориентиров в настоящее время, тогда как раньше ни о каком самовыражении и речи не шло. В советские времена существовал план, который необходимо выполнить и проявить себя можно было только перевыполнив его. Сейчас же приветствуется, а даже требуется, инициативность и креативность кадров.

Если в СССР пропагандировались такие ценности и такое мировоззрение, которое шло наперекор западным установкам, то благодаря процессам глобализации современные ценности все больше ориентируются на западную рыночную модель.

При этом в разделяемых российским и западным обществом ценностях сохраняются отличия, которые

коренятся в понимании этих самых ценностей. Например, демократия в классических учебниках политологии на Западе трактуется как свод политических прав и свобод. Для россиян же демократично то, что связано с повышением уровня жизни, социальной защищенности, дает чувство перспектив и роста в жизни. В России исходно политическое понятие демократии проникнуто не политическим, а социально-экономическим содержанием. Это связано с тем, что население традиционно беспокоят проблемы социально-экономического характера, в то время как политические ценности не представляют ощутимой значимости. [7]

Среди наиболее важных ценностей для россиян выделяются здоровье, семья, общение с друзьями, деньги, материальные блага, возрастает значимость свободного времени, а так же свобода как свобода воли, свобода быть хозяином самому себе. Но о какой свободе воли может идти речь, если в составе самой молодежной группы (до 26 лет) со значительным перевесом доминируют те, кто признаются в невозможности самостоятельного определения своей судьбы. А ведь это основной локомотив экономики. И только в старших возрастных группах роль собственного выбора становится доминирующей. Человек приходит к мысли, что его голос должен быть услышан, и он готов быть хозяином своей судьбы.

Особую ценность представляет социальное равенство, понимаемое как равенство возможностей и шансов для жизни.

Весьма важным представляется и вопрос о том, что россияне считают главным в воспитании подростков в современных условиях. Среди основных ориентиров упоминается необходимость дать детям хорошее образование, привить организованность, самодисциплину и трудолюбие, воспитать честность и доброту, а также стойкость и умственные способности. Но парадокс состоит в том, что наличие желания привить детям, к примеру, трудолюбие, вовсе не значит, что население в России самое трудолюбивое. Это остается проблемой для нашего общества [1].

Вместе с тем меняется и отношение людей к другим людям. В современных условиях положение человека в обществе определяют именно личные достижения человека в образовании, профессиональной деятельности, а также его личные качества – ум, сила, привлекательность и т.д.

Это может быть связано с переходом к рыночной экономике, так как происходит переход от коллективизма к индивидуализму. Советская ценностная база включала высокий уровень социальной ответственности у людей, равнодушие к тому, что происходит в обществе, активную жизненную позицию и гражданское участие. Настоящие жизненные ориентиры россиян свидетельствуют об уклонении от подобных действий. Это обусловлено в основном тем, что раньше люди были уверены, что они могут повлиять на дальнейшую судьбу страны. Сейчас же россияне уверены в обратном. Многие испытывают недоверие к институтам и считают, что гражданские инициативы не способны повлиять на существующее положение вещей [4].

Внутренняя специфика страны ограничивает возможности ее развития. Выживание каких-либо реформ в определенной степени зависит от ценностных установок и убеждений граждан. Успех модернизации российской экономики в целом зависит от того, будут ли происходить необходимые изменения в культуре, системе ценностей. Это возможно только тогда, когда ценности будут не только декларироваться, но и выстраиваться соответствующие институты, приниматься законы, разрабатываться программы по их реализации. Ценности должны сочетаться с реальной политикой и с законодательным процессом. Просто реформами многого не добиться, если люди отвергают их. Ценности должны стать инструментом проведения этих реформ [7].

Таким образом, России необходима такая система ценностей, которая сохранит традиционные культурные и духовные ценности, а также их совмещение с инновациями, будет отражать реалий современности, будет реалистичной и понятной.

**Список литературы**

1. Звягина, Ю.А. Базовые ценности современной молодежи [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://slavianskoe-sodruzhestvo.ru/2010/zviagina.php> (дата обращения: 03.01.2015).
2. Козьмин, В.С. Проблема социальных приоритетов в современной экономике: философско-аксиологический подход [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://sdo.rea.ru/cde/conference/4/file.php?fileid=67> (дата обращения: 03.01.2015).
3. Кузнецов, А. Утраченные ценности советской цивилизации [Электронный ресурс] // Газета 2000 – 2009. – Режим доступа: <http://inosmi.ru/panorama/20090415/248498.html> (дата обращения: 25.12.2015).
4. Социально-политические процессы и ценности в условиях глобализации [Текст] / под ред. А.С. Железнякова, З.П. Яхимович. – М.: Новый хронограф, 2012. – 520 с.
5. Мартыянова, О. Социальные ценности современной российской молодежи [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://petrus.ru/Structure/NewsPaper/2002/0524/5.htm> (дата обращения: 25.12.2015).
6. Филатова Ю.В. Система ценностей как источник и результат институциональных изменений [Электронный ресурс] // Вестник Волгоградского государственного университета. – 2005. – №4–2. – Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/article/n/sistema-tsennostey-kak-istochnik-i-rezultat-institutsionalnyh-izmeneniy> (дата обращения: 21.12.2015).
7. Институт современного развития. Россия: ценности современного общества [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.politcom.ru/7234.html> (дата обращения: 25.12.2015).

**ОСОБЕННОСТИ ФИНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА В БАНКЕ**

Евдокимова А.Е.

*Кемеровский государственный университет, Кемерово, e-mail: evdokimova\_anastasia@mail.ru*

Финансовый менеджмент для коммерческого банка – это, прежде всего управление процессами формирования и использования денежных ресурсов банка. Он тесно связан с организационно-технологическим менеджментом банка, т.е. управлением банковскими подразделениями, их взаимоотношениями в различных процессах банковской деятельности, а также управление персоналом банка.

Рассмотрим основные направления финансового менеджмента в Сбербанке с помощью двух распро-

страненных методов: оценки количественных объемных показателей и оценки качественных показателей, характеризующих надежность коммерческих банков.

Ключевыми направлениями кредитной политики банка за последние 4 года являлось увеличение доходов от размещения кредитных средств, а также получение максимальной прибыли от кредитных операций при умеренных показателях ликвидности и рисков.

Рассмотрим основные итоги 2014 года.

Основными факторами роста активов Банка в 2014 году были кредиты ЮЛ и ФЛ: прирост активов на 71,5% был обеспечен чистой ссудной задолженностью. Рост балансовых статей произошел из-за положительной переоценки их валютной составляющей из-за ослабления курса рубля по отношению к основным иностранным валютам: курс доллара США увеличился за 2014 год на 71,9% до 56,3 руб./долл. США, курс евро – на 52,0% до 68,3 руб./евро.

Активы за 2014 год выросли на 33,6% и превысили 21,7 трлн. руб. Рост активов связан прежде всего с увеличением кредитного портфеля клиентов в номинальном и реально выражении, т.е. без эффекта переоценки за счет изменения курса рубля по отношению к мировым валютам. Произошло увеличение чистой ссудной задолженности клиентов за год. Увеличение произошло на 3,9 трлн. руб. и стала составлять 15,9 трлн. руб. За 2014 год частным клиентам выдано около 2,8 трлн. руб. За год Сбербанк увеличил выдачу жилищных кредитов. Это увеличение на 41% больше чем в предыдущем году. В целом произошло увеличение средств в КО, и это связано с поддержанием объема высоколиквидных средств из-за волатильности остатков на счетах клиентов.

Для того, чтобы произвести фондирование активных операций использовались различные источники привлечения ресурсов. Ниже приведена динамика привлеченных средств клиентов.

Объем привлеченных средств корпоративных клиентов увеличился на 343087 млн. руб. Средства клиентов увеличились на 2898689 млн. руб., или на 21% в относительном выражении. Увеличение объема средств физических лиц за год в объясняется за счет переоценки валютных остатков на счетах частных клиентов.

Одним из ключевых показателей количественной оценки финансового менеджмента банка является управление рисками ликвидности. Его целью является обеспечение способности Банка своевременно выполнять все свои обязательства перед клиентами и контрагентами. А также необходимо соблюдать регулятивные требования ЦБ в сфере управления риском ликвидности при разных условиях. Такими условиями могут быть нормальное ведение бизнеса, а также кризисные ситуации. Контроль и управление риском ликвидности осуществляется на основании документа «Политика ОАО «Сбербанк России» [2].

**Таблица 1**

Средства клиентов

Млн. руб.	1 января 2015	1 января 2014
Физические лица и ИП	7 999 052	7 655 695
Корпоративные клиенты	5 893 843	3 376 244
Средства в драгоценных металлах и прочие счета	133 829	96 097
Итого средств клиентов	14 026 724	11 128 035

Таблица 2

## Выполнение нормативов ликвидности

Нормы ликвидности	Предельное значение, установленное ЦБ РФ	Критическое значение Сбербанка	Значение норматива на отчетную дату, %	
			1 января 2015	1 января 2014
H2	Более 15%	15%	74,3	53,6
H3	Более 50%	55%	66,4	58,5
H4	Менее 120%	115%	111,2	102,5

Исходя из данных, представленных в таблице, Сбербанк соблюдает предельные значения обязательных нормативов ликвидности, которые установлены ЦБ. За год Банк улучшил значения таких показателей, как текущая и мгновенная ликвидность (увеличение на 7,9% и 20,7%). Норматив долгосрочной ликвидности также увеличился, его рост составил 9% и это связано, прежде всего, с переоценкой портфеля долгосрочной ссудной задолженности клиентов, поскольку произошел курс основных валют. Во второй половине 2014 года происходил рост портфеля в реальном выражении. С 1 января 2015 года в силу вступили изменения методологии расчета обязательных нормативов ликвидности, поэтому произошло улучшение всех нормативов ликвидности Сбербанка [3].

Также одним из ключевых приоритетов качества обслуживания остается работа, связанная с обращениями клиентов. В результате проведенных работ по улучшению сервиса выявлено порядка сотни системных проблем. Кроме того были определены меры по устранению каждой проблемы. В настоящее время уже реализовано более 30 мер. В результате проведенной работы произошло снижение объема обращений клиентов почти на 30% с начала 2014 года. Благодаря развитию дистанционных каналов обслуживания произошло сокращение нагрузки на отделения. Таким образом, в 2014 году ожидание очереди заняло у 93% клиентов не более 10 минут почти в 94% офисов, которые оборудованы системой управления очередью. Особое внимание уделялось качеству услуг, росту производительности труда и развития персонала Контактного центра Сбербанка в 2014 году. Среднее время ожидание ответа оператора Банка составило 35 секунд в 2014 году. Произошло увеличение индекса удовлетворенности обслуживанием в Контактном центре на 10%, т.е. с 70% до 80%, несмотря на то, что увеличились объемы обращений на 16,1 млн. звонков (в 2014 году поступило 77,7 млн. звонков, годом ранее – 61,6 млн. звонков). Было проведено исследование независимой компанией ARMIMarketing, которое показало, что 72% клиентов довольны качеством обслуживания в Сбербанке. Доля таких клиентов за 2014 год выросла на 7 п.п. Также Сбербанк признан самым дружелюбным банком России в социальных сетях. Компания EasyFinance опубликовала рейтинг самых дружелюбных банков России – Сбербанк занял первое место за третий квартал 2014 года [1].

Объектом исследования работы послужил ООО «Сбербанк России». На основании вышеприведенных показателей можно сделать вывод о том, что деятельность банка эффективна, поскольку у него имеются ресурсы для улучшения эффективности своей деятельности. Также выявилась положительная динамика основных показателей. Однако банк нерационально использует финансовые ресурсы, поскольку он осуществляет неприбыльные операции и ведет низкую инвестиционную деятельность. Поэтому для более точной оценки следует изучить такие направления, как управление маркетингом, управление собственным капиталом, управление прибылью.

## Список литературы

1. Годовой отчет Сбербанка за 2014 год // Режим доступа [http://www.sberbank.ru/common/img/uploaded/files/pdf/yrep/Annual\\_report\\_rus\\_y2014.pdf](http://www.sberbank.ru/common/img/uploaded/files/pdf/yrep/Annual_report_rus_y2014.pdf) Дата обращения 20 января 2016.
2. Официальный сайт Сбербанка // Режим доступа <http://www.sberbank.com/ru> // Дата обращения 10 декабря 2015.
3. Официальный сайт Банка России // Режим доступа <http://www.cbr.ru> Дата обращения 03 января 2015.

## ТУРЦИЯ – КОНКУРЕНТ ИЛИ СОЮЗНИК?

Евдокимова А.Е., Зобова Л.Л.

*Кемеровский государственный университет, Кемерово,  
e-mail: evdokimova\_anastasia@mail.ru*

Сложная политическая ситуация между РФ и Турцией, дает основание поставить вопрос о реальном и потенциальном ущербе от разрыва отношений между странами.

История экономических отношений России и Турции охватывает несколько столетий, но формой внешнеэкономических отношений длительное время была только внешняя торговля. Глобализация мировой экономики внесла качественные изменения в структуру экономических отношений двух стран. Глобализация мировой экономики проявляется в форме взаимодействия, взаимовлияния, взаимозависимости экономических процессов [1].

Географическое положение Турции, т.е. непосредственное соседство с РФ предопределило ее экономическое преимущество как экономического партнера. Кроме того, развитию экономических отношений способствовало то, что обе страны одновременно являются участниками разнообразных организаций. Например, страны активно сотрудничают в Организации черноморского экономического сотрудничества и взаимодействуют в рамках операции «Черноморская гармония». Турция – член ВТО (с 1995г.). В многофункциональном налоговом центре ОЭСР, расположенном в Анкаре проводятся семинары по налогообложению для экспертов из России, Беларуси, Украины.

Долговременные экономические отношения привели к тому, что структура экономик двух стран приобрела взаимодополняемый характер. Обе страны заинтересованы в развитии: атомной энергетики, судостроения, авиационной и космической отрасли, фармацевтики, транспортной и банковской сфере, и взаимодействии национальных рынков капитала. Однако, конечно нельзя сделать вывод о том, что Турция и РФ равноценно заинтересованы в экономическом партнерстве. Экономическая привлекательность РФ для турецкого бизнеса: географическая близость, сырьевые ресурсы России, емкий рынок, развитая инфраструктура, безвизовый режим для граждан.

Уникальность значения России для Турции в том, что Россия – единственная страна, определенная в качестве целевого рынка сбыта для всех групп турецких товаров, о чем записано в турецкой экспортной Стратегии 2023, несмотря на то, что Европейский союз остается приоритетным направлением во всей внешнеэкономической сфере.

Во внешней торговле Турции Россия занимает второе место после Германии. Основными партнера-

ми Турции по импорту стали Россия (с долей 10,0%), Китай (9,8%), Германия (9,6%), Италия (5,1%), США (5,0%). Россия импортирует из Турции промышленное оборудование и транспортные средства – 32%, продовольствие – 25%, текстильная продукция – 20%. Поскольку Турция не обладает своими запасами полезных ископаемых, особенно углеводородов, вынуждена импортировать их в большом количестве, в том числе из РФ [2]. В 2013 году главными торговыми партнерами Турции по импорту энергосырья стали – Российская Федерация, Иран, ОАЭ. На долю этих стран приходится около 16,2% совокупного турецкого импорта. В настоящее время в России в различных отраслях экономики функционирует около 2 тыс. турецких компаний и фирм, в которых занято около 100 тыс. турецких граждан. За последние 15 лет турецкие компании построили в России более 50 высокотехнологичных предприятий.

В РФ действуют заводы по производству телевизоров «Вестел», недорогих холодильников Beeko, стиральных машин и другой бытовой техники, автодеталей, сельхозтехники, текстиля, швейных изделий и фурнитуры, обуви, сантехники, бытовой химии, строительных материалов, продовольственных товаров. Кроме того, турецкие компании строят гостиницы, торговые и деловые центры, предприятия бытового обслуживания [3]. Объем турецких инвестиций в российскую экономику имел тенденцию к увеличению и на сегодня достиг 8 млрд.долл. (основные вложения – в промышленность, энергетику, сельское хозяйство, сферы недвижимости, услуг, логистики). Турецкие компании, инвестируя в экономику России, предпочитают создавать предприятия со 100%-м турецким капиталом. Сглаживанию существующих трудностей турецкой экономики способствуют доходы от туризма, перевозки внешнеторговых грузов и переводы средств компаний и турецких граждан, работающих в России. Количество туристов из России в Турцию в 2015г. превысило 2 млн. человек.

Экономическая привлекательность Турции для российского бизнеса:

Во внешней торговле Турция занимает 12-е место в торговле с Россией. В структуре российского экспорта в Турцию 70% – приходится на энергоносители (природный газ, нефть, нефтепродукты, уголь). Экспортируются также черные и цветные металлы, продукция лесной, нефтехимической, целлюлозно-бумажной промышленности, зерно.

Россия стала крупным инвестором в турецкую экономику. Инвестиции российских компаний в турецкую экономику достигли 7 млрд. долл. в такие сферы как недвижимость, сотовая связь, черная металлургия, топливно-энергетический комплекс. Россия реализует инвестиционные проекты, как правило, путем приобретения долей акций существующих турецких компаний или же регистрации предприятий в Турции, действующих по местным законам. Для успешного развития торгово-экономического и инвестиционного сотрудничества была создана соответствующая рыночная инфраструктура. Существует солидная договорно-правовая база. Развитию транспортного сообщения может способствовать организация смешанного международного железнодорожно-паромного сообщения через порты Кавказ (Россия) и Самсун (Турция). При этом, надо обратить внимание, что турецкая сторона неоднократно нарушала существующие торговые соглашения. В частности вводила заградительные пошлины против некоторых поставляемых в Турцию российских товаров, пыталась осуществить поставки своих товаров без таможенного оформления, что создает условия для не-

законного ввоза в Россию турецких товаров по заниженной стоимости и сомнительного качества. Разрыв внешнеэкономических отношений двух стран наносит экономический ущерб обеим странам, но в неравной степени.

Доля взаимозависимости внешнеэкономических отношений РФ и Турции

Показатель	РФ	Турция
Место во внешней торговле	12	2
Доля во внешней торговле	4,8%	10%
Доля в зарубежных инвестициях	7 млрд.\$	8млрд.\$
Приоритет в экспорте	Энергоносители	Товары массового спроса, продовольствие
Экспорт продовольствия	12,5%	4,3%
Приоритет в импорте	Товары массового спроса	Энергоносители, металлы, лес

Таким образом, за десятилетия процесса глобализации РФ и Турция углубили и расширили внешнеэкономические связи. Это дает основание сделать вывод о проявлении таких элементов глобализации как взаимодействие и взаимовлияние. При этом, взаимовлияние и взаимозависимость носят асимметричный характер. Зависимость турецкой экономики от российской гораздо больше. Однако разрыв уже хорошо налаженных экономических связей, безусловно, нанесет экономический ущерб обеим странам.

**Список литературы**

1. Зобова Л.Л. Глобализация экономики: учебное пособие/ Л.Л.Зобова; Кемеровский государственный университет. – Кемерово, 2012. – 143с. – С.14
2. Итоги внешнеэкономической деятельности Турецкой Республики // Режим доступа [http://www.ved.gov.ru/exportcountries/tr/about\\_tr/ved\\_tr/](http://www.ved.gov.ru/exportcountries/tr/about_tr/ved_tr/) Дата обращения 28 декабря 2015.
3. Турция: новая роль в современном мире // Режим доступа [https://istin.msu.ru/media/publications/books/515/bdf/3553838/Turtsiya\\_Novaya\\_rol\\_v\\_sovremennom\\_mire.pdf](https://istin.msu.ru/media/publications/books/515/bdf/3553838/Turtsiya_Novaya_rol_v_sovremennom_mire.pdf) Дата обращения 21 января 2016.

**ОЦЕНКА МЕТОДОЛОГИЙ ИНВЕСТИЦИОННЫХ РЕЙТИНГОВ**

Евдокимова А.Е.

*Кемеровский государственный университет, Кемерово, e-mail: evdokimova\_anastasia@mail.ru*

Национальный рейтинг состояния инвестиционного климата в субъектах Российской Федерации разработан Агентством стратегических инициатив (АСИ) совместно с ведущими деловыми объединениями («Деловая Россия», «Российский союз промышленников и предпринимателей», «ОПОРА России», Торгово-промышленная палата РФ). Решение о необходимости разработки Рейтинга принято на Наблюдательном совете АСИ, зафиксировано в послании Президента России Федеральному собранию РФ в 2013 г. АСИ совместно с ведущими объединениями осуществляет формирование полномасштабного развертывания Национального рейтинга состояния инвестиционного климата в субъектах РФ на всей территории страны с середины 2014 года.

Методология Рейтинга включает в себя 50 показателей по четырем направлениям: «Регуляторная среда», «Институты для бизнеса», «Инфраструктура и ресурсы», «Поддержка малого предпринимательства». Рейтинг оценивает усилия органов власти всех уровней в регионах по созданию благоприятных условий ведения бизнеса. Основная часть показателей

формируется исходя из опросов региональных предпринимателей.

По итогам апробации Национального рейтинга в декабре 2014 года выявлены лучшие практики работы региональных органов власти с предпринимателями по оптимизации существующих регламентов и процедур предоставления государственных услуг. Эти практики положены в основу образовательной программы, которую разработало Агентство стратегических инициатив совместно с Российской академией народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации.

Система показателей рейтинга включает в себя 4 направления. В каждом направлении присутствуют факторы, которые в свою очередь определяют состояние инвестиционного климата в субъектах РФ. Каждый показатель имеет свои шкалу измерения. Единицами измерения являются дни, шт. Оценка производится по 5-балльной шкале.

По результатам национального рейтинга состояния инвестиционного потенциала регионы ранжируются по пяти группам: первая группа – регионы-лидеры, вторая группа – региона с комфортными условиями для бизнеса, третья группа – регионы, получившие средние оценки, четвертая группа – регионы, которые близки к низкой оценке, а пятая группа, соответственно, регионы – аутсайдеры [1].

Помимо методики, используемой АСИ, существует рейтинговое агентство «Эксперт РА», которое занимается оценкой инвестиционного климата, который состоит из инвестиционного потенциала и инвестиционного риска [2].

В результате сопоставления этих параметров «Эксперт РА» подразделяет регионы РФ на 12 групп: 1 группа (1А) – максимальный потенциал – минимальный риск, и соответственно 12-ая группа (3D) – низкий потенциал – экстремальный риск.

Опираясь на разные методики оценки, эти агентства получают «противоречивые» результаты, которые к тому же отличаются от реальной инвестиционной активности, что и вводит в заблуждение инвесторов [3].

#### Список литературы

1. Национальный рейтинг состояния инвестиционного климата в субъектах Российской Федерации [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://asi.ru/regions/rating/> (дата обращения: 10.01.2016).
2. Инвестиционная привлекательность регионов – 2014: время управления [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://raexpert.ru/ratings/regions/2014/#tab1> (дата обращения: 3.01.2016).
3. Регионы [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://ufa2015.ru/portal/sco/members/russia/regions> (дата обращения 19.01.2016).

#### РАЗВИТИЕ ТРАНСАКЦИОННОГО СЕКТОРА В ЭКОНОМИКЕ РОССИИ

Евдокимова А.Е.

*Кемеровский государственный университет, Кемерово,  
e-mail: evdokimova\_anastasia@mail.ru*

Трансакционный сектор становится ключевой силой развития мировой экономики со второй половины XX века. В России развитие данного сектора началось в процессе перехода к рынку. Трансакционный сектор обеспечивает информацией производителей о потребностях общества и способствует перемещению ресурсов внутри трансформационной сферы. К трансакционному сектору относят оптовую и розничную торговлю, финансы, операции с недвижимостью, осуществление социальных, коммунальных, персональных услуг. Трансакционный сектор соответствует третичной и четверичной экономике.

Эффективность трансакционного сектора определяется экономией производственных ресурсов, которую он обеспечивает. Следовательно, она состоит в снижении трансакционных издержек.

Трансакционный сектор сложно поддается количественному анализу. Тем не менее, можно выделить его общие черты, основываясь на исследованиях органов государственной статистики (с точки зрения распределения организаций по отраслям). В настоящее время на трансакционный сектор приходится порядка 70% от общего количества предприятий России. Наибольший удельный вес имеет сегмент оптовой и розничной торговли, предприятий по ремонту автотранспортных средств, предметов личного пользования, бытовых изделий. Значительная часть

Сопоставление рейтингов и реальной инвестиционной ситуации в субъектах РФ в 2014 году

№	Регион РФ	Национальный рейтинг	Эксперт РА	Объем инвестиций на душу населения, тыс. руб. (Место в РФ)	Инвестиции в основной капитал, млрд. руб. (Место в РФ)
1.	Калужская область	1	3В1	99,8 (22)	99,8
2.	Санкт-Петербург	5	1А	72,22 (33)	366,88
3.	Томская область	2	3В1	95,69 (19)	102,04
4.	Москва	4	1А	117,245 (15)	1412,09
5.	Свердловская область	5	1В	81,199 (28)	350,64
6.	Ставропольский край	5	3В1	143,1 (69)	51,148
7.	Ленинградская область	3	3А1	133,967 (13)	235,45

Рассмотрев данные, представленные в таблице, можно сделать вывод, что Москва и Санкт-Петербург вошли по национальному рейтингу в низкие группы (4 и 5), а по данным, представленным Экспертом РА, ситуация в этих регионах наиболее благоприятная, там отмечается максимальный потенциал – минимальный риск 1А. Для сближения результатов реальной инвестиционной активности и оценки инвестиционного климата регионов необходима ревизия методических подходов объектов оценочной деятельности.

приходится на операции с недвижимостью, включая аренду и предоставление услуг, а оставшийся объем распределяется на доли всех остальных отраслей – финансовой деятельности, транспорта и связи, гостиниц и ресторанов, обеспечения военной безопасности и государственного управления, предоставления коммунальных, социальных и персональных услуг [2].

Статистические данные свидетельствуют о различной динамике отраслей, которые входят в трансакционный сектор. Например, за последние восемь лет

наблюдается увеличение компаний, занимающихся недвижимостью более, чем на 40%, и прироста организаций транспорта и связи – более 60%. Анализируется в основном количественный аспект развития транзакционного сектора в России, однако не менее важными являются показатели и результативность функционирования данной сферы. По мнению исследователей в настоящее время уровень национальных транзакционных издержек по-прежнему в несколько раз превышает уровень транзакционных издержек в странах с развитой экономикой. Это свидетельствует о несоответствии отечественной институциональной структуры экономическим реалиям в обществе. Следовательно, транзакционный сектор в экономике России до сих пор находится на стадии развития и становления, что соответственно, тормозит развитие экономики. Таким образом, работа экономической системы становится малоэффективной.

Эффективность транзакционного сектора напрямую влияет на развитие экономики, поскольку слабая инфраструктура делает невозможным рост производства. Эта проблема весьма актуальна актуальна для России на современном этапе. Поэтому реформы, направленные на развитие инноваций, зачастую тормозят из-за слабости транзакционной сферы [3].

К причинам, снижающим возможности регулирующей функции транзакционного сектора, относятся: слабое правовое поле, неразвитость рынков, недостаточное развитие информационных систем.

Так же одной из актуальных проблем в современной России является монополизация транзакционного сектора. Это связано не только с наследием переходного периода отечественной экономики, но и с приходом на отечественный рынок транзакционных структур, что влияет на конкурентную среду и искажает ее (происходит уменьшение скорости оборачиваемости и растут затраты на проведение транзакций). Поэтому происходит снижение эффективности не только самого сектора, но и экономики в целом.

Таким образом, для снижения высокого уровня транзакционных издержек в российской экономике необходимо разработать меры для стимулирования качественного развития транзакционного сектора. Для этого необходимо, во-первых, активная государственная поддержка, направленная на создание соответствующей институциональной структуры в стране, во-вторых, значительные информационные, технологические и человеческие ресурсы.

#### Список литературы

1. Обзор сферы услуг Западных стран // Режим доступа [http://www.export.by/?act=s\\_docs&mode=view&id=9502&doc=64p](http://www.export.by/?act=s_docs&mode=view&id=9502&doc=64p) Дата обращения 14 декабря 2015.
2. Федеральный ресурс государственной статистики. Россия в цифрах // Режим доступа [http://www.gks.ru/bgd/regl/b13\\_11/Main.htm](http://www.gks.ru/bgd/regl/b13_11/Main.htm) Дата обращения 10 января 2016.
3. Гурова И.М. Транзакционный сектор в современной экономике [Текст] / И.М. Гурова // Молодой ученый. – 2014. – №4. – С. 492–495.

### ПРОСТРАНСТВЕННАЯ АГЛОМЕРАЦИЯ НА ПРИМЕРЕ ГЛОБАЛЬНЫХ ГОРОДОВ

Каракулова Д.Б., Зобова Л.Л.

*Кемеровский государственный университет, Кемерово, e-mail: dasha260392@mail.ru*

Двадцатый век характеризуется появлением эффекта агломерации. Агломерационный эффект проявляется как экономическая выгода от территориальной концентрации производств и других экономических объектов. В границах агломерации благодаря развитию ближних связей и выгодно взаимоделиствию предприятий между собой достигается экономия издержек предприятий [4]. Пространственная агломе-

рация в одном из определений характеризуется как некое территориально-хозяйственное сочетание, возникающее на базе крупного города и отличающееся высокой степенью территориальной концентрации промышленности, инфраструктуры и плотности населения [2]. Таким образом, априори предполагается, что пространственная агломерация находит выражение в появлении глобальных городов. В научном обороте используются и другие термины: мировые города, супергорода, информационные города.

Понятие «глобальный город» было введено в начале 90-х годов XX века профессором социологии Чикагского университета Саскией Сассен. В работе «Глобальные города: Нью-Йорк, Лондон, Токио» она говорит о глобальных городах как важнейших транграничных финансовых потоках, которые практически не поддаются контролю национальными государствами, а оказываются связаны с глобальными экономическими процессами, чем с национальной экономикой. Принципиальное отличие «глобального города» от мирового состоит в том, что для функционирования глобального города не имеет значения, насколько длительна его история. Для мирового города эта черта является важнейшей [1].

М. Кастельс рассматривает глобальный город как процесс, при котором центры производства и потребления развитых услуг и местные общества, играющие при них вспомогательную роль, связываются в глобальной сети на основе информационных потоков, параллельно обрывая связи с районами, удаленными от промышленного центра [3]. М. Кастельс, отвечая на вопрос, почему в глобальных городах происходит локализация власти, полагает, что в определенный момент времени города начинают выполнять приоритетные функции, а так называемые «локальные» функции отходят на второй план.

Также Кастельс, соглашаясь с Сассен, говорит об определенной независимости глобального города от национального политического руководства благодаря наличию своих собственных информационных связей, которые позволяют городу как субъекту мировой политики выйти на первый план по сравнению с государством-нацией.

Н. Слукка определил глобальные города как агломерацию, наделенную колоссальными финансовыми, управленческими, информационными и политическими функциями [6]. Таким образом, анализ научных публикаций дает возможность выделить основные черты и отличия глобального города от мирового города.

Глобальный город имеет, как правило, выгодное геополитическое положение, а также разветвленные устойчивые политические, экономические и культурные связи, чем пользуется государство, в котором находится город. Глобальный город является ведущим звеном в управлении глобальными финансовыми потоками. Бизнес-сообщество, используя глобальную инфраструктуру такого города, его привлекательность для инвестиций и имиджевые особенности, добивается экономических и политических преимуществ на мировом рынке.

Одной из важнейших черт глобального города являются посреднические функции. Город выступает как посредник при взаимодействии между государствами, государством и бизнесом, государством и гражданским обществом. Следующая отличительная черта глобального города в том, что он выступает как мировой центр создания, хранения и передачи информации. Кроме того, глобальный город можно назвать центром по разработке и принятию важнейших мировых решений.

Анализируя понятие глобального города и его функции необходимо ответить на вопрос о причинах его возникновения. Необходимо учесть, что глобальный город – это проявление эффекта агломерации, значит искать причины возникновения глобального города надо в связи с проявлением данного эффекта. В основе эффекта агломерации лежит определенный уровень развития производительных сил, значит, причину появления глобального города надо рассматривать также в связи с развитием производительных сил. Кроме того, Кастельс и Сассен подчеркивают, что отдельные города получили статус глобальных, только в условиях глобализации мировой экономики. В определенный период XX века одним из ключевых субъектов мировой экономики стали ТНК. Наличие у ТНК филиалов по всему миру (географическое разделение экономической деятельности) сопряжено с трудностями управления, координации, обслуживания и финансирования всей системы. Эти трудности привели к тому, что ТНК начали часть управленческих функций передавать высокоспециализированным сервисным компаниям, работающим по контрактам со штаб-квартирами корпорации, т.е. перешли на «аутсорсинг». В свою очередь, специализированные сервисные компании размещаются, как правило, в крупнейших городах. Таким образом, по набору функций городская среда становится похожей на информационный центр. Иначе говоря, наличие у города высокоспециализированного и высокоинформатизированного сектора услуг означает, что город претендует на статус глобального. Усиление межграничных городских связей указывает на необходимость создания транснациональных обслуживающих систем.

Следует учитывать, что глобальные города обладают благоприятными условиями для привлечения мигрантов, а также значительным демографическим потенциалом, поэтому они вместе с прилегающими поселениями образуют крупные агломерации. Ведущие мировые города составляют половину в списке десяти крупнейших агломераций мира. Среди 55 мировых городов только у Женевы численность населения не дотягивает до одного миллиона. Более половины из них – города с населением 1 – 5 млн чел. Но если в период формирования глобальных городов именно концентрация людских ресурсов сыграла немаловажную роль, в настоящее время важен уже не столько фактор количества, сколько качества людских ресурсов. Увеличение числа глобальных городов за счет агломераций из стран полупериферии и периферии мирового хозяйства вплотную связано с первоначальным накоплением человеческого капитала – определяющего элемента хозяйственного роста. При этом, исследователи подчеркивают, что для глобального города важно то, что они стали центрами обмена людскими ресурсами, а не ядрами концентрации населения.

К настоящему времени разработана классификация мировых городов на основе их роли и взаимосвязей в рамках глобального рынка высокопрофессиональных услуг. В основе классификации лежит балльная оценка функций городов в сфере высших услуг – бухгалтерский учет и аудит, реклама, финансы и банки, страхование. В зависимости от суммы набранных баллов все города разделены на 12 категорий (12-я – высшая, 1-я – низшая). В результате анализа выделено 55 глобальных городов, из которых четыре – Лондон, Нью-Йорк, Париж, Токио – являются городами высшей категории, и 67 городов, которые имеют достаточный потенциал, чтобы в будущем стать глобальными. В территориальном плане мировые города распределены неравномерно, в основном соответствуя географии экономически развитых

стран мира. Они образуют три главные зоны концентрации: Западноевропейскую, Североамериканскую и Азиатско-Тихоокеанскую. Для остальных регионов мира категория глобальных городов представлена единичными центрами: Сан-Паулу, Рио-де-Жанейро и Буэнос-Айрес – в Южной Америке, Йоханнесбург – в Африке, Сидней – в Австралии и некоторые другие.

В результате анализа существования глобальных городов можно выделить плюсы их функционирования. В городах, наиболее интегрированных в глобальную экономику, выше производительность труда, эффективнее используются ресурсы, отличаются многообразием и высокой степенью развития отрасли производства и обслуживания, инфраструктура. Лучшие возможности для формирования новых направлений в науке, производстве, искусстве, культуре. Человек здесь получает новые возможности карьерного роста и может рассчитывать на более высокий заработок. Наличие и концентрация посольств и представительств иностранных государств, авиакомпаний и международных портов в глобальных городах создает благоприятные условия для миграции. Наряду с яркими положительными проявлениями пространственной агломерации в глобальных городах имеют место и серьезные недостатки. Одним из главных является плохая экология; так же логистика и трафик – при сверхконцентрации населения в городе начинают не справляться инженерные сети, дороги, метро и так далее. Кроме того, противники глобализации считают, что крупные города могут способствовать усилению экономической и пространственной поляризации, обострению социального неравенства в обществе, и анализ процесса труда в глобальных городах свидетельствует о непропорциональной концентрации высокооплачиваемых рабочих мест, с одной стороны, и с другой – такой же концентрации в низкооплачиваемом секторе. Людям из провинций сложно привыкнуть к быстрому жизненному ритму и потоку информации, сосредоточенной в городе, который является мировым центром по ее созданию, хранению и передаче.

Таким образом, формирование глобальных городов – процесс, необходимый современному обществу, и он имеет свои достоинства и недостатки.

Можно обратить внимание еще на один аспект глобальных городов. Между ними начинают формироваться сложные взаимопереплетения и своеобразная специализация. Токио уже с середины 80-х гг. является крупнейшим поставщиком «сырых» денег на мировой рынок. Нью-Йорк – ведущий координирующий центр и место разработки новых финансовых инструментов инвестмента. Именно в этом городе появляются новые формы продаж финансовых, денежных и долговых обязательств. Лондон обладает уникальными возможностями по предоставлению относительно малых сумм капитала на локальные финансовые рынки. Таким образом, глобальные города оказываются связанными между собой в единую цепь взаимных обязательств.

В тройке лидеров Global Cities Index в 2015 году, как и прежде, Нью-Йорк, Лондон и Париж. Однако, по оценке авторов доклада, их начинают «догонять» мегаполисы из стран с развивающейся экономикой, такие как Москва, Пекин, Шанхай и Дубай. Широко используемый экономистами индекс глобальных городов по версии А.Т. Kearney показывает состояние города на данный момент. В 2015 году Москва оказалась на 14 месте. Компания оценивает город с помощью пяти показателей: хозяйственная деятельность, человеческий капитал, информационный обмен, культурный опыт и политическое взаимодействие [4].

Мнения ученых по поводу Москвы различаются. Некоторые исследователи считают столицу России «потенциальным» или «зарождающимся» глобальным городом, но в будущем она имеет все шансы усилить свой «глобальный потенциал». В 19 ежегодном докладе «Обзор европейских городов» (European Cities Monitor), опубликованном в 2010 году, Москва по критерию «Европейская экспансия: города, которые могут ожидать наибольший приток компаний в ближайшие 5 лет» занимает довольно успешные позиции и многие успешные иностранные компании хотят с ней сотрудничать [5]. Однако в целом, несмотря на улучшение инвестиционного климата и структурные изменения экономики, Москва еще не может называться глобальным финансовым и бизнес-центром. По сравнению с другими европейскими городами столица России пока не является полноценным глобальным центром по причине структурного дефицита городского бюджета и неопределенности дальнейшего развития политической, макроэкономической и правовой сфер в России. Подчеркнем, что для международных инвесторов наибольший интерес представляет именно российская столица, а не другие регионы России. Как результат, процесс социальной и экономической поляризации «пространства» России может и дальше двигаться в прежнем направлении. В долгосрочной перспективе превращение Москвы в глобальный финансовый центр будет зависеть главным образом от экономического, инфраструктурного и социального развития России в целом.

**Список литературы**

1. Глобальный город: теория и реальность / Под ред. Н.А. Слукки. – М.: ООО «Аванглион», – 2007. – С. 9–27.  
 2. Губина Н.В. Территориальная организация населения: учебное пособие / Н.В. Губина, И.В. Александрова // Казан. гос. технол. ун-т; Казань, 2005. – 152 с.

3. Кастельс М. Информационная эпоха: экономика, общество и культура [Текст] / Пер. с англ. под науч. ред. О.И. Шкаратана. – М.: ГУ ВШЭ, 2000. – 608 с.

4. Миролюбова Т.В. Закономерности и факторы формирования и развития региональных кластеров / Т.В. Миролюбова // Пермь: Изд-во Перм. гос. нац. исслед. ун-та, 2013. – 283 с.

5. Рейтинг Глобальные города 2015 [Электронный ресурс] / режиссёр: <https://www.atkearney.com/research-studies/global-cities-index/2015/current-research-detail> (дата обращения 18. 01. 2016).

6. Слукка Н. Глобальные города в современной архитектуре мироустройства / Н. Слукка // Региональные исследования, 2006. – № 1. – С. 5–22.

**ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ И ПРОБЛЕМЫ ЭКОЛОГИИ (НА ПРИМЕРЕ КЕМЕРОВСКОЙ ОБЛАСТИ)**

Колотова Е.А., Евдокимова Е.К.

*Кемеровский государственный университет, Кемерово, e-mail: katena.kolotova.96@mail.ru*

«Экономический рост и экологические проблемы» – эти два понятия неслучайно стоят рядом. Экономический рост – это долговременное увеличение реального ВВП, как в абсолютных значениях, так и в расчете на каждого жителя страны. Экономический рост имеет свои положительные стороны. При увеличении экономического роста происходит увеличение продолжительности жизни, снижение уровня заболеваемости, более полное удовлетворение потребностей и рационализация потребления, повышение уровня образования и культуры, преодоление нищеты и различий в уровне жизни, достижение социальной стабильности общества, достижение максимальной занятости населения, защита окружающей среды и повышение экологической безопасности.

В Кемеровской области мы наблюдали экономический рост в 2011 году, после чего с каждым последующим годом показатель ВРП падает, но не до уровня 2010 года (рис. 1).

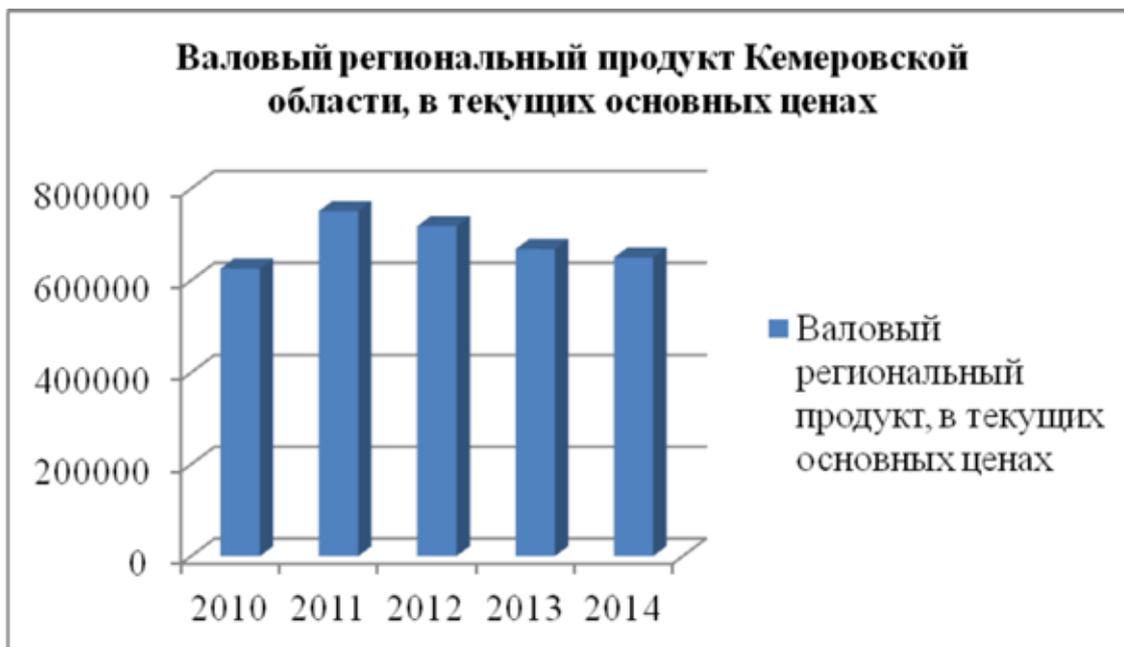


Рис. 1. Валовой региональный продукт Кемеровской области [1]

Но, качество окружающей среды и экономический рост – это две цели, достижение которых не всегда совпадает по направлению. Качества окружающей среды можно добиться, не производя никакой продукции, и наоборот, экономический рост сопровождается активным загрязнением окружающей среды, необратимо нарушается естественное равновесие в природе. Рост экономики вызывает загрязнение атмосферы, вод, почвы, вырубку лесов и многое другое.

Среди экологических проблем, сопровождающих экономический рост, для Кемеровской области наиболее существенными являются:

1. Проблема загрязнения поверхностных и подземных вод, воздуха;
2. Старое оборудование;
3. Очистные сооружения;
4. Недостаточная законодательная база (в системе российского законодательства и права в области окружающей среды до сих пор отсутствуют многие законодательные акты и правовые нормы, принятые в зарубежных экономически развитых странах 20–25 лет назад).

Экологическая нагрузка на окружающую среду оценивается по статистическим данным объемов сбросов и выбросов загрязняющих веществ в поверхностные водные объекты и атмосферный воздух, а также по последствиям на экономику региона (инвестиции и текущие затраты на сохранение окружающей среды) и на здоровье населения.

мическая промышленность. Большое количество выбросов производят предприятия черной и цветной металлургии – более 800 тыс. т, энергетики – более 320 тыс.т. Окрестности Кемерово, Ленинска-Кузнецкого, Прокопьевска, Киселевска завалены вскрышными породами угледобывающих предприятий, т. к. туда поступает более 450 млн. т вскрышных пород, 35 млн. т шахтных отходов углепереработки. Масштабы образования отходов в городах огромны. Только в Новокузнецке в сутки удаляется в отвалы более 500 железнодорожных вагонов, по 60 тонн каждый [6].

Экологические проблемы не остаются без внимания. Активно вкладываются инвестиции, направленные на охрану окружающей среды (рис. 3). Помимо этого происходит ввод в действие мощностей по охране водных ресурсов (с 2010 года по 2014 увеличилось число сооружений для очистки сточных вод с 0,7 тыс. м<sup>3</sup> до 110 тыс.м<sup>3</sup>.); введены предприятия и полигоны по утилизации, обезвреживанию и захоронению токсичных промышленных, бытовых и иных отходов. Одним из вариантов решения экологических проблем могут являться создание определенных экономических условий, при которых гораздо большую выгоду можно будет иметь при наименьших загрязнениях (допустим, выплаты предприятиям, сумевшим сократить объем выбросов).

Помимо экономических мер, необходимо использовать и неэкономические методы. Ужесточение мер



Рис. 2. Выбросы в атмосферу в Кемеровской области [1]

Как мы видим на данном графике (рис. 2), выбросы в атмосферу снижаются с 2011 года. С 2012 года начинает снижаться ВРП. То есть между выбросами в атмосферу и ВРП есть прямая связь: при снижении ВРП, снижаются выбросы в атмосферу. Этот процесс вполне естественен. Снижение ВРП означает упадок производства, и как следствие, снижение выбросов.

Проблемы экономического роста и загрязнения окружающей среды характерны для Кемеровской области, на территории которой наибольшее развитие получили такие экологически вредные отрасли промышленности, как угольная (особенно открытая добыча), черная и цветная металлургия, а также хи-

наказания для тех, кто нарушает границы дозволенного, то есть формирование законодательства относительно окружающей среды; воспитание иного, более «экологически направленного» мировоззрения у населения.

Таким образом, связь между экономическим ростом и экологическими проблемами определенно есть. В нашем регионе, к сожалению, имеются экологические проблемы в достаточном количестве, чтобы «забить тревогу». Решение экологических проблем – это важная задача, которая требует не только инвестиций, но и изменение отношения общества к окружающей среде.

	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
	Миллионов рублей							
Инвестиции в основной капитал	1383,9	1223,6	1076,8	714,9	1161,6	1713,1	1404,4	2833,1
из них на:								
охрану и рациональное использование водных ресурсов	594,6	708,2	658,8	251,2	556,0	1459,1	1143,2	2025,7
охрану атмосферного воздуха	676,9	431,1	87,3	292,5	506,4	105,7	144,6	67,6
охрану и рациональное использование земель	65,7	56,3	13,3	118,2	37,6	69,1	21,5	14,1
другие мероприятия	46,7	27,9	317,4	53,1	61,6	79,1	95,2	725,8

Рис. 3. Инвестиции в основной капитал, направленные на охрану окружающей среды и рациональное использование природных ресурсов [1]

Для решения данной проблемы необходимо:

1. В России должно сформироваться новое, иное мировоззрение относительно окружающей среды. Необходимо, чтобы возросла ценность природы, пришло осознание необратимости последствий, нанесенных природе.

2. Формирование законодательства относительно охраны окружающей среды, то есть ужесточение мер наказаний для тех, кто нарушает границы дозволенного, внедрение новых законов, которых еще нет, но проблемы по этим аспектам уже есть и т.д.

3. Развитие экономического механизма стимулирования рационального природопользования и охраны окружающей среды, поддержка экологически ответственного бизнеса.

4. Экономическое развитие должно сочетаться с экологическим, что проявляется в рациональном природопользовании (использовании альтернативных ресурсов); экологизации экономики, учитывающей экологические факторы в производстве и технологиях.

**Список литературы**

1. [http://kemeroovostat.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat\\_ts/kemeroovostat/resources/13e3ed8041bcf87e9a5dde2d59c15b71/VRP1.htm](http://kemeroovostat.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/kemeroovostat/resources/13e3ed8041bcf87e9a5dde2d59c15b71/VRP1.htm) (дата обращения 20.01.2016).  
 2. <http://ru-ecology.info/term/11352/> (дата обращения 20.01.2016).  
 3. [http://revolution.allbest.ru/economy/00284148\\_0.html](http://revolution.allbest.ru/economy/00284148_0.html) (дата обращения 15.01.2016).  
 4. Колесников, В. Очистка сточных вод: есть проблемы, но есть и задачи // Вестник. -2007. - №7. <http://www.вестник-строительства.рф/archive/articles/1264.html> (дата обращения 12.01.2016).  
 5. <http://economicportal.ru/ponyatiya-all/ekonomicheskij-rost.html#> (дата обращения 18.01.2016).  
 6. Марченко, Н.А. Экологические проблемы // Кузбасса <http://pandia.ru/text/77/355/4986.php> (дата обращения 20.01.2016).

**ОЦЕНКА УРОВНЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ЦЕНТРАЛЬНЫХ И ПЕРИФЕРИЙНЫХ РЕГИОНОВ (НА ПРИМЕРЕ МУНИЦИПАЛЬНЫХ ОБРАЗОВАНИЙ КЕМЕРОВСКОЙ ОБЛАСТИ)**

Мельничук К.П.

Кемеровский государственный университет, Кемерово, e-mail: serene93@mail.ru

Социально-экономическое развитие России тесно связано с проблемами территориальной организации производительных сил и управления развитием отдельных территорий. Одним из главных вопросов экономики является выбор наилучших организационно-экономических механизмов территориального развития. В настоящее время высока степень неоднородности экономического пространства страны, что выражается в глубокой социально-экономической дифференциации между регионами. Поэтому особую значимость приобретает решение проблем неравно-

мерности регионального развития и сокращения разрывов в социально-экономическом положении регионов. Крайне важно правильно оценить различия в ключевых параметрах социально-экономического развития страны на региональном и муниципальном уровнях.

Центр и периферия на любом пространственном уровне связаны между собой потоками информации, капитала, товаров, рабочей силы, направления потоков определяют характер взаимодействия между центральными и периферийными структурами. Главным аспектом выступает процесс агломерации территорий: в росте экономик крупных городов (центров роста) ключевыми понятиями являются агломерация и агломерационный эффект. [2]

В мировой экономике городская агломерация становится ключевым инструментом развития страны и ее территорий. Для осуществления региональной политики актуальным становится вопрос развития периферийных территорий. Скопление ресурсов и факторов развития в «центре» способствует «оттоку» последних с периферии.

Для муниципальных образований Кемеровской области с точки зрения их специализации по видам экономической деятельности преобладающими являются «промышленное производство», «производство сельскохозяйственной продукции», «строительство» и «предоставление платных услуг населению». Однако в большинстве муниципальных образований основную долю в общем объеме произведенной продукции за 2013 год занимает «промышленное производство».

На общем фоне выделяются Тисульский, Ижморский, Чебулинский, а также Юргинский и Промышленновский муниципальные районы – профилирующим видом экономической деятельности является «производство сельскохозяйственной продукции». «Строительство» является профилирующим для Крапивинского и Яшкинского районов, внушительную долю данный вид деятельности занимает в Таштагольском муниципальном районе. «Предоставление платных услуг населению» не является специализацией ни для одного из муниципальных образований Кузбасса.

В пределах агломерационных зон и прилегающих к ним муниципальных образований профилирующим видом экономической деятельности является «промышленное производство», лишь для некоторых муниципальных образований, которые относительно отделены от агломерационных узлов области, характерными являются иные виды экономической деятельности (см. рис. 1).

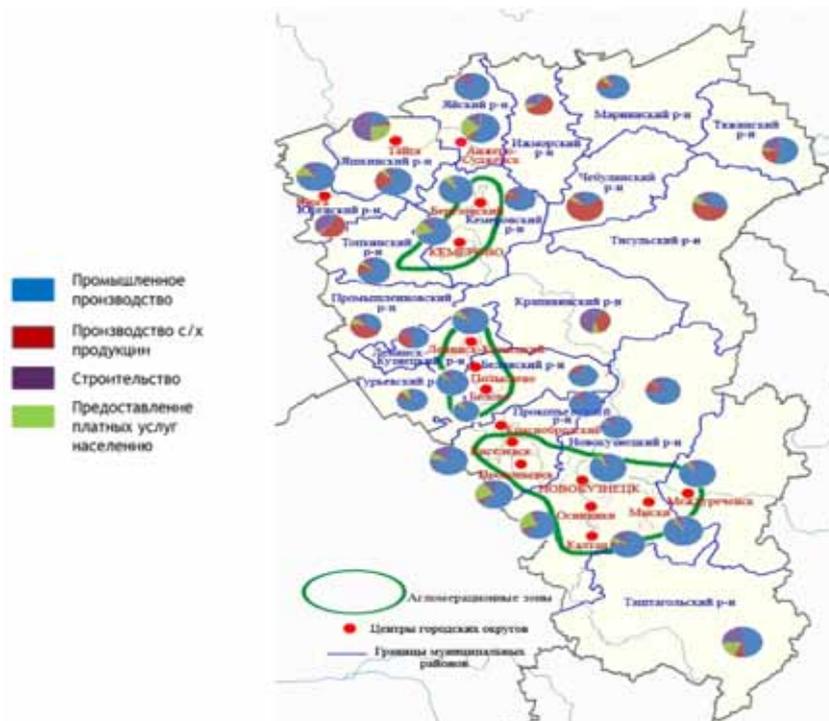


Рис. 1. Специализация муниципальных образований Кемеровской области по видам экономической деятельности

Для определения уровня социально-экономического развития региона, применяются различные методические подходы. При этом в России не существует общепризнанной методики оценки социально-экономического развития. [1, с.111] В основе рассмотренных автором методов исследования региональных ситуаций и проблем лежит составление систем индексов и индикаторов по различным аспектам регионального (муниципального) развития, а также рейтинговых оценок. Оптимальной, сочетающей в себе оба метода исследования, является методика мониторинга эффективности деятельности органов местного самоуправления городских округов и муниципальных районов, которая применяется для оценки показателей экономического развития, уровней доходов населения и здоровья, здравоохранения и образования, физической культуры и спорта, жилищной политики.

В исследовании использовались предварительные результаты мониторинга за 2014 год по Кемеровской области. Для оценки и выявления различий в уровне социально-экономического развития муниципальных образований Кузбасса были выбраны показатели, которые характеризуют развитие экономики, уровень доходов населения, образование и степень реализации жилищной политики и позволяют определить наиболее значимые направления развития сбалансированности муниципальных образований.

По результатам составленных рейтингов городских округов и муниципальных районов определено пять групп муниципальных образований: 1) с относительно высоким уровнем социально-экономического развития территории; 2) муниципальные образования, уровень развития которых выше среднего; 3) со средним уровнем развития; 4) муниципальные образования, у которых уровень социально-экономического развития ниже среднего уровня; 5) с невысоким уровнем развития территории.

В первую группу вошли города Кемерово, Калтан и Новокузнецк и прилегающие к ним Кемеровский,

Новокузнецкий и Ленинск-Кузнецкий муниципальные районы. Средний уровень социально-экономического развития характерен для Киселевска, пгт. Краснобродского, городов Ленинск-Кузнецкий и Польшаево. Муниципальные районы, которые соответствуют данному уровню, следующие: Беловский, Гурьевский, Крапивинский, Мариинский, Яйский и Топкинский.

К муниципальным образованиям с невысоким уровнем социально-экономического развития по результатам анализа относятся такие города как Анжеро-Судженск, Прокопьевск, Тайга, Тяжинский, Чебулинский и Юргинский муниципальные районы.

Таким образом, муниципальные образования, соответствующие (по итогам оценки) уровню социально-экономического развития от «среднего» до «относительно высокого» входят в агломерационные зоны Кемеровской области, либо расположены вблизи них (например, Новокузнецкая агломерация и находящиеся в ее зоне г. Калтан, г. Киселевск, либо Крапивинский район, который прилегает к агломерационной зоне Ленинск-Кузнецк – Польшаево – Белово) и расположены вдоль транспортной ветви региона (см.рис. 2).

Напротив, в тех муниципальных образованиях, где уровень социально-экономического развития варьируется от «невысокого» до «ниже среднего», наблюдается удаленное расположение либо от транспортной сети, либо от агломерационных зон.

Дифференциация среди муниципальных образований Кемеровской области, полученная в результате исследования, демонстрирует, что асимметричность в социально-экономическом развитии среди городских округов проявляется немного меньше, чем среди муниципальных районов. При анализе диспропорций следует учитывать и неизменяемые факторы социально-экономического развития. Например, таковым является географическое положение и природно-ресурсный потенциал, на которые деятельность органов МСУ и органов региональной власти повлиять не может. [1, с.114].

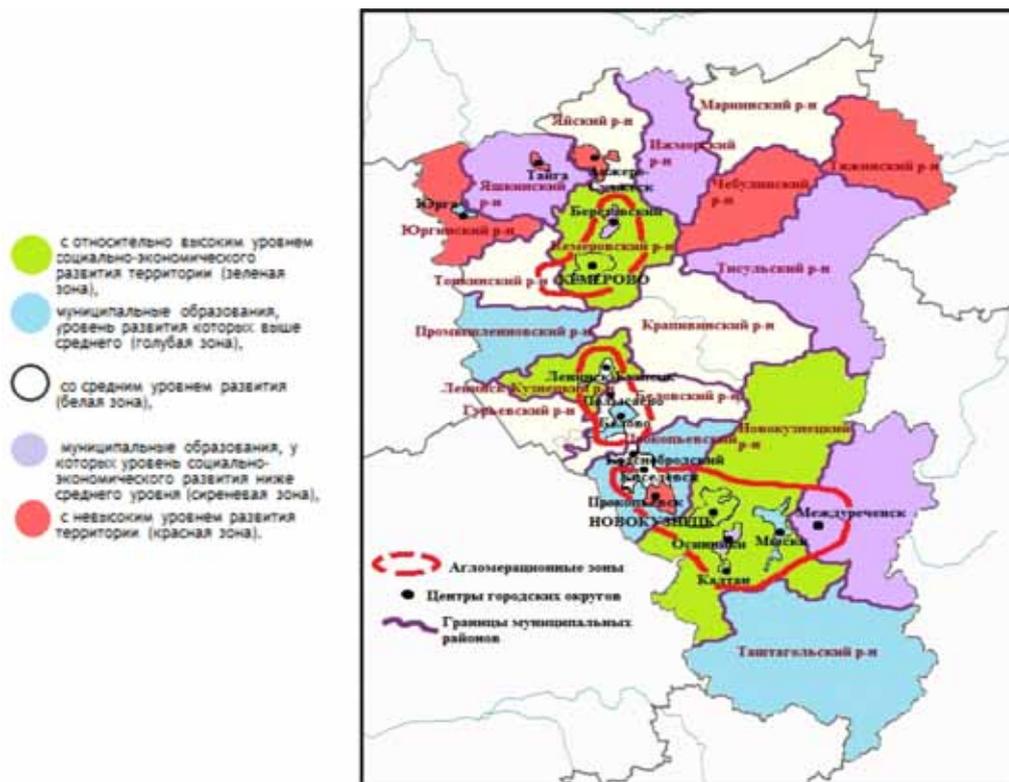


Рис. 2. Уровень социально-экономического развития муниципальных образований Кемеровской области

Дифференциация в уровне социально-экономического развития муниципальных образований приводит к проблемам при формировании инвестиционной политики, бюджетной политики, планировании развития социальной, экономической сферы региона. Следовательно, анализ особенностей сбалансированности развития муниципальных образований необходим органам местного самоуправления, и региональным органам власти, и конечно, уменьшение отставания экономически менее развитых муниципальных образований должно быть одним из основных векторов их деятельности.

**Список литературы**

1. Сульдина, Г.А. Оценка сбалансированности социально-экономического развития муниципальных образований в регионе / Г.А. Сульдина, А.М. Хамидуллина // Вопросы экономики и права. – 2012. – №2. – С.111–115.
2. Урманов, Д.В. Локальные территории в пространственном развитии системы «центр-периферия» / Д.В. Урманов // Вестник Томского государственного университета, № 339, 2010.

**ЗНАЧЕНИЕ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ ДЛЯ РАЗВИВАЮЩИХСЯ СТРАН В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ**

Савина Ю.Ю., Зобова Л.Л.

*Кемеровский государственный университет, Кемерово, e-mail: yuliastrange@yandex.ru*

Капитализм как способ производства всегда требовал привлечения новых территорий. Но на практике новые привлеченные государства не являются равноправной частью капиталистической системы, а становятся странами «периферии». Часть капиталистических стран, также относятся к «периферии» из-за бедности и невозможности распространения капитализма на всю территория, а только очагами. Появление и существование экономически отсталых

и многоукладных в социальном отношении стран, это проявление самих универсальных законов капитала. В разделении стран на «центр» и «периферию» есть смысл и успех существования капиталистической системы, т.к. полностью капитализированный мир приведет к отсутствию зависимых государств, из которых можно забирать ресурсы и получать дешевую рабочую силу. Капитализм в таком случае логически себя исчерпает.

Возникает закономерный вопрос о критериях отнесения стран к странам центра или периферии. По И. Валлерстайну страны ядра и страны периферии оцениваются по концентрации капитала и наукоемких производств, уровню образования и науки, урбанизации. Характеристики их закономерны: в «периферии» преобладает низкий уровень концентрации наукоемких производств, капитала, науки и образования, население не урбанизировано – страны Азии, Африки и Латинской Америки. Существует понятие стран «полупериферии» – БРИКС, Мексика, Южная Корея, и т.д. Страны «ядра» имеют более выгодное положение, извлекая пользу из неравномерной концентрации капитала и прибавочной стоимости – США, Евросоюз и Япония.

Но нельзя утверждать, что подобное деление стран полностью соотносится с географическими характеристиками. Так «азиатские драконы» можно назвать представителями «центра», несмотря на окружение их странами «периферии».

Цель работы: выявить значение внешней торговли для развивающихся стран.

Для этого необходимо решить следующие задачи: рассмотреть методы классификации стран; проанализировать способы деления развивающихся стран; дать оценку их положения в современном мире; из-

учить значение внешней торговли для каждой группы стран.

Глобализация соединяет центры капитализма между собой, не давая развиваться другим системам. Вся система работает на нужды капитализма. О. Шпенглер заявлял: «Мировую экономику, т. е. экономику всех цивилизаций, можно было бы назвать экономикой мировых столиц. Экономические судьбы тоже решаются в немногих точках, на денежных площадках – в Вавилоне, Фивах, Риме, Византии и Багдаде, в Лондоне, Нью-Йорке, Берлине и Париже. Все остальное есть провинциальная экономика, скудно и помалу совершающая свои обороты, не отдавая себе отчета в полном объеме своей зависимости» [3].

#### **Критерии деления стран в мировой экономике**

В настоящее время нельзя выделить единую классификацию стран, единый критерий. Существуют различные подходы, многие из которых основаны на критерии уровня социально-экономического развития государств.

Всемирный банк все 188 стран-членов банка и 26 других экономик с населением более 30000 человек классифицирует так, чтобы данные можно было агрегировать и сравнить показатели статистических данных. Основные классификации предусмотрены по географическим регионам, по группам доходов и по категориям оперативного кредитования ВБ [6]:

Географические регионы. Существует два подхода: первый включает экономики с низким и средним доходом – только развивающиеся; второй объединяет все экономики, т.е. для всех групп населения. Нужно отметить, что термин «развивающиеся» используется для обозначения всех стран с низким и средним уровнем дохода, но не означает, что все страны в группе находятся на аналогичном уровне развития, или, что другие страны достигли предпочтительного или заключительного этапа развития.

Группы доходов. Экономика разделена на 4 группы: низкий, ниже среднего, выше среднего и высокий. Доход измеряется с помощью ВНД – валового национального дохода на душу населения в долларах США, переведенного из местной валюты. Доходы группы остаются неизменными в течение всего финансового года, даже если оценки ВНД на душу населения были пересмотрены в то же время. На 2014 год деление было представлено следующими данными: низкий  $\leq 1,045$ ; ниже среднего 1,046–4,125; выше среднего 4,126–12,735; высокий  $> 12,735$ .

Результаты выделения – 31 страны с низким уровнем дохода, 51 государство с доходом ниже среднего, 53 страны с доходом выше среднего, 79 стран с высоким уровнем дохода. [5]

Категории оперативного кредитования. Экономике делятся на МАР, МБРР и смешенные страны на основе политики Всемирного банка. Международная ассоциация развития (МАР) является частью Всемирного банка, которая помогает беднейшим странам мира. Международный банк реконструкции и развития (МБРР) является частью Всемирного банка и кредитует развивающиеся страны со средним доходом. Смешенные страны – это категория, имеющая право на кредиты МАР на основе подушевого дохода и имеет ограниченную кредитоспособность для заимствования у МБРР.

Другие классификации. Другие группы стран делятся на членов ОЭСР, страны Еврозоны, государства-участники Евросоюза и т.д.

Примерно по такой же методике эксперты ООН классифицируют все страны по трем категориям: развитые страны; страны с переходной экономикой и развивающиеся страны. По статистике ООН в 2012 было

35 развитых стран, 18 стран с переходной экономикой, 107 развивающихся государств. Эти категории позволяют увидеть основные экономические условия в странах. В рамках каждой большей категории некоторые подгруппы определяются на основе географического положения или специальных критериев, таких как подгруппа «основные развитые экономики».

Обратим внимание на классификацию стран по критерию деления на экспортеров и импортеров топлива среди стран с переходной экономикой и развивающихся стран. Экономика классифицируется как экспортер топлива, если доля экспорта топлива в общем экспорте товаров составляет более 20%, а уровень экспорта топлива, по крайней мере, на 20% выше, чем импорта. Данный критерий берется из доли экспорта топлива в общей стоимости мировой торговли товарами.

Для другого вида анализа страны были классифицированы по уровню развития, который измеряется как Валовой национальный доход (ВНД) на душу населения. Страны были разделены на группы с высоким уровнем дохода, уровнем дохода выше среднего, ниже среднего и с низким уровнем дохода.

Список наименее развитых стран (НРС) составляется по решению Экономического и Социального Совета ООН и на основе рекомендаций, сделанных Комитетом по политике в области развития. Список состоит из государств, оцениваемых по ВНД на душу населения, индексу человеческого капитала и индексу экономической уязвимости. На 25 ноября 2011 года к НРС относились 48 стран [8].

По некоторым особенностям классификации стран можно увидеть общие критерии деления стран у Всемирного банка и ООН. Такая классификация делит государства по уровню дохода на душу населения. То есть является универсальным способом деления стран на группы.

#### **Группы развивающихся стран**

Существует ряд слаборазвитых стран, другие государства наоборот развиваются быстрыми темпами, поэтому нельзя объединить их под одним понятием «развивающаяся страна». Но все же, для упрощения систематизации таких стран, вводятся термины, основанные на отдельных признаках. Термины «развитая» и «развивающаяся» страны используются для удобства статистического представления данных, но не обязательно характеризуют этап развития экономики. «Развивающаяся страна (менее развитая страна или недоразвитая страна) – страна с недостаточно развитой промышленной базой и низким индексом развития человеческого потенциала по отношению к другим странам». [4] Существует несколько принципов классификации государств, поэтому нет единственного определения данного термина, т.к. уровень развития стран варьируется.

Развивающиеся страны составляют большую часть участников ВТО – две трети или около 150 стран. В зависимости от критериев они определяются как «развивающиеся» или «наименее развитые страны». Они играют важнейшую роль из-за своего количества, потому что становятся более значимыми в мировой экономике. Страны выделяют торговле ключевую роль в области своего развития. ВТО не определяет понятия «развитые» и «развивающиеся» страны: государства сами решают, к какой группе себя относить. [10]

МВФ относит к развивающимся те страны, которые не включаются в категорию стран с развитой. Данная классификация не основана на строгих экономических или других критериях. Согласно МВФ на апрель 2015 г. 152 государства относятся к разви-

вающимся. Существует несколько разбиков развивающихся стран [1]:

Региональная (СНГ, страны Азии, страны Европы, ЛАК, БВСАП, АЮС);

По источникам экспортных доходов: Топливо, Товары кроме топлива

Финансовый критерий: чистые кредиторы, чистые дебиторы, бедные страны с высоким уровнем задолженности, развивающиеся страны с низкими доходами.

Всемирный банк разрабатывает свою классификацию стран мира по уровню ВНД (Валового Национального Дохода) на душу населения, которая обновляется каждый год [7].

Страны с низким уровнем доходов: \$1,045 или меньше доходов 2014 г.

Страны с доходами ниже среднего уровня: \$1,045 – \$4,125.

Страны с доходами выше среднего уровня: \$4,125 – \$12,73.

Страны с высоким уровнем доходов: \$12,736 и выше.

Такая классификация относит страны с низким и средним уровнем доходов к развивающимся странам, что не означает сходного развития всех стран, относимых к этим группам. К развивающимся странам относятся (в порядке убывания экономического роста или размера рынка капитала) [4]:

Новые индустриальные страны (НИС) – качественные рыбок социально-экономического развития: Гонконг, Республика Корея, Сингапур, Тайвань, Аргентина, Бразилия, Мексика и др.

Развивающиеся рынки – страны БРИКС, страны Прибалтики и др.

Пограничные финансовые рынки – рынки стран, для которых характерны высокие риски или низкий доход: Аргентина, Бангладеш, Болгария, Эстония, Румыния и др.

Наименее развитые страны (НРС) – термин ООН, предполагающий низкий уровень жизни, слабую экономику, подверженность стран воздействию стихиям: в основном страны Африки, 14 стран Азии, 3 страны Океании и Гаити.

Изменение роли и места развивающихся стран в мировой экономике

Главным объектом исследования являются развивающиеся страны. В исследовании использовались обобщенные критерии деления, включающем в себя НИС, развивающиеся финансовые рынки и НРС. Из каждой группы стран произвольно было выбрано по 3–4 государства для оценки их места в мировой торговле.

Соглашения ВТО содержат специальные положения для развивающихся стран, в том числе более продолжительные сроки для реализации соглашений и обязательств, меры, чтобы увеличить свои торговые возможности, и поддержку, чтобы помочь им построить свои торговые способности, чтобы справиться со спорами и внедрять технические стандарты. Помощь в интересах торговли направлена на помощь развивающимся странам в развитии навыков и инфраструктуры, необходимых для расширения их торговли.

**Новые индустриальные страны**

В данной категории развивающихся стран были выбраны для исследования Сингапур, Гонконг и Республика Корея.

**Таблица 1.1**

Характеристика Новых Индустриальных Стран [9]

Страна	ВВП, млрд долл	ВВП на душу, долл	Динамика изменения экспорта, млрд долл (2010 – 2014)	Динамика изменения импорта, млрд долл (2010 – 2014)
Сингапур	307,872	56286,8	С 358,3 по 449,1	С 315,6 по 375,5
Гонконг	290,896	40169,6	С 382,6 по 528,2	С 413 по 560,2
Р. Корея	1410,383	27970,5	С 466,3 по 628	С 417,9 по 542,9

**Таблица 1.2**

Экспорт НИС за 2013 г. [2]

Страна	Товар	Стоимость (million US\$)	Услуги	Стоимость (million US\$)
Сингапур	оборудование, потребит. товары, фармацевтические, топливо, с/х	410250	транспортные, путешествия, др.	122137
Гонконг	эл/оборуд, пластик, текстиль, одежда, обувь, драг/мет,	535548	транспортные, путешествия, др.	133316
Р. Корея	полупроводники, нефтехим, корабли, оборудование, электроника	559632	транспортные, путешествия, др.	111783

**Таблица 1.3**

Импорт НИС за 2013 г. [2]

Страна	Товар	Стоимость (million US\$)	Услуги	Стоимость (million US\$)
Сингапур	оборудование, уголь, химические, с/х, топливо, потребит.	373016	транспортные, путешествия, др.	128430
Гонконг	сырье, полуфабрикаты, потребит/товары, средства пр-ва, топливо	622276	транспортные, путешествия, др.	59521
Р. Корея	топливо, сталь, сырье, полупроводники, текстиль, оборудование, промышленность	515586	транспортные, путешествия, др.	105922

**Крупные развивающиеся страны**

В данной категории были рассмотрены: Россия, Китай, Латвия и ЮАР.

**Таблица 2.1**

Характеристика развивающихся рынков [9]

Страна	ВВП, млрд долл	ВВП на душу, долл	Динамика изменения экспорта, млрд долл (2010 – 2014)	Динамика изменения импорта, млрд долл (2010 – 2014)
Россия	1860,598	12735,9	С 376,7 по 520,3	С 237,3 по 323,9
Китай	10360,105	7593,9	С 1506 по 2252	С 1307 по 1949
Латвия	31,921	16037,8	С 7,894 по 13,38	С 9,153 по 16,56
ЮАР	349,817	6477,9	С 76,86 по 97,9	С 77,04 по 102,2

**Таблица 2.2**

Экспорт развивающихся рынков 2013 г. [2]

Страна	Товар	Стоимость (million US\$)	Услуги	Стоимость (million US\$)
Россия	Сырье, топливо, металлы, дерево, химикаты, производства	523294	Транспортные, путешествия, др.	64769
Китай	Эл/оборудование, одежда, мебель, текстиль, интегральные схемы	2209007	Транспортные, путешествия, др.	204718
Латвия	Пищевые продукты, древесина, металлы, оборудование	14455	Транспортные, путешествия, др.	4867
Юар	Драг металлы, алмазы, металлы, оборудование	95942	Транспортные, путешествия, др.	13760

**Таблица 2.3**

Импорт развивающихся рынков 2013 г. [2]

Страна	Товар	Стоимость (million US\$)	Услуги	Стоимость (million US\$)
Россия	Оборудование, транспорт, фармацевтика, прод/питания, пластмассы, инструменты, сталь	342980	Транспортные, путешествия, др.	123008
Китай	Топливо, сырье, машины, металлы, оборудование, ядерный реактор,	1949992	Транспортные, путешествия, др.	329424
Латвия	Оборудование, пищевые продукты, топливо, химикаты, машины	17864	Транспортные, путешествия, др.	2682
Юар	Оборудование, химикаты, нефтепродукты, продукты питания	126350	Транспортные, путешествия, др.	15962

**Наименее развитые страны**

В НРС были проанализированы Гаити, Мадагаскар, Камбоджа.

**Таблица 3.1**

Характеристика НРС [9]

Страна	ВВП, млрд долл	ВВП на душу, долл	Динамика изменения экспорта, млрд долл (2010 – 2014)	Динамика изменения импорта, млрд долл (2010 – 2014)
Гаити	8,713	832,9	С 0,559 по 0,9031	С 2,446 по 3,458
Мадагаскар	10,593	449,4	С 1,412 по 0,8648	С 1,958 по 2,742
Камбоджа	16,709	1084,4	С 5,212 по 6,806	С 6,944 по 10,05

**Таблица 3.2**

Экспорт НРС за 2013 г. [2]

Страна	Товар	Стоимость (million US\$)	Услуги	Стоимость (million US\$)
Гаити	Одежда, какао, масла, кофе, продовольствие, манго,	900	Транспортные, путешествия, др.	595
Мадагаскар	Кофе, ваниль, хромит, моллюски, сахар, ткани, одежда, нефтепродукты	1900	Транспортные, путешествия, др.	1352
Камбоджа	Одежда, древесина, каучук, рис, рыба, табак, обувь	9300	Транспортные, путешествия, др.	2700

Таблица 3.3

Импорт НРС за 2013 г. [2]

	Товар	Стоимость (million us\$)	Услуги	Стоимость (million US\$)
Гаити	Продовольствие, сырье, промышленность, оборудование, топливо,	3700	Транспортные путешествия, др.	792
Мадагаскар	Средства пр-ва, нефтепродукты, продовольствие, потребительские товары	3200	Транспортные путешествия, др.	1243
Камбоджа	Нефтепродукты, сигареты, золото, строй мат, оборудование, транспорт, фармацевт.	13000	Транспортные путешествия, др.	1743

**Заключение**

Таблица 4.1

Анализ зависимости государств от внешней торговли [9]

	ВВП (100%), 2014	Доля внеш. торг. в ВВП страны
Сингапур	307,872	359,3%
Гонконг	290,896	434,4%
Республика Корея	1410,383	104,2%
Россия	1860,598	52,1%
Китай	10360,105	46,9%
Латвия	31,921	121,3%
ЮАР	349,817	62,8%
Гаити	8,713	65,7%
Мадагаскар	10,593	65,7%
Камбоджа	16,709	137,5%

Мировая торговля имеет огромное значение для развивающихся стран. Чем больше страна экспортирует и импортирует товары и услуги, тем более выгоднее для ее экономики. ВВП стран с высоким уровнем дохода полностью зависит от внешних экономических отношений.

**Список литературы**

1. Перспективы развития мировой экономики [Электронный ресурс] // www.imf.org URL: http://www.imf.org/external/russian/pubs/ft/weo/2015/01/pdf/texttr.pdf (дата обращения: 10.01.2016).
2. Таблица создана автором – Савиной Ю.Ю.
3. Шленглер О. Деньги – Закат Европы. Образ и действительность. Том 2 [Текст] // URL: http://www.e-reading.club/bookreader.php/97745/Shpengler\_-\_Zakat\_Evropy.\_Obraz\_i\_deiistvitel'nost'\_Tom\_2.html (дата обращения: 10.01.2016).
4. Developing country [Электронный ресурс] // en.wikipedia.org URL: https://en.wikipedia.org/wiki/Developing\_country (дата обращения: 10.01.2016).
5. How are the income group thresholds determined? [Электронный ресурс] // THE WORLD BANK URL: https://datahelpdesk.worldbank.org/knowledgebase/articles/378833-how-are-the-income-group-thresholds-determined (дата обращения: 10.01.2016).
6. How does the World Bank classify countries? [Электронный ресурс] // THE WORLD BANK URL: https://datahelpdesk.worldbank.org/knowledgebase/articles/378834-how-does-the-world-bank-classify-countries (дата обращения: 10.01.2016).
7. New Country Classifications [Электронный ресурс] // THE WORLD BANK URL: http://data.worldbank.org/news/new-country-classifications-2015 (дата обращения: 10.01.2016).
8. Statistical annex [Электронный ресурс] // www.un.org URL: http://www.un.org/en/development/desa/policy/wesp/wesp-current/2012country\_class.pdf (дата обращения: 10.01.2016).
9. Trade Profiles 2015 [Электронный ресурс] // www.wto.org URL: https://www.wto.org/english/res\_e/booksp\_e/trade\_profiles15\_e.pdf (дата обращения: 10.01.2016).
10. UNDERSTANDING THE WTO: DEVELOPING COUNTRIES [Электронный ресурс] // www.wto.org URL: https://www.wto.org/english/thewto\_e/whatis\_e/tif\_e/dev1\_e.htm (дата обращения: 10.01.2016).

**К ВОПРОСУ ОБ ЭКОЛОГИЗАЦИИ НАЛОГОВОЙ СИСТЕМЫ**

Сезенцева Е.В., Евдокимова Е.К.

Кемеровский государственный университет, Кемерово, e-mail: lenasezentseva@mail.ru

На сегодняшний день состояние окружающей среды находится под угрозой. Развитие промышленного производства, в том числе экологически вредного,

имеет следствием ухудшение качества окружающей среды, усиление загрязняющего воздействия на атмосферный воздух, водные ресурсы и иные природные объекты.

Крупные заводы выбрасывают большое количество пепла и пыли в окружающую среду, химические комбинаты загрязняют воды рек и озёр. Объём отходов в 2012 году увеличился на 60% по сравнению с 2005 годом и составил 5 млрд т. [5], в 2014 г. общий объём отходов – 5168,3 млн.т [1].

В погоне за лучшим комфортом, человек расходует слишком много природных ресурсов. Поэтому высокие стандарты жизни и качество экологии – это несомнимые цели развития общества.

Игнорирование экологических аспектов привело к тому, что сегодня ограниченность природных благ становится критическим фактором, сдерживающим возможности дальнейшего развития, и может привести к краху социально-экономической системы. Усиление отрицательных тенденций в области экологии не компенсируется действующими механизмами экологической политики. Сложившаяся ситуация свидетельствует о невысокой «экологической эффективности» законодательства о налогах и сборах и природоресурсного законодательства.

Поэтому большое значение имеет разработка путей, с помощью которых можно было бы воздействовать на негативные тенденции. И одним из направлений реализации экологической политики является совершенствование налоговой системы.

Западные экономисты характеризуют налоговую систему России как «неэкологичную». В общей сумме поступления за загрязнение окружающей среды в 2014 году составили 13% от общего объёма доходов. При этом большую их часть занимает налог на добычу полезных ископаемых [3].

Меры по охране окружающей среды, которые установлены действующим российским законодательством, не обеспечены эффективными механизмами реализации. Так, существующие экологические платежи в форме платы за негативное воздействие

на окружающую среду взимаются в размерах, которые не достаточны ни для финансирования государственных программ по охране окружающей среды, ни для стимулирования отказа от существующих технологий и внедрения экологически безопасного производства на предприятиях. Кроме того, неразрешенность вопроса о правовом статусе платежей за негативное воздействие на окружающую среду в течение длительного времени приводит к многочисленным судебным спорам [6].

В 1960 году известный экономист А.Пигу выдвинул теорию экстерналий, или внешних, издержек. Внешние эффекты могут быть как положительными, так и отрицательными. Первые представляют собой распространение экологически чистых технологий, а отрицательные эффекты представляют загрязнение окружающей среды [2]. Поэтому величина налогов определяется на условиях равенства предельного социального ущерба от вредных выбросов предельным социальным затратам на их снижение [3].

С помощью такого рычага, как изменение цен на товары, налоги способны изменить поведение производителей и потребителей. Они стимулируют производителей уменьшать вредные выбросы до того момента, когда предельные издержки будут равны налогу, а потребителю налоги посылают «ценовой сигнал» о том, какие товары экологически чистые.

Экологические налоги способствуют решению двух задач. Они призваны, во-первых, сделать стоимость продукции более адекватной затратам и ущербам, наносимым окружающей среде, а во-вторых, должны способствовать компенсации экологического ущерба самим загрязнителем.

Экологические налоги способны рационализировать процесс природопользования, повысить эффективность использования природных ресурсов и стимулировать бережное отношение к окружающей среде. Использование экологических налогов как косвенного метода экономического регулирования основано на принципе «загрязнитель платит».

К примеру, в Великобритании постоянно увеличивали акцизные сборы на этилированный бензин, чтобы потребители отдавали предпочтение неэтилированному бензину. Тем самым выбросы свинца от выхлопных газов снизились на 70% [3].

Товаропроизводители не всегда заинтересованы в защите окружающей среды. Они не могут производить большой объем продукции с меньшими издержками, если будут затрачивать средства на охрану окружающей среды. Поэтому необходимо предусмотреть систему налоговых льгот.

Налоговые льготы побуждают производителей к изменению технологического процесса в пользу экологичности производства.

Например, в Германии применяются пониженные ставки налога для предприятий, использующих установки совместной выработки тепла и энергии (когенерации). А в США автомобили с электрическим двигателем вовсе не облагаются налогом. [3]

Международный совет по чистому транспорту (ICCT) в октябре 2014 года провёл исследование, которое показало, что выбросы NOx современных дизельных двигателей превышают нормы Евро-6 в среднем в 7 раз. Вместо установленных нормой 80 мг/км, новые автомобили выбрасывают в атмосферу 560 мг/км оксидов азота.

В исследовании приняли 15 легковых автомобилей шести производителей. Все автомобили соответствовали нормам Евро-6 и были оснащены всеми системами очистки отработанных газов: селективно-го каталитического восстановления (SCR), рецирку-

ляции выхлопных газов (EGR) или каталитическим нейтрализатором. Сотрудники международного совета пришли к выводу, что все автомобили имеют различный уровень выбросов. Это свидетельствует о том, что не все автопроизводители используют технологии очистки выхлопных газов. Поэтому необходима новая система сертификации автомобилей. К примеру, с 2017 года Европейская комиссия обязует автопроизводителей проводить дорожные испытания с использованием портативных систем измерения выбросов (PEMS).

Таким образом, помимо выполнения фискальной функции, налоги имеют значительный потенциал экономического регулирования, в том числе и в сфере экологии. При этом налоги в отличие от прямых запретов и ограничений оказывают на налогоплательщиков косвенное воздействие стимулирующего характера.

Развитие российской налоговой системы должно проводиться в направлении ее экологизации. Экологическим налогам характерны следующие черты: устойчивость к коррупционным соглашениям, гибкость, фискальные возможности, воздействие на потребление, прозрачность и ценовая предсказуемость [2].

К перспективным направлениям экологизации действующего налогового законодательства относятся: введение экологических налогов на выпуск и оборот на рынке продукции, нежелательной с экологической точки зрения; установление налоговых льгот временного характера на период строительства очистных сооружений и постоянных налоговых льгот для развития производства экологически чистой продукции и услуг; уменьшение налога на прибыль в случае проведения эффективной природоохранной деятельности.

С технологической точки зрения, возможно применение пониженных налогов для ресурсосберегающих и малоотходных технологий. А техногенные и природоёмкие производства и технологии должны облагаться повышенными налогами. С позиции регионального аспекта система налогообложения в регионах с напряженной экологической ситуацией должна быть «мягче» по сравнению с экологически благополучными районами для всех видов деятельности, связанных с реабилитацией территории. [4]

В целом, посредством «экологизации» налоговой системы возможно создание условий для активизации инвестиционной деятельности, структурной перестройки экономики в пользу производства продукции конечного потребления, развития наукоемких, экологически чистых технологий. В конечном итоге повысится уровень благосостояния населения, возрастут экологические потребности общества и, одновременно, возможности их удовлетворения.

#### Список литературы

1. Государственный доклад о состоянии окружающей среды Российской Федерации в 2014 году [электронный ресурс] – режим доступа: [http://ecogodoklad.ru/2014/www/Waste1\\_1.aspx](http://ecogodoklad.ru/2014/www/Waste1_1.aspx) (дата обращения 18.01.2016).
2. Громов, В.В., Малинина, Т.А. Перспективы экологизации налоговой системы Российской Федерации [текст] / В.В. Громов, Т.А. Малинина. – М.: Издательский дом «Дело» РАНХиГС, 2015. – 84 с. – (Научные доклады: налоги).
3. Кириенко, А.П. Использование налоговых льгот в регулировании состояния окружающей среды [электронный ресурс] – режим доступа: <http://cyberleninka.ru/article/n/ispolzovanie-nalogovyh-lygot-v-regulirovani-sostoyaniya-okruzhayushey-sredy-zarubezhnyy-opyt-i-perspektivy-v-rossii> (дата обращения: 07.01.2016).
4. Курс лекций по дисциплине «Экономика природопользования» [электронный ресурс] – режим доступа: [http://studme.org/1584072016756/ekologiya/ekonomika\\_prirodopolzovaniya](http://studme.org/1584072016756/ekologiya/ekonomika_prirodopolzovaniya) (дата обращения 17.01.2016)
5. Федеральная служба государственной статистики [электронный ресурс] – Режим доступа: [http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat\\_main/rosstat/ru/statistics/environment/#](http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/environment/#) (дата обращения: 20.12.2015).
6. Ялбуганов, А.А. Экологическая функция налогообложения: вопросы правового регулирования [электронный ресурс] – режим доступа: <http://pandia.ru/text/79/094/222.php> (дата обращения 17.01.2016).

**О ПРАВОМЕРНОСТИ КАТЕГОРИИ  
«КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ  
ВЫПУСКНИКА ВУЗА»**

Соболевская Ю.В.

*Кемеровский государственный университет, Россия,  
e-mail: juliausa@mail.ru*

На основе междисциплинарного подхода проведен анализ понятия «конкурентоспособность выпускника вуза». Данное понятие раскрывается через понятийную систему: конкурентоспособность, выпускник вуза, конкурентоспособность выпускника, конкурентоспособность на рынке труда, востребованность выпускника вуза, трудоустройство выпускника вуза.

Анализ научной литературы показывает, что общепринятой дефиниции «конкурентоспособность выпускника вуза» не существует, несмотря на то, что это понятие часто используется в экономической литературе и диссертационных исследованиях.

Для определения категории «конкурентоспособность выпускника вуза», необходимо выявить сущностный и содержательный аспекты исследуемого понятия и провести их сравнительный критический анализ. Анализ термина «конкурентоспособность выпускника вуза» необходимо начать с общего понятия «конкурентоспособность».

Согласно экономическому энциклопедическому словарю под «конкурентоспособностью» понимают способность осуществлять свою деятельность в условиях рыночных отношений [2].

Психологическая энциклопедия определяет конкурентоспособность, как способность выдержать конкуренцию в борьбе за достижение лучших результатов [6].

Р.А. Фатхутдинов под конкурентоспособностью понимает, способность объекта выдерживать конкуренцию в сравнении с аналогичными объектами на данном рынке [7].

Анализируя представленные определения можно сказать, что в общем понимании термин «конкурентоспособность» означает в первую очередь способность выдерживать конкуренцию на рынке.

Термин «конкурентоспособность выпускников высших учебных заведений» исследован многими, как зарубежными, так и отечественными учеными.

Шилова М.И. дает следующее определение «Конкурентоспособный специалист – это специалист, способный достигать поставленные цели в разных, быстро меняющихся ситуациях за счет владения методами ре-

шения большого класса профессиональных задач и наличия определенных личностных качеств» [8].

А.В. Ковалев рассматривает конкурентоспособность не только как профессиональную, но и, в значительной мере, как индивидуально-личностную характеристику будущего специалиста. «Конкурентоспособность – это интегральное качество личности, представляющее совокупность ключевых компетенций и ценностных ориентации, позволяющих данной личности успешно функционировать в социуме и цивилизованно решать проблемы профессионального роста» [4].

Борисова О. В. определила термин «конкурентоспособность выпускника ВУЗа на рынке труда», как – «способность выиграть у прочих претендентов экономическое состязание за трудоустройство на «хорошее» рабочее место, соответствующее полученной в ВУЗе специальности, за счет наилучшего соответствия уровня его профессиональной подготовки и личностных характеристик требованиям рабочего места и субъективным предпочтениям работодателей» [3].

Ю.В. Андрияко, под конкурентоспособностью выпускника, понимает «совокупность личностных и профессиональных характеристик, обеспечивающих преимущества данного выпускника с точки зрения его успешной социализации» [1].

Термин «конкурентоспособности выпускника», приведенное в монографии Л. П. Паниной и др., определяется, как «достижение успеха в профессиональной деятельности в условиях конкуренции на основе профессиональных знаний, умений, навыков и мобилизации ресурса индивидуально-личностных качеств» [5].

В ходе исследования были выделены важные этапы процедуры анализа представленных определений:

1. формирование понятийного аппарата анализируемой сферы;
2. систематизация и критический анализ базового понятийного аппарата;
3. определение сущностных и содержательных аспектов;
4. классификация известных определений – разграничение по типам соответствия (а – полное соответствие, б – частичное соответствие, в – полное несоответствие обоснованной концепции);
5. утверждение, уточнение и разработка нового понятийного аппарата.

На основе представленного алгоритма терминологического анализа, был проведен критический анализ базового понятия «конкурентоспособность выпускника вуза», представленный в табл. 1.

**Таблица 1**

Критический анализ базового понятия «конкурентоспособность выпускника вуза»

№	Базовая трактовка авторов	Критический анализ
1.	– способность выиграть у прочих претендентов экономическое состязание за трудоустройство на «хорошее» рабочее место, соответствующее полученной в ВУЗе специальности (профилю подготовки), за счет наилучшего соответствия уровня его профессиональной подготовки и личностных характеристик требованиям рабочего места и субъективным предпочтениям работодателей. (Борисова О.В.)	Представленный подход к трактовке понятия «конкурентоспособность выпускника» отражает сущность анализируемого понятия в соответствии с общей теорией конкуренции
2.	– способность достигать поставленные цели в разных, быстро меняющихся ситуациях за счет владения методами решения большого класса профессиональных задач и наличия определенных личностных качеств (Шилова М.И.)	Определение искажает смысл анализируемого понятия, т.к. готовность агента к решению профессиональных задач не означает его способности выиграть экономическое состязание на рынке труда у прочих конкурентов
3.	– интегральное качество личности, представляющее совокупность ключевых компетенций и ценностных ориентации. (А.В. Ковалев)	Охарактеризованы средства и способы обеспечения конкурентоспособности объекта, отражая тем самым содержательные аспекты анализируемого понятия, но не раскрывая при этом его основную сущность.
4.	– достижение успеха в профессиональной деятельности в условиях конкуренции на основе профессиональных знаний, умений, навыков и мобилизации ресурса индивидуально-личностных качеств. (Е.В. Ткаченко, Е.Г. Сафоновой, Л.П. Паниной, О.А. Фищуковой)	Подменено понятие «конкурентоспособность» понятием «трудовой потенциал».

Таблица 2

Разграничение по типам соответствия: ключевой аспект.

Полное соответствие обоснованной концепции	Частичное соответствие обоснованной концепции	Полное несоответствие обоснованной концепции
Способность выиграть состязание у прочих претендентов	Способность принять участие в состязании	Готовность к профессиональной деятельности, совокупность качественных характеристик.

Таблица 3

Разграничение по типам соответствия: разъясняющий аспект

Ключевой вопрос	Полное соответствие обоснованной концепции	Частичное соответствие обоснованной концепции	Полное несоответствие обоснованной концепции
Какова сфера охвата?	На профильном рынке труда	На рынке труда (без уточнения сегмента рынка)	На внутрифирменном или ином нецелевом сегменте рынка труда
Кто является конкурентом?	Равные по статусу претенденты (выпускники вузов данного профиля)	Выпускники вузов (без уточнения профиля подготовки)	У всех претендентов (без указания статуса)
Что является объектом состязания?	Желаемое рабочее место (соответствующее профилю подготовки и отвечающее уровню дохода)	«Хорошее» рабочее место (без конкретизации параметров)	Рабочее место (без уточнения качественных характеристик)
Какие факторы определяют конкурентоспособность?	Наилучшее соответствие сформированных компетенций объективным требованиям рабочего места и субъективным предпочтениям работодателя	За счет наивысшего уровня профессиональной подготовки	Другое (квалификация, уровень образования, стаж, возраст)

В ходе критического анализа всех представленных определений был выделен один ключевой аспект понятия «конкурентоспособность выпускника вуза» (отвечает на вопрос: что это такое?), с помощью которого было проведено разграничение по типам соответствия (табл. 2).

Также в ходе критического анализа было выделено еще четыре разъясняющих (содержательных) аспекта базового понятия «конкурентоспособность выпускника вуза», которые позволили составить уточненное рабочее определение (табл. 3).

Ключевой (сущностный) аспект включает в себя:

- способность участвовать в состязании на рынке труда, так как у выпускника сформирована;
  - совокупность качественных характеристик и компетенций;
  - совокупность способностей к профессиональной деятельности;
  - готовность к профессиональной деятельности.
- Анализ разъясняющих (содержательных) аспектов сводится к уточнению:

1. характеристик предмета конкуренции, в качестве которого на рынке труда выступает вакантное рабочее место;

2. параметров и критериев конкурентоспособности агентов рынка труда, ищущих работу.

Таким образом, в результате критического анализа проведено уточнение ключевого понятия «конкурентоспособность выпускника вуза».

Конкурентоспособность выпускника вуза – это способность конкурировать и выигрывать на рынке труда за желаемое рабочее место за счет наилучшего

соответствия сформированных в процессе обучения профессиональных компетенций объективным требованиям рабочего места и субъективным предпочтениям работодателя.

#### Список литературы

1. Андрияко Ю.В. Конкурентоспособность выпускника высшего учебного заведения как организационно-педагогическая проблема // Вектор науки ТГУ. -2010. – № 1(1). – С. 34–36.
2. Большой экономический энциклопедический словарь [Электронный ресурс] Режим доступа: [http://big\\_economic\\_dictionary.academic.ru/](http://big_economic_dictionary.academic.ru/). – Загл. с экрана.
3. Борисова, О. В. Основные направления повышения конкурентоспособности выпускников ВУЗов на рынке труда / О.В. Борисова, Л.Г. Миляева // Известия Иркутской государственной экономической академии (Байкальский государственный университет экономики и права). – 2009. – № 5(67). – С. 157–161.
4. Ковалев, А. В. Развитие конкурентоспособности будущего специалиста – гарант качества профессионального образования [Электронный ресурс] Режим доступа: <https://www.google.ru/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=1&ved=0CB4QFjAA&url=http%3A%2F%2Fedu2.meks.> – Загл. с экрана.
5. Панина, Л. П. Социальное партнерство учреждений профессионального образования: теория, практика, механизмы реализации: монография / Панина Л.П., Ткаченко Е.В., Сафиновой Е.Г., Фищуковой О.А. – Екатеринбург, 2003.
6. Психологическая энциклопедия [Электронный ресурс] Режим доступа: [http://gufo.me/content\\_psy/konkurentosposobnost-40261.html](http://gufo.me/content_psy/konkurentosposobnost-40261.html). – Загл. с экрана.
7. Фатхутдинов Р.А. Управление конкурентоспособностью организации: Монография, 2009. – 464 с. – Режим доступа: [http://www.koob.ru/fathtudinov\\_r/upravlenie\\_konkurentosposobnostiu](http://www.koob.ru/fathtudinov_r/upravlenie_konkurentosposobnostiu). – Загл. с экрана.
8. Шилова М.И. Формирование конкурентоспособности выпускника вуза [Электронный ресурс] // Вестник ТГПУ. – 2010. – №4. Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/article/n/formirovaniye-konkurentosposobnosti-vypusknika-vuza>. – Загл. с экрана.

**Секция «Современные проблемы экономического развития предприятий»,  
научный руководитель – Павлова Е.А., канд. экон. наук, доцент**

**ПРАКТИКА ВЕНЧУРНОГО ИНВЕСТИРОВАНИЯ  
В РОССИИ И США**

Баева Е.Г., Диянова Е.А.

*НИУ информационных технологий, механики и оптики,  
Санкт-Петербург, e-mail: ele26683692@yandex.ru*

Актуальность. Венчурное инвестирование – один из «механизмов» развития экономики страны.

Инвестиции необходимы на всех стадиях развития предприятия, начиная от зарождения идеи. Не всегда у начинающего предпринимателя есть достаточно средств, чтобы развить идею и превратить ее в предприятие, приносящее прибыль. Но всегда найдутся люди, – обладающие необходимыми средствами и нашедшие в этой идее что-то интересное, – готовые рискнуть своим капиталом.

Без таких инвесторов не было бы многих крупных компаний, и экономика многих стран не была бы на столь высокой позиции, которую занимает сейчас.

**Сущность венчурного инвестирования**

Венчурный капитал – капитал инвесторов, предназначенный для инвестирования в такие предприятия как:

- Новые компании;
- Растущие компании, нуждающиеся в финансовой помощи;
- Компании на грани банкротства.

Но одним из основных критериев привлечения инвестиций в проект служит его новизна. Деятельность компании должна нести в себе хотя-бы небольшой оттенок оригинальности, уникальности, новой идеи. Такие проекты в будущем могут занять новую нишу на рынке и принести большую прибыль. Большое количество инвестиций вкладывается в инновационные проекты.

Венчурные инвесторы вкладывают свои деньги в предприятие с высокой долей риска потери капитала, что предполагает, что в случае благоприятного стечения обстоятельств инвестор рассчитывает на прибыль внушительных размеров.

Важно понять, что инвестирование предприятия может проходить на всех этапах развития предприятия и не обязательно что инвестор на протяжении всего времени будет один и тот же. Чем на более раннем этапе развития компании инвестируются в нее средства, тем выше риск не получить отдачу, но с другой стороны, тем больше прибыли получит инвестор, если все не прогорит.

Еще одна немаловажная деталь – венчурный капиталист – это не просто инвестор, который вложил и ждет, когда предприятие начнет получать прибыль, чтобы ухватить свою долю, это заинтересованное лицо, помощник при ведении бизнеса, который заинтересован в том, чтобы ваше предприятие получило все нужное и необходимое, чтобы выбраться вперед.

**Финансирование различных этапов  
развития предприятия**

Венчурные фирмы предпочитают инвестировать свой капитал в «старт-апы», тем самым увеличивая риск возможности получения отдачи и увеличивая отдачу при благоприятном исходе. Венчурные капиталисты в добавок к этому инвестируют в компании на различных стадиях жизненного цикла. Рассмотрим основные стадии.

Предпосевной этап. Небольшое количество денег предоставляется предпринимателю для обоснования доходности своей идеи, которая находится на стадии разработки.

Посевной этап. Происходит финансирование компании для завершения разработки идеи или продукта и проведения первичного маркетингового исследования. На данной стадии компания имеет команду, стратегию развития, бизнес-план и результаты маркетингового исследования.

Первый этап. Финансирование компаний, которые потратили весь свой капитал, для выпуска продукции – так называемое раннее инвестирование.

Второй этап. Финансирование компании для роста выпускаемой продукции и расширения компании – финансирование на стадии расширения.

Третий этап. Финансирование компании на увеличение объемов продаж и получении прибыли, которая пойдет на улучшение технологий, увеличения запасов, пополнение оборотного капитала и т.д.

Поздний этап. Финансирования компании, готовящейся стать «публично» т.е. готовой к продаже своих акций в пределах года.

**История появления венчурных фондов в США**

Прародителем венчурного инвестирования можно считать Джорджиза Дориота, который в 1946 году основал Американскую Корпорацию Исследования и Развития. Самым успешным проектом был Digital Equipment Corporation, которые обеспечили АКИР рентабельность свыше ста процентов, разместив свои акции на бирже.

Самая первая компания, по мнению многих специалистов, которая была профинансирована венчурным фондом – Fairchild Semiconductor, основанная в 1959 году фирмой Venrok Associates.

До периода второй мировой войны венчурное инвестирование было своего рода рычагом воздействия привилегированного класса. В 1958 году вышел закон «Об инвестициях в малый бизнес», который давал возможность лицензировать частные компании, финансирующие малый бизнес (КИМБы), с целью упрощения процесса финансирования малых компаний, обладающих новаторскими идеями для увеличения темпов развития экономики США.

В 60-х – 70-х годах венчурные фонды активно направляли свои капиталы на развитие компаний, которые находились на стадии расширения. Профилями этих компаний были инновация в медицине и информационных технологиях.

В 1974 году, в период, когда рухнула биржа, был замечен спад развития венчурных фондов и инвесторы с подозрением относились к новому виду инвестиционного форда.

К 1978 году доходы венчурных фондов стали баснословно высокими и составляли по меньшей мере более 700 миллионов долларов.

В 80-х годах правительство США позволило пенсионным фондам инвестировать капитал в венчурные фирмы. В этот же период времени американский фондовый рынок взорвался от потока размещенных акций. В том же году были созданы крупнейшие венчурные фирмы, функционирующих и по сей день. Но из-за разросшегося потока размещения акций на рынке отдача от вложенного капитала была не столь высока, что фирмам приходилось резко снижать издержки, чтобы сформировать надежный портфель компании.

В 2000-х годах многие фирмы были вынуждены прекратить инвестировать компании, в которые ранее вкладывали капитал, результатом чего стало падение рыночной стоимости их портфеля. К 2003 году сфера

венчурного капиталовложения сократилась в два раза по сравнению с ее современными размерами.

По результатам обзора венчурных инвестиций на сегодняшний момент венчурные фонды снова стали одним из самых популярных видов привлечения капитала для развития компаний, чему поспособствовало развитие интернет технологий в том числе появления Skype, e-Bay, MySpace и Google.

#### **Венчурные фонды в США сегодня**

Большую популярность в США обретает финансирование стартапов операторами моллов так же именуемыми торговыми центрами. Например, крупнейший американский оператор Simon Property Group вложил \$20 млн в 18 стартапов через венчурное подразделение Simon Venture Group. Одним из таких стартапов был онлайн-сервис по прокату платьев для подружек невесты. «Это совершенно новый бизнес, которого не было в портфеле розничных проектов Simon», – говорит Сайлер Фернандес, управляющий директор Simon Venture Group.

Еще один оператор торговых центров, Westfield, запустил проект Westfield Labs, инвестирующий в стартапы. Одним из стартапов был сервис доставки на основе краудсорсинга, который является посредником между магазинами и водителями, прошедшими суровый отбор. Этот проект позволит ритейлерам наравне конкурировать с другими крупными онлайн-торговцами.

Гендиректор Simon Property запустил венчурный фонд для работы со стартапами, который является дочерним к фонду недвижимости Simon Property, который располагает более 200 моллами, магазинами, дутлетами и другой недвижимостью. Годовая выручка этой компании составляет более \$4 млрд. Гендиректор лично рассматривает варианты вложения в новые компании, на какую бы сумму не предполагалось вложение.

Как говорит Сайлер Фернандес, управляющий директор Simon Venture Group – «Мы вкладываемся в сферы, где у ритейлеров самые острые проблемы, и получаем готовые решения, подходящие и для клиентов Simon, и для остальных»

Компанией Simon Property был профинансирован еще один проект Fashion Project, который позволял продавать поддержанную одежду, а вырученные деньги отправлять на благотворительные фонды.

Делегация из 20 глав ведущих венчурных фондов США, посетив Россию и оценив ее инновационный потенциал изъявила желание вложить свой капитал в развитие Российского высокотехнологического бизнеса. Визит делегации венчурных фондов организован Российской корпорацией нанотехнологий (РОСНАНО) и Американской бизнес-ассоциацией русскоязычных профессионалов (AmBAR). В состав делегации вошли руководители крупнейших венчурных фондов таких как Accel Partners, Alloy Ventures, Almaz Capital Partners, Asset Management Company, Atlas Venture, August Capital, Bessemer Venture Partners, Canaan Partners, Domain Associates, Draper, Fisher & Jurvetson, EDVenture, Emergence Capital, Index Ventures, JK&B Capital, Mohr Davidow Ventures, Siguler Guff & Company, Sofinnova Ventures, Wellington Partners. совокупный объем денежных средств всех этих фондов составляет более 60 миллиардов долларов. Их совокупный портфель насчитывает огромное число известных проинвестированных компаний среди которых Apple, Ebay, Facebook, Gartner Group, Google, Microsoft, Oracle, Redhat, Salesforce, Skype и другие. Некоторые из этих компаний уже имеют свои центры разработок в России.

Отличительной чертой венчурного бизнеса США является и является до сих пор ориентация вложения

капитала в инновационные проекты, реализующие передовые технологии в разных промышленных отраслях. В настоящее время лидирующей отраслью вложения капитала является компьютерная отрасль. Она продолжает лидировать с момента бума интернет технологий. В рамках этой отрасли интересным для венчурных инвесторов является электронная торговля, производство различных программных обеспечений, защита информации и многое другое.

Также популярными отраслями, привлекающими венчурных капиталистов, являются коммуникационные технологии. Огромную популярность вызвало появление мобильного приложения WhatsApp, венчурным капиталистом которого был Джим Гетц – компании Sequoia Capital – который совершил самый успешный в истории венчурного рынка выход, стоимость которого было равна 3 млрд долларов. Еще одним примером развития коммуникационных технологий можно считать появление Twitter.

Следующими отраслями, привлекательными для венчурных капиталистов и широко развивающимися в США являются биотехнологии, робототехника, медицина, здравоохранение и потребительские товары.

Развитие этих отраслей приносит пользу всему человечеству и еще очень долго они будут популярны на венчурном рынке.

#### **История появления венчурного инвестирования в России**

Направление венчурного инвестирования появилось в России в начале 90-х годов прошлого века, это несомненно связано с политикой развития государства того времени, направленной на приватизацию российских предприятий в рамках государственной программы по массовой приватизации. Приватизированные предприятия становились частной собственностью и соответственно нуждались в начальном инвестировании для дальнейшего развития. Риски инвестирования этих предприятий были большими, так как предприятие больше не зависело от государства и лишалось его поддержки, соответственно будущее таких предприятий становилось непредсказуемым.

Первым официальным документом свидетельствующим о появлении венчурного инвестирования в России принято считать соглашение, принятое на саммите в Токио в 1993 году, о поддержке только что приватизированных российских предприятий, между Европейским союзом и правительствами стран «большой восьмерки». Таким образом, появление венчурных фондов в России было веянием Запада, где такие фонды уже имели свои успехи.

Создание отечественной системы содействия становлению и развитию венчурного инвестирования приходится, только на конец 1990-х годов. В 1997 году была создана Российская ассоциация венчурного инвестирования (РАВИ), а в 2000 году образован Венчурный инвестиционный фонд (ВИФ) – фонд, средства которого предназначены для долевого вложения в региональные и отраслевые венчурные фонды для инвестирования высокотехнологических предприятий.

В становлении Российской системы венчурного инвестирования так же активное участие принимало и принимает в настоящий момент государство. Появление сети технопарков и инкубаторов, совершенствование законодательства в области инвестирования бизнес-проектов – все это является вкладом государства в появление и дальнейшее развитие венчурного инвестирования.

Соответственно, можно сказать, что венчурное инвестирование в России появилось благодаря иностранному капиталу, для которого такие инвестиции

в свою очередь были выгодны, так как в будущем успешные вложения принесли большую прибыль. Западные тенденции вскоре поддержали и российские компании, и само государство, продолжив развитие таких фондов уже самостоятельно, без поддержки иностранных инвестиций.

**Разновидности Фондов венчурного инвестирования в России**

В связи с тем, что венчурные фонды были заимствованы с Запада, обосновавшись в России, они трансформировались, подстраиваясь под особенности российской экономики. Таким образом, условно, выделяют четыре разновидности венчурных фондов, образовавшихся в России (табл. 1):

- Фонды Европейского банка реконструкции и развития;
- Фонды с участием западных правительственных агентств;
- Частные фонды;
- Российские венчурные фонды.

регулирования и контроля, требований к регистрации компаний с венчурным капиталом, несомненно, окажет позитивное влияние на развитие венчурных инвестиций в России.

Для повышения общей конкурентоспособности России на мировых рынках капитала и оперативного развития венчурного бизнеса в России принципиально важен приток российского капитала в этот бизнес. Для этого потребуется два принципиально важных условия: ограничение оттока экспортного капитала и стабилизация экономической ситуации в стране.

На данный момент необходима популяризация венчурного инвестирования в России, государственная поддержка этого сектора экономики, проработка законодательной базы в области инвестирования, привлечение российского капитала в лице банков или частных лиц, улучшение инвестиционного климата в стране. Именно эти факторы в будущем дадут толчок к активному развитию венчурного инвестирования в нашей стране.

**Таблица 1**

Разновидности венчурных фондов в России

Название группы	Источник средств	Сфера инвестирования	Предпочтительные стадии для инвестирования	Пример
Фонды Европейского банка реконструкции и развития	Средства европейского банка реконструкции и развития с участием других международных финансовых организаций	Различная, включая переработку древесины, производство молочных продуктов, оптовая торговля, пошив одежды и др.	Стадия расширения предприятия и более поздние стадии	Российский технологический фонд
Фонды с участием западных правительственных агентств	Корпоративные или частные инвесторы, правительства иностранных государств	Образовательно-просветительские учреждения	Любая	USRF – Американско-Российский Фонд по экономическому и правовому развитию
Частные фонды	Негосударственные корпоративные и частные инвесторы	Образование, производство оборудования, гаджетов и потребительской электроники, медицинской техники, а также IT проекты	Ранние стадии развития	Фонд Развития Интернет-Инициатив (ФРИИ)
Российские венчурные фонды	Средства крупных российских банков и диверсифицированных холдингов	Пищевая промышленность, телекоммуникации, медицина и фармацевтика, стройматериалы и потребительские товары и услуги	Начальные этапы развития компании	Компания «РостИнвест»

**Венчурные фонды России сегодня и в будущем**

На сегодняшний день, одной из важных проблем российского общества является замедленные темпы развития научно-технической сферы, которая требует больших финансовых вложений из бюджета государства, в связи с нехваткой этих средств появляется необходимость поиска внебюджетных источников инвестирования. Наиболее приемлемые из них, это создание и развитие венчурных фондов в России.

Венчурная индустрия в России еще не развита, находится только на начальном этапе своего развития, причем развитие этой отрасли в основном происходит благодаря иностранному капиталу. Основная причина медленного развития – это недостаток государственной поддержки, то есть бюджетных средств, которые вкладывает государство в эту отрасль. Однако государство все же предпринимает шаги к становлению венчурного бизнеса, одним из самых крупных проектов стало открытие 1997 году Российского венчурного фонда. Также государственное регулирование в форме налоговых льгот, упрощения процедур валютного

**Вывод**

Проведя исследование венчурных фондов в США и России, мы пришли к выводу, что венчурное инвестирование – это не только источник дохода для капиталистов, но и мощный толчок для всей экономики страны. Этому есть множество подтверждений. Благодаря венчурным фондам мы имеем в своем распоряжении технику, по последнему веянию инноваций, и благодаря им экономика таких стран как США и Россия будет процветать еще много лет так как есть еще куда вкладывать, что развивать и от каких болезней лечить.

**Список литературы**

1. Вадим Котельников Генеральный директор ЗАО «КОНГРЕСС ПРОМИНВЕСТ», основатель Ten3 Бизнес е-Коуч // Глава из книги «Венчурное финансирование» [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://www.cfin.ru/investor/venture/e-coach.shtml>, свободный.
2. Антон Осипов WSI, 1.07.2015/Торговые центры США создают свои венчурные фонды. Моллы вкладываются в сферы, где у ритейлеров самые острые проблемы [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://www.vedomosti.ru/management/articles/2015/07/08/599650-torgovie-tsentri-ssha-sozdayut-svoi-venchurnie-fondi>, свободный.
3. Венчурный бизнес в США [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://old.rcb.ru/Archive/articles.asp?id=126>, свободный.

4. Шеничников Р.С. Практика венчурного инвестирования в Российской Федерации // Экономика и современный менеджмент: теория и практика: сборник статей по материалам XXXII международной научно-практической конференции. (04 декабря 2013 г.) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://sibac.info/11782>, свободный.

5. Венчурное инвестирование инновационных проектов // Вестник Научно-исследовательского центра корпоративного права, управления и венчурного инвестирования Сыктывкарского государственного университета. – № 2. – 2006. – Режим доступа: [http://www.innovbusiness.ru/content/document\\_r\\_FD29945E-6FF2-4D19-9F0F-30A8524C5BD7.html](http://www.innovbusiness.ru/content/document_r_FD29945E-6FF2-4D19-9F0F-30A8524C5BD7.html), свободный.

6. Горский А.И. Фонды венчурного инвестирования в России, 2002.

#### К ВОПРОСУ О ВЫБОРЕ КОРПОРАТИВНОЙ ИНФОРМАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ НА ПРЕДПРИЯТИИ

Кочура А.Е.

*Университет ИТМО, Санкт-Петербург,  
e-mail: kae55555@mail.ru*

Корпоративные информационные системы стали одним из главных компонентов для успешного управления крупным бизнесом. КИС помогает в реализации основных и вспомогательных бизнес-процессов предприятия.

При внедрении КИС возникает большое количество проблем, поэтому не все такие проекты завершаются успешно. На первом же этапе предприятие сталкивается с задачей выбора КИС. Естественно, что все хотя бы приобрести надежную, с достаточной функциональностью и приемлемую по цене КИС. Руководителю необходима такая система, которая поможет минимизировать затраты, повысить эффективность управления, осуществлять контроль процессов, работу сотрудников, вести документооборот и выполнять многие другие управленческие функции.

Процесс выбора КИС требует специальных знаний и значительного опыта работы в этой области бизнес-технологий, без помощи специализированных консультантов предприятие не может в полной мере понять, какая из КИС подходит в большей степени, так как достаточно много и российских (1С, Галактика, Парус и др.) и зарубежных (SAP, Oracle, Vaan, Microsoft Dynamics AX) разработок.

Для начала предприятию необходимо определить объем денежных средств, которые оно готово выделить на внедрение КИС, при этом не забывая, что стоимость ПО – это только треть, а возможно и меньшая часть стоимости установки КИС. Можно выделить несколько составляющих стоимости системы: цена лицензии на несколько рабочих мест, цена консалтинга, внедрения и сопровождения информационной системы, цена обучения пользователей.

Основная причина возможного провала проекта – отсутствие четко обозначенных целей внедрения. Это повышает сроки и бюджет проекта, является причиной того, что КИС не эффективно функционирует на предприятии. Для этого команда консультантов в тесной координации с управленцами данного предприятия должны обозначить для чего необходимо внедрение КИС, каких целей бизнеса, а следовательно, и целей внедрения хочет добиться предприятие, определить его текущие и перспективные возможности и что для этого может дать система, какое влияние она способна оказать на результаты деятельности предприятия.

Следует обратить внимание на отзывы и репутацию системы, количество ее успешных внедрений, на фирму-разработчика, время ее работы на рынке КИС. Но некоторые новички на рынке тоже могут предложить интересные решения, основанные на современных технологиях по приемлемой цене.

Не менее важным аспектом является гибкость и открытость корпоративной информационной систе-

мы, возможность изменения настроек при изменении законодательства, разноязычный интерфейс, работа с несколькими валютами и ее интеграция с другими программными продуктами. Руководитель предприятия должен узнать у консультанта о необходимой функциональности предложенных КИС и возможностях доработки, создания необходимых компонентов (форм, отчетов).

Не будет лишним установить на предприятии демо-версии предложенных информационных систем для сравнения, оценить интерфейс, быстродействие системы. При выборе зарубежной КИС стоит обратить внимание на качество русификации (привычность и ясность терминологии) и качество локализации (соответствие особенностям российской экономики и законодательства).

Перед предприятием стоит еще одна более сложная задача – выбор компании – системного интегратора. Чтобы IT-проект имел наиболее успешный результат, предприятие прибегает к помощи компании-системного интегратора. Она берет на себя ответственность за выполнение проекта, делает все необходимое для его успешного завершения: выполняет большой комплекс работ от обследования объекта предприятия заказчика до отладки системы, поддержки ее эксплуатации и информационного обслуживания.

При выборе компании-системного интегратора необходимо оценивать ее по тому, насколько реализуемый проект будет эффективным, будет ли он выполнен в установленные сроки, в пределах бюджета и с заявленным качеством.

Основным критерием для выбора компании-системного интегратора является его квалификация, которая подтверждается лицензиями и сертификацией самой компании и отдельных ее сотрудников, специалистов. Необходимо узнать об опыте работы компании-системного интегратора, участии в аналогичных проектах. Изучить отзывы и рекомендательные письма других предприятий-заказчиков. Одним из основных показателей при оценке деятельности интегратора является объем успешно реализованных проектов.

Послужит гарантией успешной реализации проекта выбор компании-системного интегратора из списка, предлагаемого поставщиком выбранной предприятием КИС. Эти компании работают с разработчиками в рамках партнерского соглашения, что подтверждает их подготовленность и квалификацию в решении вопросов внедрения КИС.

Следует обратить внимание и на команду проекта, на их профессиональные навыки, их личные качества, уровень организованности, открытость и честность, умение работать в коллективе, взаимодополнять друг друга.

Причиной выбора того или иного системного интегратора может стать и существование системы обучения сотрудников предприятия-заказчика. Ни одна корпоративная система не может работать без сотрудников. Очень важно, чтобы компания-системный интегратор своевременно и качественно обучила персонал эксплуатировать и обслуживать корпоративную информационную систему.

Необходимым условием является правильное ведение документации по проекту компанией-системным интегратором: договорная, эксплуатационная документация, соответствующие отчеты по проделанной работе со всеми необходимыми данными.

Выбор подходящей корпоративной информационной системы для конкретного предприятия является первой задачей, с которой сталкивается предприятие при внедрении. Правильно выбранная компания-системного интегратора оградит заказчика от возмож-

ных проблем, связанных с эксплуатацией корпоративной информационной системы, в будущем таких, как необходимость обновления КИС, адаптации к изменяющимся условиям деятельности предприятия, интеграция с другими программными продуктами и других.

**Список литературы**

1. Глинских А. Особенности выбора КИС [Электронный ресурс] – <http://www.interface.ru/fset.asp?url=/erp/news/m01070273.htm>
2. Аверченков В., Лозбинов Ф., Тищенко А. Информационные системы в производстве и экономике: учебное пособие.
3. Кузнецова О. Универсальные принципы выбора интегратора // CNews.ru [Электронный ресурс] – <http://www.cnews.ru/reviews/free/trade/itmotiv/integrator-choice.shtml>.
4. Божич В.И., Михайлов А.А. Корпоративные информационные системы: учебник для вузов. – СПб.: Питер, 2012.

**ИССЛЕДОВАНИЕ РЫНКА  
АВТОМАТИЗИРОВАННЫХ СИСТЕМ УПРАВЛЕНИЯ  
СКЛАДСКИМИ БИЗНЕС-ПРОЦЕССАМИ**

Сапина А.А., Сажнева Л.П.

*Университет ИТМО, Санкт-Петербург,  
e-mail: sapina.anastasia@gmail.com*

Для автоматизации и оптимизации складских бизнес-процессов в настоящее время широко используется специализированная система управления складом – WMS (Warehouse Management System), функциональные возможности которой довольно обширны и позволяют учесть особенности процессов деятельности склада по приемке товаров в реальном времени, складированию, управлению запасами, проблемными ситуациями, местами хранения, в целом определяющие функциональное назначение складских бизнес-процессов.

Вместе с этим, внедрение систем управления складом на предприятии позволяет минимизировать риски, связанные с человеческим фактором, оптимально распределить и эффективно использовать складское пространство, ускорить документооборот, и сократить его объемы, а также время ожидания, что предоставляет возможность получать оперативную информацию о деятельности склада.

В соответствии с классификационными признаками WMS-системы делятся на коробочные, заказные и адаптивные, в зависимости от возможности их модификации и в соответствии с потребностями субъекта хозяйствования.

Класс коробочных WMS-систем представляет собой системы со стандартным набором функций, полностью готовых к установке. Коробочные WMS-системы в основном предназначены для складов с простыми складскими бизнес-процессами или же для оптовых складов, не оказывающих потребителям логистики дополнительных услуг. На отечественном рынке коробочные WMS-системы представлены такими их модификациями, как: 1С-ASTOR: WMS, «Фолио WMS», Manhattan SCALE.

В отличие от коробочных, адаптируемые WMS-системы ориентированы своим функциональным назначением на обеспечение логистических особенностей склада. Они состоят из центрального модуля, отвечающего за основные функции, и дополнительных – настраиваемых модулей. Такие системы широко используемых средними и крупными предприятиями, такие их модификации, как «LogistiX» (LEAD WMS), «СОЛВО» (Solvo.WMS) и «Аргус-софт» (CoreWMS).

Заказные WMS-системы используются предприятиями, деятельность которых характеризуется различными видами предпринимательства, а Структура таких предприятий достаточно сложна, чтобы использовать первые два вида систем. Основными мировыми поставщиками заказных WMS-систем являются американские компании Manhattan Associates и RedPrairie.

В настоящее время отечественный рынок специализированных систем управления складскими бизнес-процессами представлен различными видами логистических решений, предлагаемых потребителям отечественными и зарубежными производителями. Среди таких систем, опираясь на данные статистики ресурса Tadviser [2], следует выделить лидеров с наибольшим количеством внедрений WMS-систем (рис. 1).

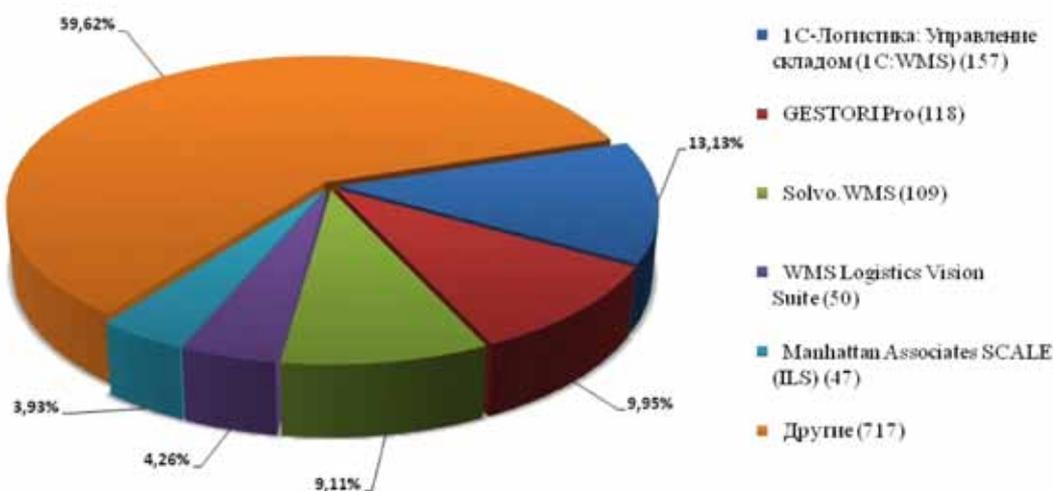


Рис. 1. Диаграмма WMS-лидеров по количеству внедрений систем управления складскими бизнес-процессами

Данные диаграммы (рис. 1) свидетельствуют о том, что первое ранжированное место по числу внедренных систем управления складскими бизнес-процессами занимает 1С:WMS Логистика. Управление складом (1С:WMS) с максимальным процентом внедрений (13,13%). Второе ранжированное место принадлежит системе GESTORI Pro (9,95%). Остальные WMS-системы, соответственно, занимают третье, четвертое и пятое места: Solvo.WMS (9,11%), WMS Logistics Vision Suite (4,26%) и Manhattan Associates SCALE (ILS) (3,93% внедрений).

Программный продукт «1С: WMS Логистика. Управление складом» является совместным результатом деятельности фирмы 1С и компании AXELOT произведенных в 2004 году и ставшей основным видом программного продукта для автоматизации складской логистики на платформе «1С: Предприятие». Указанная программа выполняет основные функции, присущие WMS-системам, так как со времени создания системы субъект хозяйствования AXELOT непрерывно занимался её наполнением и совершенствованием. В настоящее время выпущено множество релизов, последний из которых (в 2015 году) получил сертификат совместимости с 1С [3].

Специализированный программный комплекс GESTORI Pro, разработанный FIT – France Informatique & Technologie, позволяет управлять товародвижением в сетях супер- и гипермаркетов, включая подсистему управления логистикой склада класса WMS. Его отличительными особенностями выступают масштабируемость, использование платформ разработки промышленного класса, удаленный доступ к базе данных с использованием низкоскоростных каналов [4].

Наибольшую популярность на российском рынке по количеству внедрений программный комплекс GESTORI Pro имел в 2010–2011 гг., в период

2012 – 2015 гг. внедряется с гораздо меньшей активностью.

Современная система управления складом в режиме реального времени Solvo WMS, представленная компанией Солво (Solvo) в 1996 году, позволяет эффективно автоматизировать специфичные процессы на складских комплексах с любым типом номенклатуры и объемом оборота.

Система Solvo WMS успешно функционирует на более чем 140 объектах страны и СНГ. Применение эта система нашла на складах таких субъектов хозяйствования, как Пивоваренная компания Балтика (11 складов), Pepsi Co. (Лебедянский, Вимм-Билль-Данн), СИБУР, DPD, Royal Canin, ЦентрОбувь, SELA, Vitek и другие [5].

До 2014 года система Solvo WMS считалась одним из лидеров по внедрению.

Комплекс программных продуктов WMS Logistic Vision Suite своим функциональным назначением ориентирован не только на эффективное управление бизнес-процессами склада, но и на управление всей цепочкой поставок, начиная с прогнозирования сбыта и потребностей и заканчивая управлением исполнением на всех участках логистической цепочки производство – склад – транспорт. Основное отличие системы управления складом WMS Logistic Vision Suite от других WMS-систем заключается в объектно-ориентированной архитектуре, разработанной Mantis International [6].

Представим и проанализируем изменение результатов деятельности за период 2013 – 2015 годов систем-WMS лидеров на российском рынке.

Исходя из данных аналитического обзора Tadviser и для наглядного представления о динамике систем-лидеров нами построен график изменения лидирующих позиций WMS-систем исходя из количества внедрения систем (рис. 2).

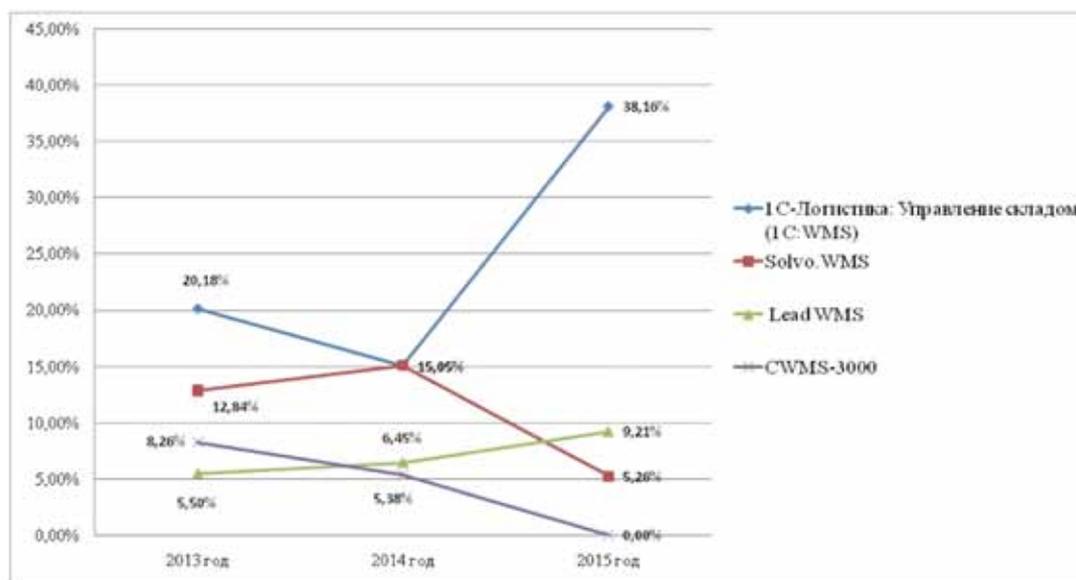


Рис. 2. График динамики внедрения систем-лидеров

Из графика (рис. 2) видно, что в 2013 году на рынке автоматизированных систем управления складом первые места по количеству интеграций занимали системы 1С-Логистика: Управление складом (1С:WMS) – 20,18%, Solvo.WMS – 12,84% и CWMS-3000 – 8,26%. Однако уже к следующему году на место CWMS-3000 пришла система Lead WMS – 6,45%, в то время как количество внедрений CWMS-3000 упало на 2,88%. 1С-Логистика в 2014 году уменьшила обороты на 5,13%, в отличие от Solvo, которая набрала 2,21% и разделила с 1С:WMS первое место. В 2015 году внедрения 1С увеличились более чем в два раза, тогда как в три раза снизилась интеграция WMS Solvo, и её второе место заняла развивающаяся (от 1-го до 3-х % в год) Lead WMS – адаптируемая система управления складом промышленного уровня, являющаяся российской разработкой.

Таким образом, за период 2013–2015 годов сложилось устойчивое лидерство системы 1С-Логистика: Управление складом (1С:WMS), которое она не перестает подтверждать и в кризисные периоды времени.

В качестве дополнения о динамике внедрения систем-WMS (рис.2) представим лидеров по количеству проектов в различных секторах национальной экономики (рис. 3,4).

Рис. 3 и 4 свидетельствуют о том, что лидером как в интеграции, так и в производстве является российская компания AXELOT, поставляющая на рынок систему 1С-Логистика: Управление складом (1С:WMS). Процент интеграции и производства данной компании составляет 11,29% и 12,58% от общего числа систем соответственно.

В двойком (интегратор – вендор) качестве на лидирующих позициях также утвердились и такие компании, как Солво, поставщик Solvo.WMS, (10,45% и 10,26%), FIT – France Informatique & Technologie, производитель GESTORI Pro, (9,7% и 9,54%) и Ай Ти Скэн – российская компания, которой принадлежат такие системы управления складом, как Expert Logistic, Warehouse Management Suite и Проксима-Склад. В качестве интегратора систем занимает 5,52% рынка, а как вендор 5,61%.

На пятом ранжированном месте среди вендоров лидирует компания – производитель и поставщик системы LEAD WMS, тогда как ранжированный ряд компаний-интеграторов завершает компания «КОРУС Консалтинг» – системный интегратор, предлагающий услуги по построению ИТ-инфраструктуры, ИТ-аутсорсингу и автоматизации бизнес-процессов [7].

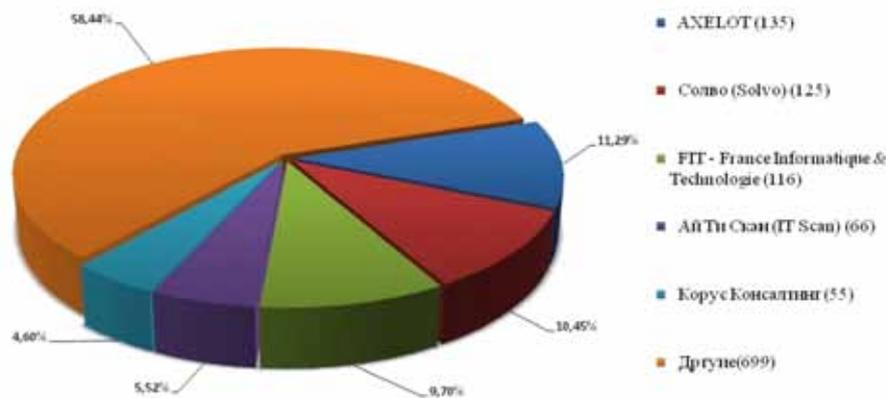


Рис. 3. Диаграмма интеграторов – лидеров

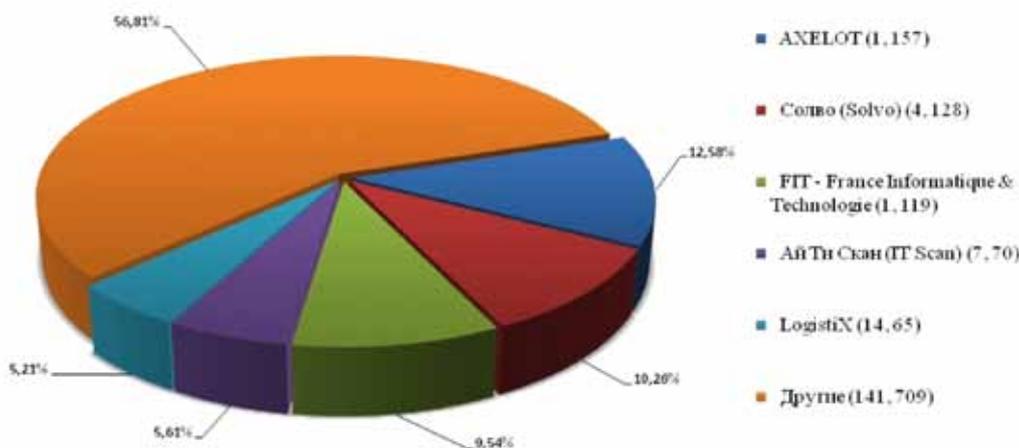


Рис. 4. Диаграмма вендоров – лидеров

Несмотря на тот факт, что в 2015 году некоторые производители WMS-систем активно занимались поставкой и внедрением своих программных продуктов, всё же общая тенденция рынка по сравнению с 2013 годом имеет тенденцию снижения (рис. 5).

возможность определить среднесрочную тенденцию изменения емкости рынка систем-WMS и принять комплексные организационно-экономические меры по развитию рынка автоматизированных систем управления складскими бизнес-процессами.

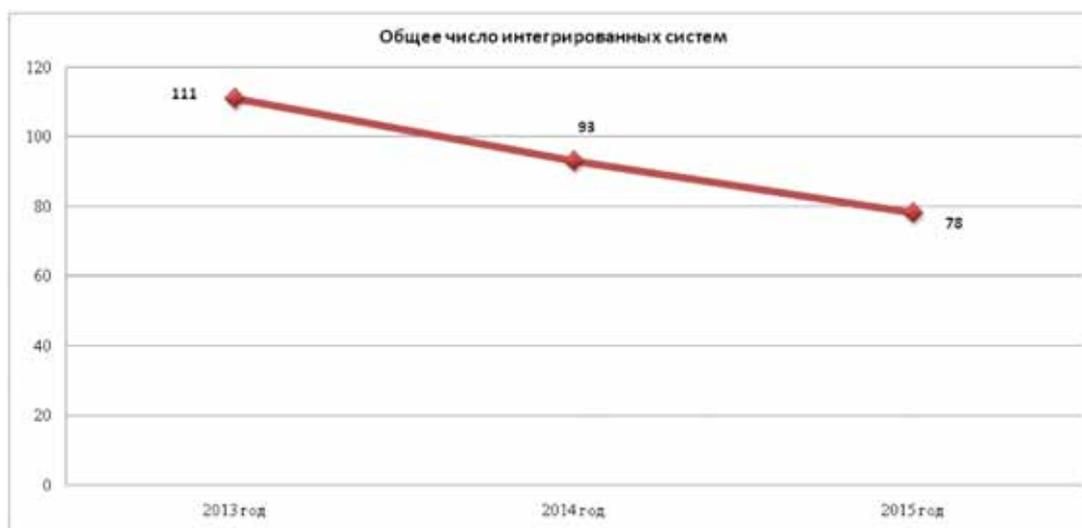


Рис. 5. График изменения российского рынка WMS-систем в 2013 – 2015 годах

В соответствии с графиком рис.5 можно сделать вывод о том, что общее число интегрируемых систем в 2014 году уменьшилось на 16,2% по сравнению с 2013 годом. Причиной тому была экономическая ситуация в стране, а также снижение потребности в системах-WMS, в связи с тем, что остается всё меньше предприятий, требующих автоматизации складской логистики, а новые предприятия не создают современный логистический комплекс из-за недостатка собственных средств и высоких банковских процентных ставок.

Таким образом, выявление лидеров по количеству внедренных систем-WMS, их динамики позиционирования на российском рынке предоставляют

#### Список литературы

1. Основные возможности WMS-систем. [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.tadviser.ru/index.php>.
2. Warehouse Management System. Системы управления складом. [Электронный ресурс] URL: <http://www.tadviser.ru/index.php/WMS>.
3. 1С: Предприятие 8. 1С-Логистика: Управление складом 3.0. [Электронный ресурс] – URL: <http://solutions.1c.ru/catalog/wms>.
4. Система управления товародвижением GESTORI Pro. [Электронный ресурс] URL: <http://www.fit.ru/solutions/software/gestori>
5. Solvo.WMS [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.tadviser.ru/index.php/Продукт:Solvo.WMS>.
6. WMS Logistics Vision Suite. [Электронный ресурс]. – URL: [http://www.tadviser.ru/WMS\\_Logistics\\_Vision\\_Suite.WMS](http://www.tadviser.ru/WMS_Logistics_Vision_Suite.WMS).
7. Корпус Консалтинг. [Электронный ресурс] URL: <http://www.tadviser.ru/index.php/> Компания: Корпус Консалтинг.

### **Секция «Состояние и перспективы развития современной экономики: вопросы теории и практики», научный руководитель – Сверчкова О.Ф., д-р экон. наук**

#### **КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ПОДХОДЫ К РАЗВИТИЮ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА И ОТЧЕТНОСТИ В СООТВЕТСТВИИ С МСФО**

Дуванская Н.А.

*Институт сферы обслуживания и предпринимательства,  
ФГБОУ ВО «Донской государственный технический  
университет», Шахты, e-mail: delvik2004@list.ru*

В настоящее время нормотворчество в области бухгалтерского учета и отчетности развивается в рамках двух подходов – рыночного и регулятивного [1].

Представители рыночного подхода определяют отчетность, как продукт бухгалтерского учета, который имеет свойства рыночного товара. В связи с этим пользователи (потребители) отчетности должны определять содержание и качество публичных отчетов. Методика ведения учета и построения финансовой отчетности в максимальной степени способствует раскрытию учетной и неучетной информации, ориентируясь на потребности различных групп пользователей. Максимально ярко этот подход применяется в по-

строении системы регулирования учета и отчетности в США, так как государство практически не вмешивается в регулирование учета.

Сторонники регулятивного подхода считают, что групп пользователей публичной отчетности достаточно много и учесть все информационные потребности невозможно, поэтому необходимы унифицированные, регулирующие нормативные документы, которые снижают риск неопределенности публичной отчетной информации, повышают уровень доверия к бухгалтерскому учету. В рамках этого подхода должна быть разработана система регулирования бухгалтерского учета и отчетности на основе обязательных для исполнения инструкций министерства финансов, а также других органов управления. В России используется регулятивный подход.

Реформирование бухгалтерского учета и отчетности в России проходило в соответствии с целым рядом разработанных и принятых документов. Среди таких документов следует выделить: Программу реформирования бухгалтерского учета в соответствии

с Международными стандартами финансовой отчетности, Концепцию бухгалтерского учета в рыночной экономике, а также закон «О бухгалтерском учете», закон «О консолидированной отчетности» [2]. Таким образом, можно констатировать, что в настоящее время в России сформировалась уже система нормативного регулирования бухгалтерского учета и отчетности, ориентированная в определенной степени на международные стандарты финансовой отчетности. Российская система нормативного регулирования учета и отчетности все еще существенно отличается в формировании и представлении отчетности от международной.

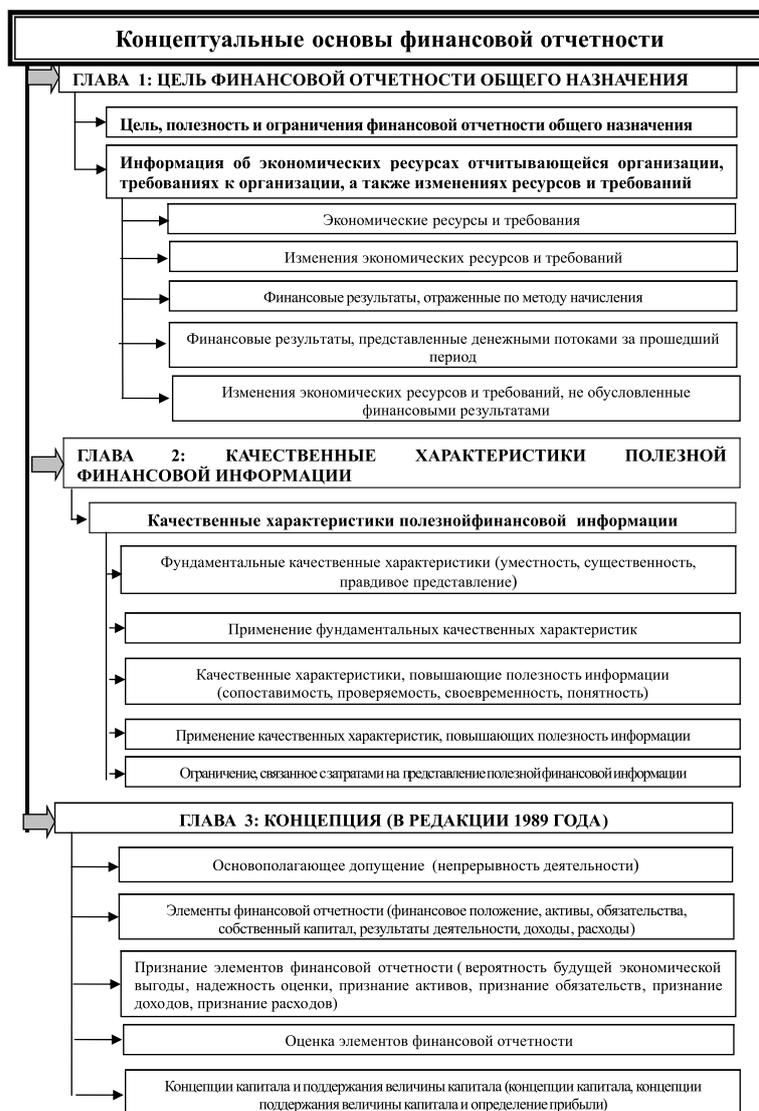
Основные принципы, положенные в основу формирования МСФО, описаны в «Концептуальных основах финансовой отчетности». Этот документ разработан Советом по Международным стандартам финансовой отчетности. «Концептуальные основы финансовой отчетности» устанавливают общий подход, принципы, правила формирования финансовой отчетности для внешних пользователей, «чтобы обеспечить возможность их применения в отношении целого ряда моделей бухгалтерского учета, а также концепций капитала и поддержания величины капитала» [3].

Официальный перевод на русский язык этого документа был утвержден и опубликован на Интернет-сайте Министерства финансов Российской Федерации 09.06.2014 г. «Концептуальные основы финансовой отчетности» не входят в состав документов МСФО, а также не устанавливают нормы оценки или раскрытия информации. Ни одно положение этого документа не имеет преимущественной силы над правилами МСФО, так как не могут заменять требования каждого отдельного стандарта. Однако на их основе разрабатываются новые стандарты и совершенствуются существующие.

В «Концептуальных основах финансовой отчетности» рассмотрены следующие вопросы:

- цели финансовой отчетности;
- качественные характеристики полезной финансовой информации;
- определения, принципы признания и подходы к оценке элементов, из которых составляется финансовая отчетность;
- концепции капитала и поддержания величины капитала.

Структура «Концептуальных основ финансовой отчетности» по МСФО приведена на рисунке.



Структура «Концептуальных основ финансовой отчетности» по МСФО

Основной целью финансовой отчетности в соответствии с МСФО является предоставление полезной для инвесторов и прочих кредиторов информации при принятии ими решений о предоставлении данной организации ресурсов. Исходя из формулировки основной цели финансовой отчетности, составленной по МСФО, следует отметить ориентацию этого продукта на тех пользователей отчетности, которые предоставляют финансовые ресурсы организации и несут наибольшие риски.

Подводя итог, следует сказать, что основной проблемой в области совершенствования отечественного бухгалтерского учета и финансовой отчетности является отсутствие разработанной и утвержденной концепции построения системы нормативного регулирования бухгалтерского учета и финансовой отчетности. Эта концепция должна определять:

- общие концептуальные положения бухгалтерского учета (основополагающие допущения и базовые учетные принципы);

- концептуальные основы бухгалтерской и финансовой отчетности (элементы отчетности, методы их оценки, совокупность требований к представлению отчетности; качественные характеристики отчетной информации).

#### Список литературы

1. Ковалев В.В. Финансовый менеджмент: теория и практика. – М.: Проспект, 2006. – 1016 с.
2. Дуванская Н.А. Эволюция реализации перехода российского бухгалтерского учета в формат международных стандартов финансовой отчетности / Н.А. Дуванская, О.Ф. Сверчкова // Экономика и предпринимательство. – 2015. – №2 (ч.1) – С. 1069–1072.
3. Концептуальные основы финансовой отчетности [Электронный ресурс]. – URL: [http://www.minfin.ru/common/main/konseptualnye\\_osnovy\\_na\\_sayt\\_bez\\_predisloviya](http://www.minfin.ru/common/main/konseptualnye_osnovy_na_sayt_bez_predisloviya) (дата обращения: 09.02.2016).

### **Секция «Технологии государственного и муниципального управления», научный руководитель – Тюшняков В.Н., канд. экон. наук, доцент**

#### **ПРИМЕНЕНИЕ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ БЮДЖЕТИРОВАНИЯ В ГОСУДАРСТВЕННОМ И МУНИЦИПАЛЬНОМ УПРАВЛЕНИИ**

Антонио А.К., Тюшняков В.Н.

*Южный федеральный университет, Таганрог,  
e-mail: antonio.naska@mail.ru*

Новое качество планирования, обусловленное развитием рыночных отношений, сложность и разнообразие применяемых методов, многовариантных и оптимизационных расчетов, ускорение процесса составления плановых документов, наличие итерационных расчетов снизу и сверху требуют использования информационных технологий в системе бюджетирования [1].

Цели внедрения информационных технологий бюджетирования включают [2]: внедрение новых форм и методов управления общественными финансами; поддержку среднесрочного финансового планирования с возможностью учета плановых показателей с различной степенью детализации по кодам классификации операций для разных видов расходов бюджета; создание единого централизованного хранилища финансовой информации; повышение эффективности работы сотрудников и оперативности их взаимодействия благодаря использованию специализированного программного обеспечения и методов групповой обработки данных в едином централизованном хранилище финансовой информации; существенное сокращение объема трудоемких рутинных операций, минимизацию количества ошибок; поддержку казначейских принципов организации исполнения бюджета, обеспечение прозрачности и эффективности бюджетных расходов; внедрение технологии конвейерной обработки и множественного визирования электронных документов; получение достоверной оперативной информации и необходимой аналитической отчетности в режиме реального времени.

#### Список литературы

1. Саак А.Э., Тюшняков В.Н. Информационные технологии бюджетирования. Муниципальная власть. – 2011. – № 4. – С. 68–73.
2. Саак А.Э., Пахомов Е.В., Тюшняков В.Н. Концепция системы автоматизации информационных процессов для управления местным бюджетом. Известия ЮФУ. Технические науки. – 2008. – №1 (78). – С. 165–169.

#### **ТЕНДЕНЦИИ И ПРОБЛЕМЫ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ МАЛЫХ ГОРОДОВ В РОССИИ**

Волков С.О.,  
Якименко М.В.

*Южный федеральный университет, Таганрог,  
e-mail: yakimenko.m@mail.ru*

Подход к стратегическому развитию малых городов на современном этапе должен основываться на концепции устойчивого развития, которая определяется согласованием приоритетов развития в рамках воспроизводства потенциала социально-экономической системы и совокупностью существующих ограничений. Также отметим, что малые города – это особые типы социально-экономических систем и объектов государственного и муниципального регулирования, что предполагает использование «индивидуального» подхода при решении экономических и социальных проблем.

Несмотря на то что российские малые города играют системообразующую роль в формировании и функционировании региональных экономических систем, можно выделить характерные для современного этапа их развития факторы, которые ведут к замедлению экономического роста, в том числе рост безработицы и социальной нестабильности, замедление формирования благоприятных условий развития малого и среднего бизнеса и др. Кроме этого, подавляющее число городов находится вне зоны благоприятной экономической конъюнктуры. В свою очередь, устойчивое развитие малых городов должно определяться не только количественными показателями развития городской экономики, но и ростом качественных характеристик, определяющих благоприятные условия жизни населения, соблюдением экологических норм.

#### Список литературы

1. Грачев А.Б. «Основные тенденции социально-экономического развития малых и средних городов», в сборнике «Социально-экономическое развитие России: проблемы, тенденции, перспективы» // Сборник научных статей Курского филиала ВЗФЭИ. – Курск, 2014. – 190 с.
2. Медведева Л.Н. Управление малыми городами в урбанизированную эпоху (методология и практика) // ВПИ (филиал) ВолгГТУ. Волгоград: Изд-во ВолгГТУ, 2011. – 222 с.

**ОЦЕНКА РАЗВИТИЯ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ**

Волкова В.А., Саак А.Э.

*Южный федеральный университет, Таганрог,  
e-mail: vikiivolk2015@yandex.ru*

В Ростовской области успешно проводятся мероприятия, направленные на развитие ИТ, создание информационных систем и ресурсов как для органов государственного и муниципального управления, так и для граждан. Существенно увеличилось количество запросов, которые направляются в федеральные органы власти при помощи системы межведомственного электронного взаимодействия (СМЭВ) [1, 3].

У жителей Ростовской области теперь есть возможность получать доступ к portalу государственных услуг, к услугам на официальных сайтах органов государственного и муниципального управления через единую учетную запись [2], которую необходимо активировать путем регистрации в Единой системе идентификации и аутентификации (ЕСИА).

Ростовская область осуществила 100% переход на электронный документооборот органов исполнительной власти. Продолжается работа по увеличению участников документооборота в электронном виде. В результате к системе «Дело» сегодня подключены более 7,5 тыс. участников, это более 800 учреждений области. Пользователями системы «Дело» являются: Правительство Ростовской области, органы исполнительной власти (Избирательная комиссия Ростовской области, Законодательное собрание, Контрольно-счетная палата, Территориальный фонд ОМС), администрации муниципальных образований области.

**Список литературы**

1. Постановление Правительства Ростовской области от 08.08.2012 № 730 «О региональной системе межведомственного электронного взаимодействия Ростовской области».
2. Тюшняков В.Н. Технологии межведомственного электронного взаимодействия в государственном и муниципальном управлении. Известия Южного федерального университета. Технические науки. – 2012. – Т. 133. – № 8. – С. 195–200.
3. Саак А.Э., Тюшняков В.Н. Региональная система межведомственного электронного взаимодействия как основа предоставления государственных и муниципальных услуг. Известия ЮФУ. Технические науки. – 2013. – Т. 143. № 6 – С. 145 – 153.

**ПРИМЕНЕНИЕ ЕДИНОЙ ИНФОРМАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ ЗАКУПОК ДЛЯ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ И МУНИЦИПАЛЬНЫХ НУЖД**

Задоркина О.М., Тюшняков В.Н.

*Южный федеральный университет, Таганрог,  
e-mail: ozadorkina@bk.ru*

Процесс госзакупок напрямую связан с исполнением бюджетов и влияет на эффективность использования бюджетных средств и именно поэтому формирование конкурентной, эффективной системы государственных и муниципальных закупок становится все более актуальной.

На сегодняшний день электронная торговля является наиболее эффективным инструментом организации торгово-закупочной деятельности, так как имеет ряд преимуществ перед традиционной. Вся остальная масса федеральных, муниципальных и региональных госзаказов переведена на электронные торги и размещается на электронных торговых площадках. На общероссийском портале – zakupki.gov.ru, государственный или муниципальный заказчик обязаны разместить информацию о проводимом тендере. Эта информация становится доступной для всех заинтересованных поставщиков [3].

Закупки проводят через аукционы в электронной форме на пяти электронных площадках, отобранных правительством РФ для проведения электронных аукционов. Электронные аукционы создают конкурентную среду и позволяют участвовать в торгах поставщикам из самых отдаленных территорий. Победителем электронных торгов становится участник, предложивший минимальную цену.

Однако у электронных торговых площадок есть свои недостатки. В основном эти проблемы напрямую связаны со слабыми сторонами законодательства. Имеется в виду Закон 94–ФЗ «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд».

Для решения этих проблем с января 2016 года ступает в силу большое поправок, которые касаются закупок как по Закону 44–ФЗ, так и по Закону 223–ФЗ [1]. Главным событием является ввод в эксплуатацию единой информационной системы государственных закупок.

Анализ изменений в системе государственных закупок РФ представлен в таблице.

Изменения в сфере госзакупок РФ в 2016 г.

№	Наименование изменения	Краткое содержание
1	Единая информационная система (ЕИС)	Формирование, обработка, хранение и предоставление данных участникам контрактной системы в сфере закупок; контроль за информацией во всех документах в рамках процедуры закупок; использование электронной подписи электронных документов [2, 4]
2	Идентификационный код закупки	Цифровой, машиночитаемый 36-значный код, который формирует заказчик.
3	План-график	План-график закупок будет содержать обоснования по каждому объекту закупки
4	Реестр недобросовестных поставщиков	С 1 января 2016 года вводится новый реестр недобросовестных поставщиков.
5	План закупок	Детализация потребностей заказчика и цели закупок. Приложения по обоснованию каждой позиции
6	Закупки среднего и малого предпринимательства	В рамках поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства заказчики ежегодно должны провести часть закупок только у них
7	Обоснование и нормирование закупок	Новая форма и правила обоснования закупок, новые требования к закупаемым товарам (работам, услугам)

Все конкурентные закупки, начиная с 2016 года должны проходить именно через эту систему, а не через сайт [www.zakupki.gov.ru](http://www.zakupki.gov.ru). Ввод в эксплуатацию системы должны обеспечить Минэкономразвития и Казначейство России.

#### Список литературы

1. Федеральный закон от 05.04.2013 № 44-ФЗ (ред. от 30.12.2015) «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд».
2. Саак А.Э., Тюшняков В.Н. Региональная система межведомственного электронного взаимодействия как основа предоставления государственных и муниципальных услуг. Известия ЮФУ. Технические науки. – 2013. – № 6 (143) – С. 145 – 153.
3. Тюшняков В.Н. Повышение качества управленческих решений в системе органов власти и управления на основе применения информационно-коммуникационных технологий. Известия Южного федерального университета. Технические науки. – 2007. – № 2 (74). – С. 158–163.
4. Tyushnyakov V.N., Tyushnyakova I.A. Interdepartmental electronic interaction technologies in regional government. Сборник научных трудов Sworld. 2014. – № 2 (18) – С. 59–62.

### ЭЛЕКТРОННАЯ СИСТЕМА УПРАВЛЕНИЯ ОЧЕРЕДЬЮ МНОГОФУНКЦИОНАЛЬНОГО ЦЕНТРА ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ И МУНИЦИПАЛЬНЫХ УСЛУГ

Заика А.О., Тюшняков В.Н.

*Южный федеральный университет, Таганрог,  
e-mail: fedra-afinskaya@yandex.ru*

Электронная система управления очередью обеспечивает регистрацию заявителя в очереди с помощью операциониста; учет заявителей в очереди с помощью специализированных мониторов и звуковых устройств для информирования престарелых и слабых граждан; управление очередями в соответствии с видом услуг [2]. Электронная система управления очередью включает: настенные дисплеи, монтированные на стену или подвешенные к потолку; дисплеи, монтированные на каждом рабочем месте сотрудника МФЦ, принимающего посетителей; корпус, присоединенный к компьютеру и принтеру сотрудника зала информирования, печатающего талоны; звуковые колонки с усилителем; компьютерную программу обслуживания очереди. Печать талонов осуществляется сотрудником МФЦ с указанием фамилии и инициалов заявителя на талоне с целью предотвращения незаконной перепродажи талонов третьими лицами [1].

Технология обслуживания граждан с помощью электронной системы управления очередью исключает возможность получения государственной и муниципальной услуги вне электронной очереди [3]. Электронная система управления очередью функционирует в течение всего времени приема граждан и исключает возможность ее произвольного отключения сотрудниками МФЦ.

#### Список литературы

1. Постановление Правительства РФ № 1376 «Об утверждении Правил организации деятельности МФЦ предоставления государственных и муниципальных услуг».
2. Тюшняков В.Н. Повышение качества государственных и муниципальных услуг на базе многофункциональных центров. Известия Южного федерального университета. Технические науки. – 2011. – № 11 (124). – С. 224–232.
3. Тюшняков В.Н. Технологии межведомственного электронного взаимодействия в государственном и муниципальном управлении. Известия Южного федерального университета. Технические науки. – 2012. – № 8 (133). – С. 195–200.

### ПРОБЛЕМАТИКА АВТОМАТИЗАЦИИ БЮДЖЕТНЫХ РАСЧЕТОВ

Зиньковская А.А., Тюшняков В.Н.

*Южный федеральный университет, Таганрог,  
e-mail: anutka-94@yandex.ru*

Внедрение информационных технологий бюджетирования будет не эффективным, если в финансовом подразделении администрации муниципального об-

разования отсутствует полноценное бюджетирование как методология и управленческая технология. Прежде чем отдать предпочтение какой-либо информационной системе бюджетирования, необходимо навести порядок в организации финансового планирования, проработать бюджетирование как управленческую технологию. В тоже время всегда нужно помнить, что без компьютеризации и автоматизации бюджетирования не может быть полноценным [1].

Все известные неудачи при попытках организации полной системы бюджетирования имеют одну общую особенность – в них отсутствует решение проблемы автоматизации бюджетных расчетов с помощью компьютерных программ. Таким образом, для того чтобы полноценно внедрить информационную систему бюджетирования и, чтобы она заработала как часть управленческой технологии, необходимо сочетание двух аспектов [2]: наличие управленческой технологии – детально проработанной системы финансового планирования и бюджетирования, включающей тщательный и выверенный анализ финансовой структуры, методическое обеспечение по технологии бюджетирования, детально прописанные регламенты и организационные процедуры, распределение функций и обязанностей, графики документооборота, закрепленные в соответствующих организационно-распорядительных документах (положениях, приказах и должностных инструкциях); наличие информационной системы, позволяющей осуществлять расчеты именно в тех форматах, которые необходимы руководителям для принятия управленческих решений.

#### Список литературы

1. Саак А.Э., Тюшняков В.Н. Информационные технологии бюджетирования. Муниципальная власть. – 2011. – № 4. – С. 68–73.
2. Саак А.Э., Пахомов Е.В., Тюшняков В.Н. Концепция системы автоматизации информационных процессов для управления местным бюджетом. Известия ЮФУ. Технические науки. – 2008. – №1 (78). – С. 165–169.

### ТЕХНОЛОГИИ ЭЛЕКТРОННОГО ДОКУМЕНТООБОРОТА В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ АДМИНИСТРАЦИИ МУНИЦИПАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ (НА ПРИМЕРЕ Г. ТАГАНРОГА)

Орлов В.С., Тюшняков В.Н.

*Южный федеральный университет, Таганрог,  
e-mail: Orlov.vovchick@yandex.ru*

Интенсивное применение технологий электронного документооборота возможно в следующих направлениях: организация электронного правительства; предоставление государственных услуг населению; регистрация и лицензирование; управление землепользованием; регистрация прав собственности на недвижимое имущество; обучение государственных служащих; проведение тендеров и конкурсов по государственному закупкам [3, 6].

К новым технологиям работы с документами, реализующим концепцию электронного документооборота относятся: системы распознавания текстов, позволяющие перевести бумажные входящие документы в электронную форму; электронный аналог подписи; средства передачи данных; средства хранения электронной информации [1, 2].

Взаимодействие перечисленных технологий позволяет повысить эффективность труда государственных и муниципальных служащих при работе с документами, создать в органе власти единое информационное пространство, интегрируя в информационный узел все документальные системы [5, 7]. Интеграцию можно реализовать без потери качества работы с документами, с сохранением традиций российского делопроизводства.

Безбумажный документооборот, как элемент электронного правительства, сделал регистрацию, подготовку и утверждение документов в органах власти г. Таганрога более оперативными, сократил затраты на бумагу и копируемые принадлежности, исключил возможность потери документов. В любой момент можно получить полную информацию о местонахождении документа, отследить этапы его рассмотрения и исполнения. Из 900–950 ежедневных писем лишь 50–60 поступают в администрацию г. Таганрога на бумажных носителях, как правило, от организаций, не участвующих в системе [8].

Однако внедрение любой новой технологии – процесс сложный. Помимо организационных, экономических и технических проблем перед сотрудниками отдела информационно-коммуникационных технологий администрации г. Таганрога была поставлена задача по подготовке и обучению персонала. На сегодняшний день помимо всех сотрудников администрации подключены к системе и муниципальные предприятия и учреждения. В Таганроге работает более 800 активных пользователей. К началу 2016 года количество пользователей увеличилось: участниками системы стали многие таганрогские школы и детские сады. В будущем планируется все муниципальные организации Таганрога объединить в единое информационное пространство.

Таким образом, важность внедрения технологий электронного документооборота определяется не только задачей повышения качества работы отдельных органов власти [4]. Без эффективно функционирующих внутриведомственных систем работы с документами невозможна автоматизация межведомственного обмена документами и построение порталов для взаимодействия с гражданами и хозяйствующими субъектами.

**Список литературы**

1. Распоряжение Правительства РФ № 442-р от 17.03.2011 «Перечень документов (сведений), обмен которыми между органами и организациями при оказании государственных услуг и исполнении государственных функций осуществляется в электронном виде».
2. Распоряжение Правительства Ростовской области от 23.08.2012 № 365 «О межведомственном электронном документообороте».
3. Саак А.Э., Тюшняков В.Н. Технологии электронного правительства в государственном и муниципальном управлении. Муниципальная власть. – 2009. – № 4. – С. 108–115.
4. Саак А.Э., Тюшняков В.Н. Региональная система межведомственного электронного взаимодействия как основа предоставления государственных и муниципальных услуг. Известия ЮФУ. Технические науки. – 2013. – № 6 – Т.143. – С. 145 – 153.
5. Саак А.Э., Тюшняков В.Н. Система электронного документооборота: создание, внедрение, использование. Муниципальная власть. – 2008. – № 5. – С. 66–71.
6. Тюшняков В.Н. Повышение качества управленческих решений в системе органов власти и управления на основе применения информационно-коммуникационных технологий. Известия Южного федерального университета. Технические науки. – 2007. – Т. 74. – № 2. – С. 158–163.
7. Тюшняков В.Н., Тюшнякова И.А. Interdepartmental electronic interaction technologies in regional government. Сборник научных трудов SWorld. 2014. – Т. 18. – № 2. – С. 59–62.
8. В Таганроге побывала делегация Ленинградской области для знакомства с опытом использования системы «Дело». URL: [https://www.eos.ru/eos\\_about/eos\\_news/](https://www.eos.ru/eos_about/eos_news/) (дата обращения 14.01.2016).

**ОЦЕНКА РАЗВИТИЯ ЭЛЕКТРОННОГО ПРАВИТЕЛЬСТВА В РОССИИ**

Пономаренко А.Ч., Тюшняков В.Н.

*Южный федеральный университет, Таганрог,  
e-mail: alenkaropomarenko@mail.ru*

Активное внедрение информационно-коммуникационных технологий (ИКТ) в государственное и муниципальное управление – одно из главных составляющих эффективного проведения административной реформы в органах власти, что способствует дальнейшему развитию России и повышению качества жизни

населения. Эффективность мероприятий, которые проводила Россия в области развития электронного правительства и доступности информационных технологий населению, отражается в динамике развития страны в мировых IT-рейтингах [1]. Так, по результатам 2015 года, Россия занимает 41–е место в мире по готовности к сетевому обществу.

Индекс сетевой готовности – комплексный показатель развития информационно-коммуникационных технологий. На сегодняшний день данный индекс признается наиболее авторитетным и полным источником оценки влияния ИКТ на качество жизни населения и конкурентоспособность страны [2].

Индекс развития электронного правительства – комплексный показатель, который оценивает готовность органов государственной власти к использованию ИКТ для предоставления населению услуг в электронном виде. Данный индекс основывается на оценках по трем основным составляющим: степень охвата и качество интернет-услуг; уровень развития ИКТ-инфраструктуры; человеческий капитал.

**Список литературы**

1. Саак А.Э., Тюшняков В.Н. Технологии электронного правительства в государственном и муниципальном управлении. Муниципальная власть. – 2009. – № 4. – С. 108–115.
2. Tyushnyakov V.N., Tyushnyakova I.A. Interdepartmental electronic interaction technologies in regional government. Научные труды SWorld. – 2014. – Т. 18. – № 2. С. 59–62.

**АНАЛИЗ ТРЕБОВАНИЙ, ПРЕДЪЯВЛЯЕМЫХ К ИНФОРМАЦИОННОЙ СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ МУНИЦИПАЛЬНЫМИ ФИНАНСАМИ**

Портнягина А.В., Тюшняков В.Н.

*Южный федеральный университет, Таганрог,  
e-mail: alla8995@mail.ru*

Анализ системы управления муниципальными финансами позволил сформулировать требования к функциональным характеристикам внедряемой информационной системы бюджетирования: поддержка и контроль регламента обмена бюджетными данными; сценарное планирование и сценарный анализ; контроль непротиворечивости на этапе ввода данных; корректность работы с временными рядами; использование математических и финансовых функций; получение массива плановых данных по каждой операции; возможность определения курсов валют, бюджетных предпосылок и целевых показателей; использование иерархически организованных измерений бюджета; формирование комплекта бюджетных отчетов; средства контроля исполнения бюджета [1].

Помимо учета функциональных характеристик программного обеспечения, применяемого в сфере бюджетирования, важным аспектом является соблюдение требований, предъявляемых к компьютерным программам бюджетирования. Информационные технологии бюджетирования должны [2]: адаптироваться к специфике бюджетного процесса муниципального образования; адаптироваться к финансовой структуре и возможным её изменениям; иметь подвижные регламенты, позволяющие осуществлять скользящее бюджетирование (непрерывную корректировку бюджетов); предоставлять возможность пользователю получать консультативную помощь в постановке бюджетирования; предусматривать различные схемы консолидации бюджетов структурных подразделений в сводные бюджеты; давать возможность пользователю при проведении финансовых расчетов осознавать свои действия, понимать взаимосвязь основных финансовых документов.

**Список литературы**

1. Тюшняков В.Н. Применение информационных технологий бюджетирования в муниципальном управлении. Известия Южно-

го федерального университета. Технические науки. – 2012. – № 1 (126). – С. 228–234.

2. Саак А.Э., Пахомов Е.В., Тюшняков В.Н. Концепция системы автоматизации информационных процессов для управления местным бюджетом. Известия ЮФУ. Технические науки. – 2008. – №1 (78). – С. 165–169.

### СОЗДАНИЕ СИСТЕМЫ РАСПРЕДЕЛЕННЫХ СИТУАЦИОННЫХ ЦЕНТРОВ

Прудко А.Г., Саак А.Э.

*Южный федеральный университет, Таганрог,  
e-mail: prudko.gnn@yandex.ru*

В настоящее время для повышения эффективности информационного обеспечения органов государственной власти актуальным является процесс интеграции ситуационных центров в единую систему. Это подтверждается Указом Президента РФ от 12.05.2009 г. №536 «Об основах стратегического планирования в Российской Федерации», в котором закрепляется в качестве одной из приоритетных задач в сфере стратегического планирования построение и организация работы органов власти с использованием системы распределенных ситуационных центров [1]. Система уже включает в себя следующие СЦ: Президента РФ, Правительства РФ, Совета Безопасности РФ, полномочных представителей Президента РФ, министерств и ведомств, руководителей субъектов РФ [3].

На сегодняшний день создана хорошая организационно-методологическая база для развития информационных технологий и систем поддержки принятия решений не только на федеральном, но и на региональном уровнях [2]. На уровне органов местного самоуправления ситуационный центр должен выступать в качестве нового, особого инструмента управления, который, действуя параллельно с уже существующими ведомствами, органами и структурами, предназначен для мониторинга и анализа опыта повседневной жизнедеятельности муниципального образования в интересах обеспечения своевременного принятия руководством эффективных управленческих решений по вопросам местного значения, а также повышения качества жизни населения.

#### Список литературы

1. Указ Президента РФ от 12.05.2009 г. № 536 «Об основах стратегического планирования в Российской Федерации».

2. Тюшняков В.Н., Савастьянов В.В. Технологии управления на базе ситуационных центров как основа процесса разработки стратегий инновационного развития региона. Современные проблемы науки и образования. – 2014. – № 6. – С. 520.

3. Тюшняков В.Н., Тюшнякова И.А. Information and analytical support of strategies elaboration process for innovative development of a region. SWorldJournal. – 2015. – Т. 7. – № 1 (8). – С. 16–20.

### ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ КАК ОСНОВА СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ПРОЦЕССА УПРАВЛЕНИЯ ЗЕМЕЛЬНЫМИ РЕСУРСАМИ МУНИЦИПАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ

Степанова Е.А., Тюшняков В.Н.

*Южный федеральный университет, Таганрог,  
e-mail: stepanova9494@mail.ru*

Совершенствование системы управления муниципальными земельными ресурсами, предусматривает целесообразное использование муниципальных земель и снижение затрат времени на управленческие решения в области регулирования земельных отношений, для этого требуется обеспечить эффективную систему сбора, обработки и предоставления информации, необходимой для принятия управленческих решений по использованию земельных ресурсов [4]. Значимость информационного обеспечения в сфере управления земельными ресурсами определяется некоторыми причинами: наличием прогрессирующих объемов информации, которую необходимо обра-

ботать в кратчайшие сроки; необходимостью тщательной проверки поступающей информации (как для принятия самого решения, так и для рассматриваемых альтернатив); разнородностью, иногда и противоречивостью поступающей информации [1, 5].

Эффективность управления земельными ресурсами зависит от точной, системной и своевременно собранной информации. Обработка огромного количества различных сведений и исходных данных о процессе управления земельными ресурсами под силу лишь специальным информационно-коммуникационным системам, рассчитанных для решения задач управления земельными ресурсами различных территорий. Система информационного обеспечения управления земельными ресурсами должна сформировать единое информационное пространство и быть основой для различных геоинформационных систем [2].

Единое информационное пространство системы управления земельными ресурсами – совокупность баз и банков данных, технологий их ведения и использования, информационно-телекоммуникационных сетей и систем, функционирующих на основе общих принципов и по правилам, обеспечивающим информационное взаимодействие организаций и граждан, а также удовлетворение их информационных потребностей при использовании и распоряжении земельными ресурсами [6].

Формирование единой, действующей и тактичной системы управления недостижимо без системной автоматизации сбора информации, ее регистрации, хранения, переработки, передачи и доведения разработанных решений до объектов управления. Для этого требуется комплекс технических средств в совокупности с системами математического и программного обеспечения, позволяющий автоматизировать информационные процессы, складывающиеся при управлении социально-экономическими системами и их отдельными ресурсами [3].

В целом управление земельными ресурсами невозможно без информационной системы, которая должна быть образующим компонентом единого информационного пространства страны, региона и муниципального образования и обеспечивать информационную базу для повышения эффективности деятельности его структурных единиц [6].

#### Список литературы

1. Варламов А.А. Земельный кадастр. Управление земельными ресурсами: учебники и учебные пособия для студентов высших учебных заведений. – М.: КолосС, 2004. – 527 с.

2. Мезенина О.Б., Лантинова А.В., Рассказова А.А. Управление земельными ресурсами: методическое пособие. – Екатеринбург: УГ-ЛТУ, 2012.

3. Саак А.Э., Тюшняков В.Н. Применение технологий электронного правительства в системе государственного и муниципального управления. Известия Южного федерального университета. Технические науки – 2010. – Т. 103. – №2. – С. 193–198.

4. Саак А.Э., Тюшняков В.Н. Технологии электронного правительства в государственном и муниципальном управлении. Муниципальная власть. 2009. – № 4. – С. 108–115.

5. Тюшняков В.Н. Формирование системы электронного правительства на основе применения информационно-коммуникационных технологий в органах власти и управления. Известия Южного федерального университета. Технические науки. – 2010. – Т. 105. – № 4. – С. 39–44.

6. Тюшняков В.Н. Повышение качества управленческих решений в системе органов власти и управления на основе применения информационно-коммуникационных технологий. Известия Южного федерального университета. Технические науки. – 2007. – № 2 (74). – С. 158–163.

### ТЕХНОЛОГИИ ФОРСАЙТА В ГОСУДАРСТВЕННОМ И МУНИЦИПАЛЬНОМ УПРАВЛЕНИИ

Тулуб К.Р., Тюшняков В.Н.

*Южный федеральный университет, Таганрог,  
e-mail: kseniyatulub@mail.ru*

Модернизация экономики в рамках текущего социально-экономического развития требует нестан-

дартного для отечественной практики подхода, позволяющего определить «прорывные» сферы, в которых Россия сможет добиться значительных социально-экономических результатов [7].

В качестве такого подхода может выступать технология Форсайта как метод исследования будущего. Под Форсайтом понимают систематические попытки оценить долгосрочные перспективы науки, технологий, экономики и общества, чтобы определить стратегические направления исследований и новые технологии, способные принести наибольшие социально-экономические блага [1].

Методология Форсайта объединяет десятки традиционных и множество новых перспективных методов. При этом происходит их непрерывное совершенствование, доработка приёмов и процедур, и как следствие повышается обоснованность предвидения перспектив научно-технического и социально-экономического развития управляемых систем [8].

Применение технологий Форсайта предполагает участие множества экспертов из различных сфер деятельности, связанных с тематикой и направлением конкретного Форсайт-проекта. Также осуществляется проведение опросов определённых групп населения, прямо заинтересованных в решении проблем, обсуждающихся в рамках проекта.

Технологии Форсайта динамично проникают на самые разные уровни принятия управленческих решений: государственный, региональный, муниципальный, отраслевой [2, 4]. Однако, анализ открытых данных о российских Форсайт-исследованиях показывает, что многие из них таковыми, по сути, не являются, а лишь используют бренд Форсайта для создания соответствующего имиджа и привлечения дополнительных ресурсов.

Для повышения достоверности и объективности этапов количественного и качественного анализа проблемы, входящих практически в каждое форсайтное исследование, применяют информационно-аналитические технологии управления [5, 6].

В целом, реализация Форсайт-проектов на муниципальном уровне, несомненно, будет способствовать развитию у муниципалитетов культуры стратегического мышления, повышению уровня стратегического управления [3], качества разработки и реализации целевых программ, более эффективному проведению административной реформы.

#### Список литературы

1. Курчаев Ш.В. Технологии Форсайта в процессе разработки региональной стратегии // Достижения ученых XXI века. – 2010. – № 6. – С. 15–16.
2. Саак А.Э., Тюшняков В.Н. Применение технологий электронного правительства в системе государственного и муниципального управления // Известия Южного федерального университета. Технические науки. – 2010. – №2 – Т. 103. – С. 193–198.
3. Скопина И.В., Назарова Н.Л. Прогнозирование инновационной деятельности на основе применения технологии Форсайта // Современные технологии управления. – 2011. – № 10. – С. 22–27.
4. Тюшняков В.Н. Повышение качества управленческих решений в системе органов власти и управления на основе применения информационно-коммуникационных технологий // Известия Южного федерального университета. Технические науки. – 2007. – Т. 74. – № 2. – С. 158–163.
5. Тюшняков В.Н., Савастьянов В.В. Технологии управления на базе ситуационных центров как основа разработки стратегий инновационного развития региона // Современные проблемы науки и образования. – 2014. – № 6. – С. 520.
6. Тюшняков В.Н., Якименко М.В., Жертовская Е.В. Информационно-аналитическое обеспечение ситуационного центра как основа разработки стратегий инновационного развития региона // Фундаментальные исследования. – 2015. – № 11 (6). – С. 1253–1257.
7. Шмелева А.Н. Проблема формирования методологии Форсайта развития теории и технологии менеджмента в России // Современные научные исследования и инновации. – 2014. – № 10–2 (42). – С. 112–116.
8. Tyushnyakov V.N., Tyushnyakova I.A. Information and analytical support of strategies elaboration process for innovative development of a region // SWorldJournal. – 2015. – Т. 7. – № 1 (8). – С. 16–20.

#### СТРУКТУРНО-ФУНКЦИОНАЛЬНЫЕ КОМПОНЕНТЫ ИНФОРМАЦИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ОРГАНОВ ВЛАСТИ И УПРАВЛЕНИЯ

Чабанов О.С., Тюшняков В.Н.

Южный федеральный университет, Таганрог,  
e-mail: oleg\_gonz@mail.ru

Цель информационного обеспечения органов власти состоит в том, чтобы на базе собранных исходных данных получить обработанную, агрегированную информацию, которая должна служить основой для принятия управленческих решений. Для достижения цели необходимо выполнение следующих задач: сбор первичной информации; ее хранение, распределение между структурными подразделениями органа государственной власти, переработка полученной информации, анализ, обеспечение прямых и обратных связей. При современных объемах информации эффективное решение данных задач невозможно без применения новых информационных технологий [2].

На сегодняшний день в органах государственной власти РФ структурно-функциональные компоненты информационного обеспечения представляют собой следующие группы информационных систем: электронный документооборот; централизованные государственные реестры и регистры; единая информационная система электронные закупки для государственных нужд; взаимодействие граждан и бизнеса с государством; информационно-аналитические системы.

Посредством административных регламентов на автоматизацию процессов, составляющих основу электронного правительства, направлены первые четыре группы [1]. Однако стратегически более важным является пятая группа, которая подразумевает создание интеллектуальных ИТ для решения слабо формализованных задач за счет моделирования различных процессов общественной жизни.

#### Список литературы

1. Данчул А.Н. Информационно-аналитические технологии и ситуационные центры // Государственная служба. – 2010. – № 4. – С. 131–138.
2. Тюшняков В.Н. Технологии межведомственного электронного взаимодействия в государственном и муниципальном управлении. Известия ЮФУ. Технические науки. – 2012. – № 8 (133). – С. 195–200.

#### АНАЛИЗ ПРОБЛЕМ ПРИМЕНЕНИЯ СИТУАЦИОННЫХ ЦЕНТРОВ

Чуланова У.А., Тюшняков В.Н.

Южный федеральный университет Таганрог,  
e-mail: Ulyana050897@rambler.ru

Внедрение ситуационных центров (СЦ) в государственное и муниципальное управление является сложным процессом, развитие которого сталкивается с рядом проблем. К ним относится: дефицит квалифицированных кадров; недостаточный уровень понимания роли и назначения СЦ в процессе принятия решений у руководства органов власти; мероприятия, проводимые в СЦ, по большей части представляют собой мониторинг и анализ состояния управляемых объектов (ситуаций), видеоконференции либо являются ознакомительными; отсутствие у большинства региональных СЦ методологического сопровождения их деятельности; отсутствие целевого финансирования; проблема внешнего взаимодействия региональных СЦ (система сбора и обмена информацией, взаимодействие с другими ситуационными центрами как по горизонтали, так и по вертикали); отсутствие системы расчета эффективности деятельности СЦ [1, 2].

Одной из главных проблем развития СЦ является дефицит квалифицированных специалистов – аналитиков и экспертов. В штат сотрудников большинства

СЦ на сегодняшний день преимущественно входят технические специалисты, а модераторы, эксперты и аналитики приглашаются из различных организаций или других органов власти [3].

#### Список литературы

1. Тюшняков В.Н., Савастьянов В.В. Технологии управления на базе ситуационных центров как основа процесса разработки стра-

тегий инновационного развития региона. Современные проблемы науки и образования. – 2014. – № 6. – С. 520.

2. Tyushnyakov V.N., Tyushnyakova I.A. Information and analytical support of strategies elaboration process for innovative development of a region. SWorldJournal. – 2015. – Т. 7. – № 1 (8). – С. 16–20.

3. Еферица Т.В., Матасова И.М. Включенность экспертного знания в деятельность ситуационных центров URL: <http://ac.gov.ru/includes/periodics>.

## Секция «Управление корпоративными финансами в условиях трансформации российской экономики», научный руководитель – Чараева М.В., д-р экон. наук, доцент

### РАЗВИТИЕ МЕТОДОЛОГИИ ОЦЕНКИ И УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ

Борисова А.Ю.

*Ростовский государственный экономический университет  
(РИНХ), Ростов, e-mail: alina.borisova.9292@mail.ru*

Актуальность темы исследования определяется тем, что в рыночных условиях залогом выживаемости и основой стабильного положения предприятия служит его финансовая устойчивость. Если предприятие финансово устойчиво, платежеспособно, то оно имеет ряд преимуществ перед другими предприятиями того же профиля для получения кредитов, привлечения инвестиций, в выборе поставщиков и в подборе квалифицированных кадров. Чем выше устойчивость предприятия, тем более оно независимо от неожиданного изменения рыночной конъюнктуры и, следовательно, тем меньше риск оказаться на краю банкротства.

Определение границ финансовой устойчивости предприятий относится к числу наиболее важных экономических проблем в условиях перехода к рынку, поскольку недостаточная финансовая устойчивость может привести к отсутствию у предприятий средств для развития производства, их неплатежеспособности и, в конечном счете, к банкротству, а избыточная устойчивость будет препятствовать развитию, отягощая затраты предприятия излишними запасами и резервами.

На нынешнем этапе развития российской экономики управление долгосрочными перспективами устойчивости отдельных предприятий и всей экономики в целом приобретает первостепенное значение. Наиболее сложным и противоречивым аспектом управления в современных экономических условиях является оценка финансовой устойчивости. В связи с этим практический интерес представляет проблема управления финансовой устойчивостью предприятий, поскольку именно эта характеристика финансового анализа позволяет предоставить объективную информацию внешним пользователям для принятия управленческих решений по поводу перспектив данного бизнеса в будущем. В известной степени возможность влияния на финансовое положение предприятий позволило бы стимулировать процессы дальнейшего развития отечественной экономики, увеличив ее конкурентоспособность, а также повысило благосостояние собственников предприятия и граждан нашей страны [1].

Исходя из вышеизложенного, целью данной статьи является оценка финансовой устойчивости и платежеспособности. Эти важные составляющие являются также основным элементом анализа финансового состояния, необходимым для контроля, позволяющего оценить риск нарушения обязательств по расчетам предприятия.

В современных экономических условиях деятельность каждого хозяйствующего субъекта является

предметом внимания обширного круга участников рыночных отношений (организаций и лиц), заинтересованных в результатах его функционирования. На основании доступной им отчетно-учетной информации они стремятся оценить финансовое положение предприятия. Основным инструментом для этого служит финансовый анализ, при помощи которого можно объективно оценить внутренние и внешние отношения анализируемого объекта, а затем по его результатам принять обоснованные решения.

Финансовый анализ представляет собой процесс, основанный на изучении данных о финансовом состоянии и результатах деятельности предприятия в прошлом с целью оценки перспективы его развития [1].

Таким образом, главной задачей финансового анализа является снижение неизбежной неопределенности, связанной с принятием экономических решений, ориентированных в будущее.

Финансовый анализ дает возможность оценить:

- имущественное состояние предприятия;
- степень предпринимательского риска, в частности возможность погашения обязательств перед третьими лицами;
- достаточность капитала для текущей деятельности и долгосрочных инвестиций;
- потребность в дополнительных источниках финансирования;
- способность к наращению капитала;
- рациональность привлечения заемных средств;
- обоснованность политики распределения и использования прибыли;
- целесообразность выбора инвестиции и другие.

В широком смысле финансовый анализ можно использовать: как инструмент обоснования краткосрочных и долгосрочных экономических решений, целесообразности инвестиций; как средство оценки мастерства и качества управления; как способ прогнозирования будущих результатов.

Современный финансовый анализ постоянно изменяется под воздействием растущего влияния среды на условиях функционирования предприятий. В частности, меняется его целевая направленность: контрольная функция отступает на второй план и основной упор делается на переход к обоснованию управленческих и инвестиционных решений, определению направлений возможных вложений капитала и оценке их целесообразности.

Финансовый анализ является существенным элементом финансового менеджмента и аудита. Он основан на расчете абсолютных и относительных показателей, характеризующих различные аспекты деятельности предприятия и его финансовое положение. Однако главное при проведении финансового анализа не расчет показателей, а умение трактовать полученные результаты. Результаты финансового анализа позволяют выявить уязвимые места, требующие

особого внимания. Нередко оказывается достаточным обнаружить эти места, чтобы разработать мероприятия по их ликвидации [2].

Всё это лишний раз свидетельствует о том, что финансовый анализ в современных условиях становится элементом управления.

Таким образом, основной целью финансового анализа является получение небольшого числа ключевых (наиболее информативных) параметров, дающих объективную и точную картину финансового состояния предприятия, его прибылей и убытков, изменений в структуре активов и пассивов, в расчетах с дебиторами и кредиторами.

Финансовая сторона деятельности предприятия является одним из основных критериев его конкурентного статуса. На базе финансовой оценки делаются выводы об инвестиционной привлекательности того или иного вида деятельности и определяется кредитоспособность предприятия.

Перед финансовыми службами предприятия ставятся задачи по оценке финансового состояния и разработке мер по повышению финансовой устойчивости.

Одна из важнейших характеристик финансового состояния предприятия – стабильность его деятельности в свете долгосрочной перспективы. Она связана со структурой баланса предприятия, степенью его зависимости от кредиторов и инвесторов. Но степень зависимости от кредиторов оценивается не только соотношением заемных и собственных источников средств. Это более многогранное понятие, включающее оценку и собственного капитала, и состава оборотных и внеоборотных активов, и наличие или отсутствие убытков и т.д.

Финансовая устойчивость предприятия – это независимость его в финансовом отношении и соответствие состояние активов и пассивов компании задачам финансово-хозяйственной деятельности.

В российской практике обобщающим показателем финансовой устойчивости компании является излишек или недостаток средств для формирования запасов и затрат, получаемый в виде разницы величины источников средств и величины запасов и затрат. Это по сути дела абсолютная оценка финансовой устойчивости [3].

Соотношение стоимости запасов и величин собственных и заемных источников их формирования – один из важнейших факторов устойчивости финансового состояния предприятия. Степень обеспеченности запасов источниками формирования выступает в качестве причины той или иной степени текущей платежеспособности (или неплатежеспособности) организации.

Для оценки финансовой устойчивости предприятия применяется набор или система коэффициентов. Таких коэффициентов очень много, они отражают разные стороны состояния активов и пассивов предприятия.

Проанализировав достаточно большой набор имеющихся коэффициентов финансовой устойчивости, можно ограничиться следующими семью показателями:

- коэффициент соотношения заемных и собственных средств;
- коэффициент долга;
- коэффициент автономии;
- коэффициент финансовой устойчивости;
- коэффициент маневренности собственных средств;
- коэффициент устойчивости структуры мобильных средств;
- коэффициент обеспеченности оборотного капитала собственными источниками финансирования.

Из названных семи коэффициентов только три имеют универсальное применение независимо от характера деятельности и структуры активов и пассивов предприятия: коэффициент соотношения заемных и собственных средств, коэффициент маневренности собственных средств и коэффициент обеспеченности оборотного капитала собственными источниками финансирования.

Таким образом, финансовая устойчивость является важнейшей характеристикой финансово-экономической деятельности предприятия в условиях рыночной экономики. Если предприятие финансово устойчиво, то оно имеет преимущество перед другими предприятиями того же профиля и привлечений инвестиций, в получении кредитов, в выборе поставщиков и в подборе квалифицированных кадров. Наконец, оно не вступает в конфликт с государством и обществом, так как выплачивает своевременно налоги в бюджет, взносы в социальные фонды, заработную плату – рабочим и служащим, дивиденды – акционерам, а банкам гарантирует возврат кредитов и уплату процентов по ним.

Чем выше устойчивость предприятия, тем более оно независимо от неожиданного изменения рыночной конъюнктуры и, следовательно, тем меньше риск оказаться на краю банкротства.

Сложность сегодняшней ситуации в управлении предприятием состоит в том, что во многих организациях работники бухгалтерской службы не владеют методами финансового анализа, а специалисты, ими владеющие, как правило, не всегда умеют читать документы аналитического и синтетического учета. Отсюда неумение определять круг основных задач, решение которых необходимо для формирования адекватной рыночным условиям системы управления финансами предприятия, а также путей и способов их решения [4].

В соответствии с Приказом № 118 целью разработки финансовой политики предприятия является построение эффективной системы управления финансами, направленной на достижение стратегических и тактических целей его деятельности. Известно, что в сегодняшних условиях для большинства предприятий характерна реактивная форма управления финансами, то есть принятие управленческих решений как реакции на текущие проблемы, или так называемое «латание дыр». Одной из задач реформы предприятия является переход к управлению финансами на основе анализа финансово-экономического состояния с учетом постановки стратегических целей деятельности организации. Результаты деятельности любого предприятия интересуют как внешних рыночных агентов (в первую очередь, инвесторов, кредиторов, акционеров, потребителей), так и внутренних (руководителей предприятия, работников административно-управленческих структурных подразделений) [6].

Залогом выживаемости и основной стабильности положения предприятия служит его устойчивость. На устойчивость предприятия оказывают влияние различные факторы:

- положение предприятия на товарном рынке;
- выпуск пользующейся спросом продукции;
- его потенциал в деловом сотрудничестве;
- степень зависимости то внешних кредиторов и инвесторов;
- наличие неплатежеспособных дебиторов.

Высшей формой устойчивости предприятия является его способность развиваться в условиях нестабильной внутренней и внешней среды. Для этого предприятие должно обладать гибкой структурой финансовых ресурсов и при необходимости иметь воз-

возможность привлекать заемные средства, то есть быть кредитоспособным. Большое влияние на финансовую устойчивость, также, оказывают средства, дополнительно мобилизованные на рынке ссудных капиталов. Чем больше денежных средств может привлечь предприятие, тем выше его финансовые возможности, однако возрастает и финансовый риск – способно ли будет предприятие своевременно расплатиться со своими кредиторами[5].

Таким образом, при правильном пользовании коэффициентами финансовой устойчивости можно активно воздействовать на уровень финансовой устойчивости, повышать его до минимально необходимого, а если он фактически превышает минимально необходимый уровень, – использовать эту ситуацию для улучшения структуры активов и пассивов.

Финансовая устойчивость предприятия служит характеристикой, свидетельствующей о стабильном превышении доходов над расходами, свободном маневрировании денежными средствами и эффективном их использовании в бесперебойном процессе производства и реализации продукции. Она формируется в процессе всей производственно – хозяйственной деятельности и является главным компонентом общей устойчивости предприятия.

Также в ходе статьи было ещё раз доказано, что анализ финансового состояния предприятия служит не только средством привлечения деловых партнеров, но и базой принятия управленческого решения.

#### Список литературы

1. Баканов М.И., Шеремет А.Д. Теория экономического анализа. М.: Финансы и статистика, 2011. – 218 с.
2. Ефимова О.В. Финансовый анализ. – М.: Бухгалтерский учет, 2010. – 208 с.
3. Дружинин А.И., Дунаев О.Н. Управление финансовой устойчивостью – Екатеринбург: ИПК УГТУ, 2012. – 113 с.
4. Ковалев В.В., Привалов В.П. Анализ финансового состояния предприятия. М.: Центр экономики и маркетинга, 2011. 192 с.
5. Задачи финансового менеджмента / Под ред. Л.А. Муравья, В.А. Яковлева. М.: Финансы – Юнити, 2012. – 258 с.
6. Методические рекомендации по реформе предприятия (организации). – Приказ Министерства экономики РФ от 01.10.11 г. № 118.

### ФИНАНСОВАЯ УСТОЙЧИВОСТЬ И КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ РОССИЙСКИХ АВИАКОМПАНИЙ В УСЛОВИЯХ СТРУКТУРНЫХ ПРЕОБРАЗОВАНИЙ ЭКОНОМИКИ РОССИИ

Доброва М.М.

ФГБОУ ВПО «Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)», Ростов-на-Дону,  
e-mail: marycherryred@mail.ru

Происходящие структурные преобразования в экономике России предусматривают коренную реорганизацию системы управления российских авиакомпаний, совершенствование миссии, концепции, методов и механизмов управления, способствующие повышению конкурентоспособности производства, эффективности и финансовой устойчивости функционирования хозяйствующих субъектов.

В условиях индустриального производства проблемы конкуренции и конкурентоспособности являются ключевыми экономическими категориями, определяющими эффективное функционирование каждой производственной системы. В них в концентрированном виде выражаются экономические, научно-технические, производственные, организационные, управленческие и иные возможности как отраслей, так и отдельных предприятий. Их оценочные показатели определяют уровень финансовой устойчивости, эффективность производства и являются факторами успешного развития бизнеса конкретного предприятия.

Финансовая устойчивость и конкурентоспособность – это взаимосвязанные и взаимовлияющие

характеристики экономического субъекта. С одной стороны, финансовая устойчивость определяет конкурентоспособность организации, её возможность в поддержании и наращивании объемов деятельности, является гарантом соблюдения экономических интересов и субъекта хозяйствования и его партнеров. С другой стороны, высокая конкурентоспособность является важнейшим фактором финансовой устойчивости коммерческой организации, поскольку обеспечивает ей не только постоянный денежный поток, но и инвестиционную привлекательность. В этой связи изучение методов управления финансовой устойчивостью должно осуществляться на многофакторной основе, на базе оценки не только финансовых, но и нефинансовых показателей, в том числе и показателей конкурентоспособности.

Преобладание направления пассажирских перевозок в авиационном транспорте (по сравнению с морским транспортом), сложность авиационной техники (по сравнению с техникой, эксплуатирующейся в железнодорожном сегменте) определяют факторы конкурентоспособности авиакомпаний, а также являются причинами их отличия от факторов конкурентоспособности в других видах транспорта. Среди этих факторов основными можно назвать следующие: создание и продвижение на рынке бренда авиакомпании;

- удержание на высоком уровне показателя безопасности полетов;
- наиболее оптимальное соотношение показателей цена/качество;
- уровень сервиса, предоставляемого на борту;
- уровень внедрения новых IT-технологий и др.

Ряд факторов в оценке конкурентоспособности авиакомпаний совпадает с факторами оценки конкурентоспособности других видов транспорта и определяется, в первую очередь, качеством продукции или услуг, наличием эффективной маркетинговой стратегии, уровнем менеджмента и квалификации персонала, технологическим уровнем производства, налоговой средой, в которой действует организация, доступностью источников финансирования.

Роль технологического фактора в конкурентоспособности авиаперевозчиков постоянно растет в последние 40 лет. Этот аспект в бизнесе авиакомпаний приобрел большую значимость в сравнении с другими транспортными отраслями, такими, например, как автомобильный и железнодорожный. Получив равные технические условия, для усиления конкуренции авиакомпания после 1970 г. начинают заниматься усовершенствованием различных аспектов своего бизнеса, и в первую очередь – системы продаж.

Отрасль пассажирских авиаперевозок первой среди других отраслей транспорта создала высокотехнологичную базу для хранения и продажи всего объема своих предложений (авиабилетов). Это позволило перейти в новую стадию конкуренции – высокотехнологичную. Следовательно, конкурентоспособность авиакомпаний зависит не только от качества и количества флота, которое она эксплуатирует, но также от эффективности технологических систем и методов продаж, которые используют авиакомпании. Также этот комплекс включает в себя способности авиаперевозчиков к отслеживанию и эффективному внедрению тех технологических новшеств, которые появляются в данном сегменте. Безусловно, в оценке конкурентоспособности авиакомпании важную роль играет оценка ее возможностей к сокращению затрат, поскольку высокая стоимость авиационного керосина делает этот бизнес все менее прибыльным.

Продвижение собственного бренда на рынке необходимо в любой отрасли, которая работает на конеч-

ного клиента. Естественно, что пассажиры выбирают более крупную компанию, а не неизвестного перевозчика.

На рынке авиаперевозок по-прежнему сохраняется значительное влияние тех составляющих конкурентоспособности, которые были сформированы еще в прошлом веке. На способность перевозчика соперничать на международных рынках по-прежнему значительно влияют его возможности по обновлению парка воздушных судов (ВС) и по поддержанию оформления их салонов на высоком уровне. Однако изменения, которые происходили в последние годы, добавили новые составляющие в понятие конкурентоспособности перевозчика, и игнорирование этих составляющих может привести к потере рыночной доли авиакомпании.

В сложных отраслях, к которым можно отнести отрасль авиаперевозок, страна создает наиболее существенные факторы производства, такие как квалифицированная рабочая сила или научно-техническая база производства. Квалифицированная рабочая сила – одно из главных условий развития отрасли авиаперевозок, поскольку без хорошо обученного летного состава авиакомпания не может выполнять полеты. Сложность подготовки персонала (в первую очередь летчиков) является особенностью авиационного транспорта и накладывает отпечаток на систему факторов его конкурентоспособности. Это объясняется тем, что другие транспортные отрасли, в частности, отрасль автомобильного транспорта, в меньшей степени сталкивается с проблемой подготовки персонала. В железнодорожном и морском транспорте этот вопрос имеет большее значение, чем в автотранспорте, поскольку из-за более технически-сложных средств перевозки подготовка сотрудников требует более значительного времени и финансовых затрат.

Работа всех российских авиакомпаний сейчас ориентирована на деятельность в условиях жесткой конкуренции, однако эксперты отмечают постоянное усиление концентрации пассажиропотока в первой четверке перевозчиков (ОАО «Аэрофлот – Российские авиалинии», ОАО «Авиакомпания «ЮТэйр», ОАО «Авиакомпания Сибирь», ОАО «Уральских авиалиний»). В частности, по итогам 2014 г. общая доля первой пятерки авиакомпаний (ОАО «Аэрофлот – Российские авиалинии», ОАО АК «Трансаэро» – в 2015г. отозвана лицензия, ОАО «Авиакомпания «ЮТэйр», ОАО «Авиакомпания Сибирь», ОАО «Авиакомпания «Россия») в общем пассажиропотоке составила 63%, в то время как годом ранее она была на отметке 62,6%. Так например, в 2014 году воздушные суда Группы «ЮТэйр» перевезли 11 204 598 пассажиров, что на 7,59% больше, чем годом ранее. Вместе с тем негативные факторы, с которыми столкнулась российская экономика и, как следствие, авиационная отрасль, привели к снижению финансовых показателей авиакомпании. В этих условиях чистый убыток «ЮТэйр» составил 22,3 млрд рублей. Однако благодаря принятой летом 2014 года комплексной программе повышения эффективности и структурной оптимизации издержек «Импульс», по итогам года «ЮТэйр» удалось достичь улучшения операционного финансового результата относительно плана в размере 1,6 млрд рублей. В частности, в рамках программы «Импульс» была проведена оптимизация маршрутной сети, а также был существенно сокращен парк воздушных судов. Такая концентрация может привести к монополизации или картельному сговору на отдельных направлениях.

Один из главных параметров качества авиакомпании – безопасность полетов. Вместе с ростом количе-

ства авиапутешественников в России вопрос безопасности полетов стал подниматься все чаще. Высокий уровень обеспечения безопасности – одно из главных конкурентных преимуществ перевозчиков.

Конкуренция как движущая сила развития экономики вынуждает производителей товаров постоянно искать пути повышения качества (в том числе экологичности), снижения цены, повышения качества сервиса потребителей товара на конкретном рынке, снижения эксплуатационных затрат на его использование. Авиационная отрасль не является исключением. В XXI в. последний фактор будет определяющим, так как в настоящее время эксплуатационные затраты по сложной технике от 5 (в развитых странах) до 20 раз (в остальном мире) больше производственных затрат. Поэтому появляются новые факторы конкурентоспособности: качество сервиса потребителей товара на конкретном рынке; снижение эксплуатационных затрат; на основе комбинации всех предыдущих (самый сложный, но и самый эффективный метод конкуренции) и др.

Одна из главных причин, резко ухудшающих финансово-экономическое положение перевозчиков – рост цены на нефть, которая влечет за собой рост стоимости авиационного керосина, одного из основных расходных материалов авиаперевозчиков. Доля расходов на авиационное топливо в последние 10 лет радикально выросла, при этом у авиакомпаний, эксплуатирующих широкофюзеляжные самолеты, которые выполняют дальнемагистральные полеты, доля затрат на топливо выше, чем у тех кто летает на узкофюзеляжных ВС.

Сложная финансовая и экономическая ситуация, спровоцированная ростом цен на топливо, ростом затрат на персонал, поиск пассажирами самых низких тарифов, появлению санкций, подталкивает участников авиационного рынка к поиску новых финансовых возможностей, к соперничеству друг с другом, к поиску различных путей для сокращения издержек. Конкурентоспособность продукта каждого из перевозчиков на рынке играет главную роль не только для дальнейшего развития, но и для выживания, сохранения существующих позиций.

Резюмируя отметим, что на современном этапе российским авиакомпаниям, функционирующим в условиях ужесточения конкурентного давления, вызванного влиянием мирового финансового кризиса, начавшегося ещё в 2008 году, для коренного повышения эффективности производства и, как следствие, конкурентоспособности, требуется привлечение материальных ресурсов, дополнительная иммобилизация финансовых резервов в капитальные вложения, наем квалифицированного персонала и проведение в жизнь целевых программ развития авиаперевозок. Решение обозначенных задач требует ещё более пристального внимания к контролю финансовой устойчивости авиакомпаний, что обуславливает необходимость развития методов управления ею.

#### Список литературы

1. <http://corp.utair.ru/>. – официальный сайт ОАО «Авиакомпания «ЮТэйр».
2. <http://www.aeroflot.ru/>. – группа «Аэрофлот».
3. <http://www.ato.ru/>. – Деловой авиационный портал.
4. <http://www.cbr.ru/>. – Центральный банк Российской Федерации.
5. <http://www.favt.ru/>. – Федеральное агентство воздушного транспорта «Росавиация».
6. <http://www.gks.ru/>. – Федеральная служба государственной статистики.
7. <https://www.s7.ru/>. – группа «S7 Airlines».
8. Веселова Е.В. Основные тенденции развития рынка международных и российских авиаперевозок // Международная экономика. – 2012. – № 1. – С. 41–49.

**Секция «Управление рисками и страхование»,  
научный руководитель – Бадюков В.Ф., д-р физ.-мат. наук, профессор**

**СТРАХОВАНИЕ В РОССИИ В ПЕРИОД САНКЦИЙ**

Спиридёнок Л.А., Яблочкина Е.Е.

*Хабаровский государственный университет экономики  
и права, Хабаровск, e-mail: milaspi@yandex.ru*

Положение дел в реальном секторе России продолжает оставаться достаточно сложным, что проявляется в сокращении темпов роста ВВП, сужении внутреннего спроса и падении инвестиций в основной капитал. Ситуация осложняется международными санкциями, которые применили к Российской Федерации США, страны Евросоюза и ряд других стран.

Если «первая волна» санкций предусматривала ограничение въезда на территорию стран, применивших санкции, ряда физических лиц, то далее к списку физических лиц добавились юридические, среди которых оказались банки и ряд крупнейших российских корпораций.

В сложившихся условиях хозяйствования необходимо использовать все возможные средства для поддержки отечественных производителей, для увеличения производства импортозамещающей продукции и преодоления кризисных явлений. Среди мер финансовой поддержки, разрешенных странам-членам ВТО, остаётся страхование. Но в настоящее время сам страховой бизнес нуждается в защите. Уже несколько лет на рынке отечественного страхования прослеживалась тенденция падения общего объёма сбора премий, которая сохраняется поныне: в первом полугодии 2015 года падение темпа прироста составило 8,4%.

Ключевой стратегией страховщиков в 2014 году стало сокращение присутствия в наиболее убыточных регионах по ОСАГО и пересмотр тарифной политики в автокаско. В условиях усиления контроля со стороны ЦБ продолжить работу на рынке смогут лишь те страховщики, которые располагают реальными активами или сумеют оперативно заменить фиктивные активы реальными. Стагнация страхового рынка (даже по базовому прогнозу, в 2015 году темпы прироста страховых взносов не превысят инфляцию и составят 6–9%, по негативному прогнозу объем рынка лишь незначительно превысит значение 2014 года) осложнит процесс привлечения дополнительных инвестиций в отрасль. По прогнозу РАЕХ («Эксперт РА»), в 2015 году процесс сокращения количества страховщиков ускорится.

Реакция экономического «организма» России на всю ситуацию, включая международные санкции, выразилась, в первую очередь, в снижении инвестиций, особенно в основной капитал. Связь страхования с инвестиционными процессами в экономике прямая, так как именно эта деятельность страховой компании является основным источником прибыли, хотя её главной целью является поддержание стабильного и устойчивого финансового положения страховой организации, а также покрытие убытков по её обязательствам. Инвестиционные ресурсы страховых организаций – это собственные средства (уставный, резервный и дополнительный капиталы, нераспределенная прибыль) и привлеченные средства в виде страховых

Финансовые результаты деятельности страховщиков [1] млрд. рублей

	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.
Прибыль прибыльных организаций	42,1	45,2	80,7	61,4	79,8
Доля прибыльных организаций в общем количестве страховщиков, %	85,8	85,6	89,0	92,9	85,6
Убыток убыточных организаций	4,0	3,0	12,0	16,2	17,1
Доля убыточных организаций в общем количестве страховщиков, %	14,2	14,4	11,0	7,1	14,4
Дебиторская задолженность (на конец периода)	201,9	178,3	215,5	255,6	366,9
из нее просроченная	3,8	5,4	6,5	6,7	6,3
Кредиторская задолженность (на конец периода)	101,5	96,9	107,7	137,4	164,4
из нее просроченная	0,3	0,4	1,0	0,9	1,3

Финансовые результаты страховых организаций (табл. 1) ещё не отразили всех последствий сложившейся ситуации, хотя увеличение убытков с 4,0 млрд рублей в 2010 году до 17,1 млрд рублей в 2014 и рост дебиторской и кредиторской задолженности, в том числе, просроченной, говорят о финансовых проблемах этого сектора.

В 2014 году ситуацию на страховом рынке определяли две тенденции – нарастание кризиса и жесто-

резервов, формируемых из собранных страховых премий. Сокращение инвестиций в основной капитал, имеет пролонгированный отрицательный эффект, когда устаревшая материально-техническая база производства – не позволяет применять новые технологии и на равных участвовать в конкурентной борьбе. По мнению главы Минэкономразвития РФ А.Улюкаева, сокращение инвестиций по итогам 2015 года может оказаться выше прогнозных 10,6%.

В 2014 году на деятельность страховщиков оказала давление проверка органами страхового надзора соответствия нормативным требованиям, выявленные нарушения привели к приостановкам и отзывам лицензий. Низкая рентабельность собственных средств страховщиков не привлекает дополнительные деньги в страховой сектор.

В 2014 году ключевой целью основных участников страхового рынка стало сохранение рентабельности собственных средств, а не наращивание объемов взносов. Для этого страховщики сокращали свое присутствие в наиболее убыточных регионах по ОСАГО и пересматривали тарифную политику в автокаско.

Специалисты считают, что в 2015 году темпы прироста страховых взносов не превысят инфляцию, реальный объем страхового рынка не вырастет. Страховой рынок удержится на повышении тарифов ОСАГО и на инвестиционном страховании жизни. Положительное влияние на динамику рынка окажут также повышение тарифов по автокаско, рост ДМС за счёт инфляции стоимости услуг ЛПУ и продвижение рисков программ. Негативное давление на объем рынка страхования окажут: сокращение продаж автомобилей, сокращение темпов прироста кредитования, стагнация промышленности, сокращение масштабных государственных проектов. Усиление контроля за страховыми компаниями, ужесточение нормативных требований и отток инвесторов из страховой отрасли приведут к дальнейшему сокращению количества игроков на страховом рынке.

Большого внимания заслуживает перестраховочный рынок. Быстрый рост входящего перестрахования из-за рубежа (25,8% за 2014 год) был вызван как обесценением рубля, так и продвижением российских перестраховщиков на локальные иностранные рынки. Доля взносов, полученных из Европы (без стран СНГ), выросла до 42,2% в 2014 году (34,7% годом ранее), доля взносов из страх СНГ сократилась до 21,3% (с 33,6%) за счёт потери части бизнеса на Украине.

В 2014 году продолжилось очищение рынка от операций по «псевдострахованию», что так же номинально сдерживало его рост. В 2015 году перестраховочный рынок будет расти быстрее (темпы прироста взносов составят 6–8%), чем страховой, за счёт обесценения рубля.

Дальнейшее развитие российского перестраховочного рынка будет зависеть от параметров регулирования деятельности государственного перестраховщика. При реализации базового прогноза, который предполагает сохранение санкций в отношении России на текущем уровне и рост страхового рынка на 6–9%, в 2015 году перестраховочный рынок увеличится на 11–13% и достигнет 54 млрд рублей. Если страховщики в обязательном порядке должны будут передавать риски в государственную компанию, произойдёт огосударствление отрасли, эффективность её понизится. Если деятельность государственного перестраховщика ограничится принятием санкционных рисков, а после снятия санкций произойдет приватизация государственного перестраховщика, ёмкость российского перестраховочного рынка вырастет, увеличится его эффективность.

**Секция «Управление экономическим потенциалом организации»,  
научный руководитель – Сычева А.В., канд. экон. наук**

**ИССЛЕДОВАНИЕ МАРКЕТИНГОВОГО  
ПОТЕНЦИАЛА ОРГАНИЗАЦИИ**

Третьякова Ю.В., Фролова Ю.В., Лосева А.Ю.

*Волжский политехнический институт, филиал ВолгГТУ,  
Волжский, e-mail: tretjakovaj@vitgroup.ru*

Функционирующая в рыночной среде организация всегда ставит перед собой цели достижения роста дохода и стремится достичь этого наиболее эффективным способом. Быстрая реакция организации на постоянно меняющиеся предпочтения покупателей или разработка механизма формирования потребительских предпочтений является одним из способов нахождения организации на плаву. Постоянное обострение уровня конкуренции на рынке, процессы глобализации экономики требует того, чтобы организация была способна быстро реагировать на изменения. Это возможно лишь при наличии определенного уровня потенциала внутренней среды организации.

Под внутренней средой можно понимать ту часть общей среды, которая находится в рамках внутреннего управления организации. Внутренняя среда включает в себя набор ключевых процессов и элементов, состояние и возможности которых определяют потенциал организации. К ним относятся финансовый, ресурсный, маркетинговый, трудовой и другие виды потенциала.

В современных условиях рыночной динамики маркетинговый потенциал становится одним из важнейших инструментов возможного эффективного экономического развития организации, от которого напрямую зависят результаты эффективной деятельности организации. Сформированный маркетинговый потенциал организации и умелая маркетинговая деятельность на рынке является базой для формирования

конкурентных преимуществ организации и повышения эффективности деятельности в целом.

Накопленный исследователями теоретический и практический материал в области исследования маркетингового потенциала организации значителен, но научный интерес к проблемам определения сущности маркетингового потенциала, методологии его исследования и оценки, инструментам управления экономическим потенциалом организации не иссяк.

Исследуя современные экономические литературные источники мы понимаем, что до сих пор наблюдается противоречия и не сложилось единого мнения относительно определения и сущности категории «потенциал». Наименее изученным из рассматриваемых в экономике потенциалов является маркетинговый потенциал организации. Для понимания сущности маркетингового потенциала исследователи обычно обращаются к работам Багиева Г.Л., Тарасевича В.М., Анн Х. и других, которыми был разработан в 1999 году подход к содержанию и оценке потенциала маркетинга [2]. Многие современные ученые придерживаются точки зрения, что целесообразно говорить о существовании трех основных подходов к определению понятия «маркетинговый потенциал организации»: ресурсного, результативного и целевого подхода.

Понятие маркетинговый потенциал понимается весьма неоднозначно в экономической науке и требует дальнейшего уточнения. Среди ученых не существует единой позиции, единой методики построения и функционирования системы маркетингового потенциала как среди зарубежных, так и среди отечественных ученых и специалистов.

Целью маркетингового потенциала организации с позиции ресурсного подхода выступает формирова-

ние рынка потенциальных потребителей товаров и услуг компании, которые обеспечивают воспроизводство спроса на эти товары и услуги. Маркетинговый потенциал субъекта предпринимательства складывается из возможностей бизнес-субъекта привлекать к приобретению и потреблению его товаров и услуг потенциальных потребителей с учетом имеющихся в распоряжении компании ресурсов

Маркетинговый потенциал с позиции целевого подхода рассматривается с позиции функциональности и структурности, что не всегда создаёт возможности системного определения всех аспектов и факторов, характеризующих эту категорию и влияют на нее, что снижает эффективность принятия управленческих решений, особенно в условиях обострения кризисных явлений.

Определение маркетингового потенциала в рамках результативной концепции позволяет характеризовать его как комплексную систему, учитывающую факторы стратегического развития предприятия и влияя на формирование и реализацию управленческих решений.

Приведённые выше подходы не дают в полной мере раскрыть всю многогранность определённой категории, так как каждый отдельный подход отражает лишь одну сторону многоаспектности маркетингового потенциала.

Маркетинговый потенциал на современном этапе экономического развития общества играет одну из важнейших роль для продвижении товаров на рынок, именно он определяет тенденции развития конкурентного рынка и выделяет важнейшие ресурсы и компетенции для удовлетворения потребностей потребителей. Нельзя забывать так же что именно маркетинговый потенциал организации повышает, в некоторой степени, стоимость предприятия на рынке и определяет стратегические направления развития организации. Исходя из этого, нельзя рассматривать сущность маркетингового потенциала с позиции процессно-компетентностного подхода. Маркетинговый потенциал при этом подходе фокусируется на взаимосвязи отдельных действий, каждое из которых является формализован-

ным и автоматизированным процессом управления маркетингом, что не всегда подходит для маркетинговой деятельности организации. Формализация и автоматизация процессной структуры управления маркетинговым потенциалом даёт возможность достижения общей цели управления потенциалом торговой организации. Ориентация на ключевые компетенции, в свою очередь, позволит осуществлять управленческие действия, ориентированные на формирование и поддержание ключевых факторов, влияющих на формирование, управление и использование маркетингового потенциала организации. Создание эффективной стратегии управления и повышению на основе этого результативности деятельности организации, возможно при эффективном использовании маркетингового потенциала организации.

Отталкиваясь от выше сказанного, необходимо отметить, что маркетинговый потенциал представляет собой способность организации эффективно использовать свои внутренние ресурсы в сочетании с меняющейся внешней средой с целью наиболее эффективного удовлетворения потребностей целевых потребителей, а как результат – достигать обеспечения устойчивого развития организации в долгосрочной перспективе.

В научной литературе для исследования маркетингового потенциала организации советуется использовать следующие методы исследования: общенаучные, аналитико-прогностические, а также методические приемы, заимствованные из разных областей знаний.

Для исследования маркетингового потенциала успешно применяются такие общенаучные методы, как системный и комплексный. Системный анализ даёт возможность рассмотрения любых рыночных ситуаций как некий объект для изучения с большим диапазоном внутренних и внешних причинно-следственных связей. Комплексный подход позволяет исследовать рыночную ситуацию, рассматривая ее как объект, имеющий разные проявления.

Многие исследователи предлагают рассмотрение определенной структуры маркетингового потенциала организации (Колесник Е.Н.).



Рис. 1. Структура маркетинговых ресурсов и возможностей определяющих маркетинговый потенциал организации [1]

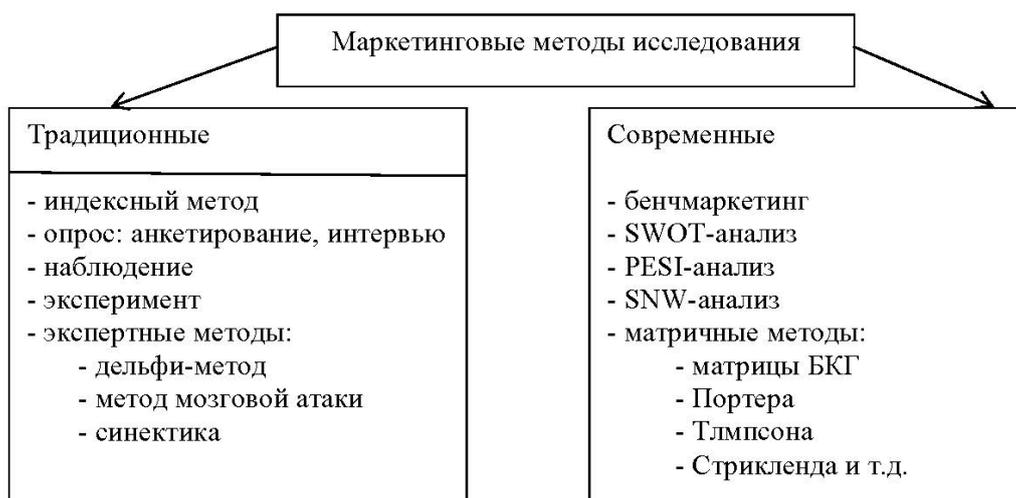


Рис. 2. Маркетинговые методы исследования

Предложенная модель структуры маркетингового потенциала организации определяет возможное влияние факторов и рыночных возможностей, а так же дает оценку развития каждого отдельного направления маркетинговой деятельности организации, позволяет структурировать маркетинговые ресурсы и рыночные возможности, определяющие маркетинговый потенциал организации.

Исследования внутренней среды маркетинга необходимы для объяснения происходящих процессов внутри организации, выявления влияющих на них факторов, распознавания и определения характера, признаков проблем в маркетинговой деятельности, выявления их причин. Рассмотрение внешней среде маркетинга позволяют объяснить процессы во внешней среде, определить влияющие факторы.

Исходя из этого, мы можем сказать, что основной целью развития маркетингового потенциала организации с учетом ресурсов и возможностей организации и потребительского рынка является формирование

рынка потенциальных потребителей товаров организации и обеспечение воспроизводства спроса на эти товары длительное время с помощью развития конкурентных преимуществ.

Для исследования маркетингового потенциала организации, кроме общенаучных методов исследования, достаточно часто используются аналитико-прогностические методы, так же традиционные и современные методы маркетинговых исследований.

Широта использования тех или иных методов при проведении исследования маркетингового потенциала организации, в большей степени, зависит от возможностей организации: проводить исследования самостоятельно или покупать результаты таких исследований.

**Список литературы**

1. Колесник Е.Н. Маркетинговый потенциал: классификация подходов к его изучению и оценке // Вопросы экономики и права. – 2011. – №12.
2. Акифьева В.А., Батова Т.Н. Систематизация определений понятия «Маркетинговый потенциал предприятия» // Современные проблемы науки и образования. – 2015. – №1.

**Секция «Формирование макро- и микро-экономических условий развития жилищно-строительного комплекса»,**

**научный руководитель – Щербакова Н.А., канд. экон. наук, доцент**

**АННОТАЦИЯ НА МАГИСТЕРСКУЮ  
ДИССЕРТАЦИЮ НА ТЕМУ:  
«СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ВОПРОСОВ  
ОПТИМИЗАЦИИ ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЯ ПРИ  
ВЫБОРЕ СТРОИТЕЛЬНОГО ПОДРЯДЧИКА  
ГОСУДАРСТВЕННЫХ И МУНИЦИПАЛЬНЫХ  
УЧРЕЖДЕНИЙ»**

Евграфова Е.М.

ФГБОУ ВПО «Ивановский государственный  
политехнический университет», Иваново,  
e-mail: jane199393@bk.ru

У каждой отрасли экономики государства есть свои особенности. Строительство предоставляет фундамент для развития других отраслей. От технологии, соблюдения норм и качества материалов зависят жизни населения страны. Основными критериями при выборе строительного подрядчика государственных и муниципальных учреждений являются минималь-

ная стоимость при требуемом качестве работ и срочность выполнения. Определяют подрядчика с помощью проведения торгов по федеральному закону N 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд».

На данный момент при выборе строительного подрядчика на основе данного закона имеются недостатки. К таковым можно отнести: установление цены основным критерием при выборе подрядчика; необоснованное занижение цены контракта; отсутствие прописанной процедуры предварительной квалификации и другие.

Методическая база и процедуры закупок в данной области должны обеспечивать высокую эффективность выбора подрядчика на производство строительных и ремонтных работ, который обеспечивает минимальные риски заказчика по своевременному вводу объекта в действие и удорожания строительства.

Таким образом, теоретическое и методическое развитие методов и процедур проведения торгов при размещении заказов на производство строительных и ремонтных работ, является актуальным и представляет практическую значимость.

В соответствии с изложенным, целью диссертационной работы является оптимизация принятия решения при выборе строительного подрядчика государственных и муниципальных учреждений. Для достижения указанной цели поставлены и решены следующие задачи:

- рассмотреть состояние строительной отрасли и развитие подрядных торгов в Российской Федерации;
- проанализировать федеральный закон N 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд»;
- рассмотреть существующие алгоритмы выбора строительного подрядчика;
- выявить проблемы организации проведения торгов на размещение заказов в строительстве;
- исследовать опыт организации и проведения торгов и разработать основные принципы процедуры закупок;
- определить методы оценки тендерных заявок и эффективности процедур размещения заказа;
- разработать матрицу проблем, связанных с выбором строительного подрядчика государственных и муниципальных учреждений;
- разработать экономико-математическую модель принятия решения выбора строительного подрядчика государственных и муниципальных учреждений;
- разработать алгоритм выбора строительного подрядчика государственных и муниципальных учреждений;
- разработать механизм выбора строительного подрядчика государственных и муниципальных учреждений.

Предметом исследования являются инструменты повышения эффективности выбора строительного подрядчика государственных и муниципальных учреждений.

Объектом исследования являются процедуры проведения торгов на размещения заказов в строительстве и ремонте, включая методическую базу и документацию.

Научная новизна диссертационного исследования состоит в следующем:

1. Уточнен понятийный аппарат терминов «строительный подрядчик государственных и муниципальных учреждений»; «выбор строительного подрядчика».
2. Разработана матрица проблем, связанных с выбором строительного подрядчика государственных и муниципальных учреждений.
3. Разработана экономико-математическая модель принятия решения выбора строительного подрядчика государственных и муниципальных учреждений.
4. Предложен алгоритм выбора строительного подрядчика государственных и муниципальных учреждений.
5. Разработан механизм выбора строительного подрядчика государственных и муниципальных учреждений.

Практическая значимость диссертационной работы состоит в возможности применения разработанных методик в практической деятельности для повышения эффективности строительного инвестирования проектов. Использование данных рекомендаций позволит избежать ошибок в составлении и реализации конкурсной документации, что приведет к улучшению

качества проведения подрядных торгов, что, в свою очередь, существенно способствует повышению экономии средств государственных и муниципальных учреждений, а также улучшит качество производимых работ.

Во введении обоснована актуальность темы, определены цели работы и сформулированы ее задачи.

В первой главе «название главы» рассматривается сущность понятия «строительный подрядчик», раскрывается содержание основных категорий и понятий.

Во второй главе дан обзор методики принятия решения, показан опыт других стран при выборе строительного подрядчика государственных и муниципальных учреждений. Прописаны недостатки существующей модели в Российской Федерации, а также в других странах. Произведена разработка направлений совершенствования модели принятия решения.

В третьей главе разработана математическая модель принятия решения выбора строительного подрядчика государственных и муниципальных учреждений, а также технико-экономическое обоснование к ней.

В заключении сформулированы основные выводы и предложения, вытекающие из результатов выполненного автором исследования.

#### **ПРИМЕНЕНИЕ ЭНЕРГОСБЕРЕГАЮЩИХ СТРОИТЕЛЬНЫХ МАТЕРИАЛОВ И КОНСТРУКЦИЙ ПРИ ПРОВЕДЕНИИ КАПИТАЛЬНОГО РЕМОНТА МНОГОКВАРТИРНЫХ ЖИЛЫХ ЗДАНИЙ**

Краснощечков Р.Э.

*ФГБОУ ВПО «Ивановский государственный  
политехнический университет», Иваново,  
e-mail: comks@yandex.ru*

Согласно проведенным исследованиям осуществляется крупномасштабный, комплексный капитальный ремонт жилых зданий первого, второго и третьего поколений.

Комплексный капитальный ремонт включает в себя:

- утепление наружных ограждающих конструкций зданий;

- утепление совмещенных кровель или чердачных перекрытий;

- замену оконных и балконных блоков на энергоэффективные более герметичные;
- остекление лоджий и балконов;
- внедрение автоматизированных узлов управления теплотреблением зданий на отопление;
- индивидуальное регулирование теплоотдачи каждого отопительного прибора.

Утепление наружных ограждающих конструкций зданий осуществляется либо за счет применения теплоизоляционных фасадов с тонким штукатурным слоем, либо за счет навесных фасадных систем с вентилируемой воздушной прослойкой. При этом приведенное сопротивление теплопередаче ограждающих конструкций повышается до величины, регламентированной МГСН 2-01.99 и СНиП 23-02-2003, что составляет 3,13 м<sup>2</sup>·°C/Вт.

При утеплении совмещенных кровель или чердачных перекрытий их приведенное сопротивление теплопередаче повышается до величины 4,12 м<sup>2</sup>·°C/Вт.

При замене оконных блоков их приведенное сопротивление теплопередаче повышается до величины 0,54 м<sup>2</sup>·°C/Вт, а сопротивление воздухопроницанию – до 0,9 м<sup>2</sup>·ч/кг.

При реконструкции системы отопления взамен элементарных узлов устанавливаются автоматизированные узлы управления теплотреблением зданий, а отопительные приборы оснащаются термостатами.

Оценка потенциала экономии энергии в результате реализации указанных выше энергосберегающих мероприятий осуществлялась на примере базовых вариантов зданий.

Проведенные расчеты показали, что при учете вклада солнечной радиации в тепловой баланс здания величина удельного теплопотребления здания за отопительный период понижается в среднем на 10%.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что увеличение в ходе капитального ремонта сопротивления теплопередаче стен до величины  $R_0 = 3,13 \text{ м}^2 \cdot \text{°C} / \text{Вт}$ , сопротивления теплопередаче окон до величины  $R_0 = 0,54 \text{ м}^2 \cdot \text{°C} / \text{Вт}$  и сопротивления воздухопроницаемости окон до величины  $0,9 \text{ м}^2 \cdot \text{ч} / \text{кг}$ , а также устройство автоматизированного узла управления системой отопления позволяют прийти к результатам в части снижения удельного расхода тепловой энергии системой отопления зданий за отопительный период.

Указанные значения удовлетворяют требованиям МГСН 2.01–99 «Энергосбережение в зданиях. Нормативы по теплозащите и тепловодозлектроснабжению».

Согласно МГСН 2.01–99, требуемый удельный расход тепловой энергии системой отопления зданий за отопительный период составляет:

- $95 \text{ кВт} \cdot \text{ч} / \text{м}^2$  для зданий высотой 10 и более этажей (1 поколения);
- $105 \text{ кВт} \cdot \text{ч} / \text{м}^2$  для зданий высотой 9 этажей (2 поколения).

В результате применения энергосберегающих мероприятий при капитальном ремонте достигается экономия тепловой энергии в среднем по принятым зданиям-представителям:

- без применения автоматизированного узла управления системой отопления – 41%;
- с автоматизированным узлом управления системой отопления – 59%.

При расчете экономии энергии в денежном эквиваленте цена на тепловую энергию принималась в соответствии с Постановлением Правительства Москвы от 10.12.2008 года № 1112–ПП «Об утверждении цен, ставок и тарифов на жилищно-коммунальные услуги для населения на 2015 год». Для расчета стоимость тепловой энергии в 2015 году принималась с учетом дотации, равной  $0,986 \text{ руб.} / \text{кВт} \cdot \text{ч}$ .

Устройство автоматизированного узла управления системой отопления вместо системы регулирования отопления с элеваторным узлом и установка термостатов позволяют обеспечить экономию энергии:

- в здании 1 поколения – на 18%;
- в здании 2 поколения – на 20%;
- в здании 3 поколения – на 16%;

После выполнения комплексного капитального ремонта в соответствии с требованиями существующих норм потери тепловой энергии на подогрев наружного воздуха для вентиляции жилых зданий в нормативном объеме в среднем равны теплопотерям через наружные ограждающие конструкции. Необходимо иметь в виду, что искусственное снижение воздухообмена приведет к нарушению санитарно-гигиенических условий. Для экономии энергии на подогрев вентиляционного воздуха возможно применение утилизации теплоты вытяжного воздуха для подогрева приточного, что связано с переходом на механические системы вентиляции.

В составе потерь тепловой энергии через наружные ограждающие конструкции доля потерь тепловой энергии через покрытия, чердачные и цокольные перекрытия ничтожно мала – 3–4% и даже в 9–этажном доме не превышает 6%, что говорит о нецелесообразности повышения теплозащиты этих ограждений. Доля теплопотерь через стены составляет 14–19%

в тепловом балансе здания, но еще большую долю составляют теплопотери через окна – 25–31%. Если увеличение толщины утеплителя в стенах связано с трудностями крепления материала утеплителя и кровного слоя, что может повлечь снижение тепло-технической однородности конструкции, то увеличение сопротивления теплопередаче окон возможно до  $0,8\text{--}1,05 \text{ м}^2 \cdot \text{°C} / \text{Вт}$  (есть примеры реализации таких решений в практике московского строительства), т. е. в 1,5–2 раза.

В результате применения энергосберегающих мероприятий при капитальном ремонте жилых домов типовых серий массового индустриального домостроения достигается экономия тепловой энергии за отопительный период по рассмотренным домам типовых серий в среднем на 59%, в том числе:

- 25% – за счет повышения теплозащиты наружных стен и чердачных перекрытий в холодных чердаках;
- 10% – за счет повышения теплозащиты окон;
- 6% – за счет сокращения избыточного воздухообмена в квартирах;

18% – за счет устройства автоматизированного узла управления системой отопления и установки термостатов на отопительных приборах.

Кроме достижения существенного снижения удельного расхода тепловой энергии системой отопления зданий за отопительный период, также обеспечивается повышение качества микроклимата в помещениях за счет возможности индивидуального регулирования температуры воздуха в квартирах.

Основные потери тепловой энергии происходят через наружные стены и окна. Несмотря на то что площадь окон в жилых домах типовых серий массового индустриального домостроения значительно меньше (18–25% от площади фасада) площади наружных стен, теплопотери через наружные стены и окна вполне сопоставимы. Это объясняется тем, что сопротивление теплопередаче окон в 6 раз ниже сопротивления теплопередаче наружных стен, и, кроме того, имеют место теплопотери за счет инфильтрации наружного воздуха через неплотности конструкций оконных заполнений.

#### Список литературы

1. Руководство по расчету теплопотребления эксплуатируемых жилых зданий, 2007.
2. Об утверждении цен, ставок и тарифов на жилищно-коммунальные услуги для населения на 2008 год: постановление правительства Москвы № 963–ПП. – Введ. 2007–11–06.
3. Энергосбережение в зданиях. Нормативы по теплозащите и тепловодозлектроснабжению: 2.01–99. – Введ. 1999–02–23. – М.: ГУП, 1999.

#### ОСОБЕННОСТИ И ПРОБЛЕМЫ СИСТЕМЫ ГОСЗАКУПОК В СТРОИТЕЛЬСТВЕ

Николаева Е.П.

*ФГБОУ ВПО «Ивановский государственный политехнический университет», Иваново,  
e-mail: lena\_nicolaeva@mail.ru*

Согласно проведенным исследованиям 48% госзакупок в России – это контракты на строительные работы.

Отношения в сфере Государственных закупок регулируются федеральными законами:

- 44–ФЗ «О Контрактной системе», регламентирующим закупку товаров, работ услуг для государственных и муниципальных нужд;
- 223–ФЗ «О закупках отдельными видами юридических лиц», где прописаны основные требования к закупке товаров, работ, услуг госкомпаниями, в уставном капитале которых доля участия Российской Федерации, субъекта Российской Федерации, муниципального образования в совокупности превышает пятьдесят процентов.

В обоих случаях речь идет о расходовании бюджетных средств, а точнее об их эффективном использовании. Оба законодательных акта предусматривают целую систему норм, правил, запретов и ограничений при осуществлении закупок.

Так Контрактная система в сфере закупок основывается на следующих принципах:

- открытости и прозрачности информации,
- обеспечения конкуренции,
- профессионализма заказчиков,
- стимулирования инноваций,
- единства контрактной системы в сфере закупок,
- ответственности за результативность обеспечения государственных и муниципальных нужд, эффективности осуществления закупок [1].

Закон «О закупках» предполагает:

1 информационную открытость закупки;

2 равноправие, справедливость, отсутствие дискриминации и необоснованных ограничений конкуренции по отношению к участникам закупки;

3 целевое и экономически эффективное расходование денежных средств на приобретение товаров, работ, услуг (с учетом при необходимости стоимости жизненного цикла закупаемой продукции реализация мер, направленных на сокращение издержек заказчика;

4 отсутствие ограничения допуска к участию в закупке путем установления неизмеряемых требований к участникам закупки [2].

Победителем считается участник, предложивший наименьшую стоимость исполнения контракта.

На практике, в обоих случаях недобросовестные чиновники, заказчики и подрядчики применяют коррупционные схемы, приводящие к нецелевому расходованию бюджетных средств, что в условиях дефицита бюджета непозволительно («В 2016 году дефицит федерального бюджета планируется в объеме 1 906,2 млрд рублей (2,4% ВВП)... Основными источниками финансирования дефицита федерального бюджета в 2016 – 2018 годах будут выступать государственные заимствования Российской Федерации и средства Резервного фонда.» [3]).

Ежегодно высшими органами государственного контроля выявляется целый спектр недостатков и нарушений в сфере госзакупок.

Попрежнему наиболее емкими для коррупционных проявлений остаются сферы строительства, закупок, взносов в государственные корпорации и различные фонды.

Сфера строительства доминирует в общей структуре преступлений на рынке государственных закупок, это почти половина от всех размещенных заказов. «За 2014 г. на официальном сайте госзакупок было размещено контрактов на 23,8 трлн руб., по данным Минэкономразвития, на долю строительных работ пришлось около 48% контрактов, т. е. почти 11,4 трлн руб.» [4]. Это значительные средства, которые привлекают не только добросовестных подрядчиков.

Счетная палата РФ выделяет наиболее распространенные коррупционные схемы в строительстве:

– Устаревшие подходы к ценообразованию и применение необоснованных коэффициентов (в том числе индивидуальных) в строительстве ведут к завышению бюджетных расходов.

– Предпосылки для коррупционных проявлений – авансирование расходов без достаточных оснований, а также расходование избыточно полученных бюджетных ресурсов и не возвращенных в бюджет остатков.» [5].

По данным Общероссийского народного фронта (ОНФ) «За честные закупки», осуществляющим общественный контроль в сфере госзакупок, к таким же схемам можно отнести:

– Отсутствие проектной и технической документации в описании объекта закупки (44–ФЗ не указывает на необходимость наличия проектно-сметной документации в составе документации о торгах). Но необходимо учитывать, что строительство и связанные с ним работы согласно п.1 ст.743 ГК РФ подрядчик обязан осуществлять в соответствии с технической документацией, определяющей объем, содержание работ и другие предъявляемые к ним требования, и со сметой, устанавливающей цену работ. Вместе с тем, в ч.6 ст.52 Градостроительного кодекса РФ, установлено, исполнитель при осуществлении строительства, обязан его выполнять в соответствии с заданием застройщика или технического заказчика, проектной документацией, требованиями градостроительного плана и технических регламентов. Исходя из перечисленного, документация о торгах должна содержать требования и показатели, предусмотренные вышеуказанными нормами законодательства РФ, но иногда на практике заказчик не формирует проектно-сметную информацию в полном объеме;

– Назначение заведомо нереальных сроков проведения торгов: начало – в последний рабочий день, а окончание – в первый рабочий день;

– Присутствие в документации требования к подрядчику о наличии квалификации, опыта работы, требования к его деловой репутации, требования о наличии у участника закупки производственных мощностей, технологического оборудования, трудовых, финансовых и других ресурсов, необходимых для производства работ;

– Победа в торгах на заключение контракта в сфере строительства подрядчика, предложившего существенное снижения заявленной стоимости, что, в конечном счете, приводит к экономии на материалах, используемых при проведении работ и качестве их выполнения.» [6].

Применение закона № 44–ФЗ на практике выявило немало трудностей из-за несовершенства законодательных актов, допускающих неоднозначное толкование.

Закон изначально создавался как антикоррупционный, направленный на уменьшение расхода бюджетных средств недобросовестными заказчиками, однако фактически стороны столкнулись с целым рядом проблем, когда недобросовестные подрядчики использовали несовершенство законодательной базы, чтобы уйти от ответственности при ненадлежащем исполнении контракта.

Но, по словам председателя Счетной палаты Российской Федерации Т.А.Голиковой: «...на фоне 44-го 223-й выглядит вопиющим... его отличает низкая прозрачность закупочной деятельности. И заказчики фактически самостоятельно определяют порядок проведения и способы закупок» [7]. (Осуществление закупочной деятельности при применении 223–ФЗ осуществляется на основании «Положения о закупке», принятого исполнительным органом организации.) Для этого закона характерно многообразие способов закупок, большое количество электронных торговых площадок и необходимость дополнительных финансовых затрат для получения допуска к участию в тендерах, что приводит, безусловно, к сокращению возможностей для конкурентной закупки. Кроме того, Федеральный закон № 223 позволяет корпоративному заказчику устанавливать неограниченное количество случаев осуществления закупок у единственного поставщика, уходя от конкурентных процедур. Это тоже несет определенные коррупционные риски.

К обозначенным проблемам можно добавить и то, что строительная отрасль – это сфера, требующая более взвешенного подхода, чем, например, сфера за-

купок. Стройка долгосрочный проект, растянутый во времени по объективным причинам. С момента начала проектирования до момента ввода объекта в эксплуатацию изменения происходят на рынках рабочей силы, строительных материалов, кредитования, продажи энергоносителей, на которые сильное влияние оказывают инфляционные процессы. Зачастую существенному реформированию подвергается действующее Законодательство. Все эти факторы влияют, в конечном счете, на стоимость и сроки исполнения контракта.

Получается, что Закон о госзакупках решает лишь процесс выбора подрядчика, и его действие заканчивается в момент заключения контракта. Поскольку условия контракта менять нельзя, приходится работать в его жестких рамках. Однозначно, снижение стоимости контракта призвано экономить бюджетные средства, но, с другой стороны, если государственная экспертиза подтвердила сметную стоимость объекта, то существенное ее снижение не может быть оправданным. При определении подрядчика нельзя выделять главным один из критериев оценки. Необходимо рассматривать в совокупности и качество строительства, и квалификацию специалистов, и сроки сдачи объекта, и гарантийные обязательства исполнителя, и цену контракта.

Проблемы госзакупок сегодня находятся под пристальным вниманием государства, СМИ, общественности. Многие отмечают сложность и запутанность законодательства, акцент на цену при выборе победителя, отсутствие целостной системы контроля за всеми стадиями закупок, имеющиеся коррупционные риски, а также факты недобросовестных действий со стороны заказчиков и исполнителей.

Работа контрольно-счетных органов направлена не только на выявление нарушений при осуществлении госзакупок, но и на проведение мониторинга в указанной деятельности. Результатом исследований являются поправки в действующие Законы либо подготовка принципиально новых, призванных найти компромиссные решения для минимизации негатив-

ного эффекта от нецелевого использования бюджетных средств.

В этом же направлении осуществляют деятельность активисты общественных движений. Так, Общероссийский народный фронт (ОНФ), созданный в 2011 году по инициативе В.В. Путина и преобразованный в 2013 году в общественное движение, в рамках антикоррупционного проекта «За честные закупки» не только выявляет нарушения в сфере госзакупок, но и осуществляет контроль за исполнением контрактов, а также выступает с законодательными инициативами.

Таким образом, совместные усилия Государственных органов, общественных активистов, участников рынка приведут к моделированию законодательства, работающего в большей степени не на выявление правонарушений и наказания правонарушителей, а на предупреждение злоупотреблений. А переход на новый уровень взаимоотношений в экономической системе гарантирует, в свою очередь, и увеличение эффективности использования государственных средств, и повышения финансовой дисциплины участников рынка.

#### Список литературы

1. Федеральный закон от 05.04.2013 N 44-ФЗ (ред от 30.12.2015) [Электронный ресурс]. – URL: <http://zakupki.gov.ru/epz/main/public/document/search.html?searchString=44+фз> (Дата обращения 14.02.2016).
2. Федеральный закон от 18.07.2011 N 223-ФЗ (ред от 13.07.2015) [Электронный ресурс]. URL: <http://zakupki.gov.ru/epz/main/public/document/search.html?searchString=%D0%B7%D0%B0%D0%BA%D0%BE%D0%BD+223+фз&morphology=on&strictEqual=on> (Дата обращения 14.02.2016).
3. Информация официального сайта Министерства финансов Российской Федерации. – URL: [http://minfin.ru/ru/document/?id\\_4=64713&area\\_id=4&page\\_id=2104&pop\\_up=Y#ixzz408S7HtJ0](http://minfin.ru/ru/document/?id_4=64713&area_id=4&page_id=2104&pop_up=Y#ixzz408S7HtJ0).
4. URL: <http://www.vedomosti.ru/realty/articles/2015/10/25/614198-goszakupok-stroitelnie-raboti>.
5. Информация официального сайта Счетной палаты Российской Федерации: URL: [http://www.ach.gov.ru/press\\_center/news/24978](http://www.ach.gov.ru/press_center/news/24978).
6. Информация официального сайта Общероссийского народного фронта «За честные закупки.ОНФ.РФ». URL: <http://zachestnyezakupki.onf.ru/wiki>.
7. Информация официального сайта Счетной палаты Российской Федерации: URL: [http://www.ach.gov.ru/press\\_center/news/25110](http://www.ach.gov.ru/press_center/news/25110).