

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
Федеральное государственное автономное образовательное
учреждение высшего образования
САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
АЭРОКОСМИЧЕСКОГО ПРИБОРОСТРОЕНИЯ

СЕМИДЕСЯТАЯ
МЕЖДУНАРОДНАЯ СТУДЕНЧЕСКАЯ НАУЧНАЯ
КОНФЕРЕНЦИЯ ГУАП

Часть 4

ГУМАНИТАРНЫЕ НАУКИ

Экономика и менеджмент

Сборник докладов
17–21 апреля 2017 г.



УДК 001
ББК 72
С30

С30 Семидесятая международная студенческая научная конференция ГУАП: сб. докл.:
В 4 ч. Ч. 4. Гуманитарные науки. Экономика и менеджмент / СПб.: ГУАП., 2017. 527 с.: ил.
ISBN 978-5-8088-1210-9 (Ч. 4)
ISBN 978-5-8088-1206-2

Представлены доклады Семидесятой международной студенческой научной конференции
ГУАП, прошедшей в апреле 2017 г.

Научные работы студентов ГУАП посвящены актуальным проблемам авиационного и аэро-
космического приборостроения, проблемам развития новых информационных технологий, радио-
техники, электроники и связи, современным проблемам экономики, философии и права.

Под общей редакцией
доктора юридических наук, профессора
В. М. Боера

Редакционная коллегия:

А. Р. Бестугин, доктор технических наук, доцент,
А. С. Будагов, доктор экономических наук, доцент,
А. Д. Жуков, канд. технических наук, доцент,
К. В. Лосев, доктор экономических наук, доцент,
И. А. Павлов, кандидат военных наук, доцент,
Е. Г. Семенова, доктор технических наук, профессор,
М. Б. Сергеев, доктор технических наук, профессор,
В. А. Фетисов, доктор технических наук, профессор,
Н. А. Чернова, кандидат экономических наук,
В. Ф. Шишляков, доктор технических наук, профессор

Ответственный секретарь редакционной коллегии *В. Н. Соколова*

ISBN 978-5-8088-1210-9 (Ч. 4)
ISBN 978-5-8088-1206-2

© Санкт-Петербургский государственный
университет аэрокосмического
приборостроения, 2017

УДК 327

О. А. Аксёнова

студентка кафедры международного предпринимательства

Л. С. Хейфец

д-р истор. наук, доцент – научный руководитель

**ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ВЗАИМООТНОШЕНИЙ РОССИИ
И ЛАТИНСКОЙ АМЕРИКИ В XXI В.
НА ПРИМЕРЕ БРАЗИЛИИ**

В последнее время Россия начала заметно активнее проникать на латиноамериканский рынок: наблюдается рост активности частного российского бизнеса, который видит в латиноамериканских государствах многообещающее направление: во-первых, как довольно трудно заменимый источник необходимых российскому потребителю товаров (в основном – продовольствие), во-вторых, как быстро развивающийся рынок для российской промышленности, включая высокотехнологичную, и, в-третьих, как перспективный вектор для инвестиционных вложений. Со стороны латиноамериканского бизнеса также наблюдается интерес к российскому, и это говорит о взаимном желании налаживать связи, что, в свою очередь, необходимо для эффективного развития взаимоотношений между двумя сторонами.

Задача данной работы состоит в том, чтобы проанализировать развитие торгово-экономических отношений между Россией и Латинской Америкой, выявить их приоритетные направления и оценить нынешнее состояние.

Активное расширение сотрудничества между нашей страной и Латиноамериканским регионом заключается не только в непосредственном увеличении товарооборота, но и в поиске новых механизмов сотрудничества для повышения его эффективности. На сегодняшний день всё более перспективным становится создание совместных предприятий, а также сотрудничество отдельных регионов России с государствами Латиноамериканского региона. Одним из самых стратегически важных направлений является развитие взаимоотношений Дальнего Востока и Сибири с тихоокеанскими государствами Латинской Америки, а также с Азиатско-Тихоокеанским регионом в целом (в основном, в рамках АТЭС). В настоящее время сотрудничество через Тихий океан, можно сказать, ещё только на начальном этапе, однако в будущем данное направление может приобрести большое значение для РФ, особенно для Дальнего Востока [4, с. 48].

Однако, Дальний Восток – не единственный регион, который имеет связи с Латинской Америкой. Например, Нижегородская область активно сотрудничает с Кубой: в 2016 г. товарооборот между ними вырос на 34,4% и достиг отметки в 3,6 млн дол. Одна из важных сфер сотрудничества – автомобилестроение: поставка двигателей и запасных частей для автомобилей, включая грузовые, а также для автобусов. Посол Кубы Эмилио Лосада Гарсия на встрече с В.П. Шанцевым, губернатором Ниже-

городской области, 17 февраля 2017 года отметил, что эта область является одним из важнейших стратегических партнёров Кубы среди всех субъектов России¹.

Несомненно, развитие торговли между государствами Латинской Америки и Российской Федерацией требует поддержки правительственных структур и неправительственных организаций обеих сторон. В России на сегодняшний день существует несколько организаций, целью которых является содействие развитию связей между Россией и Латинской Америкой, например Комитет содействия экономическому сотрудничеству со странами Латинской Америки (НК СЭСЛА), существующий ещё с 1998 г. и осуществляющий свою деятельность при поддержке Торгово-промышленной палаты РФ и Министерства иностранных дел. Однако реальных проектов данный комитет, по сути, не осуществляет, приписывая себе помощь в организации различных мероприятий, например даже Латиноамериканского форума, проходящего на площадке Санкт-Петербургского государственного университета. Это обозначает проблему фактического отсутствия и недостаточности поддержки экспортеров со стороны государства.

Итак, для примера рассмотрим торгово-экономические взаимоотношения России с такой страной латиноамериканского региона как Бразилия. Этому государству в торговле с регионом отводится одна из важнейших ролей, а также по данным на 2016 г. оно имело наибольший объем товарооборота с Россией среди других стран Латинской Америки. Таким образом можно смело сказать, что Бразилия является ведущим деловым партнером Российской Федерации в регионе. Кроме того, особое значение приобретает сотрудничество двух государств в рамках БРИКС, так как ими решаются такие проблемы как поиск новых рынков сбыта, развитие взаимной торговли и создание каналов для проникновения на рынки в целом Латинской Америки и СНГ.

Однако при этом, как в России, так и во всем мире, в настоящее время эффективность деятельности БРИКС ставится под сомнение. По этому поводу выдвигаются различные аргументы. Во-первых, нежизнеспособность организации связывают с серьезными противоречиями между ее странами-участницами, в том числе и по глобальным вопросам. Во-вторых, обозначают отсутствие перспектив институционализации, слабость технологических и финансовых позиций входящих в БРИКС государств. В-третьих, существуют высказывания о бессмысленном присутствии России в данном объединении ввиду отличия ее экономики от других государств-участников. Это проявляется в том, что она имеет в качестве основного источника развития интеллектуальные ресурсы, а не дешевую рабочую силу, как другие страны БРИКС. Другая же точка зрения, напротив, обозначает Россию как слабого участника, не способного «составить компанию» быстро развивающимся азиатским гигантам и Бразилии [2]. Кроме того, некоторые опасаются бразильского «брексита» из БРИКС, угроза которого теоретически возникла с приходом Мишела Темера к власти в Бразилии в конце августа 2016 г. [9].

Тем не менее, существуют и положительные оценки организации БРИКС. Ее обозначают как занимающую ведущие позиции в различных сферах мировой политики и экономики, а также особое положение в современном мире в целом [5]. Помимо этого, считается, что именно кооперация Бразилии и России в рамках БРИКС вывела их партнерство на новый уровень, придав ему стратегический характер и более высокую интенсивность [10, Р. 125].

Говоря о двустороннем развитии отношений, стоит упомянуть о работе Комиссии высокого уровня по сотрудничеству, которую возглавляют Председатель Правительства Российской Федерации и Вице-президент Федеративной Республики Бразилия. Благодаря основанию данной комиссии странами было заключено более пятидесяти различных двусторонних соглашений, наиболее важным из которых является План действий стратегического партнерства между Россией и Бразилией [7, с. 48].

Для того, чтобы оценить уровень развития торгово-экономических отношений, представляется уместным привести данные о двусторонней торговле между странами: три основных показателя – объем товарооборота, экспорт и импорт (табл. 1). Кроме того, интерес представляет анализ структуры экспорта и импорта различных товаров.

¹ Товарооборот Нижегородской области и Кубы в 2016 году вырос на 34,4%, Карельские Вести, 17.02.2017 [Электронный ресурс] <http://kareliyanews.ru/tovarooborot-nizhegorodskoj-oblasti-i-kuby-v-2016-godu-vyros-na-344/> (дата обращения – 15.04.2017).

Таблица 1

Торгово-экономические взаимоотношения России и Бразилии в млрд долл.

Год	Экспорт	Импорт	Товарооборот
2007	1,13	4,1	5,23
2008	2,04	4,67	6,71
2009	1,08	3,51	4,59
2010	1,79	4,08	5,87
2011	2,12	4,38	6,5
2012	2,3	3,35	5,65
2013	1,98	3,49	5,48
2014	2,37	3,97	6,33
2015	1,92	2,92	4,84
2016	1,79	2,52	4,3

Источник: Федеральная таможенная служба и база данных внешнеэкономической деятельности РФ (ru-stat.com).

После резкого спада в 90-х гг. на фоне поворота российских властей к Западу объём товарооборота начал активно расти в 2000-х с восстановлением взаимоотношений России с латиноамериканским регионом. 2007 г. стал довольно значимым, так как тогда все три показателя достигли исчисления в млрд долл. Однако совсем скоро ввиду последствий, которые оставил после себя мировой кризис 2008 г., наблюдался спад товарооборота между двумя государствами, но вскоре показатели стабилизировались. Кроме того, в последнее время также наблюдается снижение показателей. Это свидетельствует о том, что каким бы перспективным не был латиноамериканский регион для России, особенно после ввода санкций со стороны Запада, невозможно быстро переориентировать рынок государства, а значит, российский рынок ещё не до конца укрепился в латиноамериканском регионе.

Кроме показателей товарооборота необходимо изучить также структуру экспорта и импорта (табл. 2). Если говорить об экспорте России в Бразилию, то первое место прочно занимает химическая промышленность и составляет чуть более 70%. Сюда входят различные товары: от мыла, красок и лаков до удобрений и фармацевтической продукции. На втором месте – минеральные продукты, то есть нефть и нефтепродукты, руды, соль и т.д. Также в экспорте довольно важную роль играют поставки металлов – они составляют более \$40 млн. В целом, можно отметить, что спектр товаров не очень широк – в этом заключается проблема ограниченной товарной номенклатуры поставок, которую необходимо решить для более эффективной и взаимовыгодной торговли.

Таблица 2

Структура экспорта России в Бразилию

Наименование	Стоимость
Химическая промышленность	\$1250 млн
Минеральные продукты	\$387 млн
Металлы и изделия из них	\$42,8 млн
Пластмассы, резина	\$40,2 млн
Машины, оборудование, аппаратура	\$25 млн
Книги, бумага	\$12,4 млн
Транспорт	\$3 млн
Пищевые продукты, напитки, табак	\$1,5 млн
Древесина и изделия из нее	\$1,3 млн
Продукты растительного происхождения	\$610 тыс.

Источник: База данных внешнеэкономической деятельности РФ (ru-stat.com).

Импорт, в свою очередь, имеет несколько более широкую структуру, нежели экспорт (табл. 3). Первое место составляют продукты животного происхождения – мясо и продукты из него, рыба, масло, сыр и т.д. Почти 50% всего импорта приходится именно на эти товары. Также большую долю импорта составляют продукты растительного происхождения и пищевые продукты – в сумме на них приходится более миллиарда долларов. Продукция химической промышленности присутствует, как и в структуре экспорта, и стоит по количеству на четвертом месте. Важными также являются изделия из металлов, различное оборудование и транспорт.

Таблица 3

Структура импорта России из Бразилии

Наименование	Стоимость
Продукты животного происхождения	\$1400 млн
Продукты растительного происхождения	\$575 млн
Пищевые продукты, напитки, табак	\$462 млн
Продукция химической промышленности	\$118 млн
Металлы и изделия из них	\$74,8 млн
Машины, аппаратура и оборудование	\$66,2 млн
Транспорт	\$25,3 млн
Обувь, головные уборы и пр.	\$12,7 млн
Изделия из камня, керамики и стекла	\$7 млн
Текстиль	\$3,1 млн
Жиры и масла	\$2,4 млн
Древесина и изделия из нее	\$836 тыс.
Различные промышленные товары	\$451 тыс.

Источник: База данных внешнеэкономической деятельности РФ (ru-stat.com).

В целом из представленных выше таблиц можно сделать вывод, что товарная структура обоих показателей, а особенно экспорта России в Бразилию, имеет относительно небольшое разнообразие. При этом определенная группа товаров занимает прочную лидирующую позицию, а остальные товары, по сравнению с ней, составляют не столь значительный процент от общего количества. То есть, товарооборот, по сути, базируется на ограниченной группе товаров – это главная проблема в торгово-экономических взаимоотношениях Бразилии и России. Также Россия еще мало учитывает качественные сдвиги в технологическом потенциале Бразилии. РФ все еще видит Бразилию, в основном, как поставщика продуктов растительного и животного происхождения – они преобладают в структуре импорта, однако при этом импорт аппаратуры и оборудования превосходит экспорт [6]. Также слабо развиты межбанковские и инвестиционные связи, хотя бразильская сторона подчеркивает наличие широких возможностей для российских инвестиций, особенно в энергетической и военно-технической сферах [8, С. 74].

Как итог, можно сказать, что, несмотря на повышенный в последнее время, особенно после введения санкций, интерес России к Латинской Америке, а также упоминания российскими учеными и исследователями латиноамериканского региона, как очень перспективного направления для внешнеэкономической деятельности России, потенциал взаимодействия между нашими странами еще не полностью раскрыт. Государствам еще предстоит приложить усилия для того, чтобы прочно закрепиться на рынках друг друга, а также обеспечить взаимовыгодную торговлю и наладить торгово-экономические отношения в целом.

Библиографический список

1. Ахмадулина Т.В., Распопов В.М. Перспективные направления развития торгово-экономического и инвестиционного регионального сотрудничества России и Бразилии. Современные научные исследования и инновации. 2016. С. 172-177.
2. Глинкина С.П., Хейфец Б.А., Власкин Г.А. и др. Новое направление российской внешней и внешнеэкономической политики – взаимодействие в БРИКС. М.: Институт экономики Российской академии наук, 2014. – 220 с.
3. Жилыева О.В., Аширова Т.А. Развитие торгово-экономических отношений между Россией и странами Латинской Америки на примере деятельности НК СЭСЛА. Россия в глобальной экономике и политике: сб. науч. статей. 2014. С. 32-34.
4. Карачевцева Е.Е., Кузьмина В.М. Перспективы взаимоотношения России с отдельными странами Латинской Америки. Актуальные проблемы международных отношений в условиях формирования мультиполярного мира: сб. науч. Ст. III Международной научно-практической конференции / под ред.: Л.В. Бычковой, В.М. Кузьминой, 2015. – С. 40-48.
5. Коваль А. Г., Жемеров В. В. Региональные экономические лидеры Россия и Бразилия и их место в мире // Латинская Америка. №1. 2015. С. 20–34.
6. Потенциал Бразилии и перспективы российско-бразильского сотрудничества / Ин-т Латинской Америки Российской акад. наук. – М.: ИЛА РАН, 2004. – 76 с.
7. Туктаров Р. Ю., Федоренко К. П. Современное состояние и основные направления развития торгово-экономических отношений между Россией и Бразилией. Российский внешнеэкономический вестник. 2015. С. 47-57.
8. Kovtun M. Rusia – Brasil: estado actual y perspectivas, Iberoamerica. 2012. №1. С. 69-81.
9. Mikheev V. BRICS: Should Russia be worried about a Brazilian 'Brexite'? Russia beyond the headlines. May 27, 2016. [Электронный ресурс] https://rbth.com/opinion/2016/05/27/brics-should-russia-be-worried-about-a-brazilian-brexite_598087
10. Zirker D., Baburkin S. A. Brazil, Russia and BRICS: an emerging alliance? Ярославский педагогический вестник, 2013. p. 115-133.

УДК 004.79

А.А. Александров

магистрант кафедры Института технологии предпринимательства

Е.И. Карасева

канд. экон. наук, доцент – научный руководитель

АНАЛИЗ ИНФОРМАЦИОННЫХ СИСТЕМ ФИТНЕС-ЦЕНТРОВ

В данной статье выполнен анализ выбора информационных систем для фитнес-центров. Рассмотрены пять современных программных продукта для автоматизации данной деятельности. В процессе анализа был выявлен необходимый набор функций, а также достоинства и недостатки ИС.

Ключевые слова: автоматизация, фитнес-центр, учет, анализ, информационная система, информационные технологии, развитие, сравнительный анализ

В настоящее время ни одна организация не обходится без электронно-вычислительных машин и информационных систем, автоматизирующих какой-либо важный процесс. Ведение учета довольно трудоемкая задача, поэтому можно наблюдать, что с развитием информационных систем осуществлялась разработка программных продуктов, автоматизирующих общие учетные задачи для большинства организаций. Это следующие процессы: ведение бухгалтерского и налогового учета, консолидация, работа с кадрами, учет платежей, документооборот и т. д.

Однако для удовлетворения потребностей современных организаций недостаточно автоматизации только ряда каких-либо задач учета. Эти задачи, отражающие специфику деятельности, наиболее востребованы, так как автоматизация этих задач, позволяет с меньшими временными и трудовыми затратами производить анализ накопленных данных, что позволяет прогнозировать уровень спроса, затраты и своевременно реагировать на изменяющиеся внешние условия с минимизацией потенциального ущерба.

Фитнес-клубы и другие организации, осуществляющие физкультурно-оздоровительную деятельность в последние пять-семь лет становятся все более популярными. В связи с этим сильно возрос спрос на информационные системы, позволяющие решать не только типовые, но и специфические учетные задачи. Проанализируем готовые программные продукты для выявления учетных задач, характерных для данной деятельности.

Для анализа были выбраны следующие информационные системы: «UNIVERSE – Фитнес» (UNIVERSE soft), «1С: Фитнес клуб» (1С), «Абонемент» (UCS), «КРАФТ ERP Фитнес-клуб» (ООО «Бинном Софт»), «Фитнес-клуб» (ООО «Простой софт»).

Все пять программных продукта позиционируются как программное обеспечение для автоматизации деятельности фитнес-центров, тренажерных залов и т.п.

Основные компоненты системы автоматизируют процессы: работы с клиентами, управление персоналом, управление абонементом или манипуляции с клубной картой, учет товаров и услуг, формирование отчетов для маркетинговых исследований. Из указанного следует, что рассматриваемые программные приложения в основном автоматизируют функции специфического учета и сбора данных для маркетинга организации.

Программный продукт «UNIVERSE – Фитнес» отличается от остальных широким функционалом. Группы функций программы: ведение клиентских карт, работа с клубными картами, операции по клиентам, управление персоналом, складской учет, касса и финансы. Очень заметно, что для работы с клиентами было разработано целых три группы функций. Это говорит о том, что упор в данной системе сделан на взаимодействие с клиентами. Таким образом достигается высокое качество обслуживания клиентов вне оказания основной услуги. Наиболее интересные функции данной программы – это прикрепление клиента к определенному менеджеру организации, предварительная запись на групповые или индивидуальные занятия, ряд манипуляций с клубной картой и абонементом. Следует отметить,

что совокупность отчетов по отдельным учетным задачам, позволяет сотрудникам отдела маркетинга, после обработки этой совокупности, выявлять направления для развития организации на основании данных о спросе на конкретные услуги, о затратах на реализацию этих услуг, о трудовых ресурсах организации [3].

Отраслевое решение «1С: ФИТНЕС-КЛУБ» является самостоятельным продуктом, предназначенным для автоматизации управленческого и оперативного учета в оздоровительных учреждениях, фитнес-клубах, йога-студиях и бассейнах. Следует отметить, что данный программный продукт не предусматривает ведения бухгалтерского и налогового учета. Однако платформа «1С» позволяет интегрировать приложение с «1С: БУХГАЛТЕРИЯ 8», которому передаются все необходимые данные. Таким образом, при наличии двух приложений можно осуществлять как управленческий и оперативный учет, так и бухгалтерский, и налоговый [1].

Данное решение имеет широкий функционал, разработчики выделяют пять основных групп функций. *Первая группа* – работа с клиентами. Система позволяет формировать клиентскую базу, и при этом хранить разнообразную информацию о клиенте: начиная с персональных данных и лицевых счетов клиента и заканчивая целями посещения, предпочтениями в напитках и принадлежности к определенному сегменту. На основании введенных данных о клиентах, данных об их посещениях и результатах проведенного анкетирования система позволяет получить отчеты по следующим рубрикам: работа с абонементом, анализ клиентской базы, анкетирование, аренда, взаимоотношения, посещения клиентов, работа с корпоративными договорами [2].

Вторая группа – учет финансов. Основные функции, представленные в данном разделе, это манипуляции с денежными средствами. Данный раздел учитывает все манипуляции с денежными средствами, которые проводятся при работе с клиентами.

Третья группа – управление персоналом. Основные возможности: хранение данных о сотрудниках, формирование рабочего графика, учет фактически отработанного ими времени, расчет заработной платы, проведение взаиморасчетов с сотрудниками.

Четвертая группа – учет запасов на складе. Эта группа функций представляет автоматизацию взаимодействия с поставщиками, контроль закупок и инвентаризацию. Отчеты, получаемые в результате работы с запасами, реализованы в нескольких разрезах: закупки, инвентарь, материалы, склад, комиссия. Специфическим отчетом, важным для данной отрасли, является «История выдачи инвентаря».

Пятая группа – проведение маркетинговых мероприятий. Анализ отчетов сформированных по данным базы, позволяет выявить основной источник привлечения клиентов, получить статистику по загрузке фитнес-клуба в различное время суток, а также статистику помещений.

Реализованные функции решают до 95% задач фитнес-клубов управления, организации и учета. Система многопользовательская, предусмотрено ролевое распределение прав и доступа, имеет особый интерфейс для определенных заранее ролей: директор, менеджер по продажам, бармен, тренер-инструктор.

Рассмотренные программные продукты являются наиболее комплексными приложениями для автоматизации деятельности фитнес-клубов. В то же время они более дорогостоящие по сравнению с оставшимися тремя предложениями. Также указанные системы имеют мощный аналитический блок, который формирует различные выборки данных в виде отчетов для дальнейшей аналитики.

Информационные системы «Абонемент» и «КРАФТ Фитнес-клуб» значительно уступают двум предыдущим системам, однако с помощью этих систем можно автоматизировать учет, как клиентов, так и манипуляций с абонементом. Таким образом является возможным проведение маркетинговых исследований по данным, полученным с помощью этих систем. Наибольший недостаток системы «Абонемент» заключается в том, что распространение программного продукта осуществляется только через дилеров, что может привести к дополнительным затратам на внедрение этой системы [6]. Еще один минус этих систем – отсутствие ведения складского учета. Однако программный продукт «КРАФТ Фитнес-клуб» легко интегрируется с другими приложениями, разработанными организацией «Бином Софт», что позволит после покупки дополнительного модуля осуществлять комплексный учет в организации [4].

Система «Фитнес-клуб», разработанная организацией ООО «Простой софт», позволяет осуществлять учет клиентов, абонементов и манипуляций с ними, но набор функций значительно меньше набора функций предыдущих систем. Данное программное обеспечение отлично подойдет небольшим организациям, которые еще только начинают свою деятельность или не имеют возможностей к расширению или покупке более дорогого программного обеспечения. Приобретение и внедрение данного программного приложения крайне просты, использование этого программного продукта не требует постоянного сопровождения, все технические проблемы решаются через запрос разработчику. Данный программный продукт следует использовать в организациях с малой пропускной способностью или в организациях, для которых не критично приостановление на неопределенный срок функционирования системы [5].

Результатом анализа является перечень учетных задач физкультурно-оздоровительной деятельности таких как учет клиентов, абонементов, оказанных услуг, учет востребованности услуг/товаров, времени посещения.

Формирование отчетов для анализа по накопленным данным, полученным при осуществлении учета по указанным направлениям, является важным процессом в ходе деятельности организации. Помимо выгод, получаемых от эффективного управления ресурсами организации, а также сокращения трудозатрат на создание и обработку таких отчетов анализ сформированных отчетов позволяет определять направления развития организации.

На основе проведенного анализа можно сделать вывод, что автоматизация специализированных процессов является перспективным направлением развития информационных технологий, что в свою очередь будет способствовать повышению качества предоставляемых услуг. Рассмотренные информационные системы являются отличным примером предложений по автоматизации деятельности фитнес – центров, поскольку можно продемонстрировать набор функций, который удовлетворит потребности организаций разных размеров. «UNIVERSE – Фитнес» следует внедрять в крупную или активно развивающуюся организацию средних размеров. «1С: ФИТНЕС-КЛУБ» больше подходит для организаций средних размеров, однако и малые и крупные организации внедряют это программное обеспечение. «КРАФТ Фитнес-клуб» и «Абонемент» представляют собой средний класс программ, который нецелесообразно внедрять в крупные предприятия, поскольку сложно организовать эффективный комплексный учет. Программный продукт «Фитнес-клуб» в наибольшей степени подходит малым организациям, поскольку программа имеет небольшой набор функций, легко внедряется, и ее стоимость не велика.

Библиографический список

1. 1С: отраслевые и специализированные решения URL: <http://solutions.1c.ru/>
2. Описание программного продукта 1С:ФИТНЕС КЛУБ URL:<http://www.fitness1c.ru/descript82/>
3. Сайт организации «UNIVERSE Soft» URL: <http://www.universe-soft.ru/>
4. Сайт организации ООО «Бином Софт» URL: <http://www.crafterp.ru/>.
5. Сайт организации ООО «Простой софт» URL: <http://www.simple-soft.ru/>
6. Сайт программного продукта «Абонемент» URL: <http://abonement.ucs.ru/>

УДК 330.3

А.Л. Анисимова

студентка кафедры экономики высокотехнологических производств

О.И. Золотухин

канд. экон. наук, доцент – научный руководитель

ФОРМИРОВАНИЕ ПЛАНА ПРОИЗВОДСТВА И ПРОДАЖ НА ПРЕДПРИЯТИИ

Любому предпринимателю, имеющему свое дело, или желающему открыть новое, нужно не только четко понимать будущую потребность в финансовых, трудовых, материальных и интеллектуальных ресурсах и источники их формирования, но и иметь под рукой документ с четкими расчетами эффективности их использования. Роль такого документа выполняет бизнес-план. Он относится к одному из ключевых элементов стратегического планирования.

Бизнес-план – это детальный план будущего развития конкретного бизнеса, создаваемый для организации и координации работ по проекту, проведения переговоров с кредиторами и инвесторами, а также привлечения участников проекта из числа потенциальных [1].

Разделы планирования производства и продаж являются ключевыми при разработке бизнес-плана. От качества и глубины проведенных в них исследований и анализа зачастую зависит успех проекта в целом.

По мнению авторов, Гайнутдинова Э.М. и Поддеригина Л.И., главной целью производственного плана является предоставление инвестору ассортимента выпускаемой продукции и демонстрация непосредственно самого процесса производства, его влияния на эффективность деятельности фирмы.

В разделе плана производства необходимо отразить приведенные ниже аспекты производственной деятельности:

- 1) ассортимент выпускаемой продукции;
- 2) объемы производства;
- 3) уровень загрузки производственных мощностей;
- 4) заказчики продукции;
- 5) основные поставщики материалов и сырья, а также их надежность;
- 6) применяемые технологии, машины и оборудование, а также уровень их износа.

В данном разделе производятся расчеты по:

- затратам на материалы, сырье, энергию и топливо;
- обеспеченности организации энергией, сырьем, материалами и топливом;
- себестоимости выпускаемой продукции;
- производственной мощности, загрузке и пропускной способности оборудования;
- смете затрат на производство.

Помимо этого существует потребность в предоставлении технико-экономических показателей производственно-хозяйственной деятельности организации; технико-экономического уровня производства и технической оснащенности труда, а также технического уровня выпускаемой продукции и прогрессивности технологии [2].

Разработка плана продаж во многом опирается на данные других разделов бизнес-плана, в том числе и плана производства.

В данном случае, из плана производства берется информация о себестоимости различных видов продукции, а также реальный и потенциальный выпуск продукции. Реальный выпуск продукции – это количество товара, которое предприятие планирует выпускать на практике, а потенциальный – максимальный выпуск продукции, который может произвести предприятие при имеющихся у него производственных мощностях.

Помимо вышеперечисленного при прогнозировании объема продаж к одному из ключевых моментов можно отнести анализ данных о спросе и оценке целевых рынков. Для получения данной ин-

формации, в первую очередь необходимо выявить реальных и потенциальных потребителей товаров, а затем разделить их на сегменты: относительно однородные группы, объединенные рядом общих признаков. После этого выявляется количество покупателей в каждом сегменте и замеряется их платежеспособный спрос. Платежеспособным спросом называется объем товаров (работ, услуг), которые готовы приобрести покупатели при конкретной цене на них. Спрос может быть измерен в натуральных и (или) стоимостных показателях. Таким образом определяется емкость сегментов.

Помимо этого на спрос, а следовательно, и на объем продаж, влияет конкурентоспособность товара фирмы и активность иных существующих целевом рынке фирм с товарами-аналогами. Конкурентоспособность товара представляет собой комплекс свойств продукта и способствующих его продаже и потреблению услуг, отличающих его от продуктов-аналогов по степени удовлетворения потребностей и уровню затрат на приобретение и эксплуатацию.

Также на объем продаж будет влиять доступность товара и комфортность для потребителей в расположении точек его сбыта. Следует учитывать, что для некоторых клиентов важную роль играют такие факторы, как упаковка товара, услуги по его доставке, послетоварное обслуживание и иные.

Одним из основополагающих факторов, влияющих на формирование спроса и объема продаж, является цена продукции. Здесь организация устанавливает исходные цены на товары и услуги и затем лишь корректирует их при работе с посредниками и покупателями.

Стимулирование сбыта также представляет собой один из важнейших инструментов формирования спроса – комплекс приёмов, применяемых на протяжении всего жизненного цикла товара в отношении участников рынка (покупателей, посредников) с целью краткосрочного увеличения объёма продаж, а также расширения круга новых покупателей. К данным приемам можно отнести:

- поощрение покупки товара, в том числе в более крупной упаковке;
- апробацию товара;
- ускорение продажи и оборачиваемости капитала;
- избавление от излишних запасов (затоваривания);
- противодействие конкурентам;
- извлечение выгоды из ежегодных событий (праздников, юбилейных дат);
- поддержание рекламной кампании и т.д. [3].

Таким образом формирование плана производства и продаж на предприятии осуществляется посредством работы с огромными массивами информации и проведения глубокого анализа, основанного на данных о самом товаре, анализе рынка, общих затрат на производство и реализацию продукции, а также о производственных мощностях и применяемых при производстве технологиях.

Библиографический список

1. *Попадюк Т.Г.* Бизнес-планирование: учебник / под ред. проф. Т.Г. Попадюк, В.Я. Горфинкеля. – М.: Вузовский учебник: НИЦ ИНФРА-М, 2014. – 296 с.
2. *Гайнутдинов Э.М.* Бизнес-планирование: учеб. пособие. – Минск: Высш. шк., 2011. – 207 с.
3. *Золотухин О.И.* Бизнес-планирование. – СПб.: ГУАП, 2016.

УДК 332.01

П.С. Анисимова

магистрант кафедры экономики высокотехнологичных производств

В.М. Власова

д-р экон. наук, профессор – научный руководитель

РИСКИ ИННОВАЦИОННО-ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

На сегодняшний день ни один экономический субъект, который нацелен на эффективное долгосрочное развитие, не может обходиться без реализации проектов, относящихся к категории инновационных. Неотъемлемой составляющей инновации является повышенный уровень риска. Исходя из этого первостепенной задачей любого предприятия, активно реализующего инновационные проекты, является определение и оценка рисков.

В современных условиях рыночной экономики в целях роста прибыльности организаций, необходимо внедрять в производство передовые достижения науки и техники. В результате таких внедрений происходит появление новых или более совершенных уже производимых видов продукции. Именно с этим процессом связана инновационная и инвестиционная деятельность организаций.

Инновационная деятельность представляет собой процесс, который направлен на реализацию результатов законченных научных исследований и разработок либо иных научно-технических достижений в новый или усовершенствованный технологический процесс, который используется в практической деятельности, а также связанные с этим дополнительные научные разработки и исследования.

Под инновационно-инвестиционным проектом (ИИП) понимают инвестиционный проект, обладающий следующими специфическими особенностями, представленными на рис. 1.

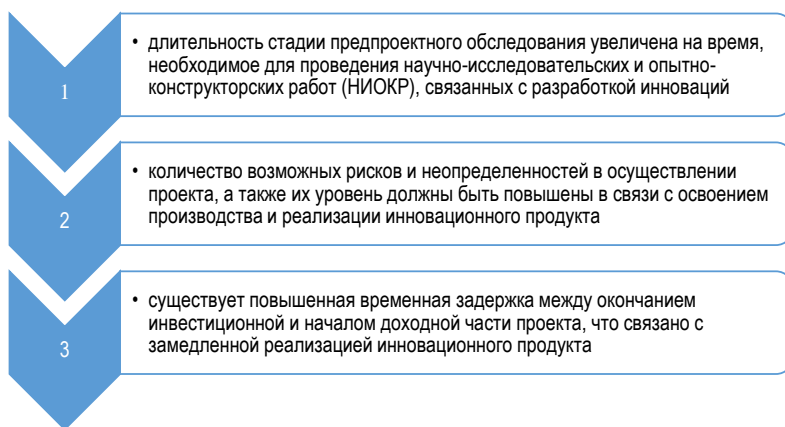


Рис. 1. Особенности инновационно-инвестиционного проекта

ИИП можно рассматривать как инвестиционный проект, наполненный новым экономическим содержанием, необходимым в условиях современного рынка.

Выделим несколько видов рисков, которые являются основными и наиболее характерными для инновационно-инвестиционных проектов:

- экономический риск. Этот риск порожден внешними условиями и внутренними факторами деятельности предприятия. Они могут изменять его, расширять или ограничивать его возможности. Изме-

нения факторов внешней среды предприятия создают неопределенность его функционирования как субъекта рынка, и тогда зачастую приходится принимать решения без достаточной информации о происходящем [1];

- технологический риск. Данный вид риска связан с тем, что практически любая инновационная деятельность связана с внедрением, освоением новой техники и технологии. К примеру, технологическим риском является вероятность потерь в результате применения новых технологий или новой техники или же в результате сбоев и поломок оборудования;

- риск, связанный с обеспечением прав собственности. Данный риск является довольно актуальным для нашей страны. Больше всего данному риску подвержены предприятия, деятельность которых связана с производством инновационной продукции. Риск, связанный с обеспечением прав собственности, имеет место ввиду несовершенства патентного законодательства;

- риск неверного выбора инновационно-инвестиционного проекта. Причинами данного риска являются: ошибочная оценка рынка потребления, а также недостаточно обоснованный выбор приоритетов экономической и рыночной стратегии предприятия [2].

Также среди рисков, связанных с инновационно-инвестиционной деятельностью, можно выделить риски самого проекта:

- риски государственного регулирования, к которым относятся риски, связанные с изменением условий финансово-хозяйственной деятельности предприятия, с изменением законодательства, а также риски национализации предприятий;

- политические риски, а именно: риски изменения социально-экономической стратегии развития, риски международных событий;

- социальные риски, а именно к ним относят риски качества рабочей силы и риски возникновения забастовок.

Также выделим риски по субъектам:

- 1) межстрановые,

- 2) внутригосударственные:

- риски налоговой системы (налоговое законодательство постоянно меняется),

- риски правовой системы (введение новых законов, например о лицензировании деятельности и т.п.), а именно: патентные и лицензионные риски, риски неправильного оформления документации и риски судебных споров,

- риски таможенной системы,

- риски валютной системы,

- 3) субъектные (или региональные риски) – например субъект РФ г. Санкт-Петербург может принять новые законы, которые будут ухудшать или улучшать деятельность предприятия, связанного с внедрением инновационно-инвестиционного проекта,

- 4) отраслевые риски, к которым относят риски развития отрасли, риски конкурентоспособности производимой в отрасли продукции (реализуются через отраслевые Министерства),

- 5) риски на уровне предприятия:

- управленческие риски, а именно селективные и квалификационные риски, риски проектирования;

- производственные риски, а именно риски невыполнения работ, риски нарушения условий поставок, транспортные и строительно-монтажные риски, риски нанесения ущерба жизни и здоровью, риски ответственности и имущественные риски;

- 6) риски самого проекта.

Кроме того, выделяют риски по деятельности:

- 1) предпринимательские, связанные непосредственно с предприятием,

- 2) финансовые: риски покупательной способности денег (риски инфляции, риски обесценения ценных бумаг, валютные риски, банковские риски) и риски платежеспособности (кредитные и процентные риски, риски ликвидности и неплатежей);

- 3) инновационные риски.

Подробная классификация инновационно-инвестиционных рисков призвана способствовать повышению эффективности управления ими с целью обеспечения успешной инвестиционной деятельности в условиях неопределенности.

К средствам разрешения рисков относятся удержание, избежание, снижение, передача.

Под избежанием риска подразумевается простое уклонение от действий, связанных с риском. Однако, избежание риска автоматом означает отказ от прибыли.

Под передачей риска подразумевается передача ответственности за риск инвестором третьему лицу, например это может быть страховая компания, которая и будет в свою очередь нести ответственность в случае наступления рисковомго события.

Под удержанием риска понимается оставление ответственности за возможные потери вследствие наступления рисковомго события за инвестором.

Для снижения степени риска на сегодняшний день используются различные приемы. К наиболее распространенными из которых относятся:

- диверсификация;
- страхование;
- самострахование;
- установление лимита [3].

В заключение можно отметить, что для эффективного управления рисками инвестиционно-инновационного проекта необходимо:

- провести идентификацию и классификацию рисков;
- провести анализ и оценку рисков;
- выбрать процедуры и методы по воздействию на риск, а также реализовать их;
- провести анализ принятых решений, а также контролировать процесс.

Библиографический список

1. Шматко А.Д. Управление рисками инновационной деятельности // Научные труды Северо-Западного института управления. – 2015. – Т. 6. – № 2 (19). – С. 123-128.
2. Моттаева А.Б. Инновационные риски предпринимательской деятельности // Общество, государство, право. – 2013. – № 2 (8). – С. 6.
3. Тоторкулов И.И., Деникаева Р.Н. Анализ и управление рисками инновационно-инвестиционных проектов // Экономика и управление: проблемы, решения. – 2015. – № 3. – С. 68-71.
4. Исабеков Б.Н., Чимгентбаева Г.К., Ауезова К.Т. Риски в инновационной предпринимательской деятельности: понятие, функции и характерные черты // Вестник университета Туран. – 2016. – № 1 (69). – С. 37-43.

УДК 336.74

П.С. Анисимова

магистрант кафедры экономики высокотехнологичных производств

В.М. Власова

д-р экон. наук, профессор – научный руководитель

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ МЕТОДА АННУИТЕТА В ОЦЕНКЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ

Метод аннуитета – один из способов оценки эффективности вложений. В работе любой компании этот этап – один из наиболее ответственных и важных. От правильности проведения оценки и точности результатов во многом зависят сроки возврата инвестированных средств и скорость развития предприятия в целом. Всесторонний характер изучения и объективность оценок достигается путем применения нескольких основных методик оценки эффективности и проведения глубокого анализа [1].

Метод аннуитета – способ расчета, в котором учитываются главные принципы оценки, такие как:

- моделирование финансовых потоков, ресурсов и потоков производимого товара в различные периоды реализации;
- точный учет различных факторов реализации инвестиционного проекта (внутренних и внешних). Это достигается за счет сопоставления ожидаемых затрат и результатов инвестиций;
- применение за основу временной ценности финансовых инвестиций, а также необходимой ставки рентабельности на инвестируемые средства [2].

В основе методики находится предположение, что каждый из анализируемых проектов является аннуитетом. Период аннуитета равен времени (сроку) внедрения и реализации проекта. В учет принимается и тот факт, что реальная стоимость имеет аналогичную величину с чистой приведенной стоимостью проекта. В дальнейшем предполагается, что аннуитет является бессрочным.

Аннуитет представляет собой периодическую последовательность равных по величине денежных платежей (annual–годовой). При этом рассматриваемые платежи могут быть как притоками или поступлениями, так и оттоками, или платежами [1].

Коэффициент аннуитета рассчитывается по следующей формуле [3]:

$$K = \frac{i \cdot (1+i)^n}{(1+i)^n - 1} \quad (1)$$

где i – месячная процентная ставка по кредиту (равняется годовой ставке / 12); n – количество периодов, в течение которых выплачивается кредит.

Чаще всего коэффициент аннуитета используют для расчета ежегодных платежей в счет погашения инвестиционных вложений или заемных средств. Рассмотрим на практическом примере методику оценки эффективности инвестиционного проекта на основе метода аннуитета.

Для инвестиционного проекта ООО «Стиль» затраты составляют 10000 тыс. руб. По прогнозам ежегодный чистый доход при осуществлении данного инвестиционного проекта по расчетам будет составлять 4000 тыс. руб. в год. Ставка дисконтирования, которая задана инвестором, составляет 10%. Срок реализации инвестиционного проекта – 8 лет. ООО «Стиль» реализует данный инвестиционный проект за счет заемных средств при следующих условиях:

- процентная ставка – 15% в год;
- срок кредита – 4 года.

Определим коэффициент аннуитета:

$$K = \frac{0,15 * (1+0,15)^4}{1,15^4 - 1} = 0,3503.$$

С помощью коэффициента аннуитета рассчитаем размер ежегодного платежа в счет погашения кредита по проекту:

$$K_t = 10000 \text{ тыс. руб.} * 0,3503 = 3502,65 \text{ тыс. руб.}$$

Данная сумма 3502,65 тыс. руб. включает в себя как ежегодную выплату кредита, так и проценты за пользование заемными средствами.

Далее рассчитаем ежегодный экономический эффект от реализации данного инвестиционного проекта для инвестора по методу аннуитета по формуле [3]:

$$\mathcal{E} = D - Kt \quad (2)$$

где \mathcal{E} – экономический эффект за год, руб.; D – ежегодный чистый доход при реализации инвестиционного проекта, руб.; Kt – ежегодный (аннуитетный) платеж для погашения кредита, взятого для инвестиций.

$$\mathcal{E} = 4000 - 3502,65 = 497,35 \text{ тыс. руб.} > 0$$

Итак, экономический эффект при реализации инвестиционного проекта ООО «Стиль» составит 497,35 тыс. руб. в год.

Далее определим ЧДД (чистый дисконтированный доход) за весь срок реализации инвестиционного проекта.

$$\text{ЧДД} = 497,35 \text{ тыс. руб.} * (1/1,1 + 1/1,1^2 + 1/1,1^3 + 1/1,1^4 + 1/1,1^5 + 1/1,1^6 + 1/1,1^7 + 1/1,1^8) = 2653,31 \text{ тыс. руб.} > 0,$$

т.е. проект эффективен.

Однако следует отметить, что метод аннуитета практически не используется на практике при оценке эффективности инвестиционных проектов, хотя его применение способствовало бы определению уточненных месячных платежей по проектам.

Чаще всего метод аннуитета применяют при расчете ежегодных платежей для погашения долга при возврате потребительских кредитов. Данный расчет удобен для покупателей-дебиторов, которые заранее знают ежегодную или ежемесячную сумму платежа, а также выгоден кредиторам.

Библиографический список

1. *Кэхилл М.* Инвестиционный анализ и оценка бизнеса: учеб. пособие. – М.: ДиС, 2012. – 432 с.
2. *Чернов В.А.* Инвестиционный анализ: учеб. пособие. – М.: ЮНИТИ, 2015. – 159 с.
3. <https://utmagazine.ru/posts/11986-metod-annuiteta> (дата обращения: 15.03.2017)

УДК 339.52

Я.С. Анушкина

магистрант кафедры экономики высокотехнологичных производств

С.М. Молчанова

канд. экон. наук, доцент – научный руководитель

РОЛЬ ВСЕМИРНОЙ ТОРГОВОЙ ОРГАНИЗАЦИИ В СОВРЕМЕННОМ МИРЕ

К естественным результатам развития человечества можно отнести глобализацию мировой экономики. Всё прошлое столетие шла работа, направленная на создание единого мирового экономического пространства, в котором действовали бы обязательные для всех правила. В результате этих усилий была создана Всемирная торговая организация. Данная организация на сегодняшний день играет ведущую роль в области международной торговли.

Важность развития международных экономических отношений состоит в том, что они влияют на национальную экономику самой страны, которая связана этими отношениями.

Изолирование от международных экономических отношений пагубно отражается на любой стране, мешает развитию здоровой экономики.

Мировые торговые отношения объединяют участвующие в них страны международным разделением труда и производством, делают их зависимыми друг от друга с помощью тех или иных ресурсов, товаров и услуг, привязанных к определенной территории за счет каких-то специфических способов производств или территориальных особенностей. В результате совершаемый товарооборот несет выгоду для всех сторон и поддерживает экономический баланс между странами.

Актуальность данной темы заключается в том, что международные отношения должны контролироваться, чтобы все условия договоров между участвующими сторонами выполнялись. Таким образом, появилось Генеральное соглашение о тарифах и торговле. Целью данного соглашения было восстановление экономики после окончания военных действий в 1945 году через ослабление границ в мировой торговле. Но, так как соглашения, регулируемого только обмен в рамках товаров, оказалось мало, было принято решение о создании Всемирной торговой организации. Данное решение было основано на том, что роль услуг в мировой торговле имеет тенденцию довольно быстро возрастать, а в обязанности ВТО, кроме обязанностей ГАТТ, вошел также контроль за сферой торговли услугами и интеллектуальной собственностью [1].

В преамбуле Марракешского соглашения о создании Всемирной торговой организации сформулированы основные цели деятельности ВТО:

- повышение уровня жизни;
- обеспечение полной занятости;
- обеспечение постоянно растущего реального дохода и спроса;
- расширение производства и торговли товарами и услугами.

Согласно целям, заявленным в Марракешском соглашении, ВТО должна осуществлять следующие функции:

- следить за осуществлением соглашений ВТО;
- создавать условия для ведения переговоров;
- обеспечивать механизм решения споров.

Следует отметить тот факт, что главной целью создания и обеспечения функционирования ВТО является максимизация прибыли для наиболее развитых стран мира.

Для эффективной работы ВТО на Генеральный Совет работают другие три Совета.

Регулярно собирается и решает проблемы торговли товарами Совет по вопросам торговли товарами. Главная задача этого Совета – следить за работой ГАТТ.

Контролируется соблюдение положений ГАТС Советом по вопросам торговли услугами.

И, естественно, за соблюдением положений третьего соглашения, ТРИПС, следит отдельный Совет, Совет по вопросам ТРИПС и торговли подделками.

Самым главным органом ВТО официально является Министерская конференция. Конференция министров состоит из представителей стран-участников. Конференции проводятся один раз в два года или чаще. Это оговорено в «Марракешском соглашении о создании Всемирной торговой организации». Уже начислено девять конференций [2].

Министерской конференции подчиняется Генеральный совет. Данному Совету подчиняется комиссия по торговой политике стран-участниц, которая следит за соблюдением положений ВТО. В подчинении Генерального совета и другие комитеты, и специальные группы с многочисленными функциями типа: сбор и анализ информации о развивающихся странах, финансово-бюджетных вопросов, политики ведения экономики и т. п.

Возникновение недопонимания между сторонами дало предлог созданию Органа по разрешению споров. Вопросы всегда были сложные, поэтому до сих пор есть некоторые проблемы даже после их решения. Для того, чтобы стать членом ВТО, нужно подать меморандум. Благодаря ему ВТО будет рассматривать торговую и экономическую политику организации, подавшей меморандум для членства. Также в уставе ВТО есть статья о Выходе из ВТО. Детально процедура не описана, но на сегодняшний день нет организаций, изъявляющих желание покинуть состав ВТО.

У ВТО есть особая цель – улучшить мировые экономические отношения путем их регулирования и либерализации. Так как ВТО ослабляет границы, тем самым укрепляя отношения между странами-участниками, могут возникнуть какие-либо отрицательные последствия. К примеру, злоупотребление. Поэтому ВТО должна следить за тем, чтобы все участники знали и следовали положениям. А сами нормы были предельно ясными в толковании, их применение не скачкообразным и последовательным [3].

Так как в любом случае каждая страна на первое место будет ставить свои интересы, то это будет приводить к спорам. Чтобы споры проходили справедливо, и чтобы найти консенсус, именно ВТО становится третьим лицом, выполняющим функции посредника.

Для эффективности ВТО считается, что она должна следовать следующим принципам.

– Не допускать торговой дискриминации. Достичь такого уровня, чтобы отсутствовала разница в продаже иностранной продукции и национальной.

– Ослабление границ, которые затрудняют торговые отношения. Например, курсы валют, таможенные пошлины, ограничения в количестве на импорт и тому подобное, что мешает зарубежному товару попасть на отечественный рынок товаров и услуг.

– Стабильность условий торговли, которая будет залогом того, что иностранным компаниям, инвесторам и другим, осуществляющим схожую деятельность, физическим и юридическим лицам не стоит бояться внезапных перемен в отношении торговых условий.

– Стимулирование конкуренции, при этом честной. Создание таких условий, чтобы не возникало возможности применять нечестные приемы конкуренции.

– Для того, чтобы активно принимали участие и слаборазвитые страны, нужно предоставлять им льготы, защиту и гарантии в соответствии с национальным законодательством [4].

Какие же преимущества дает членство ВТО?

Для начала – это выгодно потребителям. Если торговые барьеры снижаются, то импортные товары падают в цене, также снижаются цены отечественной продукции, сырьем для которого выступали импортные ресурсы. Появляется больший выбор товаров и услуг и параллельно качество продукции отечественно производителя тоже растет в борьбе за место на рынке.

Затем это выгодно для отечественных производителей, занимающихся экспортом. Это увеличивает доходы производителей, что в свою очередь, увеличивает налоговые поступления, а от последнего растет госбюджет.

Растет количество рабочих мест. Особую роль в этом играет именно экспорт.

В настоящее время особую опасность несут в себе коррупция и лоббизм. А ВТО со своими правилами, принимаемыми в интересах экономики в пределах всего мира, стремится искоренить эти отрицательные факторы [5].

Нельзя отрицать, что существуют и недостатки, но в любом случае членство ВТО дает такое преимущество как укрепление международной стабильности и уравнивает в действиях всех стран-участниц.

Значительное расширение сферы компетенции ВТО и увеличение числа стран-участниц означает, что эта организация всё больше утверждается в мире как создатель глобальной торговой системы, основанной на общепризнанных правилах для всех участников. Страны же, находящиеся вне сферы действия правил ВТО, во-первых, могут оказаться на периферии современных международных торговых отношений, а во-вторых – всё-таки будут вынуждены играть по правилам ВТО, но лишь в пассивном качестве [6].

Библиографический список

1. Шнайдер В. В. Значение экономического анализа для планирования и осуществления инвестиционной деятельности // Вестник СамГУПС. 2009. № 5. С. 82-85.
2. Лобков К. Ю. Значение деятельности предприятий и организаций РКП в инновационно-инвестиционном развитии национальной экономики страны // Решетневские чтения. 2015. Т. 2. № 19. С. 356–358.
3. Азимов Т. А., Безнощук Л. Ю. Инвестиционная политика Российской Федерации // Молодой ученый. 2016. № 27. С. 325–327.
4. Молчанова С.М. Правовое регулирование иностранных инвестиций в России: учеб.-метод. Пособие. СПб., 2016. С. 50.
5. Бусоедов И. А., Гребенюк Т. А. Роль Всемирной торговой организации в современном мире // Молодой ученый. 2017. №10. С. 202-204.
6. Азимов Т. А., Безнощук Л. Ю. Нестабильный курс рубля: причины, плюсы и минусы // Молодой ученый. 2016. № 7. С. 747–750.

УДК 338.24

Я.С. Анушкина

магистрант кафедры экономики высокотехнологичных производств

С.М. Молчанова

канд. экон. наук, доцент – научный руководитель

СТРАТЕГИЯ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ В ЭКОНОМИКЕ РОССИИ

Основная цель импортозамещения состоит в том, чтобы создать ту среду для национальной промышленности, в которой будет отмечаться огромный ее рост. Представители такой концепции сообщают о том, что стабильное экономическое развитие государства вероятно в случае существенного повышения показателя промышленного самообеспечения, увеличения размеров изготовления продукции внутри страны. Этот подход является результатом малоустойчивости процессов, которые происходят в экономике мира и бдительного отношения к капиталу иностранных инвесторов. Важно отметить, что основным источником средств при исполнении импортозамещения являются доходы от экспорта. Поэтому следует помнить о том, что импортозамещаемая продукция должна присутствовать и на внешнем рынке, создавая достойный уровень конкурентоспособности и поддерживая достигнутые результаты.

Импортозамещение – это спад или прекращение импорта какого-нибудь товара при помощи производства, выпуска в стране того же или аналогичных товаров. Подобные товары именуется импортозамещающими.

Импортозамещение – это тип стратегии экономики и промышленной политики государства, направленный на защищенность внутреннего производителя благодаря замене импортируемых промышленных товаров товарами национального производства. Итогом этого типа должно быть увеличение конкурентоспособности отечественной продукции фирм с помощью создания стимула технологической модернизации производства, увеличение его эффективности и изучения новых конкурентоспособных видов продукции с высокой добавленной стоимостью [1].

Стратегия импортозамещения рассчитывает плавный переход от производства обычных товаров к высокотехнологичной и наукоемкой продукции через повышение уровня совершенствования технологий и производства, образования больших слоев общества.

В промышленности стратегия импортозамещения подготовлена Правительством РФ в плане мероприятий по поддержке импортозамещения в промышленности, который был утвержден 1 октября 2014 года и плане мероприятий по уменьшению зависимости российского топливно-энергетического комплекса от импорта оборудования, технических устройств, а также услуг иностранных компаний, используемого программного обеспечения совершенствования нефтегазового комплекса. В рамках стратегии организован Фонд совершенствования промышленности, также Правительство РФ намеревается создать координационный орган для осуществления политики государства в области импортозамещения [2].

Сама стратегия импортозамещения базируется на совершенствовании всего производства, увеличении качества производимого товара, повышении конкурентоспособности технологий, которые применяются в фирмах, совершенствовании инноваций. И это в большей степени насущно для страны, показатель производственных отраслей которой опаздывает от показателя государств, с которыми она сотрудничает, несмотря на то, что «одним из самых необходимых условий поддержания конкурентоспособности экономики любой страны является формирование и поддержка современной модели инновационного развития ее экономики» [3].

Программы импортозамещения функционируют в многочисленных отраслях реального сектора экономики, в первую очередь там, где у России есть явные конкурентные превосходства, такие, как открытое сырье, огромный внутренний рынок, традиции и опыт, которые существуют много лет. Можно привести в качестве примера такие отрасли, как легкую промышленность, лесную промышленность,

автомобилестроение, фармацевтику. С точки зрения экспертов, импортозамещение не является самоцелью, и порой прибыльнее, результативнее функционировать в рамках международного разделения труда, получать недорогой качественный продукт за границей. Но в некоторых обстоятельствах Россия обязана уделять внимание импортозамещению, ибо даже там, где нет безопасности и обороны, в результате многие вещи, которые связаны с ними, лежат в сфере гражданского производства. Цель – это ни есть консервация отсталости и закрытие внутреннего рынка, а, напротив, создание новых, действительно способных конкурировать производства, которые выпускают высококачественные и востребованные потребительские товары. К примеру, нынешние автомобили, которые выпускаются в России, в особенности с участием зарубежных инвесторов, целиком соответствуют мировым стандартам качества.

Как уже известно, в 2013 и в 2014 году курс рубля существенно понизился, что содействовало импортозамещению. Это повлияло на снижение импорта и большим темпам увеличения в ряде отраслей, которые ориентированы на внутренний рынок.

В международных отношениях в начале 2014 года произошел кризис, который связан с событиями вокруг Украины. Многие западные страны объявили о введении санкций в отношении экономики России. Это способствовало активизации процесса импортозамещения, в том числе и на уровне государственной политики. В марте 2014 года Дмитрий Медведев обозначил импортозамещение как один из приоритетов для России. По словам экспертов, потенциал страны дает возможность производить самостоятельно огромный спектр товаров [4].

В России активно продвигается импортозамещение компании ОАО «Газпром». Программа импортозамещения была принята ОАО «Газпром» еще в 2003 году, и начиная с этого момента, ООО «Газпром комплектация» совместно с производственными департаментами ОАО «Газпром» проводит систематическую работу по организации изготовления на отечественных предприятиях импортозамещающей продукции. Перечень импортной продукции, рекомендуемой ОАО «Газпром» для освоения отечественным производителям, доступен всем предприятиям и размещен на корпоративном сайте ОАО «Газпром» в разделе «Доска объявлений», подраздел «Импортозамещение» и на сайте ООО «Газпром комплектация» в разделе «Импортозамещение». Для развития отечественного производства компания реализует программу содействия ОАО «Газпром» российским предприятиям в освоении новых видов продукции в рамках программы импортозамещения. ООО «Газпром комплектация» является централизованным поставщиком дочерних обществ и организаций ОАО «Газпром», основная задача которого – организация своевременных поставок материально-технических ресурсов (МТР) для нужд ОАО «Газпром» и его дочерних компаний в необходимом объеме, требуемого качества и на экономически выгодных условиях.

Пока не все виды импортозамещающей продукции освоены российскими производителями. Тем не менее, доля оборудования и материалов, закупаемых за рубежом, постоянно снижается. Среднегодовой объем закупки продукции за рубежом в 2015 году составил не более 9 % от общего объема поставляемых МТР. В то же время, несмотря на устойчивую тенденцию к увеличению доли закупок российской продукции, качество отечественного оборудования в ряде случаев уступает зарубежным аналогам [5].

Что же касается актуальности импортозамещения отдельных видов продукции, то в настоящее время наибольший интерес представляют разработка и производство некоторых видов газотурбинных двигателей, герметичных и центробежных насосов, запорно-регулирующей арматуры, устройств запуска и приема средств очистки и диагностики газопроводов сейсмостойкого исполнения. Для реализации инвестиционных проектов газовой отрасли существует необходимость создания нового высокотехнологичного оборудования [6].

Международное разделение труда можно определить как важную ступень развития общественного территориального разделения труда между странами, которое опирается на экономически выгодную специализацию производства отдельных стран на тех или иных видах продукции и ведет к взаимному обмену результатами производства между ними в определенных количественных и качественных соотношениях. Только при международной специализации национальные экономические системы спо-

способны достигать такого уровня потребления, который значительно превышает их собственные производственные возможности.

Отдельные национальные цели и задачи в процессе исторического развития уступают место общесистемным, именно поэтому основной отличительной чертой современного периода развития международного разделения труда является создание и совершенствование мировой системы международных товарных отношений и новые рынки сбыта для РФ.

В заключение стоит отметить, что необходимо не только совершенствовать и поддерживать определенные отрасли внутри страны, международную специализацию, но и увеличивать показатели роста экономики, инфраструктуры, социальной сферы, что поможет нашей стране в перспективе выйти на новый уровень конкуренции с развитыми промышленными странами.

Библиографический список

1. Гельбрас В. М. Импортозамещение и экспортная ориентация экономики. М.: МЭ и МО, 2013. 198 с.
2. Импортозамещение в РФ. Актуальные вопросы // [Электронный ресурс]. URL: <http://www.shopolog.ru/metodichka/kompanii-i-rynki/importozameshchenie-v-rf-aktualnye-voprosy/>
3. Самойлов А.В., Молчанова С.М. Проблемы инновационной активности в венчурном финансировании // Экономика и управление: проблемы, решения. 2017. Т. 3. № 3. С. 171-175.
4. Федоляк Ф. С. Импортозамещающая стратегия структурных сдвигов в экономике России. М.: НИЦ Инфра-М, 2014. 320 с.
5. Газпром: [Электронный ресурс]. URL: <http://www.gazprom.ru/tenders/import-substitution/> (Дата обращения: 18.04.2017).
6. Бексултанова А. И. Стратегия импортозамещения в экономике России // Молодой ученый. 2016. №3. С. 466-468.

УДК 338.22

М.И. Аржевикина

студентка кафедры информационных технологий предпринимательства

Л. В. Рудакова

канд. экон. наук, доцент – научный руководитель

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ СОЦИАЛЬНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА НА СОВРЕМЕННОМ РЫНКЕ

В последнее время российское сообщество, опираясь на идеи становления справедливого гражданского общества, поднимает вопросы, касающиеся долгосрочного устойчивого развития. Функционирующие системы решения насущных социальных проблем дают сбои как в российской практике, так и за рубежом. Необходимость развития социального предпринимательства в России продиктована наличием в стране большого количества социальных проблем, с решением которых государство не справляется. Таковыми проблемами являются: алкоголизм, низкий уровень жизни, безработица, социальная напряженность.

Термин «социальное предпринимательство» начал использоваться в литературе по социальным изменениям в 60–70-е гг. прошлого века, а широкое распространение получил в 1980–90-х гг. Социальное предпринимательство – предпринимательская деятельность, нацеленная на смягчение или решение социальных проблем [1].

В российском законодательстве само понятие «социальное предпринимательство» отсутствует. В 2012 году при торгово-промышленной палате был создан координационный совет по вопросам развития социального бизнеса и экспертный совет по развитию социального предпринимательства при комитете по политике, инновационному развитию и предпринимательству Государственной думы РФ, где активно обсуждались проблемы развития социального предпринимательства и внесение данного термина в российское законодательство. Но до сих пор этот вопрос не решен. Можно выделить ряд причин, приведших к возникновению практики социального предпринимательства:

- низкая эффективность решения социальных проблем традиционными методами, используемыми государственными и некоммерческими организациями;
- сокращение перечня бесплатных услуг, оказываемых в рамках бесплатного медицинского обслуживания;
- увеличение количества граждан престарелого возраста и как следствие, старение населения;
- активное внедрение ИТ-технологий при оказании различного рода государственных социальных услуг с использованием Интернета (запись на прием к врачу, предоставление различного рода справок, получение ИНН, задолженности по налогам, информации о предоставлении спектра социальных услуг, что требует реализации дополнительных программ обучения для лиц пожилого возраста и др.);
- расширение социальных потребностей населения, прежде всего развитых стран, как по объему, так и по индивидуализации и диверсификации социальных услуг;
- приближенность организации к своей целевой аудитории, при этом социальный предприниматель несет в общество инновации;
- возможность использовать ресурсы, практически не применяемые в стандартизированных сферах деятельности (гибкие формы обучения и занятости, сети взаимопомощи и обмена, использование вторичных ресурсов или инновационных технологий, не находящих широкого применения в стандартных массовых производствах, использование практики микрофинансирования).

С одной стороны, социальное предпринимательство – это новый способ социально-экономической деятельности, в котором соединяется социальное назначение организации с предпринимательским новаторством и достижением устойчивой самоокупаемости. С другой стороны, социальное предпринимательство характеризуется как социально ответственная деятельность субъектов малого предпринимательства, направленная на решение социальных проблем.

Однако социальное предпринимательство, иногда выступает предпринимательством гибридного вида, объединяющим элементы чисто коммерческого ведения бизнеса и некоммерческие организации и 24

является выражением необходимости стимулирования социальных изменений и включает в себя ряд особенностей:

- социальное назначение организации, то есть социальный эффект является заранее запланированным и ожидаемым результатом, а не побочным, как это происходит в обычном коммерческом предпринимательстве. Такие организации изначально создаются для достижения социально значимых целей, проявляющихся в создании рабочих мест (в том числе для инвалидов), обучении (в том числе взрослых) и т.д.;
- предпринимательское новаторство, которое может быть реализовано путем использования новой идеи или новой комбинации ресурсов (в том числе не очень привлекательных с точки зрения рынка) для решения социальной проблемы;
- достижение устойчивой самоокупаемости за счет получения дохода от продажи результатов деятельности (товаров и услуг), а также за счет грантов и благотворительных пожертвований.

В России формирование социального предпринимательства связывается с деятельностью некоммерческих организаций, имеющих социальные цели деятельности, благотворительностью и корпоративной социальной ответственностью, а его жизнеспособность определяется условиями вступления в конкурентную борьбу за оказание социальных услуг на основе государственного заказа. Современной тенденцией является размывание границ между коммерческим и некоммерческим секторами. Примеров нестандартных организаций социального назначения, действующих в различных странах, становится все больше. Такие организации сочетают в себе свойства различных секторов, их границы размываются.

В настоящее время существует следующая классификация организаций, относящихся к социальному предпринимательству. По способам организации деятельности, существующие социально направленные организации в России условно можно разделить на три категории: коммерческие организации, предоставляющие работу инвалидам; некоммерческие партнерства, общественные и благотворительные организации; коммерческие организации, направленные на решение проблем социально незащищенных слоев населения.

К первой категории относятся организации, главной целью которых является помощь в обеспечении условиями труда людей с ограниченными возможностями. Это специализированные организации, зачастую использующие труд инвалидов. Так, например с 2010 г. успешно реализуются такие проекты, как профессиональное обучение и переобучение инвалидов, обеспечение их трудовой занятости, организация курсов компьютерной грамотности [2]. Реализация данных программ позволяет значительно улучшать социальное и медицинское обслуживание пенсионеров и инвалидов, по желанию обеспечивать их посильной работой и, тем самым, повышать уровень их жизни. В сфере развития городских спортивных объектов ведется строительство специализированных спортивных площадок (рассчитанных на людей с ограниченными физическими возможностями), катков, бассейнов.

Организации второго типа – это некоммерческие и благотворительные организации. Главная цель, которых не связана с осуществлением коммерческой деятельности и извлечением прибыли. В таких организациях многодетным семьям, инвалидам, пенсионерам и малообеспеченным гражданам предоставляют услуги со значительной скидкой.

Третий вид организации – это специализированные организации малого и среднего бизнеса, занимающиеся решением разнообразных проблем социально – незащищенных граждан. Например, организации, занимающиеся производством ортопедической системы, позволяющей людям с травмой или заболеваниями позвоночника, приведшими к параличу ног, самостоятельно передвигаться. Масштабные проекты по развитию городского пространства, позволяющие построить безбарьерное пространство для пожилых людей, инвалидов, семей с маленькими детьми и других маломобильных групп граждан. Этапы программ предусматривают строительство тротуаров с тактильной плиткой, тактильных указателей, звуковых световых сигналов, с использованием энергосберегающих и экологических технологий, строительство множества парков и прогулочных зон, в том числе – велосипедных дорожек. Предусмотрено строительство крытых пешеходных зон, галерей и атриумов в местах наибольшей социальной активности – торговых центрах, остановках общественного транспорта, парках, спортивных площадках.

Эксперты, работающие в данной области, отмечают, что основным препятствием для развития данного направления выступает недостаточно сформированная законодательная база, хотя, например в Москве принята концепция, устанавливающая меры поддержки для социального предпринимательства.

Чтобы социальное предпринимательство стало распространенной практикой, необходима его поддержка не только в отдельных регионах, но и на федеральном уровне. В связи с этим, можно выделить ряд факторов, тормозящих развитие социального предпринимательства в России:

- отсутствие у большинства сотрудников некоммерческих организаций необходимых знаний и навыков предпринимательской деятельности;
- недостаточное развитие системы конкурсов в области социального предпринимательства (изучение имеющихся конкурсов показало, что все они организуются частными фондами, либо регионами РФ, либо иностранными инвесторами, но на федеральном уровне социальное предпринимательство не поддерживается в необходимом объеме);
- отсутствие гарантированного устойчивого спроса на данный вид услуг;
- практически полное отсутствие культуры корпоративной социальной ответственности;
- слабое развитие гражданского сознания у россиян;
- высокий уровень коррупции;
- экономическая и политическая нестабильность;
- высокие налоги;
- отсутствие программ поддержки данной деятельности (в т.ч. программ развития малого и среднего бизнеса), являющихся важнейшим фактором развития социального предпринимательства.

По региональному представительству социальные организации достаточно широко представлены и встречаются в 44 субъектах РФ. Почти треть организаций работает в Москве и Санкт-Петербурге. С учетом меньшей численности населения в других субъектах РФ можно отметить и такие регионы как Вологодский, Волгоградский, Свердловский, Иркутский, а также в республике Башкортостан и Пермском крае. Распределение может свидетельствовать о разном вкладе нескольких факторов – наличии и активности негосударственных площадок поддержки, создании государственной инфраструктуры поддержки социального предпринимательства, предназначенных именно для коммерческих организаций, внимании первых лиц региональной власти, присутствии в регионе крупных компаний, известных своей поддержкой социального предпринимательства. Более половины обследованных организаций заняты в сфере услуг детям и семьям с детьми. Это служит наглядным примером того, что часть активных факторов в сфере продвижения социального предпринимательства тиражирует расширительное его толкование в качестве услуг организаций социальной сферы, что достаточно далеко от международных подходов [2].

Отчасти такая «неразборчивость» экспертов объяснима тем, что в отличие от развитых стран мира, в России только сейчас начинает открываться рынок социальных услуг для бизнеса. Кроме этого, расширение спроса на образовательные, развивающие и досуговые услуги в области семьи и детства являются результатом демографических сдвигов и ростом числа детей младшего возраста, а также готовностью значительной части населения платить за качественные услуги для их детей. Это стимулирует рынок социальных услуг, но его не принято в развитых странах связывать с социальным предпринимательством только по факту значимости детей в жизни общества.

Таким образом социальное предпринимательство – это достаточно перспективное направление развития малого и среднего бизнеса, так как развитие данного направления содействует более полной занятости, расширению спектра и качества социальных услуг, их большей доступности всем слоям населения. Решение вышеуказанных проблем позволит не только поощрить развитие социального предпринимательства, но также стимулировать становление гражданского общества с более высоким уровнем зрелости и качеством жизни.

Библиографический список

1. Социальное предпринимательство [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.cogita.ru/grazhdanskaya-aktivnost/konkurs-grazhdanskoe-obschestvo-i-reshenie-socialnyh-problem-v-evrope/marina-alaricheva.-socialnoe-predprinimatelstvo-opyt-polshi> – Заглавие с экрана. – (Дата обращения 15.04.2017).
2. *Московская А. А.* Социальное предпринимательство в России и в мире: практика и исследования. М.: Издательский дом Высшей школы экономики, 2015. 284 с.

УДК 338.43

Л.В. Бабичева

магистрант кафедры безопасности высокотехнологичных систем

А.В. Самойлов

д-р экон. наук, профессор – научный руководитель

АГРАРНО-ПРОМЫШЛЕННЫЙ КОМПЛЕКС РФ: СОСТОЯНИЕ, ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ

Важнейшая задача агропромышленного сектора экономики – обеспечение продовольственной безопасности страны, ее суверенитета, экономической и социальной устойчивости. Агропромышленная политика сегодня направлена на то, чтобы сделать эту отрасль высокоэффективной и конкурентоспособной, существенно повысить надежность обеспечения страны продукцией сельского хозяйства. Большую роль в решении этих задач играет анализ хозяйственной деятельности предприятий, методика которого направлена: на обоснование бизнес-планов и управленческих решений; систематический контроль за их выполнением; выявление проблем, требующих решения; изучение влияния факторов на результаты хозяйственной деятельности; поиск резервов повышения эффективности производства и разработку мероприятий по их освоению; оценку деятельности предприятия по использованию возможностей повышения эффективности производства; выработку экономической стратегии развития предприятия и укрепления его рыночных позиций [1].

В АПК имеется ряд нерешенных проблем: не хватает техники, не хватает квалифицированных специалистов, недостаточен уровень предоставляемых социальных услуг, **очень** низкая оплата труда. В сложившихся условиях возникает необходимость в разработке системы мер, направленных на оптимизацию ценовых соотношений между продукцией сельского хозяйства и других отраслей экономики с целью обеспечения рентабельности агропромышленного производства, насыщения рынка сельскохозяйственной продукцией и сырьем.

В кругу нерешенных проблем, препятствующих развитию и реформированию аграрного сектора экономики России, особое место занимает усиливающийся диспаритет цен. Диспаритет цен может рассматриваться не только между сельским хозяйством и другими отраслями в целом, но и между звеньями АПК. Наиболее жестко он проявляется между сельским хозяйством и первым звеном АПК, производящим средства производства. Проблема неэквивалентного товарообмена в системе АПК носит системный характер и затрагивает не только непосредственно аграрных субъектов хозяйствования, но и предприятия прочих сфер. В частности, производители первой сферы АПК страдают, с одной стороны, от опережающих темпов роста тарифов на энергоносители, транспорт, цен на металл, а, с другой, – от снижающейся платежеспособности потребителей. В отличие от ресурсопроизводящих естественных монополий, они не имеют выхода на внешний рынок ввиду неконкурентоспособности своей продукции. В этих условиях им выгоднее сокращать объемы производства при продолжающемся росте отпускных цен на выпускаемую продукцию. Аналогичные проблемы стоят и перед переработчиками сельскохозяйственной продукции. Исходя из вышесказанного, диспаритет в системе АПК – не уникальное явление. Можно говорить о диспаритете между потребительскими ценами и уровнем оплаты труда, о мультидиспаритете в цепочке «энергоносители – транспортные тарифы – продукция машиностроения для АПК – услуги для АПК – непосредственно сельскохозяйственное производство – переработка сельскохозяйственного сырья – торговля продуктами питания». Причина особой уязвимости аграрного производства заключается в исключительной разрозненности сельскохозяйственных предприятий перед лицом множества естественных национальных, отраслевых и локальных монополий. При обсуждении проблемы диспаритета цен во внимание, как правило, принимается система АПК, где предприятия первой сферы выступают в роли отраслевых монополий, а переработка и торговля продуктами питания – локальных. И пути восстановления паритетности предлагаются разные. Попытаемся сгруппировать их по основным направлениям.

Наиболее спорными являются предложения о создании условий для дальнейшего развития личного подсобного хозяйства (ЛПХ) и индивидуальных форм хозяйствования в аграрной сфере за счет реформирования неплатежеспособных предприятий. Во-первых, сельскохозяйственные предприятия имеют колоссальное значение для села, выступая главными работодателями, вокруг которых формируется социально-бытовая инфраструктура. Во-вторых, наличие дополнительных мелких товаропроизводителей не решает проблему неравноправности сторон в системе АПК. В-третьих, реализация подобных предложений чревата дальнейшей деградацией технологий производства, поскольку основной тенденцией развития современного производства выступает его укрупнение (в том числе и за счет интеграционных процессов) ввиду повышения технологичности, снижения затрат живого труда, усложнения техники [2].

В результате, решение проблемы диспаритета возможно только экономическими методами, учитывающими реальные процессы создания и распределения доходов во всех трех сферах АПК. В последние годы субсидирование сельскохозяйственного производства в нашей стране имеет тенденцию к росту. В процессе реформирования государственного ценового механизма в АПК необходимо учитывать: во-первых, объективно складывающиеся общественно необходимые затраты труда на всех этапах продвижения продукции; во-вторых, состояние конъюнктуры продовольственного рынка; в-третьих, уровень конкуренции, обеспечивающей снижение цен; в-четвертых, восстановление воспроизводственных процессов в целях выхода аграрного сектора из затяжного кризиса [3].

Правительство Российской Федерации Постановлением от 14.06.2012 г. № 717 утвердило «Государственную программу развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013 – 2020 годы (далее – Государственная программа) разработана в соответствии со статьей 8 Федерального закона «О развитии сельского хозяйства». Приоритетами этой программы являются повышение благосостояния, уровня жизни и занятости граждан, устойчивое развитие сельских территорий, сохранение территориальной целостности и обеспечение национальной безопасности Российской Федерации. Цели Государственной программы – обеспечение продовольственной независимости России. Агропромышленный комплекс и его базовая отрасль сельское хозяйство являются ведущими системообразующими сферами экономики страны, формирующими агропродовольственный рынок, продовольственную и экономическую безопасность, трудовой и поселенческий потенциал сельских территорий. Государственная программа определяет цели, задачи и направления развития сельского хозяйства, пищевой и перерабатывающей промышленности, финансовое обеспечение и механизмы реализации предусмотренных мероприятий Государственной программы и показатели их результативности. Основными проблемами развития агропромышленного комплекса являются:

- технико-технологическое отставание сельского хозяйства России от развитых стран мира из-за недостаточного уровня доходов сельскохозяйственных товаропроизводителей для осуществления модернизации, а также стагнация машиностроения для сельского хозяйства и пищевой промышленности;
- ограниченный доступ сельскохозяйственных товаропроизводителей к рынку в условиях несовершенства его инфраструктуры и возрастающей монополизации торговых сетей;
- медленные темпы социального развития сельских территорий, определяющие ухудшение социально-демографической ситуации, отток трудоспособного населения, особенно молодежи, а также сокращение сельской поселенческой сети [4].

К числу проблем относятся повышение производительности труда, условия труда, оплата и стимулирование труда, нехватка высококвалифицированных кадров. К числу важнейших элементов организации труда относится стимулирование труда, т.е. разработка и применение таких материальных и моральных стимулов, которые обеспечивали бы объективную и справедливую оценку труда и побуждали бы к активной трудовой деятельности [5].

15 марта 2017 г. заместитель министра сельского хозяйства Российской Федерации Иван Лебедев рассказал о состоянии, проблемах и перспективах развития аграрного образования на совещании с руководителями вузов. «Сегодня стремительному развитию аграрного образования препятствует недостаточное финансирование деятельности наших вузов. Его снижение приводит к сложностям в современном развитии материально-технической базы, препятствует внедрению новых информационных

технологий и созданию комфортных условий для обучения и проживания студентов», – сообщил Иван Лебедев, добавив, что в 2017 году Минсельхозу России на выполнение государственного задания выделено 13,3 млрд рублей, что ниже уровня прошлого года на 9,3% или на 1,2 млрд рублей, а также на 21,8% меньше от общей потребности, которая составляет 17 млрд рублей. «Студенты должны иметь возможность закрепить теоретические знания на практике. В перспективе аграрные вузы смогут выпускать высококвалифицированных специалистов для различных отраслей АПК», – отметил замглавы Минсельхоза России [6].

Без квалифицированных специалистов нам не решить те проблемы, которые есть у нас в сельскохозяйственном производстве, нужны не только теоретики, но и практики. Люди, которые всё знают изнутри. Государство должно стимулировать процесс возврата в сельско-хозяйственное производство заброшенных земель, решить такие вопросы, как регулирование цен в АПК, соблюдение ценового паритета.

Библиографический список

1. *Савицкая Г.В.* Анализ хозяйственной деятельности предприятий АПК: учебник / – 8-е изд., испр. – М.: ИНФРА-М, 2011. – 654 с.
2. *Садков В., Попова О.* Становление, проблемы и перспективы развития рынка земель в России // АПК: экономика, управление. 2000. № 3.
3. *Садков В.* Проблема диспаритета цен и направления ее конструктивного решения // АПК: экономика, управление. 2003. № 8.
4. Государственная программа развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013–2020 годы .
<http://gov.spb.ru/static/writable/ckeditor/uploads/2013/02/04/GPMCX2013-2020.doc>
5. *Шумаков Ю.Н., Винничек Л.Б.* и др. Экономика труда в организациях АПК: учеб. пособие для студентов экон. фак-тов с/х вузов / – М.: НИЦ ИНФРА-М, 2013. – 223 с.
6. http://www.mcx.ru/news/news/show_print/59682.355.htm

УДК 336.67

А.Е. Баранова

магистрант кафедры безопасности высокотехнологичных систем

А.В. Самойлов

д-р экон. наук, профессор – научный руководитель

СИСТЕМА ФИНАНСОВЫХ КОЭФФИЦИЕНТОВ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ АНАЛИЗА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ И ПРОГНОЗИРОВАНИЯ ЕГО БАНКРОТСТВА

В современных условиях для обеспечения устойчивого функционирования любого предприятия необходимо регулярно проводить анализ финансового состояния с выявлением вероятности возникновения кризисной ситуации. При проведении финансового анализа, как правило, используют возможности Excel, либо специальные аналитические программы.

В ходе проведения финансового анализа рассчитываются показатели, характеризующие платежеспособность, финансовую устойчивость, деловую активность, рентабельность и другие аспекты финансового состояния предприятия. Кроме того, финансовый анализ позволяет выявить возможные признаки банкротства предприятия. Проведение финансового анализа является должностной обязанностью аудиторов, оценщиков, арбитражных управляющих, кредитных специалистов банков.

Необходимо отметить, что проведение финансового анализа не сводится только к расчету финансовых коэффициентов. Итогом проведенного анализа должен стать отчет о финансовом состоянии, подкрепленный анализом динамики соответствующих коэффициентов, их сравнением с коэффициентами аналогичных предприятий, установлением причинно-следственных связей с факторами, вызвавшими отклонения значений показателей от рекомендуемых или нормативно установленных.

Отдельные методы финансового анализа используются для установления признаков банкротства как на этапе наблюдения, так и в ходе арбитражного управления. Все методики анализа банкротства можно разделить на две группы: «официальные» и «неофициальные».

В первую группу включаются методики, закрепленные в нормативно-правовой документации, и используемые для проведения отдельных процедур банкротства. К таким методикам можно отнести:

- Правила проведения арбитражным управляющим финансового анализа [1];
- Временные правила проверки арбитражным управляющим наличия признаков фиктивного и преднамеренного банкротства [2];
- Методику проведения ФНС учета и анализа финансового состояния и платежеспособности стратегических предприятий и организаций [3];
- Методические положения по оценке финансового состояния предприятий и установлению неудовлетворительной структуры баланса [4];
- Методические рекомендации по реформе предприятий (организаций) [5];
- Методические указания по проведению анализа финансового состояния организаций [6].

К «неофициальным» методикам можно отнести модели Альтмана, Таффлера, Спрингейта, Лиса, Кадыкова, Зайцевой и др. Отличительной особенностью «неофициальных» моделей является необязательность и вариативность их применения.

Общими чертами обеих групп методов является применение одинаковых финансовых коэффициентов:

- коэффициентов, характеризующих финансовую устойчивость (коэффициент автономии (финансовой независимости), коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами, доля просроченной кредиторской задолженности в пассивах, показатель отношения дебиторской задолженности к совокупным активам);
- коэффициентов, характеризующие платежеспособность (коэффициент абсолютной ликвидности, коэффициент текущей ликвидности, показатель обеспеченности обязательств должника его активами, степень платежеспособности по текущим обязательствам);

- коэффициентов, характеризующих деловую активность (рентабельность активов, норма чистой прибыли) [1].

Большинство их применяемых данными методиками коэффициентов рассчитываются на основе одних и тех же данных публикуемой финансовой отчетности и являются взаимозависимыми и дублирующими друг друга.

С целью совершенствования методики прогнозирования банкротства, основанной на корреляционно-регрессионной модели, необходимо исключить из расчетов взаимозависимые показатели. С этой целью рекомендуется рассчитывать коэффициенты корреляционной зависимости между финансовыми показателями и выбирать те из них, коэффициент корреляционной зависимости между которыми меньше 0,3 (слабая корреляция).

После проведения такого анализа выделяются следующие показатели: коэффициент текущей ликвидности, Ктл; рентабельность производства, R_{пр}; коэффициент финансовой зависимости, Кфз; показатель средневзвешенной стоимости капитала, Сск.

На основе проведенных исследований различных подходов к расчету перечисленных коэффициентов можно предложить внести в расчеты следующие корректировки.

При расчете числителя коэффициента текущей ликвидности в расчет брать только высоколиквидные активы без учета долгосрочной дебиторской задолженности, залежалых товаров на складе, незавершенного производства. К оборотным активам, участвующим в расчетах, необходимо добавить стоимость высоколиквидных ценных бумаг, учтенных в разделе «Внебалансовые активы». При расчете числителя необходимо из общей суммы задолженности вычесть доходы будущих периодов и сумму устойчивых пассивов.

Таким образом коэффициент текущей ликвидности можно рассчитать как отношение:

$$\begin{aligned} \text{Ктл} = & (\text{оборотные активы} - \text{долгосрочная дебиторская задолженность} - \\ & - \text{залежалые товары на складе} - \text{незавершенное производство} + \\ & + \text{высоколиквидные ценные бумаги}) / (\text{обязательства к погашению в течение года} - \\ & - \text{доходы будущих периодов} - \text{устойчивые пассивы}) \end{aligned} \quad (1)$$

Для расчета коэффициента финансовой зависимости необходимо учитывать в составе собственных средств все источники финансирования, срок погашения которых свыше года, а именно:

$$\text{Кфз} = (\text{собственный капитал} + \text{долгосрочные обязательства} + \text{устойчивые пассивы}) / \text{итог баланса} \quad (2)$$

Для расчета рентабельности производства, предлагаю, в числителе принимать в расчет чистую прибыль, полученную предприятием за анализируемый период ЧП, в знаменателе – сумму всех затрат предприятия за аналогичный период:

$$R_{\text{пр}} = \text{ЧП} / 3, \quad (3)$$

где R_{пр} – рентабельность производства; ЧП – величина чистой прибыли; 3 – суммарные затраты предприятия за анализируемый период.

Предлагаемый показатель цены капитала необходим для оценки затрат предприятия на обслуживание всех финансовых ресурсов, имеющихся в его распоряжении. Средневзвешенная стоимость капитала предприятия рассчитывается по формуле:

$$\text{ССК} = \sum_{i=0}^n C_i d_i, \quad (4)$$

где ССК (WACC) – средневзвешенная стоимость капитала (Weighted Average Cost of Capital), %; C_i – стоимость i-го элемента капитала, %; d_i – удельный вес i-го элемента капитала в общей сумме имеющихся в распоряжении предприятия средств; n – количество источников.

Для обеспечения сопоставимости рассчитываемых показателей необходимо рассчитать показатель, обратный цене капитала: 1/Сск.

Таким образом модель оценки вероятности банкротства может быть представлена в следующем виде:

$$Z=x_1K_{тл}+x_2K_{фз}+x_3R_{пр}+x_4 1/C_{ок}+b \quad (5)$$

где x_1, x_2, x_3, x_4 – весовые коэффициенты; b – свободный член, показывающий влияние неучтенных факторов на вероятность банкротства.

Весовые коэффициенты и свободный член в данной модели можно рассчитать с использованием базы данных по уже обанкротившимся и успешно работающим предприятиям на основе корреляционно-регрессионной модели.

Достоинством модели является простота использования и исключение взаимозависимости и взаимовлияния показателей. Недостатком – отсутствие достоверной информации для расчета весовых коэффициентов.

Таким образом в зависимости от целей проведения анализа необходима корректировка как набора показателей, так и способа их расчета для повышения достоверности результатов исследования.

Библиографический список

1. Постановление Правительства РФ от 25 июня 2003 г. № 367. «Об утверждении Правил проведения арбитражным управляющим финансового анализа» // Система ГАРАНТ: <http://base.garant.ru>
2. Постановление Правительства РФ от 27 декабря 2004 г. № 855. Временные правила проверки арбитражным управляющим наличия признаков фиктивного и преднамеренного банкротства // Система ГАРАНТ: <http://base.garant.ru>
3. Приказ Минэкономразвития РФ от 21.04.2006 г. № 104. Методика проведения ФНС учета и анализа финансового состояния и платежеспособности стратегических предприятий и организаций // Система ГАРАНТ: <http://base.garant.ru>
4. Приказ Минэкономки РФ от 1 октября 1997 г. № 118. Методические рекомендации по реформе предприятий (организаций) // Система ГАРАНТ: <http://base.garant.ru>
5. Приказ ФСФО РФ от 23 января 2001 г. № 16. Методические указания по проведению анализа финансового состояния организаций // Система ГАРАНТ: <http://base.garant.ru>
6. Приказ Минфина РФ и Федеральной комиссии по рынку ценных бумаг от 29 января 2003 г. № 10н, 03-6/пз Порядок оценки стоимости чистых активов акционерных обществ // Система ГАРАНТ: <http://base.garant.ru>
7. Распоряжение Федерального управления по делам о несостоятельности (банкротстве) от 12 августа 1994 г. № 31-р Методические положения по оценке финансового состояния предприятий и установлению неудовлетворительной структуры баланса // Система ГАРАНТ: <http://base.garant.ru>

УДК 659.1

Е.И. Барановская

магистр

Ястребов А.П.

д-р техн. наук, профессор – научный руководитель

РЕКЛАМНЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ СОВРЕМЕННЫХ СОЦИАЛЬНЫХ МЕДИАСЕТЕЙ

Современный тип развития интернет-индустрии уже давно не расценивает сетевые технологии, как нечто, пользовательского уровня. Сегодня возникает большое количество интернет-проектов корпоративного уровня, приносящих огромные доходы инвесторам, вкладывающим в разработки интернет сервисов. На сегодняшний день крупнейшими игроками на интернет-площадке являются социальные медиасети.

Социальная медиасеть – определенный круг людей, объединенных в единую систему, где основным является возможность передачи медиа-информации при сохранении своего индивидуального присутствия в данной среде. Социальные медиасети объединяют в себе большинство технологий WEB 2.0 (проекты и сервисы, активно развиваемые и улучшаемые самими пользователями: блоги, вики-проекты, социальные сети) и, так как медиасети – это практически 1,5 млрд людей, можно соотнести явление WEB 2.0 и социальные медиа, как идею способа преподнесения информации, основывающуюся на технологиях современного программирования [1].

С применением новых технологий внутрисетевого обмена данными, например использование технологии AJAX (технология для взаимодействия с сервером без перезагрузки страниц), социальные сети на этом этапе являются огромными площадками для распространения информации, причём имеющими огромный потенциал для применения в коммерческих целях из-за охвата огромной части населения земли, а именно потенциального потребителя. Возможности здесь колоссальные, если человек становится частью сети, то он, так или иначе воздействует на неё, формируя общую картину предпочтений и интересов определенной группы людей и их стремление выбирать.

Социальные сети снабжают уникальными возможностями непосредственного контакта с потребителями и рекламодателями. Ежедневно миллионы пользователей ведут беседы о компаниях, их товарах и услугах, делясь своим мнением и впечатлениями. В результате отдельно взятый участник сетевого сообщества может испортить (или наоборот) репутацию компании с многомиллионным оборотом.

Объём рынка рекламы в социальных сетях активно растёт. В 2014 году, по оценкам аналитической компании eMarketer (это ресурс, на котором можно найти актуальную информацию из мира цифрового маркетинга), он достиг отметки в 1,225 млрд долларов. При составлении отчёта экспертами eMarketer учитывались все виды рекламы, размещённой в социальных сетях, включая медийную, контекстную и видеорекламу, а также затраты на маркетинговые проекты, в которых маркетологи создают профили для своих товаров и брендов в социальных сетях. Кроме того, в прогнозах впервые учитываются расходы на создание виджетов и приложений. По версии eMarketer, в 2017 году объём рынка рекламы в социальных сетях достигнет 3,8 млрд долл.

В настоящее время интерес к социальным сетям проявляют компании таких секторов, как потребительские товары, производители спиртных напитков, автопроизводители, компании индустрии развлечений. Потребительские бренды до последнего времени не вели агрессивную рекламную политику в сети Интернет, однако с 2013 года многие из них начали планировать бюджеты на маркетинг в социальных сетях.

Распространение рекламы в социальных сетях ведёт к перетягиванию бюджетов. Популярные площадки для размещения рекламы, как поисковые сети, веб-сайты крупных газет и журналов, интернет-СМИ, теперь вынуждены сокращать рекламные бюджеты или подстраиваться под реалии Web 2.0, оптимизируя свои сайты под функционал социальных медиа.

Социальные медиасети предоставляют огромные перспективы для рекламной деятельности других коммерческих организаций и сообществ, так как могут обеспечить обширнейшую статистику по посещаемости, интересам и выбору пользователей в том или ином направлении жизнедеятельности человека. К примеру, крупнейшая в мире социальная сеть «Facebook» охватывает около 0.5 млрд человек и на данный момент оценивается примерно в 2.4 млрд евро, при начальных инвестициях в 500тыс. долл. США. А его Российский аналог- «ВКонтакте» со 100 млн человек в 41.5 млн евро.

Взаимодействие рынка товаров и услуг с рынком социального медиабизнеса можно охарактеризовать в несколько этапов:

- сегментирование площадок социальных медиасетей, то есть непосредственный вход и определение целей и задач продвижении бренда по сети;
- распространение и актуализация информации для выбранной категории пользователей;
- привлечение пользователей путем предоставления интересной и доступной информации о компании или бренде (собственный PR);
- создание сообществ, посвященных бренду, удержание внимания уже привлеченных пользователей, а также поиск новых [2].

Имеет важное значение факт, что рекламные возможности интернет-сайтов и порталов непосредственно зависят от развития технологий программирования и совершенствования способов передачи данных, так как позволяют делать сами оболочки интернет-ресурсов намного интереснее, практичнее и предоставляют выбор в способах подачи информации конечному пользователю. Тенденции к появлению сайтов, созданных с помощью технологий Flash и Java, указывают на то, что современное развитие интернета предполагает, что при создании какого-либо интернет-проекта, для обеспечения высокой посещаемости и жизнеспособности ресурса всё большее место отдаётся творческой составляющей создания внешней оболочки сайта. Вместе с тем это и огромные возможности для способов подачи и грамотной реализации рекламного продукта.

Основными видами рекламных мест, используемых в социальных медиасетях, являются:

- Pre- и post-roll (реклама распространяющаяся вместе с видео-контентом, рекламный ролик на несколько секунд до или после показа самого видео);
- Overlay (анимированная, всплывающая реклама с элементами графики);
- баннерная реклама;
- брендинг страницы, так называемый «скин».

Стремление к применению социальных сетей в качестве рекламных площадок, отражают тот факт, что реклама там работает более эффективно, чем та же реклама по другим СМИ, то есть она практически всегда доходит до потенциального потребителя того или иного товара или услуги.

Однако социальные медиа сити несут в себе намного более обширные возможности по продвижению и рекламе брендов и других коммерческих организаций. Социальные медиа – это возможность использования интернет-площадок в качестве ресурсов, обеспечивающих прямой доступ выбранной категории пользователей к рекламе не только визуального рода, но и их постоянное привлечение за счёт создания определённых сообществ, статей, публикаций или иной другой формой представления информации о конкретном бренде, товаре или услуге [1]. Примером может послужить создание отдела интерактивного маркетинга в компании Coca-Cola, занимающегося продвижением бренда в социальных сетях. Так, на данный момент сообщество сторонников Coca-Cola сегодня является вторым по популярности в Facebook.

На сегодняшний день склонность к ориентированию всё большего числа крупных компаний и корпораций на поддержку положительного имиджа и продвижение своего бренда внутри социальных медиасетей говорит о том, что рынок социальных медиа становится всё более востребованным и конкурентным. Благодаря существующим медиасетям можно оперативно и не затрачивая больших средств на реализацию сделать продукт или услугу той или иной компании востребованными у большой аудитории потребителей. Фундаментом к этому может служить, то, что пользователи социальных сетей сами выбирают, что им ближе и делятся друг с другом информацией, которая им же интересна. Для продвижения внутри сети применимы принципы вирусного маркетинга, сарафанного радио и других способов привлечения внимания к тому или иному бренду. Главное грамотно воспользоваться теми

сервисами, которые предоставляет на сегодняшний день WEB 2.0, при том, что способов привлечения внимания каждого уникального пользователя становится тем больше, чем больше возможностей предоставляет WEB 2.0.

В заключение можно отметить, что сегодняшний рынок социальных медиасетей начинает исчерпывать свои ресурсы. Так как, основываясь на общих положениях Web 2.0 – по своей сути, технологическая платформа, позволяющая на своей основе практически бесплатно создать ряд сервисов. Подобная доступность привела к появлению огромного количества однообразных ресурсов, что обесценивает значимость большинства из них.

На смену существующей платформе приходит следующая модель–WEB 3.0, которую автор термина «Web 2.0» Тим О'Рейли предложил определить, «как взаимодействие интернета с физическим миром». Она должна сформировать не только такие сервисы, которые бы давали обычным пользователям доступность в выборе информации, но и что-либо еще, конкретно материальное и удобное к применению в реальной жизни. WEB 3.0 должна быть новой культурной версией Web, используемой профессионалами для создания нового – интересного и полезного контента.

Поэтому смело можно предполагать и прогнозировать, что социальные медиа-сити нового поколения, основанные на технологической платформе WEB 3.0, в целом будут ориентированы на предоставление пользователям качественного услуг нового рода, захвата и с постепенной интеграцией социальных медиа в повседневную жизнь пользователей.

Библиографический список

1. *Вирин Ф.* Интернет-маркетинг: полн. сб. практ. инструментов. 2014. С. 10.
2. *Федотченко Ю.И.* Социальные сети: вчера наступает сегодня Реклама. Теория и практика / 2016. С. 97.

УДК339.13

Е.И. Барановская

магистр

Ястребов А.П.

д-р техн. наук, профессор – научный руководитель

МЕТОДЫ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ НА РЫНКЕ СПОРТИВНО-ОЗДОРОВИТЕЛЬНЫХ УСЛУГ В ПЕРИОД СПАДА СПРОСА

В экономической литературе понятие «конкурентоспособность» имеет различные интерпретации и зависит от того, к какому объекту применяется.

Конкурентоспособность – это свойство объекта, характеризующееся степенью реального или потенциального удовлетворения им конкретной потребности по сравнению с аналогичными объектами, представленными на данном рынке. Конкурентоспособные области определяют способность выдерживать конкуренцию в сравнении с аналогичными объектами [1].

Основными методами конкурентной борьбы на рынке услуг являются улучшение качества, дизайна услуг, быстрое обновление ассортимента, предоставление гарантий и послепродажных услуг, временное снижение цен, условий оплаты, внедрение мероприятий инновационной политики, эффективная реклама услуг.

Актуальность выбранной темы подтверждается тем, что в настоящее время не многие организации рассматривают вопросы повышения конкурентных преимуществ вне зависимости от имиджа, статуса, уровня продаж и сезонности.

Успех деятельности фитнес-центра в значительной мере зависит от того, насколько эффективен персонал сможет продавать свои услуги и удерживать клиентов, поэтому большое внимание уделено работе отдела продаж.

Трудовые ресурсы или персонал предприятия являются главным ресурсом каждого предприятия, от качества и эффективности использования которого во многом зависят результаты деятельности предприятия и его конкурентоспособность. Производительность труда, мотивация и эффективное использование потенциала персонала являются конкурентными преимуществами, во многом определяющими успех стратегии конкурентной борьбы.

Необходимо учитывать порог материальной чувствительности к стимулированию. То есть, только если ожидаемое вознаграждение воспринимается работником как значимое, он склонен затрачивать свое время и усилия, принимая на себя ответственность. Для того чтобы какое-то изменение в оплате для человека было действительно, оно должно быть для него существенным.

Для того чтобы исключить риски снижения продаж, предотвратить «течку» кадров, заинтересовать руководителей в развитии и росте своих подчиненных в период спада спроса, предлагается ряд мероприятий, направленных на улучшение качества работы ключевых сотрудников (администратор, менеджер, тренер) фитнес-центров. В табл. 1 продемонстрированы возможные способы мотивации сотрудников.

Следует отметить, что активное применение финансовых инструментов (повышение зарплаты, премии и социальные выплаты) для привлечения, стимулирования и закрепления кадров сократилось. Отсюда актуальна для современного предприятия задача определения стратегии, системного подхода в работе с кадрами, поиска иных, не только материальных методов привлечения и закрепления. Системный подход мотивации сотрудников приведет к развитию профессиональных кадров [2].

Причинами снижения спроса на спортивно – оздоровительные услуги можно считать действие сезонного фактора. Для большинства фитнес – центров – это январь, он является наиболее финансово затратным месяцем для граждан в целом. Причиной этому являются новогодние праздники и длительные каникулы, люди много тратят денег на отдых, развлечения, подарки, поездки. Апрельский спад объясняется грядущими майскими праздниками, также летние отпуска.

Существуют также такие факторы как влияние моды, уход заказчиков к конкурентам.

Таблица 1

Система мотивации сотрудников

Мотивация сотрудников			
	Администратор	Менеджер	Тренер
Материальная мотивация	1) при достижении администратором периода работы семи месяцев, начисляется бонус – 5 баллов. Бонус может быть начислен единожды при достижении порога семи месяцев. 1 балл = 100 рублей, эта сумма отражается в заработной плате в конце каждого последующего месяца. 2) За выполнение дополнительных заданий или существенный вклад для выполнения плана назначается денежная премия.	1) При выполнении общего плана более чем 103%, сумма за часы увеличивается на 20%. При выполнении плана от 98% до 103% сумма за часы не изменяется. Если план выполнен менее чем на 98%, то сумма за часы уменьшается на 20%. 2) Процент от продаж начисляется следующим образом: продажа нового абонемента – 2.5% от продажи, для менеджера по продлению 2% от продажи	1) При повышении категории увеличивается базовая стоимость оказываемых услуг: - тренер – 600 руб.; - мастер – тренер – 800 руб.; - тренер – профи – 1000 руб. 2) При выполнении личного плана более 100%, начисляется 50% от личных продаж. При невыполнении личного плана начисляется 30%.
Нематериальная мотивация	1) Выявляется лучший сотрудник месяца (вывешивается фото на стенде) 2) Предоставляется гибкий график 3) Дополнительное обучение 4) Перспектива роста	1) Выявляется лучший сотрудник месяца (вывешивается фото на стенде) 2) Предоставляется гибкий график 3) Дополнительное обучение 4) Перспектива роста	1) Выявляется лучший сотрудник месяца (вывешивается фото на стенде) 2) Предоставляется гибкий график 3) Оплачиваемое обучение 4) Перспектива роста 5) участие в конвенциях

Для того чтобы исключить риски снижения продаж предлагается ряд мероприятий для предотвращения факторов, которые могут потенциально ухудшить положение организации в период спада спроса на спортивно – оздоровительные услуги. План мероприятий представлен в табл. 2.

Таблица 2

План мероприятий по развитию методов конкурентной борьбы в период спада спроса

Наименование мероприятия	Цель	Описание	Период
Ночь фитнеса, ночь распродаж	Привлечь максимально большое количество новых посетителей, в период спада спроса	1) Абонемент по единой цене (- 40% от обычной стоимости); 2) Участие в соревнованиях, проводимых в клубе с 22:00 до 6:00 утра (10 не сложных/весёлых конкурсов). Первые три человека, прошедшие быстрее всех, получают абонементы на год бесплатно. Все остальные участвующие, но не вошедшие в тройку лидеров, получают абонементы со скидкой 50%.	Один раз в год, в июле, с 22:00 до 6:00

Наименование мероприятия	Цель	Описание	Период
Предпродажа	Получение максимального оборота от продаж в период спада спроса (низкий/ летний сезон)	Целевая аудитория: посетители, планирующие начать тренировки только с осени. Привлечение посетителей покупкой абонементов по летней стоимости, так как обычно происходит повышение стоимости с нового сезона (сентября)	Начало предпродаж, с 1 августа. Активация абонемента с 15 сентября
Выпуск и раздача флаеров	Привлечение новых посетителей, расширение клиентской базы	Выпуск и раздача флаеров менеджерами отдела продаж. Выпуск 500 шт., менеджеры выходят в поля и раздают листовки в обмен на номер телефона, за это посетитель получает листовку с 3 бесплатными посещениями (то есть посещения, взамен на номер телефона), тем самым расширяем клиентскую базу	Июнь
Зимние каникулы	Поднять продажи в период спада, удержание существующих клиентов	Скидка 80%. Скидка распространяется на второй и третий год. Возможность приобретения абонемента в рассрочку на 4 месяца	Период новогодних праздников
Два по цене одного	Увеличение количества продаж, привлечение новых клиентов	Два годовых абонемента по цене одного	Май
Детский фитнес лагерь дневного пребывания	Привлечение клиентов с детьми	Нововведение в сфере детского фитнеса	Июль

Для продуктивной работы фитнес – центра в период спада спроса предложены мероприятия, в которых отдел продаж играет одну из самых важных ролей. Предложенные мероприятия конкурентной борьбы позволяют сохранить объемы продаж, расширить клиентскую базу, удержать существующих клиентов в период спада спроса на спортивно-оздоровительные услуги. При использовании данных рекомендаций организация получит максимальный доход и возможности для дальнейшего развития, что просто необходимо в рыночных условиях. Таким образом, чем шире у организации набор конкурентных преимуществ, тем более благоприятные предпосылки она имеет для успешной деятельности на рынке.

За последние десять лет предложение спортивных комплексов значительно увеличилось. За то же время фитнес-центры эволюционировали от советских спортзалов к современным оборудованным комплексам. На сегодняшний день, по статистическим данным, можно увидеть, что население в России растет, а это, в свою очередь, вызывает рост человеческих потребностей и рынков, что ведет к увеличению спроса фитнес – клубов.

Библиографический список

1. Yandex: интерактив. Газета. Российская Бизнес-газета – № 840 (11) электрон. опт. диск (CD-ROM).
2. Туленева Н. А. Регулирование трудовой мотивации на основе исследования затрат работодателя на рабочую силу. М.: Энергия, 2008. 85 с.

УДК 336.717.32

С.И. Безвесельный

магистрант экономики высокотехнологичных производств

Э.И. Крылов

д-р экон. наук, профессор – научный руководитель

БАНКИ И ИХ ВКЛАДЫ ДЛЯ НАСЕЛЕНИЯ

В настоящее время сложно выбрать подходящий вклад в банке, который будет удовлетворять всем потребностям. С этой проблемой столкнулось население.

В статье приведен обзор 4 банков входящих в народный рейтинг [1]: Сбербанк, Тинькофф-Банк, Почта-Банк, Авангард.

Указанные банки рассматриваются по следующим критериям: наличие достаточного количества банкоматов, терминалов, отделений; качество обслуживания; надежность.

Начнём с самого распространённого банка в нашей стране – «Сбербанка». ПАО «Сбербанк России» – крупнейший банк в России и СНГ с самой широкой сетью подразделений, предлагающий весь спектр инвестиционно-банковских услуг. Учредителем и основным акционером Сбербанка является Центральный банк РФ, владеющий 50% уставного капитала, плюс одной голосующей акцией; свыше 40% акций принадлежат зарубежным компаниям. Около половины российского рынка частных вкладов, а также каждый третий корпоративный и розничный кредит в России, приходится на Сбербанк.

Данный банк славится своей надёжностью, стабильностью, доброжелательностью и качеством обслуживания. По наличию банкоматов, терминалов и отделений банк занимает лидирующие позиции. Поскольку государство владеет контрольным пакетом акций (51%), банк может обеспечить вкладчикам стабильный процент по вкладам. Данный банк публикует свою отчетность каждый год [2].

На данный момент в Сбербанке существует 10 вкладов. Каждый вклад индивидуально подбирается для клиента: на какой процент, сумму и срок, как будут начисляться проценты по вкладу, куда они будут начисляться (на карту или счёт) и так далее.

Процентные ставки по данным 10 вкладам приведены в табл. 1.

Таблица 1 [3]

Процентные ставки ПАО «Сбербанк»

Наименование	Минимальная сумма, валюта	Минимальный срок, валюта	Максимальный процент (годовых)
Сохраняй	1 000 руб.	1 месяц	5,63
Для получения максимального дохода	100 \$	1 месяц	1,06
	100 €	1 месяц	0,01
Сохраняй ОнЛ@йн	1 000 руб.	1 месяц	6,13
Для получения максимального дохода	100 \$	1 месяц	1,26
	100 €	1 месяц	0,01
Пополняй	1 000 руб.	3 месяца	5,12
Для создания накоплений	100 \$	3 месяца	0,9
	100 €	3 месяца	0,01
Пополняй Онл@йн	1 000 руб.	3 месяца	5,63
Для создания накоплений	100 \$	3 месяца	1,11
	100 €	3 месяца	0,01
Управляй	30 000 руб.	3 месяца	5,82
Для использования части	1 000 \$	3 месяца	0,6

ИНСТИТУТ ТЕХНОЛОГИЙ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Наименование	Минимальная сумма, валюта	Минимальный срок, валюта	Максимальный процент (годовых)
средств вклада без потери процентов	1 000 €	3 месяца	0,01
Управляй Онл@йн	30 000 руб.	3 месяца	5,32
Для использования части средств вклада без потери процентов	1 000 \$	3 месяца	0,8
	1 000 €	3 месяца	0,01
Сберегательный счет	Не ограничена, руб.	Бессрочно	2,3
Для повседневного свободного распоряжения деньгами на счёте	Не ограничена, \$	Бессрочно	0,01
	Не ограничена, €	Бессрочно	0,01
Пенсионный-плюс Сбербанка России	1 руб.	3 года	3,67
Для получения дохода на пенсию			
Подари жизнь	10 000 руб.	1 год	5,3
Для помощи детям с онкологическими, гематологическими и другими тяжелыми заболеваниями			
Сберегательный сертификат	10 000 руб.	91 день	8,45
Для получения более высокого дохода, чем по вкладам			

Из выбранных вкладов самый подходящий «Сохраняй Онл@йн». Данный вклад привлекает самой большой процентной ставкой, однако имеет недостаток – невозможность снятия денежных средств со счета.

Несмотря на свои достоинства, Сбербанк имеет ряд недостатков: качество обслуживания варьируются от отделения к отделению, наличие долгих очередей и тому подобное, поэтому Сбербанк занимает 40-е место в народном рейтинге.

Следующий в нашем списке занимает «Тинькофф-Банк».

АО «Тинькофф-Банк» – моноофисный банк, подконтрольный бизнесмену Олегу Тинькову. Ключевые сегменты, в которых работает данное финансовое учреждение, – кредитные карты и вклады частных лиц. С недавних пор банк обслуживает также и юридических лиц. Основная особенность – дистанционная работа с клиентами с использованием современных каналов связи и через представителей.

Банк самый популярный по качеству обслуживания, по сервису, благодаря чему среди населения он занимает 2-е место, несмотря на малое количество вкладов: СмартВклад и СмартВклад (с повышенной ставкой).

СмартВклад можно открыть в 4 видах валюты (российский рубль, доллары США, Фунт стерлингов, Евро). Минимальная сумма вклада составляет 50000 рублей или 1000 любой иностранной валюты (табл. 2).

Данный банк является банком с иностранным капиталом, поэтому риски вложения минимальны, однако нельзя исключать вероятности ограничения работы подобных банков.

Таблица 2 [4]

Процентная ставка по вкладам банка Тинькофф				
СмартВклад				
Срок	от 3 до 5 мес	от 6 до 11 мес.	от 12 мес.	от 13 до 24 мес.
Процент	5%	8%	7%	7%
СмартВклад с повышенной ставкой				
Срок	от 3 до 5 мес	от 6 до 11 мес.	от 12 мес.	от 13 до 24 мес.
Процент	5.5%	8.5%	8%	8%

Далее рассмотрим «Почта Банк».

ПАО «Почта Банк» (бывш. ПАО «Лето Банк») – дочерняя организация банка ВТБ 24 (50% плюс одна акция) и Почты России (50% минус одна акция). Банк специализируется на оказании широкого спектра услуг массовому розничному сегменту. Развитие филиальной сети осуществляется на базе отделений Почты России. Основным источником фондирования выступают средства банковской материнской организации.

«Почта Банк» – универсальный розничный банк, созданный в январе 2016 года международной финансовой группой ВТБ и ФГУП «Почта России» на базе «Лето Банка». Банк будет использовать прежнюю банковскую лицензию ЦБ РФ № 650.

Клиентам банка доступны срочные вклады, сберегательные счета, кредитные и расчётные карты, широкий спектр кредитных продуктов, платежи и переводы, выплата пенсий, коробочные продукты: «Подари лес другу!», выписка из кредитной истории, юридические и страховые услуги.

Данный банк является таким же крупным банком, как и вышеперечисленные, и даёт конкурентные товары и услуги. Несмотря на молодость банка, он очень быстро набирает обороты в качестве обслуживания клиентов. Данный банк можно встретить почти в каждом отделении почты. Что касается вложения денежных средств, то данный банк предлагает 3 вида вкладов (табл. 3).

Таблица 3 [5]

Проценты по вкладам ПАО «Почта Банк»			
Название	Сумма вклада, руб.	Процентная ставка, %	Срок, дней
Доходный	от 500.000 до 1.500.000	7,75	367
	свыше 1.500.000,01	8	367
Капитальный	от 50.000 до 500.000	7,5	181
	от 500.000,01 до 1.500.000	7,75	181
	свыше 1.500.000	8	181
	от 50.000 до 500.000	8	367
	от 500.000,01 до 1.500.000	8,25	367
	свыше 1.500.000	8,5	367
Накопительный	от 5000 до 500.000	7,25	367
	от 500.000,01 до 1.500.000	7,5	367
	от 1.500.000,01 до 100.000.000	7,75	367

На наш взгляд, самый интересный вклад для населения «Капитальный», на сумму от 50.000 тыс.руб. на полгода под 7,5%. В расчете на год, получается 15%, что довольно привлекательно.

Из-за не однозначного мнения о «Почте России» и молодости «Почта-Банка», банк занимает 27-е место.

Первое место среди населения занимает Банк Авангард.

ПАО АКБ «АВАНГАРД» (основан в 1994 году, генеральная лицензия Банка России № 2879) – универсальный коммерческий банк, предоставляющий все виды банковских услуг для юридических и физических лиц. Банк Авангард является ключевой структурой крупной промышленно-финансовой группы. Банк

стабильно входит в число крупнейших банков России по ключевым финансовым показателям, имеет высокие рейтинги международных и российских агентств. Обслуживает более 100 тысяч корпоративных и 1 млн частных клиентов. На протяжении многих лет при постоянном увеличении количества клиентов Авангард остается одним из лучших по качеству обслуживания, входит в число лидеров «Народного рейтинга» портала Banki.ru. Региональная сеть банка насчитывает 300 офисов в 75 городах России.

Этот банк самый популярный среди населения, несмотря на скромное представительство отделений в городах (можно, например дать ссылку на их количество, если есть). Согласно средней оценке банка на сайте Banki.ru [6] и несмотря на малое представительство в городах банк занимает первое место среди населения.

Данный банк предоставляет 3 вида вкладов (табл. 4).

Таблица 4 [7]

Проценты по вкладам ПАО АКБ «Авангард»					
Вклад «Базовый»					
Показатели	Ставка, в процентах годовых				
	Сумма вноса, руб.	31 день	91 день	181 день	367 дней
Вклады в рублях РФ с выплатой процентов в конце срока	От 10000	7,25	7,75	8	8,25
Вклады в рублях РФ с ежемесячной выплатой процентов	От 10000	–	7,25	7,5	7,75
Вклад «Сберкнижка»					
Показатели	Ставка, в процентах годовых				
	Сумма вноса, руб.	91 день	181 день	367 дней	
Вклады в рублях РФ с выплатой процентов в конце срока	От 100000	8,25	8,5	8,75	
Вклады в рублях РФ с ежемесячной выплатой процентов	От 100000	7,75	8	8,25	
Вклад «Рантье»					
Валюта вклада	Доллар США		Евро		
Срок вклада	730 дней		730 дней		
Первоначальный взнос	от 5 000		от 5 000		
Процентная ставка, годовых	1,20%		0,60%		

Данный банк привлекает население тем, что имеет высокий процент по вкладам и высокое качество обслуживания.

В результате, при выборе банка необходимо учитывать следующие факторы предоставляющие возможность выбрать правильный банк для вклада:

1. Возраст банка.
2. Репутация, имидж банка.
3. Рейтинг банка.
4. Надежность банка.
5. Обслуживание клиентов.

Библиографический список

1. <http://www.banki.ru/services/responses/#tcs>
2. http://www.sberbank.ru/common/img/uploaded/files/info/noarchiveru/Word_Rus_YE2016_y.pdf
3. <http://data.sberbank.ru/saintpetersburg/ru/person/contributions/?base=beta>
4. <https://www.tinkoff.ru/deposit/>
5. <https://www.pochtabank.ru/service/deposits>
6. <http://www.banki.ru/services/responses/bank/avangard/>
7. <https://www.avangard.ru/rus/private/deposit/>

УДК 336.711.65

С.И. Безвесельный

магистрант экономики высокотехнологичных производств

Э.И. Крылов

д-р экон. наук, профессор – научный руководитель

БАЗЕЛЬ III В РОССИИ

Базельский комитет является комитетом органов банковского надзора, который был создан управляющими центральными банками Большой десятки в 1975 году. В эту десятку входят такие страны, как: Бельгия, Канада, Франция, Германия, Италия, Япония, Люксембург, Нидерланды, Испания, Швеция, Швейцария, Великобритания и США. Все заседания проходят в городе Базель, где и расположен его постоянный действующий секретариат.

Образование такого органа стало реакцией со стороны банковского сообщества и надзорных органов на случаи крупных потерь и банкротств банков, хедж-фондов и институциональных инвесторов, наблюдавшихся в 70-80-е годы. Необходимы были стандарты, правила и методики предотвращения таких «финансовых бурь». Самыми известными документами Базельского комитета стали стандарты Базель I, Базель II и Базель III [1].

В 2010 году Базельский комитет опубликовал третье Базельское соглашение (Базель III), которое направлено на повышение качества управления рисками и капиталом финансовых организаций. Данный документ устанавливает новые минимальные требования к капиталу, к показателям ликвидности и «левериджа», новые методики и подходы к измерению и оценке рисков. Помимо этого, документ вводит более жесткие стандарты надзора за банковской деятельностью, а также повышенные требования к раскрытию информации и управлению рисками.

В сентябре 2012 года в России было начато обсуждение проектов нормативных документов, закрепляющих новые требования к определению величины собственных средств кредитных организаций и расчету соответствующих нормативов на основе Базеля III. По приказу Банка России требование к расчету капитала по Базелю III начало действовать с октября 2013 года, но для обеспечения более плавного перехода к новым стандартам, регулятор с апреля 2013 года, но требовал от кредитных организаций проводить параллельный расчет капитала. Кроме того, в 2013 году Центральный Банк планировал ввести систему отчетности по «левериджу», предусмотрев необходимость рассчитать его параллельно с показателем достаточности капитала. В рамках параллельного расчета предлагалось раскрытие информации о его значении и компонентах с 1 января 2015 года. Начиная с 2018 года, планируется введение обязательного показателя «леверидж».

Введение показателя краткосрочной ликвидности в качестве обязательного планировалось с 1 января 2015 года, а показателя чистого стабильного фондирования – с 1 января 2018 года. Также Центральный Банк проводит анализ других механизмов повышения финансовой устойчивости, предусмотренных Базелем III (буфер консервации капитала, контрциклический буфер, расчет кредитного риска контрагента и прочее). Сроки внедрения новых стандартов представлены в табл. 1 и 2 [2].

Таблица 1

Сроки внедрения стандартов Базеля III в мире

Показатели	2013 год	2014 год	2015 год	2016 год	2017 год	2018 год	На 1 января 2019 г.
Базовый капитал	3,50%	4,00%	4,50%	4,50%	4,50%	4,50%	4,50%
Буфер консервации капитала				0,625%	1,25%	1,875%	2,50%
Базовый капитал плюс буфер консервации капитала	3,50%	4,00%	4,50%	5,125%	5,75%	6,375%	7,00%

ИНСТИТУТ ТЕХНОЛОГИЙ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Показатели	2013 год	2014 год	2015 год	2016 год	2017 год	2018 год	На 1 января 2019 г.
Капитал первого уровня	4,50%	5,50%	6,00%	6,00%	6,00%	6,00%	6,00%
Совокупный капитал	8,00%	8,00%	8,00%	8,00%	8,00%	8,00%	8,00%
Совокупный капитал плюс буфер консервации капитала	8,00%	8,00%	8,00%	8,625%	9,25%	9,875%	10,50%
Инструменты, более не отвечающие критериям для включения в состав источников неосновного капитала первого или второго уровня	Постепенное исключение в течение 10 лет начиная с 2013 года						
Постепенное исключение некоторых активов из базового капитала		20%	40%	60%	80%	100%	100%
Показатель краткосрочной ликвидности	Период наблюдения		60%	70%	80%	90%	100%
Показатель чистого стабильного фондирования	Период наблюдения					Внедрение минимального стандарта	
Показатель «леверидж»	Период параллельного расчета (с 1 января 2013 года по 1 января 2017 года) Раскрытие информации с 1 января 2015 года					Переход к первому компоненту	

Таблица 2

Сроки внедрения Базельских стандартов в России

Показатели	2011 год	2012 год	2013 год		2014 год	2015 год	2016 год	2017 год	2018 год	На 1 января 2019 г.
			01.04	01.10						
Базовый капитал			Рекомендуется начать применение	Обязательное применение						
Собственные средства			Рекомендуется начать применение	Обязательное применение						
Капитал первого уровня			Рекомендуется начать применение	Обязательное применение						
Буфер консервации капитала							0,625%	1,25%	1,875 %	2,50%
Показатель краткосрочной ликвидности	Начало периода наблюдения					Обязательное применение				

ЭКОНОМИКА И МЕНЕДЖМЕНТ

Показатели	2011	2012	2013 год	2014	2015	2016	2017	2018	На 1
Показатель чистого стабильного фондирования			Начало периода наблюдения					Обязательное применение	
Показатель «леверидж»		Начало периода наблюдения	Период параллельного расчета (с 1 января 2013 года по 1 января 2017 года) Раскрытие информации с 1 января 2015 года					Обязательное применение	
Базельские стандарты в России (дополнительные аспекты)									
Внутренние процедуры оценки достаточности капитала (ВПОДК)	Рекомендуется начать применение								
Оценка кредитного риска с использованием подхода на основе внутренних рейтингов	Пилотный проект для восьми банков				Рекомендуется начать применение				
Рыночный риск			Обязательное применение						
Операционный риск	Обязательное применение								
Стресс-тестирование			Рекомендуется начать применение						

В Базеле III определены меры применения повышенных требований к капиталу, показателю «левериджа», коэффициентам ликвидности и рискам контрагентов. Однако их может оказаться недостаточно, если не будут предприниматься шаги по дальнейшему реформированию регулятивной среды и совершенствованию антимонопольного законодательства. В частности, в США законом Додда-Франка [3] не только вновь введены ограничения на ряд банковских операций («правило Волкера»), но и даны полномочия ФРС и Совету по контролю над финансовой стабильностью устанавливать повышенные требования в отношении достаточности капитала, ликвидности, «левериджа» и лимитов по определенным видам активов, обязательных для исполнения крупными финансовыми посредниками. Так же по усмотрению ФРС могут быть введены ограничения на сделки M&A с участием системобразующих банков. Существенное значение имеет и внесение изменений в систему страхования депозитов, которая наряду с повышением доверия к банкам может служить фактором, провоцирующим недобросовестное поведение.

Важным нововведением, которое уже применяется в США и предлагается внедрить в ЕС, является создание механизмов для предотвращения и урегулирования несостоятельности банков. Эти меры включают в себя подготовительные и превентивные меры, такие как требование разработки и представления планов оздоровления и упорядоченной ликвидации («пожизненные завещания»), запрет на выплату дивидендов, право требовать от банков изменить структуру бизнеса и избавиться от отдельных видов деятельности, если это будет облегчать их возможную реструктуризацию или ликвидацию.

Наряду с этим внедряются новые инструменты урегулирования несостоятельности, включая переводы активов и обязательств в другой банк или в бридж-банк, списание долговых обязательств для облечения реструктуризации банка и его оздоровления. Одним из предложений, направленных на исключение возможности спасения банков за счет средств налогоплательщиков (*bail-out*), является создание механизмов самооздоровления банков (*bail-in*). При этом часть убытков может быть возложена

на кредиторов банков, в том числе путем продажи части бизнеса или рекапитализации банка без согласия действующих акционеров, создания бридж-банка, передачи проблемных активов специально созданному юридическому лицу, а также списания определенных категорий требований кредиторов или их конвертации в участие в капитале [4].

Также была продолжена работа по детализации минимальных нормативов достаточности капитала и разработки более сложного порядка расчета активов, взвешенных по уровню риска (*RWA*). Основной целью является устранение недочетов, выявленных в ходе применения Базеля II. Новая структура учитывает следующие аспекты:

1. Новые требования к капиталу с учетом корректировки капитала на изменение собственного кредитного риска (*CVA*).
2. Новые требования по покрытию капиталом рисков банков в отношении центральных контрагентов.
3. Повышенные требования количественного характера главным образом, к кредитным организациям, применяющим методики расчета, основанные на внутренних моделях.
4. Повышенные требования качественного характера.

Более того, принят ряд серьезных смягчений собственного регулирования, по некоторым параметрам российское регулирование было жестче, чем Базель. Смягчение требований регулятора действительно позволит банкам высвободить некоторые объемы средств, которые сейчас зарезервированы под банковские риски.

Таким образом с учетом этих компенсирующих мер, эффект от введения Базеля III на российскую банковскую систему будет нейтральным.

Библиографический список

1. <https://realnoevremya.ru/articles/20985>
2. <http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/Implementing-Basel-in-Russia-Rus/%24FILE/Implementing-Basel-in-Russia-Rus.pdf>
3. <https://www.gpo.gov/fdsys/pkg/PLAW-111publ203/html/PLAW-111publ203.htm>
4. <http://www.sberbank.ru/common/img/uploaded/sbjr/11-2012/070-075.pdf>

УДК 33.339.1

Т.З. Бигвава

Магистрант

А.П. Ястребов

д-р техн. наук, профессор – научный руководитель

ПРИНЦИПЫ ПОСТРОЕНИЯ И РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННЫХ СИСТЕМ

Инновация – нововведение, новая или усовершенствованная продукция или технология, полученная в результате инновационного процесса [1].

Инновационный процесс – научно-исследовательские, опытно-конструкторские, проектно-технологические и экспериментальные работы, а также работы по изготовлению и эксплуатации новой продукции, новых технологических процессов и новых способов организации производства, труда и управления.

Важнейшей составляющей инноваций торгового предприятия является совершенствование технологии торговли, которая представляет собой совокупность работ, обеспечивающих реализацию торгового процесса наиболее рациональными способами в соответствии с конкретными хозяйственными условиями. При подготовке новых технологических процессов учитывают такие условия: вид и тип предприятия торговли, вид торговой структуры, субъект торговли, материально-техническую базу, технологию торговли и торговое оборудование предприятия, технические средства, объект торговли, процессы купли-продажи и товародвижение, торговое обслуживание, состояние рынка, жизненный цикл нововведения [2].

Основная задача нововведений в торговле – обеспечить высокое качество процессов купли-продажи и товародвижения, торгового обслуживания и торговой деятельности в целом, наиболее эффективно использовать здания, торговые площади, торговое оборудование, технические средства, программные продукты, заменять торговое оборудование и технические средства наиболее передовыми видами, совершенствовать организацию торговых процессов и управление ими, создавать необходимые условия для роста производительности труда, снижения затрат и повышения эффективности работы организации в целом.

Нововведения могут сопровождаться всесторонней перестройкой торгового процесса, изменением форм организации торговли, методов планирования, учёта, управления, заменой торговых площадей, оборудования, технических средств, созданием новых, заменой устаревших программных продуктов, информационных систем и технологий, формированием автоматизированной системы управления (АСУ) и т. д.

Анализ инновационной деятельности имеет много общего с анализом инвестиций, так как и в том и в другом случае требуются инвестиционные вложения. Поэтому многие из примеров анализа инноваций нами рассмотрены в методике анализа инвестиционной деятельности. При оценке эффективности как инвестиций, так и инноваций все затраты и результаты приводятся к расчётному году с помощью коэффициентов дисконтирования и наращения.

С развитием современных рыночных отношений обеспечивается непрерывный и динамичный рост конкурентоспособности отечественных товаров за счет использования новейших открытий в различных сферах человеческой деятельности и, в первую очередь, в производстве товаров и услуг.

Инновационная деятельность имеет особое значение в современной рыночной экономике. Инновации обуславливают коммерческие успехи в будущем. Фактически инновации являются, с одной стороны, показателями конкурентоспособности предприятия, с другой, обеспечивают эту конкурентоспособность.

Развитие техники и появление новых технологий определило ведущую роль научно-технических нововведений или инноваций как источников экономического роста. Проблема коммерче-

ского успеха предприятия может быть сформулирована как необходимость концентрации внимания на путях внедрения технологий для решения новых задач.

В этом заключен смысл инновационной политики современного торгового предпринимательства, обеспечивающий эффективность нововведений во всех сферах деятельности. Совокупность различных инновационных процессов определяет инновационную политику торгового предприятия, влияет на текущие и ожидаемые результаты его деятельности.

Управление инновационной деятельностью с целью увеличения инновационного потенциала обеспечивается комплексом мер стратегического планирования развития корпораций и отдельных предприятий, планированием конкретных инноваций.

Инновационная деятельность является объективным условием для развития современного торгового предпринимательства, обеспечения конкурентоспособности предприятий в долгосрочном периоде. Без осуществления инновационной деятельности предприятие не сможет гибко реагировать на изменения внешней и внутренней среды, а, следовательно, перестанет эффективно удовлетворять потребителей своей продаваемой продукцией или предлагаемой услугой, что приведет к потере рыночных позиций.

Товарное обращение – неотъемлемый элемент рыночного хозяйствования, определяющий его суть и общественное назначение. Торговый бизнес как опорная составляющая развития экономических отношений во многом способствует решению главной задачи общественного производства – удовлетворению разносторонних потребностей людей. Именно торговля, реализуя производственную потребительскую стоимость, связывает производство с потреблением и поддерживает баланс между спросом и предложением [2].

Торговые услуги составляют неотъемлемый элемент национального общественного продукта. Среди рыночных услуг наибольшее значение имеют услуги оптовой и розничной торговли, предприятий внедомашнего питания, всех видов транспорта, связи, бытовые услуги, услуги здравоохранения, народного образования и др.

Обособление торговли в отдельную отрасль экономики связано с общественным разделением труда и выделением торгового капитала как части промышленного капитала, что было обусловлено стремлением к более эффективному использованию имеющихся ресурсов.

Торговое дело, или коммерция, многие века является предметом изучения как для предпринимателей, так и для менеджеров (наемных работников).

В России наметилась тенденция к «возрастанию» роли торгового предпринимательства, что, с одной стороны, соответствует общемировой тенденции, с другой – месту и роли торговли в реализации экономических реформ с учетом преобладающей значимости сферы обращения в воспроизводственных процессах на рынке. Торговое предпринимательство развивается в рамках социально ориентированной рыночной экономики с присущими ей многообразием форм собственности, наличием конкурентной борьбы, свободным ценообразованием и экономической самостоятельностью субъектов предпринимательства.

Инновационный подход играет возрастающую роль в развитых странах, и в современной России в условиях развития рыночных отношений и необходимости выхода из кризисных ситуаций эта роль особенно велика.

Возрастающая роль инноваций обусловлена, во-первых, самой природой рыночных отношений, во-вторых, необходимостью глубоких качественных преобразований в экономике России с целью преодоления кризиса и выхода на траекторию устойчивого роста.

Движущей силой конкуренции является стимул к инновациям, которые неотделимы от предпринимательства. Именно на основе инноваций удается использовать более совершенную технологию и организацию производства, повышать качество продукции и услуг, обеспечивать успех и эффективность деятельности предприятия. Решение этих задач требует новаторского, предпринимательского подхода, сутью которого является поиск и реализация инноваций.

Что же касается преодоления кризиса и выхода на траекторию роста, то решение этой задачи просто немыслимо иначе, как на основе глубоких качественных преобразований во всех отраслях

народного хозяйства, осуществления глубокой структурной перестройки экономики, решительного обновления форм и методов работы.

В сфере сервиса инновации позволяют предприятиям не только выжить в условиях конкуренции, но и успешно развиваться. В неблагоприятных экономических условиях многие предприятия сервиса вынуждены проявлять повышенный динамизм и гибкость, быстро реагировать на требования стремительно меняющейся конъюнктуры и потребительского спроса. Необходимо интенсивное совершенствование прежних видов и направлений сервисной деятельности, новые для российского общества виды и направления услуг, разработка оригинальных сервисных продуктов.

Повышенная потребность отечественного сервиса в инновациях ставит перед российскими сервисными предприятиями проблему освоения современных инноваций в организации услуг и формах обслуживания потребителей.

Термин «инновация» ввел в научный оборот Йозеф Алоиз Шумптер в первом десятилетии XX века в своей работе «Теория экономического развития» (1911 г.) [3].

Можно говорить о выработке своеобразного международного стандарта понятия инновации как вполне определенной управленческой категории. Формированию этого международного стандарта во многом способствовали два документа, известные под названиями «Руководство Фраскати» и «Руководство Осло». Понятия инновации, принятого в этих документах, придерживается большинство теоретиков и практиков в области управления. Именно оно взято за основу и при выработке нормативно-правовой базы по инновациям в нашей стране, при разработке концепций, программ, других стратегических документов по инновационной деятельности [4].

В ходе российских реформ предлагается создать рынок, со всеми присущими ему механизмами и функциями, структурами и функциями макроэкономического регулирования для решения вопросов социальной политики, поддержания стабильности и экономической эффективности национального хозяйства. Даже в странах с давно сформировавшейся организационно-экономической системой, совмещение обоих начал порождает известные проблемы. Для российской реформируемой экономики эти проблемы многократно усложняются. Во-первых, российский вариант – это возрождение рыночной системы, которая эволюционным путем формировалась до известных революционных событий начала XX века. Она содержала в себе все аспекты национальной специфики. Российский рынок со всеми его специфическими особенностями был разрушен коммунистической экономической политикой. Возрождение экономики в ходе нынешнего реформирования должно быть осуществлено с учетом не только национального, но и мирового опыта. При этом, однако, нельзя забывать, что мировая практика строилась, в основном, на законах экономической эволюции, в ходе которой постепенно формировалось и совершенствовалось нынешнее соотношение организационных форм рынка и государственного регулирования. Самое существенное заключается в том, что даже наиболее эффективные современные модели рыночной экономики – это уже пройденный этап эволюции. Развитые страны в настоящее время ведут поиск новых моделей рыночной системы, способной более эффективно устранять провалы и несовершенство рынка, решать более сложные экономические и социальные задачи. Во-вторых, движение российских реформ затрудняется отсутствием четких критериев эффективности, закладываемых в основу конструирования организационно-экономических форм рыночной системы. Правда эта проблема не только российская, она представляет сложность для национального хозяйства любой развитой страны мира. Следовательно, в ходе нынешней реформы в России должна быть создана рыночная модель нового типа, контуры которой сегодня только увеличиваются в наиболее развитых странах. Лишь в этом случае российской экономической системе будет обеспечен паритет в будущей мировой экономике [5].

В России в последние годы начали осуществляться экономические реформы, связанные с развитием рыночных отношений, монополизацией экономики, разгосударствлением и приватизацией собственности, то есть с возникновением системы современной рыночной экономики. Отсутствует важная особенность системы – ее относительная стабильность, так как в хозяйственной жизни России все находится в движении, имеет переходный характер. Этот переход, судя по всему, растягивается на десятилетия, и с этой точки зрения переходная (от административно-командной к современной рыночной) экономика может быть названа системой. Опыт показал, что современная рыночная система луч-

ше, чем другие, приспособлена для использования достижений научно-технического прогресса, интенсификации производства и, в конечном счете, для более полного удовлетворения потребностей общества.

Переход России к рыночной экономике продиктовал новые принципы построения оптового звена торговли, потребность в структурной его перестройке и необходимость освоения современных методов работы, соответствующих условиям функционирования потребительского рынка. В новых условиях оптовая торговля должна стать ведущим организатором товародвижения, формировать межотраслевые, межрегиональные и внутрирегиональные хозяйственные связи, оказывать поддержку ответственным товаропроизводителям, обеспечивать контроль за безопасностью и качеством потребительских товаров, формировать альтернативные источники финансового обеспечения процесса товародвижения. Для решения этих задач необходима новая организационная структура оптового звена, включающая оптовые предприятия различной функциональной ориентации.

Библиографический список

1. *Аншин В. М.* и др. Инновационный менеджмент: многоуровневые концепции, стратегии и механизмы инновац. развития: [учеб. пособие по специальности «Менеджмент орг.» / под ред. А. А. Дагаева. – Изд. 3-е, перераб. и доп.. – М.: Дело, 2007.- 19 с.
2. *Какаева Е.А., Дуненкова Е. Н.* Инновационный бизнес. Стратегическое управление развитием: учеб. пособие. – М.: Дело, 2010.- 171 с
3. *Гранкин Н.А.* Современная торговля: теория, практика, инновации: II Всерос. науч.-практ. конф., 4-20 апр. 2006 г., Пермь: сб. ст. / отв. ред. Н. А. Гранкина. – Пермь: Изд-во ПНИЦАА, 2006. – 394 с.
4. *Елисеев Т.В.* Торговые отношения в инновационной экономике: социальные и экономические аспекты: материалы всероссийской научно-практической конференции. 22-23 апр. 2010 г. / отв. ред. Т. В. Елисеева. – Новосибирск: НФ РГТЭУ, 2010. – 158 с.
5. *Фатхутдинов Р.А.* Инновационный менеджмент: учеб. для экономических и технических специальностей / – 6-е изд., испр. и доп.. – СПб.: Питер, 2010. – 442 с.

УДК 33.339.1

Т.З. Бигвава

Магистрант

А.П. Ястребов

д-р техн. наук, профессор – научный руководитель

ПЛАН КАК МОДЕЛЬ БУДУЩЕГО СОСТОЯНИЯ И ОБРАЩЕНИЕ ДЕЙСТВИЙ

Несмотря на все трудности и проблемы, в сфере коммерции в России заняты уже миллионы людей. Однако коммерция – это совершенно особая манера жизни, предполагающая готовность принимать самостоятельные решения и рисковать. Решив заняться коммерцией, коммерсант должен тщательно спланировать его организацию. Речь идет о планах, с которых во всем мире принято начинать любое коммерческое мероприятие. В условиях рынка подобные планы необходимы всем: банкирам и потенциальным инвесторам, сотрудникам фирмы, желающим оценить свои перспективы и задачи, и прежде всего, самому предпринимателю, который должен тщательно проанализировать свои идеи, проверить их реалистичность. Собственно говоря, без плана вообще нельзя брать за коммерческую деятельность, так как возможность неудачи будет слишком велика.

План является принципиально новым для нашей экономики документом. В традиционном для отечественного планирования технико-экономическом обосновании оценке экономической эффективности проекта отводилось всего несколько страниц текста. Этого было вполне достаточно в условиях централизованно планируемой экономики, где инвестором выступал госбюджет, а своеобразным маркетингом занимался Госснаб. В отличие от технико-экономического обоснования план детально характеризует все основные аспекты будущего предприятия, анализирует проблемы, с которыми оно может столкнуться, а также определяет способы решения этих проблем.

В условиях перехода к рыночной экономике овладение искусством составления плана становится крайне актуальным, что обусловлено следующими причинами:

1. В нашу экономику входит новое поколение предпринимателей, многие из которых не имеют опыта руководства предприятием и поэтому весьма смутно представляют себе все ожидающие их проблемы.

2. Изменяющаяся хозяйственная среда ставит и опытных руководителей перед необходимостью по-иному просчитывать свои действия на рынке и готовиться к такому непривычному ранее для них занятию, как борьба с конкурентами.

3. Рассчитывая получить иностранные инвестиции для подъема отечественной экономики, российские предприниматели должны уметь обосновать свои заявки и доказывать (на основе принятой на Западе документации), что они способны оценить все аспекты использования инвестиций не хуже коммерсантов из других стран.

Решению вышеперечисленных проблем и призван помочь план, который является основным документом, определяющим стратегию развития фирмы.

Следует подчеркнуть, что в настоящее время в России первоочередной целью планирования является привлечение для участия в проектах потенциальных инвесторов и партнеров. При всем многообразии форм предпринимательства существуют ключевые положения, применимые практически во всех областях коммерческой деятельности и для разных фирм, необходимые для того, чтобы своевременно подготовиться, обойти потенциальные трудности и опасности, тем самым уменьшить риск в достижении поставленных целей. Разработка стратегии и тактики производственно-хозяйственной деятельности фирмы является важнейшей задачей для любого коммерческого бизнеса.

В настоящее время в России бурно протекает процесс формирования и совершенствования работы действующих предприятий различных форм собственности. Важной задачей является привлечение инвестиций, в том числе и зарубежных. Для этого необходимо аргументированное, тщательно обоснованное оформление предложений, требующих капиталовложений. Успешное формирование

нового коммерческого бизнеса также не может обойтись без четкого и объективного планового проекта. Статистические данные о неудачах новых предприятий указывают на то, что риск достаточно велик. Для предвидения и возможного предотвращения этих проблем и используется планирование.

Цель разработки плана – спланировать хозяйственную деятельность фирмы на ближайший период в соответствии с потребностями рынка и возможностями получения необходимых ресурсов. План помогает предпринимателю решить следующие основные задачи [1]:

- определить конкретные направления деятельности фирмы, целевые рынки и место фирмы на этих рынках;
- сформулировать долговременные и краткосрочные цели фирмы, стратегию и тактику их достижения. Определить лиц, ответственных за реализацию стратегии;
- выбрать состав и определить показатели товаров и услуг, которые будут предложены фирмой потребителям. Оценить производственные и торговые издержки по их созданию и реализации;
- выявить соответствие имеющихся кадров фирмы, условий мотивации их труда предъявляемым требованиям для достижения поставленных целей;
- определить состав маркетинговых мероприятий фирмы по изучению рынка, рекламе, стимулированию продаж, ценообразованию, каналам сбыта и др.;
- оценить финансовое положение фирмы и соответствие имеющихся финансовых и материальных ресурсов возможностям достижения поставленных целей;
- предусмотреть трудности, «подводные камни», которые могут помешать практическому выполнению плана.

Каждая задача может быть решена только во взаимосвязи с другими. Основной центр плана – концентрирование финансовых ресурсов. Именно план – важное средство для увеличения капитала компании. Процесс составления плана позволяет тщательно проанализировать начатое дело во всех деталях. План служит основой предложения работ по переговорам с будущими партнерами; он играет важную роль при приглашении на работу основного персонала фирмы.

Пренебрегая составлением плана, предприниматель может оказаться не готовым к тем неприятностям, которые ждут его на пути к успеху. А чаще всего это кончается плачевно как для него, так и для коммерческого бизнеса, которым он занимается. Письменное оформление плана имеет очень существенное значение для организации работ по его выполнению. Не следует пренебрегать составлением плана даже в условиях, когда ситуация на рынке меняется довольно быстро.

В связи с тем, что план представляет собой результат исследований и организационной работы, имеющей целью изучение конкретного направления деятельности фирмы (продукта или услуг) на определенном рынке и в сложившихся организационно-экономических условиях, он опирается на [2]:

- 1) конкретный проект производства определенного товара (услуг) – создание нового типа изделий или оказание новых услуг (особенности удовлетворения потребностей и т.д.);
- 2) всесторонний анализ производственно-хозяйственной и коммерческой деятельности организации, целью которой является выделение ее сильных и слабых сторон, специфики и отличий от других аналогичных фирм;
- 3) изучение конкретных финансовых, технико-экономических и организационных механизмов, используемых в экономике для реализации конкретных задач.

Главное достоинство планирования заключается в том, что правильно составленный подробный план дает перспективу развития фирмы, то есть, в конечном счете, отвечает на самый важный для коммерсанта вопрос: стоит ли вкладывать деньги в это дело, принесет ли оно доходы, которые окупят все затраты сил и средств.

В зависимости от направленности и масштабов задуманного дела объем работ по составлению плана может изменяться в достаточно большом диапазоне, т.е. степень детализации его может быть весьма различной. В одном случае план требует менее объемной проработки, часть разделов может вообще отсутствовать. В другом – план предстоит разрабатывать в полном объеме, проводя для этого трудоемкие и сложные маркетинговые исследования.

При составлении плана важна степень участия в этом процессе самого руководителя. Это настолько существенно, что многие зарубежные банки и инвестиционные фонды отказываются вообще

рассматривать заявки на выделение средств, если становится известно, что план был подготовлен консультантом со стороны, а руководителем лишь подписан.

Это не значит, что не следует пользоваться услугами консультантов. Наоборот, привлечение экспертов весьма приветствуется инвесторами. Речь идет о другом – составление плана требует личного участия руководителя фирмы или человека, собирающегося открыть свое дело. Включаясь непосредственно в эту работу, он как бы моделирует будущую деятельность, проверяя целесообразность всего замысла.

План – документ перспективный и составлять его рекомендуется минимум на ряд лет вперед. Для первого и второго года основные показатели рекомендуется давать в поквартальной разбивке, а при возможности, даже в помесячной. Начиная с третьего года можно ограничиться годовыми показателями.

План является одним из составных документов, определяющих стратегию развития фирмы. Вместе с тем он базируется на общей концепции развития фирмы, более подробно разрабатывает экономический и финансовый аспект стратегии, дает технико-экономическое обоснование конкретным мероприятиям. План охватывает одну из частей инвестиционной программы, срок реализации которой обычно ограничен одним или несколькими годами (часто корреспондирующими со сроками средне- и долгосрочных кредитов), позволяющей дать достаточно четкую экономическую оценку намеченным мероприятиям.

Таким образом план является не только внутренним документом фирмы, но и может быть использован для привлечения инвесторов. Перед тем как рискнуть некоторым капиталом, инвесторы должны быть уверены в тщательности проработки проекта и осведомлены о его эффективности. Предполагается, что план хорошо подготовлен и изложен для восприятия потенциальных инвесторов.

Коммерсант это – самостоятельный экономический субъект рыночной экономики. Он сам определяет направления и величину использования прибыли, оставшейся в его распоряжении после уплаты налогов. В этих условиях целью планирования финансов является определение возможных объемов финансовых ресурсов, капитала и резервов на основе прогнозирования величины финансовых показателей. К таким показателям относятся, прежде всего, собственные оборотные средства, амортизационные отчисления, кредиторская задолженность, постоянно находящаяся в распоряжении коммерсанта, прибыль, налоги, уплачиваемые из прибыли, и др.

К задачам планирования финансов относятся [2]:

- 1) обеспечение производственно-торгового процесса необходимыми финансовыми ресурсами. Определение плановых объемов необходимых денежных фондов и направления их расходования;
- 2) установление финансовых отношений с бюджетом, банком, страховыми организациями и другими хозяйствующими субъектами;
- 3) выявление путей наиболее рационального вложения капитала и резервов по его эффективному использованию;
- 4) увеличение прибыли за счет экономного использования денежных средств;
- 5) осуществление контроля за образованием и расходованием денежных средств и эффективного вложения капитала.

Важный момент финансового планирования – его стратегия. Содержанием стратегии финансового планирования хозяйствующего субъекта является определение его центров доходов (прибыли) и центров расходов, центр доходов – подразделение, которое приносит ему максимальную прибыль. Центр расходов – подразделение хозяйствующего субъекта, являющееся малорентабельным или вообще некоммерческим, но играющим важную роль в общем производственно-торговом процессе. Например, в западной экономике многие фирмы придерживаются правила «двадцать на восемьдесят», т. е. 20% затрат капитала должны давать 80% прибыли. Следовательно, остальные 80% вложений капитала приносят только 20% прибыли. Планирование финансовых показателей осуществляется посредством определенных методов.

Методы планирования – это конкретные способы и приемы расчетов показателей. При планировании финансовых показателей могут применяться следующие методы: нормативный, расчетно-

аналитический, балансовый, метод оптимизации плановых решений, экономико-математическое моделирование.

Финансовый план коммерция представляет собой баланс его доходов и расходов. В состав доходов включаются прежде всего доходы, получаемые за счет устойчивых источников собственных средств. При необходимости в доходную часть включаются суммы, получаемые за счет заемных средств. К устойчивым источникам собственных доходов относятся прибыль, амортизационные отчисления, отчисления в ремонтный фонд, кредиторская задолженность, постоянно находящаяся в распоряжении хозяйствующего субъекта. Цель составления финансового плана состоит в увязке доходов с необходимыми расходами [3].

При превышении доходов над расходами сумма превышения направляется в резервный фонд. При превышении расходов над доходами определяется сумма недостатка финансовых средств. Эти дополнительные финансовые средства могут быть получены за счет выпуска ценных бумаг, полученных кредитов или займов, благотворительных взносов и т.п. Если источник дополнительных финансовых средств уже точно известен, то эти средства включаются в доходную часть, а возврат их – в расходную часть финансового плана.

Финансовый план составляется на перспективу (пятилетку), на год с разбивкой по кварталам и на более короткий период времени (оперативный). Таким образом финансовый план бывает пятилетним, годовым, квартальным, оперативным.

План представляет собой прогноз предпринимательской деятельности, разработку ориентиров и реального плана финансово-коммерческих мероприятий. Задачей плана являются выявление проблем, с которыми столкнется предприниматель при реализации своих целей в изменчивой, неопределенной, конкурентной среде, и определение конкретных путей решения этих проблем.

Библиографический список

1. Бухалков М.И. Внутрифирменное планирование: учебник. – М.: ИНФРА-М, 2013. – 299 с.
2. Владимирова Л.П. Прогнозирование и планирование в условиях рынка: учеб. пособие. – М.: Издательский Дом «Дашков и К°», 2013. – 399 с.
3. Горемыкин В.А., Бугулов Э.Р., Богомолов А.Ю. Планирование на предприятии: учебник. – М.: «Филинь»-Рилант, 2013. – 400 с.

УДК 629.735.33

А.В. Богданова

магистр кафедры информационных технологий предпринимательства

В.С. Блюм

канд. техн. наук, доцент – научный руководитель

АНАЛИЗ ЭТАПОВ РАЗВИТИЯ ТЕХНОЛОГИИ МЕДИЦИНСКОЙ СТАТИСТИКИ ДАННЫХ И ПУТИ ЕЕ АВТОМАТИЗАЦИИ.

В статье рассмотрены история и основные характеристики системы медицинской статистики в СССР и в Российской Федерации. Выполнен анализ методов учёта в системе здравоохранения. Показано, что кардинальное изменение технологии сбора и обработки медицинских статистических данных связано с созданием новой системы электронного документооборота первичной медицинской информации. В основу этой технологии должны быть положены принципы полноты, достоверности и доступности для автоматизированной обработки первичной медицинской информации. Основой данной технологии должна стать федеральная база интегрированных электронных медицинских карт и специализированная программная система сбора и обработки статистических медицинских данных над этой базой данных. Доказано, что нет ни одного параметра медицинской статистики, который не может быть извлечён из полной и достоверной федеральной базы интегрированных электронных медицинских карт.

Ключевые слова: статистика, медицинская статистика, здравоохранение, система здравоохранения, интегрированные медицинские карты, автоматизация.

Слово статистика впервые применил немецкий ученый Готфрид Ахенваль в середине 18 века, при описании состояния государства. Оно происходит от латинского слова «status» – состояние, положение [1].

Статистика – самостоятельная общественная наука, изучающая количественную сторону массовых общественных явлений в неразрывной связи с их качественной стороной, позволяющая методом обобщающих показателей изучить закономерности этих явлений, важнейших процессов в экономической, социальной жизни общества, в его здоровье, в системе организации медицинской помощи населению.

Медицинская статистика – самостоятельная общественная наука, изучающая количественную сторону системы здравоохранения в неразрывной связи с их качественной стороной. Важной частью медицинской статистики являются статистические методы, которые представляют собой совокупность приемов обработки материалов массовых наблюдений, к которым относятся: группировка, сводка, получение показателей, их статистический анализ. В медицине они используются, для:

- изучения состояния общественного здоровья населения в целом и его основных групп путем сбора и анализа статистических данных о численности и составе населения, его воспроизводстве, физическом развитии, распространенности и длительности различных заболеваний;
- выявления и установления связей общего уровня заболеваемости и смертности от каких-либо отдельных болезней с различными факторами окружающей среды;
- сбора и изучения числовых данных о сети медицинских учреждений, их деятельности и кадрах для планирования медико-санитарных мероприятий, контроля над выполнением планов развития сети и деятельности учреждений здравоохранения и оценки качества работы отдельных медицинских учреждений;
- оценки эффективности мероприятий по предупреждению и лечению заболеваний;
- определения статистической значимости результатов исследования в клинике и эксперименте.

Медицинская статистика является методом социальной диагностики, поскольку она позволяет дать оценку состояния здоровья населения страны, региона и на этой основе разработать меры, направленные на улучшение общественного здоровья. Важнейшим принципом статистики является применение ее для изучения массовых явлений, с целью выявления их общих закономерностей. Эти закономерности проявляются при изучении статистической совокупности. Основными задачами медицинской статистики являются:

- 1) изучение состояния здоровья населения, анализ количественных характеристик общественного здоровья;
- 2) выявление связей между показателями здоровья и различными факторами природной и социальной среды, оценка влияния этих факторов на уровни здоровья населения;
- 3) анализ деятельности лечебно-профилактических учреждений;
- 4) оценка эффективности (медицинской, социальной, экономической) проводимых лечебных, профилактических, противозидемических мероприятий и здравоохранения в целом;
- 5) использование статистических методов при проведении клинических и экспериментальных медико-биологических исследований (рис.1).

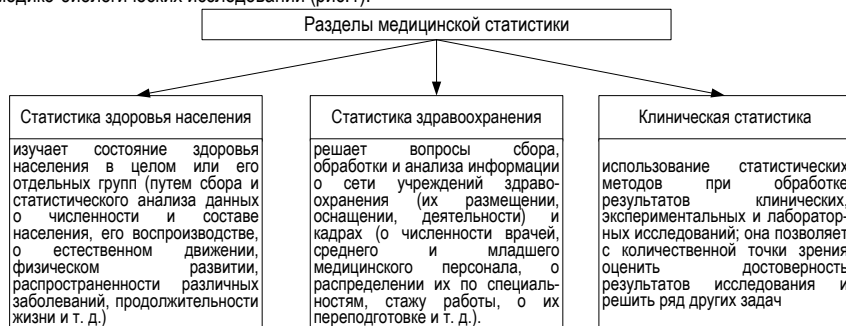


Рис. 1. Разделы медицинской статистики

Структура российской и советской системы медицинской статистики

В России в конце XIX - начале XX века существовала достаточно стройная система сбора статистических данных. Статистическое наблюдение за основными санитарно-демографическими характеристиками, обеспеченностью населения медицинскими кадрами, амбулаторно-поликлиническими и стационарными учреждениями осуществлялось в России с начала XX века.

Программа отчетов состояла, начиная с 1903 г., из следующих 18 разделов:

- | | |
|--|---|
| <ol style="list-style-type: none"> 1) движение населения; 2) статистика причин смерти в городах; 3) статистика обращаемости за врачебной помощью (распределение зарегистрированных больных по отдельным нозологическим формам и заразные болезни); 4) медицинский персонал; 5) врачебные участки; 6) больницы и приемные покои; 7) дома и отделения для умалишенных; 8) родильные дома; 9) приюты и отделения; 10) пастеровские станции; | <ol style="list-style-type: none"> 11) аптеки и аптекарские магазины; 12) фельдшерские и акушерские школы; 13) гигиенические лаборатории и санитарный надзор; 14) общества врачей (сведения возобновлены с 1905г.); 15) врачебно-санитарный надзор за проституцией; 16) расходы на медицинскую часть; 17) судебно-медицинская часть; 18) результаты врачебного осмотра призывников. |
|--|---|

Согласно данным отчета Министерства внутренних дел «О состоянии народного здоровья и организации врачебного дела» за 1914 г., расходы на медико-санитарное дело делились между правительством, губернскими и уездными земствами, городскими управлениями и частными плательщиками. На правительство ложилось 10,9%, на земства – 48,4%, на городские управы – 22%, а на частные сообщества и лица – 12,9% расходов. Из всех расходов на медико-санитарное дело на лечебную помощь приходилось 92%. Земская санитарная статистика ставила перед собой широкие задачи: изучение движения населения, заболеваемости и на ее основе изучение состояния здоровья населения. Предлагались новые показатели, например, показатель жизнечности.

В период с 1900 по 1925 г. исследования, проведенные под руководством Е.А. Осипова, П.И. Куркина, А.В. Петрова, впервые дали представление о размерах, структуре общей заболеваемости, её зависимости от доступности врачебной помощи населению, связи с определенными социально-экономическими и другими факторами [2]. Уже в конце 1920-х годов обсуждался вопрос о необходимости введения стандартизованных показателей для оценки региональных и международных различий в статистических показателях, а также были предложены различные версии стандартов.

Новым, почти не известным до революции разделом санитарной статистики явилась так называемая статистика здравоохранения. Она характеризовалась первоначальной попыткой создания единых форм учета и выпуском в 1920 г. «Правил и форм медико-статистической регистрации». Основной задачей этих пересмотров и изменений было их усовершенствование, приспособление к меняющимся запросам практики советского здравоохранения и к появлению новых типов медицинских учреждений.

Вплоть до 1925 г. регистрация и анализ заболеваемости практически не проводились и только к 1925 г. были проведены первые выборочные санитарные обследования сельского населения, что предопределило в дальнейшем склонность ученых к выборочным методам изучения заболеваемости.

В середине 1930-х годов были созданы научно-методические бюро санитарной статистики, принявшие на себя ведение значительной части инструктивно-методической работы. Союзное, республиканские и областные научно-методические бюро санитарной статистики образovali систему регулярно составлявшихся сводно-аналитических обзоров о состоянии здоровья населения и здравоохранения республик (краев, областей). В них давался углубленный анализ данных по демографии, заболеваемости и физическому развитию населения, по деятельности основных типов медико-санитарных учреждений.

С 1949 г. была введена повсеместная регистрация первичных обращений с последующей их сводкой в ежедневных ведомостях учета заболеваний по ограниченному перечню болезней. Результаты разработки ведомостей в дальнейшем включались в периодическую отчетность медицинских учреждений. Таким образом, главная цель – распространение регистрации общей заболеваемости на территорию всего Советского Союза, децентрализованная сводка материалов регистрации и включение её результатов в медицинскую отчетность лечебных учреждений – была достигнута, но результаты не оправдали возлагавшиеся на них ожидания.

Получаемые таким образом сведения о заболеваемости не всегда соответствовали действительности. Причиной этого явилась недостоверность первичного учета.

С 1953 г. регистрация заболеваний стала производиться по уточненным (окончательным) диагнозам по специальным статистическим талонам. Без изменения остались всеобщность учета (распространение его на все амбулаторно-поликлинические учреждения) и децентрализованная разработка материалов учета в каждой поликлинике и амбулатории с включением результатов разработки в годовые медицинские отчеты. Такая отчетность сохранилась и до настоящего времени.

Отсутствие опыта в статистической работе и перегрузка врачей рядом других, более важных, чем учет, обязанностей, не давали возможности врачам сосредоточить внимание на статистике заболеваемости и обуславливали ошибки учета. Еще большую роль играло то обстоятельство, что врач, регистрируя заболевание, не знал, не было ли оно зарегистрировано другими врачами данного учреждения. Это приводило к тому, что сводные данные медицинских отчетов усугубляли эти ошибки, делая их систематическими, и искусственно завышали размеры заболеваемости за счет её дублирования и искажали её структуру.

На этом фоне наиболее достоверными выглядели выборочные изучения заболеваемости. Практически первым крупным выборочным изучением заболеваемости является работа, проведенная в 1955 г. в г. Иванове. В ней выборочный метод был применен на этапе статистической обработки собранных сплошным методом данных. Это исследование убедительно доказало целесообразность и правомерность применения выборочного метода при изучении основных закономерностей заболеваемости и репрезентативность и достоверных результатов, избегая ошибок не только на этапе обработки, но и на этапе выкопировки данных о заболеваемости.

В конце 1963 г. была проведена всесоюзная перепись учреждений здравоохранения на новой методической основе, актуальной до настоящего времени. В СССР был налажен сбор и разработка данных о числе амбулаторно-поликлинических учреждений, специализированных диспансеров и санитарно-противоэпидемических учреждений.

Все крупные фундаментальные исследования здоровья населения в СССР традиционно были приурочены к Всесоюзным переписям населения. В 1970 г. было проведено Всесоюзное комплексное изучение состояния здоровья населения, основанное на выборочном изучении заболеваемости по материалам трехлетней обращаемости (1969-1971 гг.) и смертности в городах (столицах союзных республик, больших и малых городах) и сельских населенных пунктах, отражающих особенности отдельных экономико-географических районов страны. В некоторых населенных пунктах это исследование было дополнено комплексными медицинскими осмотрами части включенного в выборку населения по специальной методике.

Мировая система сбора медицинских статистических данных

С 1980-х годов заболеваемость стала изучаться с использованием динамических машинных регистров при динамическом наблюдении на выборочной совокупности в 25 тысяч человек, что фактически является прообразом современных автоматизированных систем в здравоохранении.

Начиная с конца 1980-х годов, Советский Союз, в том числе и РСФСР, начали поставлять информацию по широкому перечню основных показателей здоровья во Всемирную организацию здравоохранения, где они представлены наряду с данными других стран, в том числе на веб-странице ВОЗ (<http://www.who.int/ru/>). Сравнение статистических данных по разным странам позволяет определять некоторые проблемы, характерные для нашей страны.

Статистика здоровья на международном уровне включает как опытные данные, так и оценивает взаимосвязь здоровья со смертностью, заболеваемостью, факторами риска, охватом населения службой охраны здоровья и системой здравоохранения, она является основой планирования по каждому аспекту здоровья. Спрос на оптимизацию статистики здоровья быстро растет [3].

В 1980 г. ВОЗ в статистике здоровья преимущественно основывалась на отчетных данных стран-членов, вела работу по стандартизации различий и восполнению пробелов в данных.

В течение 1990-х гг. достигнуты значительные успехи в анализе глобального и регионального бремени болезней, в разработке интегральных показателей здоровья с опорой на моделирование.

С 2003 г. ВОЗ сосредоточилась на развитии национальных информационных систем, а также на взаимодействии с другими организациями и учреждениями. Специалисты ВОЗ стали учитывать тот факт, что результаты моделирования зависят от качества эмпирических данных и наоборот.

В настоящее время международные агентства полностью осознают необходимость согласования статистики здоровья. Например, ВОЗ, UNICEF, Всемирный банк и Отделение Населения ООН разрабатывают унифицированный доступ к публикациям и веб-сайтам, содержащим основную статистику здоровья, как, например публикация международной Статистики Здоровья [4].

Современное состояние медицинской статистики в России

Статистическая отчетность должна давать количественную характеристику всех процессов, происходящих в обществе. В то же время избыточное количество собираемых данных приводит к неоправданному удорожанию статистического наблюдения, к формированию массивов невостребованных данных.

Недостаточно продуманные методы сбора и анализа данных приводят к искажению информации, что ведет к формированию ошибочных гипотез и выводов. В этой связи перед службой государственной статистики стоит задача: найти баланс между требуемой точностью, полнотой и подробностью собираемой и представляемой информации с одной стороны, и эффективностью, и экономичностью с другой.

Медицинская статистика, в целом, подчиняется этим общим закономерностям сбора информации. В ней содержатся данные о состоянии здоровья населения, демографической ситуации. Помимо этого, она располагает данными об объемах и качестве медицинской помощи, оказываемой населению, её доступности и стоимости, а также о ресурсном обеспечении здравоохранения – объемах и распределении финансирования по регионам и социальным группам. В силу столь широкого диапазона отражаемых вопросов информация собирается из множества разнообразных источников с применением различных методов.

Современная система медицинской статистики структурно делится на три уровня (рис. 2).

Первый уровень представлен отделениями медицинской статистики, в штат которых входят: врачи-методисты, врачи-статистики, и медицинскими статистиками. Основной задачей службы на этом уровне является постановка и ведение первичного медицинского учета, формирование форм медицинской отчетности.

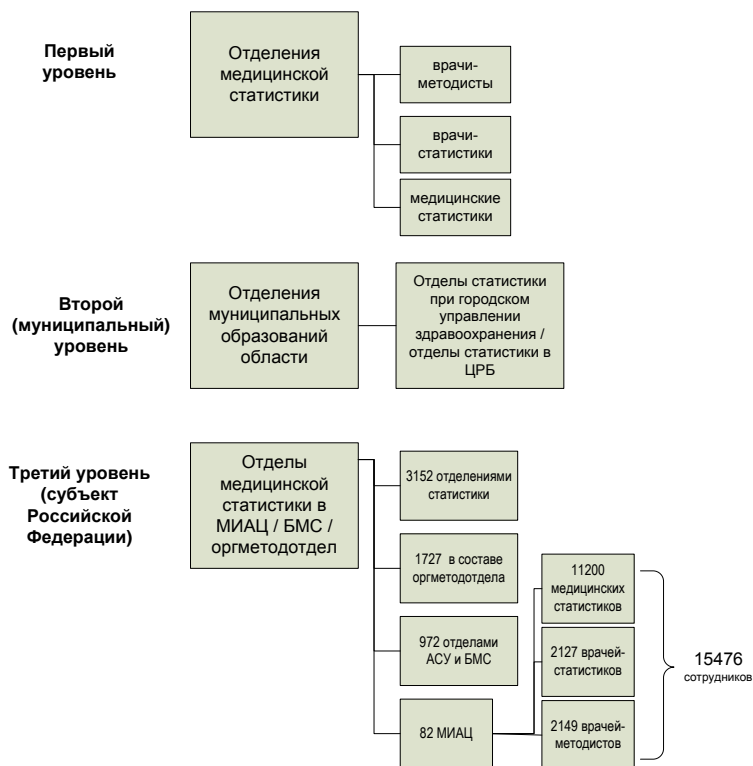


Рис. 2. Структура медицинской статистики

Второй уровень – отделы медицинской статистики муниципальных образований области, которые представлены отделами статистики при городском управлении здравоохранения или отделами статистики (организационно-методическими отделами) в ЦРБ (центральной районной больницы). Основными задачами этого уровня являются свод и коррекция данных отчетности различных учреждений, расчет показателей и анализ деятельности ЛПУ и показателей здоровья населения.

Третий уровень – отделы медицинской статистики в Медико-информационном аналитическом центре (МИАЦ) или Бюро медицинской статистики (БМС), а также отделения (кабинеты) статистики в составе оргметодотдела. Их основная функция заключается в анализе собранных данных, составлении на их основе областных сборников показателей, справок и прогнозов.

Сводные отчеты по каждой отчетной форме из субъектов Российской Федерации поступают на федеральный уровень, где на их основе формируются среднероссийские показатели.

Основой медицинской статистики являются общая теория статистики и математическая статистика. Практика медицинской статистики основывается на общегосударственной системе учета и отчетности, принятых в СССР. Важнейшими техническими средствами медицинской статистики являются современные вычислительная техника, средства связи, передачи, хранения и отображения информации.

Медико-статистическое исследование включает пять взаимосвязанных этапов:

- 1) планирование исследования (формулировка цели, разработка задач, программы и плана исследования);
- 2) статистическое наблюдение (сбор материала для его последующей статистической обработки);
- 3) статистическая группировка и сводка материалов наблюдения;
- 4) первичная статистическая обработка данных;
- 5) научно-статистический анализ, графическое и литературное оформление результатов исследования.

Состав статистической информации, собираемой в отечественном здравоохранении

Медицинские организации и региональные органы управления здравоохранением собирают и передают на федеральный уровень колоссальный объем статистических данных. Основными поставщиками первичной информации являются медицинские сестры, врачи, регистраторы и т.д. А какие именно формы и сколько их, региональные и муниципальные органы власти должно собирать с медицинских организаций? Сколько в них предусмотрено показателей? Часто констатируется, что «объем собираемой статистики огромный». А сколько это в числовом выражении? [7]

В табл. 1 сделана попытка ответить на этот вполне конкретный, но при этом – непростой вопрос.

Таблица 1

Состав статистической информации

№ п/п	Номер и наименование формы	Периодичность представления данных	Количество показателей в форме	Количество показателей в форме (без справочников)
1. Федеральное статистическое наблюдение				
1	Форма №8 «Сведения о заболеваниях активным туберкулезом»	Годовая (5 марта)	420	
2	Форма №31 «Сведения о медицинской помощи детям и подросткам-школьникам»	Годовая (5 марта)	131	7
3	Форма №1-ДЕТИ (соц) «Сведения о численности беспризорных и безнадзорных несовершеннолетних, помещенных в специализированные учреждения для несовершеннолетних, нуждающихся в социальной реабилитации»	Годовая (1 февраля)	96	6

ЭКОНОМИКА И МЕНЕДЖМЕНТ

№ п/п	Номер и наименование формы	Периодичность представления данных	Количество показателей в форме	Количество показателей в форме (без справочников)
4	Форма №1-ДЕТИ (здрав) «Сведения о численности беспризорных и безнадзорных несовершеннолетних, помещенных в лечебно-профилактические учреждения»	Годовая (1 февраля)	130	4
5	Форма №63 «Сведения о заболеваниях, связанных с микронутриентной недостаточностью»	Годовая (25 марта)	170	1
6	Форма №4 «Сведения о результатах исследования крови на антитела к ВИЧ»	Годовая (20 марта)	112	1
7	Форма №16-ВН «Сведения о причинах временной нетрудоспособности»	Годовая (в установленные сроки)	1248	2
8	Форма №41 «Сведения о доме ребенка»	Годовая (в установленные сроки)	89	7
9	Форма №57 «Сведения о травмах, отравлениях и некоторых других последствиях воздействия внешних причин»	Годовая (25 марта)	840	1
10	Форма №1-собес (ТСП) «Сведения об обеспеченности инвалидов техническими средствами реабилитации, а также ветеранов протезами и протезно-ортопедическими изделиями»	Годовая (25 февраля)	135	2
11	Форма №1-собес (транспорт для инвалидов) «Сведения об обеспеченности инвалидов транспортными средствами»	Годовая (25 февраля)	60	2
12	Форма №17 «Сведения о медицинских и фармацевтических кадрах»	Годовая (в установленные сроки)	788	6
13	Форма №2-УСОН «Сведения о лицах, обратившихся в учреждения социального обслуживания семьи и детей»	Годовая (10 февраля)	156	4
14	Форма №10 «Сведения о заболеваниях психическими расстройствами и расстройствами поведения (кроме заболеваний, связанных с употреблением психоактивных веществ)»	Годовая (5 марта)	1440	1
15	Форма №11 «Сведения о заболеваниях наркологическими расстройствами»	Годовая (5 марта)	632	1
...				
37	Форма №47 «Сведения о сети и деятельности учреждений здравоохранения»	Годовая (5 марта)	7120	74
38	Приложение к форме № 7-травматизм «Сведения о распределении числа пострадавших при несчастных случаях на производстве по основным видам происшествий и причинам несчастных случаев»	1 раз в 3 года (25 января)	64	1
Итого федеральные статистические показатели			41 472	475
2. Отраслевое статистическое наблюдение				
1	Отчет о достижении значения показателя результативности предоставления субсидии, установленного Соглашением о предоставлении в отчетном году субсидии из федерального бюджета бюджету субъекта Российской Федерации на софинансирование расходных обязательств субъекта Российской Федерации, возникаю-	Квартальная	3 (по числу профилей ВМП)	2

ИНСТИТУТ ТЕХНОЛОГИЙ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

№ п/п	Номер и наименование формы	Периодичность представления данных	Количество показателей в форме	Количество показателей в форме (без справочников)
	щих при оказании высокотехнологичной медицинской помощи гражданам Российской Федерации			
2	Отчет об осуществлении расходов бюджета субъекта Российской Федерации, источником финансового обеспечения которых является субсидия из федерального бюджета на софинансирование расходных обязательств субъекта Российской Федерации, возникающих при оказании высокотехнологичной медицинской помощи гражданам Российской Федерации	Квартальная	5 (по числу профилей ВМП)	2
3	Отчет об использовании в отчетном году субсидии из федерального бюджета бюджету субъекта Российской Федерации на софинансирование расходных обязательств субъекта Российской Федерации, возникающих при оказании высокотехнологичной медицинской помощи гражданам Российской Федерации	Квартальная	13	7
4	Форма № 1-РБ «Сведения об оказании медицинской помощи гражданам Республики Беларусь в государственных и муниципальных учреждениях здравоохранения Российской Федерации»	Годовая (25 марта)	610	
5	Форма 7-ТБ «Сведения о результатах курсов химиотерапии больных туберкулезом легких»	Годовая (25 марта)	57	
6	Форма 8-ТБ «Сведения о заболеваниях активным туберкулезом»	Годовая (25 марта)	119	
7	Форма №55 «Сведения о деятельности учреждения здравоохранения (медицинского формирования), принимавшего участие в ликвидации медико-санитарных последствий чрезвычайных ситуации»	Годовая (в установленные сроки)	4596	12
8	Форма №56 «Сведения о сети и кадрах службы медицины катастроф Министерства здравоохранения Российской Федерации»	Годовая (в установленные сроки)	2100	8
9	Форма №53 «Отчет о медицинском наблюдении за лицами, занимающимися физической культурой и спортом»	Годовая (25 марта)	30	
10	Форма №67-С-ОУЗ-МЗ «Сводные сведения об объемах высокотехнологичной медицинской помощи, оказанной медицинскими организациями, находящимися в ведении субъекта Российской Федерации» (приложение 6)	Квартальная, Годовая (20 января)	14 (по числу профилей ВМП)	2
18	Форма №40 «Отчет станции (отделения), больницы скорой медицинской помощи»	Годовая (25 марта)	183	8
	Итого отраслевые статистические показатели		11 227	77
	Итого статистических показателей		52 699	552
3. Иные данные (за исключением данных, указанных в табл. 1 и подпадающих под требования Федерального закона 210-ФЗ)				
1	Сведения о диспансеризации подростков (приложение №2)	Ежеквартально	25	
2	Сведения о диспансеризации детей (приложение №3)	Ежегодно	267	
3	Форма №1-СД «Территориальные учреждения социального обслуживания семьи и детей»	Годовая	828	
4	Информация об оказании медицинской помощи беспри-	Месячная	45	нет форм от-

№ п/п	Номер и наименование формы	Периодичность представления данных	Количество показателей в форме	Количество показателей в форме (без справочников)
	зорным и безнадзорным несовершеннолетним			четностей
	...			
73	Ведение реестра получателей социальной поддержки при оплате коммунальных услуг.		65	
	Итого иные показатели		6453	268
	Суммарное количество показателей (федеральные статистические, отраслевые статистические, иные показатели)		59152	820

Таким образом систему медицинской статистики реализует примерно 1,5 тысячи сотрудников и используется 60 тыс. параметров. Содержание современной системы медицинской статистики обходится государству порядка 5 млрд рублей в год.

Новое решение проблемы медицинской статистики

Медико-статистическое исследование представляет собой единое целое, в основе которого лежит целостный, системный подход к изучаемому объекту.

Объектом медико-статистического исследования являются массовые процессы, в сферах оказания медпомощи и проведения санитарно-противоэпидемических мероприятий, анализ которых позволяет вскрыть и охарактеризовать закономерности и особенности здоровья населения в целом и развитие болезней среди различных групп населения, деятельность органов и учреждений здравоохранения.

Сбор медико-статистической информации выполняется распределённо, в местах оказания медицинской помощи по всей стране. Далее эта информация интегрируется и обрабатывается на четырёх уровнях социальной системы здравоохранения, вплоть до федерального центра.

Изменение системы организации сбора и хранения первичной медицинской информации в связи с переходом к электронным способам формирования, сохранения и интегрирования электронных персональных медицинских записей, как на региональном, так и на федеральном уровнях, открывает принципиально новые возможности для реализации государственной системы медицинской статистики.

Утверждение. Если федеральная база интегрированных электронных медицинских карт содержит полную информацию о всех взаимодействиях пациентов с квалифицированными источниками медицинской информации, то все задачи медицинской статистики могут быть решены программным способом локально, на средствах федерального центра обработки информации.

В нашей статье «Медицинская информационная система для раннего обнаружения дефектов оказания медицинской помощи» (94) УЭКС, 12/2016 рассмотрена векторная событийная модель федеральной базы интегрированных электронных медицинских карт (ИЭМК), которая формируется путём простого сложения аналогичных региональных моделей ИЭМК. Данная модель является информационным образом процессов, протекающих в клинической (лечебной) сфере здравоохранения.

Предусловием внедрения базы ИЭМК и эффективного его использования является реализация технологии учёта и непрерывного мониторинга (поддержания в актуальном состоянии) реестров квалифицированных источников медицинской информации (КИМИ), а именно, реестра медицинских специалистов, допущенных к участию в лечебной работе и формированию электронных персональных медицинских записей (ЭПМЗ), и реестра диагностических лабораторий, имеющих соответствующие лицензии.

Технология ведения актуальных реестров КИМИ и технология оперативного формирования федеральной базы ИЭМК создают ту информационную основу, которая позволяет локально и оперативно, на вычислительных ресурсах федерального ЦОД, решать задачу извлечения любого из вышеназванных 60 тысяч параметров медицинской статистики, начиная от оценок рождаемости и смертности, до рейтингов конкретных лечебно-профилактических учреждений.

Реализация пакета прикладных программ сбора и обработки оперативных данных медицинской статистики из реестров КИМИ и базы ИЭМК позволит решить главную задачу медико-статистической службы – обеспечение учреждений и органов здравоохранения достоверной, полной и своевременной информацией.

Выводы

Анализ истории развития и состояния современной технологии сбора и обработки медицинских статистических данных показал, что в связи с переходом на электронный документооборот в клинической сфере здравоохранения, просматривается тенденция интегрирования первичной медицинской и учётных данных об участниках лечебного в стране. В результате, на федеральном уровне, в федеральном центре обработки медицинской информации создаются все необходимые условия для локального и оперативного решения задач медицинской статистики на основе полной, достоверной и доступной для обработки медицинской информации.

Библиографический список

1. *Ефимова М.Р., Петрова Е.В., Румянцев В.Н.* Общая теория статистики: учебник. – М.: ИНФРА-М, 1998. – 416 с.
2. Оценка эффективности деятельности органов государственной власти в сфере здравоохранения Российской Федерации *Какорина Е.П.* – 2013 – 256 с.
3. Состав статистической информации, собираемой в отечественном здравоохранении [Электронный ресурс] <http://gosbook.ru/node/87357> – статья в интернете.
4. ГОСТ Р 52636-2006. Электронная история болезни. Общие положения. – введ. 01.01.2008.
5. *Блюм В. С., Заболотский В. П.* Мысленный эксперимент по организации учета и обработки информационных медицинских услуг // *Врач и информационные технологии.* 2009. №4. С. 27-35.
6. Международный стандарт ISO/TR 20514:2005. Информационные технологии в медицине – Электронная медицинская запись. Определение, назначение, содержание (Healthinformatics – Electronichealthrecord – Definition, scopeandcontext)
7. *Рыжиков Ю. И.* Имитационное моделирование. Теория и технологии. СПб.: КОРОНА, М.: Альтекс-А, 2004.
8. *Таеровский В. М.* Автоматизация лечебно-диагностического процесса.ООО «Вектор Бук». Тюмень. 2009. – 464 с.
9. *Таеровский В. М., Гусев А. В.* К чему должна привести информатизация здравоохранения. Попытка спроектировать будущее. *Врач и информационные технологии*, 2011. № 5. – С.60-70.
10. *Блюм В. С., Заболотский В. П.* Классификация программных агентов для раннего обнаружения дефектов оказания медицинской помощи по данным интегрированной электронной медицинской карты (84) УЭкС, 11(2) /2015.
11. *Блюм В.С.* Дискретно-событийная модель здравоохранения и федеральный сервис «Интегрированная электронная медицинская карта». *Математическая морфология // Электронный математический и медико-биологический журнал.* – Т. 11. – Вып. 4. 2012.
12. *Блюм В.С.* Инновационная государственная система медицинской статистики // *Актуальные проблемы экономики и управления.* 2015. – С. 80-88.
13. *Блюм В.С., Заболотский В.П.* Мысленный эксперимент по организации учета и обработки информационных медицинских услуг // *Врач и информационные технологии.* №4. 2009. С. 27-35.
14. Здравоохранение России: сценарии развития 2015. № 2. С. 34-47
15. Источники: Росстат, база данных ОЭСР «OECD.StatExtracts» http://www.oecd-ilibrary.org/social-issues-migration-health/data/oecd-health-statistics/oecd-health-data-health-care-quality-indicators_data-00592-en?isPartOf=/content/datacollection/health-data-en.
16. *Богданова А.В., Блюм В.С.* Медицинская информационная система для раннего обнаружения дефектов оказания медицинской помощи / Управление экономическими системами [Электронный ресурс] <http://uecs.ru/upravlenie-kachestvom/item/4233-2016-12-23-08-10-18>.

УДК 657.01

А.А. Будакова

магистрант кафедры безопасности высокотехнологичных систем

А.В. Самойлов

д-р экон. наук, профессор – научный руководитель

ОСОБЕННОСТИ АУДИТА ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ, СОСТАВЛЕННОЙ В СООТВЕТСТВИИ С МСФО

Международные стандарты финансовой отчетности с каждым годом все больше используются в работе российских компаний. В нашей стране применение МСФО поддерживается на государственном уровне: стандарты МСФО в России вступают в силу после соответствующего Приказа Министерства финансов РФ. Проведение аудита отчетности по МСФО крупными российскими компаниями является немаловажным фактором вхождения России в международное экономическое сообщество и привлечения иностранных инвесторов.

Основной причиной перехода российских предприятий к Международным стандартам финансовой отчетности стала доступность иностранного капитала. Основным преимуществом применения МСФО в отчетности является обеспечение руководства предприятия информацией, которая сильно повышает результативность управления, значительно укрепляет систему управления предприятием, предоставляет возможность общения с рынком и акционерами.

Как показывает практика, значительное количество российских организаций заинтересованы в составлении и подтверждении достоверности финансовой отчетности согласно МСФО с целью участия в международных инвестиционных проектах.

В России отчетность по МСФО не является обязательной для всех предприятий, однако для некоторых организаций она крайне необходима:

- Во-первых, это компании, имеющие зарубежных партнеров или планирующие выход на международный рынок.
- Во-вторых – те, кто заинтересован в поиске зарубежных инвесторов.
- В-третьих – организации, финансовое обеспечение которых завязано на получении кредитов у западных банков.

Организации, обязанные предоставлять финансовую отчетность в соответствии с МСФО, перечислены в Федеральном законе № 208 «О консолидированной финансовой отчетности». К ним относятся: кредитные, страховые и клиринговые организации, негосударственные пенсионные фонды, компании, управляющие инвестиционными и негосударственными пенсионными фондами, федеральные государственные унитарные предприятия (перечень которых утверждается Правительством РФ), открытые акционерные общества, акции которых находятся в федеральной собственности. А также любые организации, чьи ценные бумаги допущены к обращению на торгах на фондовых биржах [12].

Аудиторская деятельность в России регулируется Федеральным законом № 307-ФЗ «Об аудиторской деятельности», а также иными федеральными законами и нормативно-правовыми актами, включая ГК РФ. Аудиторская организация, оказывающая аудиторские услуги, должна являться членом одной из саморегулируемых организаций (СРО) аудиторов, а сведения о ней должны быть внесены в реестр СРО.

Для проведения аудита отчетности, составленной в соответствии с МСФО, на основе МСА необходимо осуществление соответствия требований МСА и ФСАД в отношении аудита бухгалтерской (финансовой) отчетности.

Проведя сравнение международных и федеральных стандартов аудита, можно отметить, что большинство международных и соответствующих им федеральных стандартов практически не имеют различий. Некоторые федеральные стандарты не полностью соответствуют международным, но отли-

чия столь несущественны, что практически не вызывают необходимости проведения дополнительных аудиторских процедур [4]. К таким стандартам относятся:

- МСА 210 – ФСАД 12 (различие в форме согласования задания на аудит отчетности – письмо о задании в МСА и договор в ФСАД);

- МСА 220 – ФСАД 7 (более подробное описание политик и процедур внутрифирменного контроля качества в МСА);

- МСА 250 – ФСАД 6/2010 (отличия, обусловленные особенностями правовой системы РФ);

- МСА 260 – ФСАД 22 (при наличии существенных сложностей во взаимодействии аудиторов с менеджментом аудируемого лица МСА требует обсуждения сложившейся ситуации, а также рассмотрения возможности отказа от аудита);

- МСА 300 – ФСАД 3 (более подробное описание процедур в ходе предварительного знакомства);

- МСА 315 – ФСАД 8 (описание особенностей понимания деятельности и оценки рисков при аудите организаций госсектора);

- МСА 550 – ФСАД 9 (МСА обязывает аудитора ставить под сомнение утверждения руководства аудируемого лица о независимости отношений со связанными сторонами);

- МСА 600 – ФСАД 28 (требования и рекомендации МСА в отношении аудита отчетности группы компаний, отсутствующие во ФСАД – данное отличие актуально только при аудите отчетности группы компаний) [7].

Некоторые международные стандарты содержат достаточно существенные отличия от федеральных. Подобное обстоятельство может вызвать необходимость осуществления дополнительных аудиторских процедур при проведении аудита отчетности в соответствии с МСА. К таким стандартам относятся:

- МСА 200 – ФСАД 1;

- МСА 230 – ФСАД 2;

- МСА 240 – ФСАД 5/2010;

- МСА 320 – ФСАД 4;

- МСА 530 – ФСАД 16;

- МСА 540 – ФСАД 21;

- МСА 700 – ФСАД 1/2010.

Три международных стандарта, посвященных аудиту бухгалтерской (финансовой) отчетности, не имеют аналогов среди федеральных стандартов и потому должны полностью выполняться при аудите в соответствии с МСА. К ним относятся: МСА 265, МСА 330, МСА 450 [5].

Стоит отметить, что в скором времени в России федеральные стандарты аудиторской деятельности будут заменены Международными стандартами аудита (МСА) согласно постановлению Правительства Российской Федерации от 11 июня 2015 г. № 576 «Об утверждении положения о признании международных стандартов аудита подлежащими применению на территории российской Федерации» [3].

Международные стандарты аудита, принимаемые Международной федерацией бухгалтеров, прежде чем вступить в силу на территории РФ, должны пройти экспертизу и быть признаны в порядке, установленном в вышеназванном Постановлении.

Аудит отчетности по МСФО проводится в России в соответствии с федеральными стандартами аудиторской деятельности (ФСАД). Переход на международные стандарты аудита (МСА) в России планируется осуществить после 2017 года, а пока МСА можно использовать только в части, не противоречащей ФСАД [9]. В состав документов по МСФО входят стандарты – IAS и IFRS (на сегодняшний день на территории РФ действуют 28 стандартов IAS и 15 стандартов IFRS), а также интерпретации стандартов IFRIC и SIC (8 разъяснений SIC и 17 разъяснений IFRIC). [1]

В целом международные стандарты финансовой отчетности внедряются организациями, которые ведут бизнес в соответствии с духом и ценностями крупных транснациональных корпораций, для которых важен конечный финансовый результат бизнеса и его капитализация [6]. В связи с тем, что россий-

ские предприятия все интенсивней интегрируются в международную экономическую модель, консалтинговые услуги по трансформации отчетности в МСФО сейчас являются крайне востребованными.

Для предприятий, составляющих финансовую отчетность по международным стандартам, огромное значение имеет подтверждение отчетности независимым аудитором. Если иностранная компания Ваш собственник, тогда необходимо составление отчетности для консолидации финансовых показателей в отчетность группы. Аудит финансовой отчетности, которая составлена в соответствии с МСФО, проводится на основании Федерального закона № 119-ФЗ, а также на основании Федеральных правил (стандартов) аудиторской деятельности, утвержденных Постановлением Правительства Российской Федерации. Для прохождения аудита по МСФО, необходимо выполнить определенные требования к системе внутреннего аудита и к информационным системам. Аудит информационной системы представляет собой проверку соблюдения правил непрерывности информационных потоков, сравнение данных с предыдущим отчетным периодом, защиты данных от несанкционированного доступа [2].

При формировании отчетности российские предприятия могут использовать метод трансформации или метод параллельного ведения учета по международным и российским стандартам. В России большинство организаций предпочитают применять метод трансформации для составления отчетности по МСФО. Трансформация отчетности производится на основании данных бухгалтерского и налогового учета. Метод трансформации основан на переносе данных отчетности, которые составлены по российским правилам, в отчетность, составленную по МСФО. Отдельные показатели (активы, собственный капитал) корректируются в соответствии с международными стандартами.

Метод параллельного ведения учета представляет последовательное отражение каждой хозяйственной операции в учете отдельно по Российским правилам бухгалтерского учета и Международным стандартам финансовой отчетности. Данный вид учета в российских организациях применяется редко [4].

Для проведения аудита отчетности, которая трансформирована по МСФО, необходимо сначала провести предварительный аудит учета и отчетности составленный по российским стандартам, для составления мнения о достоверности отчетности и соответствия законодательству Российской Федерации. Далее проводится проверка правильности составления консолидированной отчетности. В связи с тем, что правила бухгалтерского учета Российской Федерации имеют значительные отличия от международных стандартов, то это следует учитывать при переносе данных и проводить нужные корректировки показателей. Только так отчетность по международным стандартам будет достоверной.

На предприятиях, которые применяют метод параллельного учета, при проведении аудита отчетности по МСФО, не требуется проверка отчетности сформированной по российским правилам. Ведь все хозяйственные операции последовательно отражаются на основании международных стандартов. Изучается состав, содержание отчетности по МСФО, рассматривается соответствие отчетности нормативным документам, осуществляется контроль показателей, полнота заполнения отчетности. Далее выдается аудиторское заключение [5].

Аудит финансовой отчетности, которая составлена по МСФО, представляет собой планирование, организацию, проведение работ по проверке состава, содержания, правильности оценки статей отчетности и установление соответствия отчетности предприятия международным стандартам. А так же, аудит осуществляется для составления мнения о достоверности показателей финансовой отчетности.

Финансовая отчетность, составленная в соответствии с международными стандартами, имеет ряд особенностей. Одной из особенностей является то, что результаты хозяйственных операций признаются не по факту получения денежных средств и их эквивалентов, а по факту совершения. Другой особенностью является отнесение расходов к тому периоду, когда доходы были начислены, влекущие за собой данные расходы [10].

Квалифицированное проведение аудиторской проверки, применение ее результатов зависят от взаимодействия всех работников предприятия. Аудиторы при проведении проверки предполагают получить все нужные документы, которые помогут составить точное и правильное заключение о положении дел.

Аудит отчетности по МСФО для компаний, ранее не проводивших его, часто кажется затратным мероприятием. Однако организации, регулярно отчитывающиеся по международным стандартам фи-

нансовой отчетности, давно включили данную статью расходов в свой бюджет, поскольку роль этого типа аудита в развитии бизнеса может оказаться весьма существенной [8]. Грамотно проведенный аудит позволит повысить качество бизнес-процессов в целом, снизить налоговые риски, выявить и оперативно устранить пробелы в квалификации сотрудников бухгалтерии и отдела МСФО. При этом важно понимать, что результативность аудита во многом зависит от квалификации аудитора и надежности организации, которую он представляет.

На основании российского законодательства, главной целью аудита является подготовка и формирование заключения, содержащего сведения о том, обеспечивает ли данная финансовая отчетность отражение активов, пассивов, финансовых результатов деятельности во всех существенных моментах, за год. На каждом этапе проверки составляется аудиторский отчет, а по окончании проверки аудиторы представляют аудиторское заключение по финансовой отчетности за отчетный год [11]. По своему составу и содержанию аудиторское заключение должно быть сформировано на основании статьи 9 закона «Об аудиторской деятельности», правила (стандарта) №6 «Аудиторское заключение по финансовой (бухгалтерской) отчетности». Сроком для предоставления аудиторского заключения за год и подписания публикуемой отчетности является первый квартал, следующий за отчетным годом.

В заключении можно отметить, что внедрение на российских предприятиях Международных стандартов финансовой отчетности значительно улучшит финансовую ситуацию страны. Ведение учета в организациях в соответствии с МСФО делает предприятие интересным для иностранных партнеров. Финансовая отчетность предприятия, полученная на основании мировых стандартов, поможет предприятию выйти на международный рынок, на западных биржах обеспечит котировки своих акций, а также усилит инвестиционную привлекательность для получения зарубежных кредитов.

Библиографический список

1. Бескорвайная С. А. Стандартизация бухгалтерского учета и финансовой отчетности: учеб. пособие. – М.: НИЦ ИНФРА-М, 2016. – 277 с.
2. Бондина Н. Н., Бондин И. А., Зубкова Т.В., Павлова И.В. Бухгалтерская (финансовая) отчетность: учеб. пособие. – М.: НИЦ ИНФРА-М, 2014. – 256 с.
3. Вахорина М.В. Проверка отчетности, составленной в соответствии с МСФО: правовое регулирование // Аудиторские ведомости. – 2015. – №11.
4. Исаева Н.Ю. Методология параллельного проведения аудита отчетности по РСБУ и МСФО / II Международный бухгалтерский учет. – 2014. – №22.
5. Казакова Н. А. Аудит для магистров по российским и международным стандартам : учебник / под ред. проф. Н.А. Казаковой. – М.: ИНФРА-М, 2017. – 345 с.
6. Куликова Л. И. Международные стандарты финансовой отчетности. Нефинансовые активы организации : учеб. пособие. – М.: Магистр : ИНФРАМ, 2017. – 400 с.
7. Макарова И.В., Широкова Е.В. Международные стандарты аудиторской деятельности: значение, содержание, применение в России / II Аудитор. – 2016. – №11.
8. Петров А. М., Коняхин А.Н. Методика и практика подготовки первой отчетности по МСФО в группе компаний: монография. – М.: КУРС, НИЦ ИНФРА-М, 2015.
9. Поленова С. Н. Стандартизация бухгалтерского учета и отчетности. Зарубежный и российский опыт [Электронный ресурс] / – 3-е изд. – М. : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2016.
10. Поленова С. Н., Миславская Н. А. Международные стандарты учета и финансовой отчетности [Электронный ресурс]: учебник. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2015.– 372 с.
11. Сигидов Ю. И. Оксанич Е.А., Рыбьянцева М.С. Бухгалтерская (финансовая) отчетность: учеб. пособие / под ред. Ю.И.Сигидова, А.И.Трубилина. – М.: НИЦ ИНФРА-М, 2014-366с.
12. Соколов Я. В. Бухгалтерская (финансовая) отчетность: учеб. пособие / 2-е изд., переработанное и дополненное. – М.: Магистр, НИЦ ИНФРА-М, 2015.

УДК 339.137

А. И. Бурцева

студентка кафедры безопасности высокотехнологичных систем

Л.А. Коптева

д-р экон. наук – научный руководитель

КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ СОВРЕМЕННОЙ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ

Рассмотрено положение российской экономики как конкурента на мировом рынке. Показаны сильные и слабые стороны национальной экономики, пути повышения конкурентоспособности российской экономики, где основополагающим фактором развития конкурентоспособности страны признается путь инновационного развития.

В современных условиях конкурентоспособность страны является показателем состояния и перспектив развития хозяйственной системы, определяет характер ее участия в международном разделении труда, выступает гарантом экономической безопасности и в общем виде представляет собой способность страны в условиях свободной конкуренции производить товары и услуги, удовлетворяющие требованиям мирового рынка, реализация которых увеличивает благосостояние населения.

По результатам рейтинга глобальной конкурентоспособности стран Всемирного экономического форума (ВЭФ) на 2016-2017 года Россия занимает 43-е место. Это означает, что пошатнувшаяся в 2014 году, в связи с применением санкций западных стран, национальная экономика стабилизируется (подъем на 10 пунктов).

На данный момент Россия способна соперничать с другими странами в области нефтяной, газовой, алюминиевой, металлургической, авиакосмической, химической, лесозаготовительной, атомной, оборонной промышленности, а также в сфере электропромышленности. Именно на развитии этих отраслей должна быть направлена экономическая политика государства.

Факторами, препятствующими развитию конкурентоспособности российской экономики, являются неразвитость рыночной структуры, недостаточные объемы финансирования и государственной поддержки национальных производителей, низкое качество инфраструктуры, проблемы процесса воспроизводства, неэффективная защита прав собственности и многое другое.

Направления, способные помочь преуспеть России в конкурентной борьбе на мировом рынке и ускорить социально-экономическое развитие :

- а) поиск новых технологий в области добычи полезных ископаемых и их переработки;
- б) повышение в структуре ВВП роли несырьевых секторов и отраслей экономики;
- в) нацеленность на развитие инновационных проектов в области науки и техники.

Политика конкурентоспособности должна представлять собой государственную экономическую политику, главная цель которой – повышение конкурентоспособности страны через повышение конкурентоспособности товаров и услуг, ресурсов и институтов, производимых национальной экономикой [1, с. 59]. Необходимо направить силы и средства на развитие сельского хозяйства, транспортной инфраструктуры, связи, домашних хозяйств, строительства, рыболовства и не тратить драгоценные силы и ресурсы на направления деятельности с сомнительной перспективой.

Кроме того, государство обязано реально содействовать усилению конкуренции, чтобы активизировать работу компаний по повышению конкурентоспособности и модернизации, а именно вывести из оборота старое оборудование, обеспечить ускоренную амортизацию по новому высокотехнологичному оборудованию, ввести налоговые инвестиционные кредиты, развивать практику размещения государственных заказов на инновационных производствах. При этом необходимо следить, чтобы реализация экономической политики государства не шло вразрез с социальной стабильностью и безопасностью внутренних производителей (предотвратить появление безработицы, излишней экспортной ориентации или импортной зависимости).

России необходимо наращивать конкурентоспособность в области реального сектора экономики за счет укрепления позиций национальных компаний на внутреннем и внешнем (мировом) рынке [2]. Также развитию конкурентоспособности способствует содействие иностранным инвестициям, сотрудничеству российских компаний с передовыми мировыми корпорациями с целью повышения валовой добавленной стоимости в конечных продуктах.

Опираясь на опыт более развитых стран, стоит отметить, что России следует развиваться по пути инновационного развития. Так как наша страна на данный момент еще новичок в данной сфере, стоит вопрос о поиске квалифицированных специалистов в данной отрасли, а также переподготовка кадров [3, с. 147]. России необходимо найти собственные ниши по созданию и распространению инновационной продукции. По примеру США можно сократить трудовые издержки, переместив производства в страны с более дешевой рабочей силой.

Российское образование находится на достаточно высоком уровне, однако в стране практически не создается условий для молодых кадров, ученых в сфере инноваций, актуальна проблема «утечки мозгов» «из-за низкой оплаты труда научных сотрудников, недостаточной укомплектованности необходимого оборудования, бюрократизации при получении патентов. Чтобы улучшить ситуацию в данной сфере, необходимо создать соответствующие условия: увеличение рабочих мест, финансирование из средств бюджета научных программ, отвечающим интересам государства, бесплатные курсы повышения квалификации, создание организаций по связям с соотечественниками за рубежом для реализации совместных научно-технических исследовательских программ, высокая заработная плата для учёных, государственные субсидии предприятиям на инновационное развитие.

Рынки труда должны обладать достаточной гибкостью, чтобы обеспечить переход сотрудников из одной сферы экономики в другую с минимальными потерями. Важным шагом является увеличение численности персонала, занятого в сфере исследований и разработок, а так же достаточное финансирование государством НИОКР.

Учитывая неопределенность перспектив развития технологий и в то же время необходимость поддерживать возникающие и растущие очаги конкурентоспособности, государству следует организовать мониторинг конкурентоспособности и найти формы поддержки возникающих и растущих компаний, особенно инновационных. Предприятиям необходимо внедрять в свою работу новейшие научные достижения в сфере инноваций, перенимать опыт зарубежных компаний [4].

Фундаментом инновационного развития нашего государства является, в первую очередь, развитие, сбалансированное отечественное машиностроение, являющееся базовой основой экономики страны и в максимальной степени реализующее перспективную схему производства полного цикла. Необходимо провести реструктуризацию и внедрение новейших технологий в данной области. Стоит отметить, что развитие машиностроения имеет высокую социальную значимость: в данной сфере занято около 4 млн человек.

Исходя из всего вышесказанного, следует сказать, что только комплексное и повсеместное решение такой задачи, как повышение конкурентоспособности экономики России на международном рынке, могут превратить нашу страну в мирового лидера. Наша страна обладает огромным потенциалом и возможностями, направив их в нужное русло, мы обязательно добьемся успеха и признания на мировой арене: использование более дешевого сырья, внедрение энергосберегающих и инновационных технологий.

Библиографический список

1. Курбанов В.В. Конкурентоспособность российских предприятий в мировой экономике. – М.: Лаборатория книги, 2012. – 59 с.
2. Мазилкина Е.И., Паничкина Г.Г. Основы управления конкурентоспособностью. – М.: Омега-Л, 2012. – 191 с.
3. Бобков А.Л., Бобков Л.В. Экономика ресурсов как фактор повышения конкурентоспособности промышленности России. – М.: Дашков и Ко, 2010. – 147 с.
4. Философова Т.Г., Быков В.А. Конкуренция. Инновация. Конкурентоспособность: учеб. пособие. – М.: Юнити-Дана, 2015. – 203 с.

УДК 336.6

В.А. Бутнарь

бакалавр кафедры «Финансы и кредит» Северо-Кавказского федерального университета

Ю.Н. Дьякова

канд. экон. наук, доцент – научный руководитель

УПРАВЛЕНИЕ ДЕБИТОРСКОЙ И КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ

Контроль за состоянием дебиторской задолженностью является необходимым условием стойкого финансового положения предприятия. Не менее важным для организации анализ кредиторской задолженности, ведь именно она, как источник краткосрочных обязательств, выступает основным источником внешнего финансирования для большого количества предприятий [1].

Изменение значений дебиторской и кредиторской задолженности способно влиять на хозяйственную деятельность предприятия, своевременность его расчетов с контрагентами, внутренними работниками, страховыми и банковскими компаниями и другими, что непосредственно влияет на финансовое положение организации. Проанализировав задолженность предприятий по Российской Федерации, можно сказать о том, что эффективное управление дебиторской и кредиторской задолженностью до сих пор остается проблемным вопросом для множества компаний (рис. 1) [2].

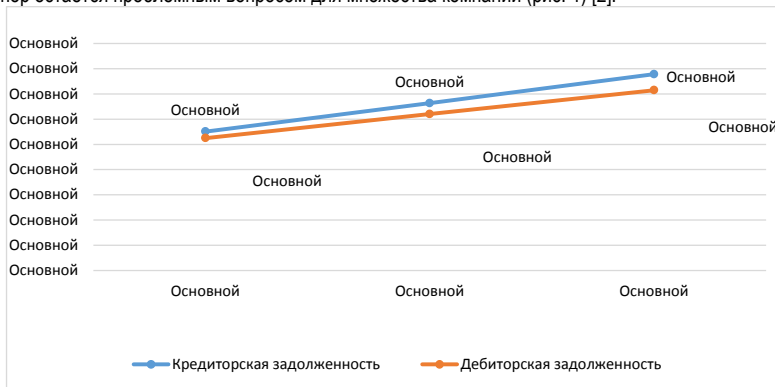


Рис. 1. Задолженность организаций по Российской Федерации (млрд руб) [2]

Можно сделать вывод, о том, что дебиторская и кредиторская задолженности имеют тенденцию увеличения с 2013 по 2015 года. Сумма дебиторской задолженности немного ниже размеров кредиторской задолженности, что отрицательно характеризует деятельность организаций.

Управление дебиторской задолженностью является неотъемлемой частью сбытовой деятельности любого субъекта хозяйствования. Большая часть дебиторской задолженности в общей структуре активов снижает ликвидность, финансовую устойчивость, а также повышает риск финансовых потерь [1].

Поэтому эффективное управление дебиторской задолженности дает возможность нейтрализовать влияние операционных рисков на деятельность предприятий и, соответственно, повысить уровень финансовой безопасности.

Управление кредиторской задолженностью – это оптимизация суммы задолженности предприятия перед другими юридическими и физическими лицами. Управление может быть проведено с помощью двух вариантов: оптимизации и минимизации кредиторской задолженности (рис. 2).

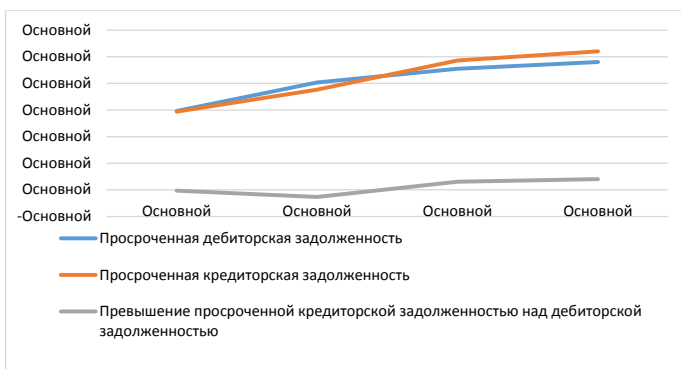


Рис. 2. Просроченная задолженность организаций по Российской Федерации (млрд руб) [2]

Оптимизация кредиторской задолженности – поиск новых подходов, с помощью которых изменение кредиторской задолженности сможет положительно влиять на деятельность предприятия. Минимизация представляет собой механизм управления кредиторской задолженностью, при котором существующая задолженность максимально уменьшается или полностью погашается.

В основе планирования дебиторской и кредиторской задолженности лежат два основных понятия:

1. Возникновение обязательств – стоимостное выражение полученных от кого-нибудь либо переданных кому-нибудь ресурсов (средств), за которые придется заплатить или получить средства (ресурсы), а также начисленная задолженность по будущим платежам соответственно к условиям законодательных актов и договоров.

2. Погашение обязательств – выполнения условий договора об оплате полученных либо отгруженных предприятием товаров (услуг). А также выполнение условий договора про отгрузку (осуществление работ) за счет авансов, полученных предприятием от покупателей и заказчиков, либо за счет авансов, выданных предприятием поставщикам и подрядчикам, а также оплата услуг, установленных законами и договорами.

Исходя из рис. 2, можно сказать, что просроченная кредиторская задолженность превышает просроченную дебиторскую задолженность на период с 2013 по 2016 года.

Планируя обязанности предприятия можно вовремя провести изменения записей о платежах и отгрузках (изменить дату, сумму), ведь часто для обеспечения платежеспособности необходимо, например «отодвинуть» на более поздний срок даты собственных платежей предприятия, уменьшить их сумму (либо разбить сумму платежа на несколько частей и разделить их на более поздние даты), а также контролировать выполнение обязательств.

Специальным средством планирования и контроля дебиторской и кредиторской задолженностей компании является платежный календарь, который должен формироваться в разрезах валют и инструментов оплаты по данным журнала платежей, ведь на каждую дату необходимо обеспечить наличие свободных денежных средств для расчетов с контрагентами. Пользуясь таким инструментом, возможно оптимизировать план добавлением новых платежей или заменой старых.

Планирование возможностей использования кредиторской задолженности как источника финансирования имеет свои особенности.

Величина и срок оборота кредиторской задолженности зависят от условий кредита поставщиков. Поэтому необходимо оценить следующие данные: являются ли условия предоставления кредиторской задолженности общими для данной отрасли и региона, или может измениться позиция на рынке, если да, то как, насколько сильны экономические связи поставщиков и т.д.

Дебиторская имеет двоякую природу. С одной стороны, можно сказать, что рост дебиторской задолженности в пределах нормы говорит об увеличении доходов и повышении ликвидности, с другой

стороны, некоторый размер дебиторской задолженности не принимается для предприятий, так как её неоправданный рост может привести также к потере ликвидности.

Немало важным фактором управления задолженностями является планирование доходов и расходов на предприятии (рис. 3) [3].



Рис. 3. Планирование доходов и расходов на предприятии

Политика управления дебиторской задолженностью представляет собой часть общей политики управления внеоборотными активами и маркетинговой политики предприятия, которая направлена на расширение объема реализации продукции (выполнение работ, предоставление услуг). Её значение состоит в оптимизации общего размера задолженности и обеспечения её своевременной инкассации. Основной целью управления кредиторской задолженностью предприятия является обеспечение своевременного начисления и оплаты средств, которые входят в её состав [4].

В целом управление дебиторской и кредиторской задолженностью включает:

1. Анализ дебиторов и кредиторов предприятия.
2. Анализ реальной стоимости дебиторской и кредиторской задолженности.
3. Контроль за реальным соотношением дебиторской и кредиторской задолженностью.
4. Разработка политики авансовых расчетов с клиентами предприятия и предоставление коммерческих кредитов.

Исследование тенденций, своевременное выявление причин противоречий и диспропорций в формировании дебиторской и кредиторской задолженности позволяет выявить собственные возможности для предостережения ухудшения финансового положения.

Результаты исследования дали возможность понять, что управление дебиторской и кредиторской задолженностью непосредственно влияет на прибыльность компании и определяет дисконтную и кредитную политику для покупателей, пути ускорения возврата долгов и уменьшения безнадежных долгов, а также выбор условия продажи, что обеспечивают гарантированный приток денежных средств.

Библиографический список

1. Адамов Н.А., Донцов И.А. Учет и анализ дебиторской задолженности // Бухучет в строительных организациях. – 2011. – № 6. – С. 45 – 49
2. <http://www.gks.ru>
3. Горемыкин В.А., Бугулов Э.Р., Богомолов А.Ю. Планирование на предприятии: учебник для вузов / – 2-е изд., стер. – М.: Финансы, РИЛАНТ, 2010.- 328 с.
4. Шохин Е. И. и др. Финансовый менеджмент: учебник. – М.: КноРус, 2010. – 474 с.

УДК 339.137

В.В. Быкова

магистрант кафедры безопасности высокотехнологичных систем

М.Н. Титова

д-р экон. наук, профессор – научный руководитель

КОНКУРЕНТНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА И СТРАТЕГИИ ФИНАНСОВОГО ИНСТИТУТА

Повышение конкурентоспособности финансового института напрямую зависит от уровня его конкурентных преимуществ, поэтому основные усилия его всегда направлены на их создание и удержание.

Конкурентное преимущество коммерческого банка – это превосходство в объеме и качестве предоставляемых услуг на конкретных сегментах рынка в определенный период времени в условиях изменяющихся ценностей и целей потребителей, достигнутое без ущерба собственному финансовому состоянию [1].

Конкурентные преимущества – это подтвержденные в динамике факторы внешней и/или внутренней среды объекта конкуренции, обеспечивающие ему превосходство над конкурентами на конкретном рынке в рассматриваемый период [2].

Существуют различные классификации конкурентных преимуществ.

Основные конкурентные преимущества коммерческого банка подразделяют на [1]:

- организационные (территориальная доступность, наличие филиальной сети и перспективы ее расширения, степень охвата рынка, компетентное обслуживание клиентов, обеспечение безопасности и защиты, наличие дистанционного обслуживания, имидж и репутация банка на рынке финансовых услуг, техническая оснащенность, наличие лицензии, устойчивая клиентура, квалификация работников, грамотный менеджмент, накопленный опыт работы);

- ценовые (тарифная политика, инвестиционная привлекательность, системы скидок, размер комиссий);

- продуктовые (спектр оказываемых услуг: стандартизированные и инновационные банковские продукты, оказание консультационных услуг, качество предоставляемых продуктов и услуг).

П.Ф. Колесов [4] классифицирует конкурентные преимущества коммерческих банков, разделяя их на экономические и неэкономические (табл. 1), при этом он оценивает одновременно конкурентные преимущества банков и банковских продуктов и услуг.

Таблица 1

Конкурентные преимущества российских банков на современном этапе развития [4]

<i>Экономические конкурентные преимущества</i>				
Размеры банка	Надежность банка	Структура активов и пассивов	Прибыль	Рентабельность
Размер активов Размер собственного капитала	Достаточность капитала Ликвидность Кредитный риск Рыночный риск	Кредиты Инвестиции Депозиты физ. лиц Депозиты юр. лиц	Процентные доходы Коммиссионные доходы	Общая Активов, капитала
<i>Неэкономические конкурентные преимущества</i>				
Имидж	Доступность в регионах		Представленность в Интернете	
Узнаваемость Известность Народный рейтинг	Количество банковских офисов Наличие банковских офисов в регионах		Наличие сайта в Интернете Качество сайта	

К основным экономическим конкурентным преимуществам П.Ф. Колесов относит показатели, которые применяются к оценке конкурентоспособности банковского сектора России в целом, что позволяет при сравнении показателей развития банковского сектора и отдельного банка дать достоверный анализ его деятельности. А к дополнительным неэкономическим конкурентным преимуществам банка он относит остальные показатели (узнаваемость, народный рейтинг и т.д.).

Конкурентные преимущества не являются постоянной категорией, они зависят от внешней и внутренней среды. Поэтому для финансовых институтов, работающих в условиях постоянно меняющейся среды, существует проблема не только формирования конкурентных преимуществ, но и их удержания, т.е. проблема устойчивости конкурентного преимущества.

Устойчивое конкурентное преимущество – уникальная ценность, созданная посредством исключительной стратегии и способная приносить выгоду компании на протяжении длительного промежутка времени [5].

Для формирования и удержания конкурентных преимуществ банку необходимо выполнение следующих условий:

- продукты и услуги, предлагаемые банком, должны удовлетворять желания клиентов, при этом банк должен исходить из своих возможностей и стратегии развития;

- дифференциация продуктов и услуг должна основываться на значительной разнице, которая бы поддерживалась в течение достаточно длительного времени.

Но не вся дифференциация ведет к формированию конкурентного преимущества. Различия между продуктами должны быть такими, чтобы покупатели убедились в необходимости снова приобрести именно эти продукты и услуги. И только в этом случае отличительные особенности банка получат устойчивое конкурентное преимущество.

Длительность удержания конкурентных преимуществ, по мнению М. Портера, зависит от трех факторов [3]. Рассмотрим данные факторы применительно к финансовым институтам:

1. Источник конкурентного преимущества. Преимущества низкого ранга (например дешевая рабочая сила) довольно легко могут получить и конкуренты. Преимущества более высокого порядка (дифференциация на основе уникальных товаров или услуг, репутация фирмы и т.п.) можно удерживать более длительное время.

2. Количество имеющихся явных источников конкурентного преимущества. Если банк имеет только одно преимущество, то конкуренты могут лишиться его этого преимущества, выиграв на чемпионате другом. Следовательно, чем больше у банка число конкурентных преимуществ, тем существеннее это осложняет задачи его конкурентов.

3. Постоянное усовершенствование банковских продуктов и услуг. Необходимо создавать новые преимущества хотя бы с той же скоростью, с какой конкуренты могут копировать имеющиеся.

Конкурентоспособность финансового института в отличие от конкурентоспособности продуктов и услуг не может быть достигнута в короткий промежуток времени. Следовательно, банк, работающий на рынке более продолжительный период времени, имеет большие конкурентные преимущества перед банком, который только входит на данный рынок или работает на нем короткий промежуток времени.

Для достижения и оптимального использования конкурентных преимуществ банку необходимо разработать конкурентную стратегию, которая позволит повысить его конкурентоспособность и обеспечить финансовую устойчивость в долгосрочной перспективе. Выбор подходящей для банка стратегии связан с выбором наиболее оптимальной стратегии поведения банка на рынке банковских услуг с учетом сложившегося состояния внешней и внутренней среды банка.

Существуют различные классификации видов стратегий. Например, М. Портер [3] выделяет три типа стратегии [6]:

- лидерство по издержкам;
- дифференциация;
- фокусирование.

Стратегия лидерства по издержкам (минимизации издержек) предполагает сведение к минимуму текущих затрат в результате отказа от дорогостоящих проектов и завоевания новых рыночных ниш на основе снижения тарифов и процентных ставок. Кроме того, данная стратегия обеспечивая большую

степень гибкости при установлении цен, а также создает более благоприятные условия по отношению к конкурентам, предлагающим услуги-субституты. Кроме того, она наиболее подходит банкам, которые осуществляют свою деятельность в рамках одного рыночного сегмента и имеют примерно одинаковый перечень предоставляемых услуг. Она пользуется популярностью у крупных банков (например Сбербанк России), которые хотят получить экономию от масштаба [1].

Данная стратегия применительно к банкам имеет следующие ограничения:

- уменьшение процентов по кредиту приведет к необходимости устанавливать низкие ставки на депозиты, что создаст трудности при финансировании деятельности банка и захвате доли рынка;
- при низком проценте по кредиту банк будет работать только с надежными заемщиками, следствием чего будут увеличенные сроки рассмотрения заявок на кредиты и высокая доля отказов. В результате потенциальные заемщики станут недовольны качеством сотрудничества с банком [7].

Стратегия дифференциации основывается на разработке и внедрении банковских услуг, которые отличаются по своим количественным и качественным характеристикам от услуг банков-конкурентов.

В современных условиях наиболее перспективной является стратегия дифференциации, так как она позволяет сглаживать присущие кредиту недостатки за счет повышения качества взаимодействия с клиентом.

Стратегия фокусирования основывается на том, что банк сосредоточивает усилия на одном из сегментов рынка и обслуживает его с большей эффективностью, чем его конкуренты. В результате этого банк достигает либо дифференциации за счет лучшего удовлетворения потребностей целевого рынка (фокусирование на дифференциации), либо снижения затрат при обслуживании данного сегмента (фокусирование на издержках). Эта стратегия наиболее эффективна в том случае, если сегмент, который выбрал банк, не интересен конкурентам или в сегменте много групп клиентов с различными требованиями к продуктам [1].

Третья стратегия в отличие от первых двух, которые используют в первую очередь универсальные банки, подходит специализированным финансовым институтам.

Таким образом можно сделать вывод, что конкурентные преимущества являются наиболее значимыми факторами конкурентоспособности и основными определяющими элементами конкурентной позиции на рынке. Поэтому формирование, поддержание и умелое использование конкурентных преимуществ позволяет банку в дальнейшем эффективно развиваться и конкурировать.

Библиографический список

1. *Бахметьева Е. С.* Повышение конкурентоспособности банков на основе клиентоориентированной стратегии: дис. ... канд. экон.наук. М., 2014. 160 с.
2. *Копылов Л.Е.* Оценка конкурентоспособности страховых компаний на рынке финансовых услуг: монография. Владивосток: ВГУЭС, 2016. 144 с.
3. *Портер М.* Международная конкуренция: конкурентные преимущества стран. М.: Альпина Паблишер, 2016. 947 с.
4. *Колесов П.Ф.* Конкурентоспособность и конкурентные преимущества российских банков на современном этапе развития // Экономика и менеджмент инновационных технологий. 2012. № 5. С. 28–33.
5. *Тукач В. С.* Формирование устойчивых конкурентных преимуществ компании на основе проведения стратегического конкурентного анализа // Молодой ученый. 2016. №28. С. 573-575.
6. *Портер М.* Конкурентная стратегия. Методика анализа отраслей и конкурентов. М.: Издательский дом «Альпина Бизнес Букс», 2006. 490 с.
7. *Величко С.С.* Механизмы управления конкурентоспособностью банка // Современная наука: актуальные проблемы теории и практики. 2012. №4. С.52-57.

УДК 658.15

К.Т. Бычкова

магистрант кафедры безопасности высокотехнологичных систем

А.В. Самойлов

д-р экон. наук, профессор – научный руководитель

ПОЛИТИКА УПРАВЛЕНИЯ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ

В настоящее время современные предприятия, реализующие свои цели на рынке, стремятся максимизировать прибыль. Чем эффективнее организация функционирует на рынке, тем больше её прибыль. Рост прибыли в организации затруднителен без развития самой организации и экономики в целом. Для возможности максимизации прибыли предприятию необходимо вести непрерывный контроль расчетов со своими контрагентами, налоговыми органами и бюджетом. Вместе с расширением финансово-хозяйственной деятельности компании растет и количество контрагентов, в связи с этим у предприятия может появляться или увеличиваться дебиторская и кредиторская задолженность.

Дебиторская задолженность на предприятии возникает в большинстве своем в ситуации, когда организация не получила плату в сроки, установленные договором, за отгруженные товарно-материальные ценности или оказанные услуги.

Все предприятия, которые ведут свою коммерческую деятельность на территории Российской Федерации, имеют как активные, так и пассивные обязательства. В связи с этим наличие дебиторской задолженности является вполне обыденным явлением у предпринимателей в Российской Федерации. Поэтому любой организации нужно уделять особое внимание политике управления дебиторской и кредиторской задолженности – вести непрерывный контроль и искать методы оптимизации.

Дебиторская задолженность в экономическом смысле представляет собой имущественные требования к другим юридическим и физическим лицам, являющимся ее должниками. Эти требования входят в состав активов организации [1].

Дебиторская задолженность образуется при выполнении обязательств по договору, в которых данная организация выступает в качестве кредитора, имеющего право требования к другой стороне, т.е. дебитору.

Дебиторская задолженность предприятия отражается в бухгалтерском учете при расчетах:

- с покупателями (62);
- с поставщиками(60);
- с разными дебиторами и кредиторами(76).

Для достижения экономически эффективного управления текущей дебиторской задолженностью необходимо произвести оптимизацию размера и инкассацию задолженности покупателей за предоставляемые услуги, работы и товары. В настоящий момент современный финансовый менеджмент предлагает комплекс методов оптимизации дебиторской задолженностью [2, с.118]. Основными этапами управления дебиторской задолженностью являются:

1. Анализ имеющейся дебиторской задолженности организации в предыдущем периоде. Основная задача этого анализа – оценка уровня и структуры текущей дебиторской задолженности организации, а также экономической эффективности инвестированных в такую задолженность финансовых ресурсов.

2. Разработка стандартов оценки покупателей. Для достижения этой цели используется кредитоспособность покупателей, которая характеризуется системой условий, благодаря которым можно оценить его способность привлекать кредит в разных формах и в полном объеме в предусмотренные договором сроки, выполнять все связанные с ним обязательства.

3. Разработка процедуры инкассации имеющейся дебиторской задолженности.

4. Обеспечение использования на предприятии современных форм рефинансирования текущей дебиторской задолженности.

Развитие рыночных отношений и финансового рынка дало возможность использовать ряд новых форм управления дебиторской задолженностью – рефинансирования. Рефинансирование [3] – ускоренный перевод в другие формы оборотных активов предприятия: денежных средств и высоколиквидных краткосрочных бумаг. В настоящее время основными формами рефинансирования дебиторской задолженности являются:

- факторинг;
- оформление векселей;
- форфейтинг.

Факторинг – один из самых активно развивающихся методов рефинансирования обязательств покупателей. В соответствии с действующим законодательством факторинг – договор финансирования под уступку денежного требования [4]. По такому договору одна сторона (финансовый агент) передает или обязуется передать другой стороне (клиенту) денежные средства в счет денежного требования клиента (кредитора) к третьему лицу (должнику), вытекающего из предоставления клиентом товаров, выполнения им работ или оказания услуг третьему лицу, в это время клиент производит уступку права требования или обязуется её произвести. Основная деятельность факторинговой компании – кредитование поставщиков путем выкупа краткосрочной дебиторской задолженности, срок которой не превышает 180 дней [5]. Факторинговая компания (в качестве которой обычно выступает банк, называющийся в таком случае «банк-фактор») и поставщик товара заключают договор о том, что ей по мере возникновения требований по оплате поставок продукции предъявляются счета-фактуры или другие платежные документы. Инвойс дискаунтинг – финансовая операция, являющаяся развитием факторинга. Она обладает сходством с регрессивным факторингом, но отличие заключается в том, что финансирование осуществляется не на каждую поставку отдельно, а на текущую неоплаченную сумму (сальдо) всех поставок. Такая операция ориентирована на крупных надежных клиентов с хорошими и стабильными финансовыми показателями, в связи с тем, что именно на них лежит ответственность за возврат финансирования.

Форфейтинг – операция приобретения финансовым агентом (форфейтором) коммерческого обязательства заемщика (покупателя) перед кредитором (продавцом). Указанная операция является одной из специфических форм кредитования торговых операций. Основное условие форфейтинга состоит в том, что к форфейтору переходят все риски по долговому обязательству без права оборота на продавца обязательства. Обычно механизм форфейтинга используется в двух видах сделок:

- финансовых в целях быстрой реализации долгосрочных финансовых обязательств;
- экспортных в целях содействия поступлению наличных денег экспортеру, предоставившему кредит иностранному покупателю. Объектом форфейтинга могут стать любые виды ценных бумаг, но важно, чтобы эти бумаги содержали безусловное обязательство.

Оформление векселя является заменой кредита в форме отсрочки платежа. Вексель представляет собой долговую ценную бумагу, представляющую ничем не обусловленное требование [6].

5. Построение эффективных систем контроля движения за своевременной инкассацией текущей дебиторской задолженности. Существует «Система ABC» – метод построения системы контроля дебиторской задолженности организации. Указанная система предполагает деление дебиторов на несколько групп по различным критериям: по размерам задолженности, по уровню риска («проблемности») [7].

В условиях современной рыночной экономики каждое коммерческое предприятие выбирает свою политику управления дебиторской задолженностью для оптимизации своих расходов и увеличения прибыли.

Библиографический список

1. *Пожидаева Т.А.* Анализ финансовой отчетности: учеб. пособие / 3-е изд., стер. М.: КНОРУС, 2014, 252 с.
2. *Ковалев В.В.* Финансовый менеджмент в вопросах и ответах. М.: Проспект, 2011. 345 с.
3. *Касьянова Г.Ю.* Главная книга бухгалтера. М.: АБАК. 2013. с. 212.
4. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая): федер. закон [от 26 янв. 1996 г. № 14-ФЗ : в посл. ред. от 06 апр. 2015 г.] // СЗ РФ. 1996. № 5. Ст. 410.
5. *Раметов А. Х.* Бухгалтерский управленческий учет: учеб. пособие. М. ФГБОУ ВПО РГАЗУ, 2014, 240 с.
6. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая): федер. закон [от 30 ноя. 1994 г. № 51-ФЗ: в посл. ред. от 06 апреля 2015 г.] // СЗ РФ. 1994. №32. Ст. 3301
7. *Романова А.Н.* Производственный менеджмент: учебник / под ред. А.Н. Романова, В.Я. Горфинкеля, М.М. Максимцова. М.: Гросс Медиа. 2013. 265 с.

УДК 338.242

О.Е. Ванаева

магистрант кафедры экономики высокотехнологичных производств

В.М. Власова

д-р экон. наук, профессор – научный руководитель

АНАЛИЗ ВЛИЯНИЯ ИНФЛЯЦИИ НА ФИНАНСОВЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ

В статье рассмотрено влияние инфляции на финансово-хозяйственную деятельность организации. Представлен анализ основных способов учета инфляции при расчете денежных показателей.

Ключевые слова: Инфляция, финансово-хозяйственная деятельность, учет инфляции, индексы потребительских цен, денежные показатели.

На сегодняшний день инфляция сильно сказывается на финансово-хозяйственной деятельности организации, особенно на потоки наличных денег. Чтобы установить реальный размер потока расходов, размер валового или чистого дохода, нужно взять отношение номинальной величины потока к индексу инфляции [1].

Инфляция – опаснейшее экономическое явление. Инфляция отрицательно влияет на капитал, денежные потоки и на экономику в целом. Этот процесс происходит тогда, когда денежной массы в обороте больше, чем товаров, услуг, так как деньги обесцениваются, а цены повышаются. Инфляция даёт искажённую картину финансовых результатов, уровня и динамики потребления, мешает рассчитывать и взимать налоги, делать оценку имущества, устанавливать величины доходов и расходов [2].

По нашему мнению, основной признак инфляции – ценовой рост, он представлен в таблице. Повышение цен может свидетельствовать о неравновесии между спросом и предложением на каком-то отдельном рынке товаров. Инфляция – это рост общего уровня цен в стране. Цены на товары могут повыситься независимо от денежной сферы, а из-за изменений в динамике производительности труда, циклических и сезонных изменений, введения и отмены налогов, чрезвычайных ситуаций (таблица) [2].

Таблица

Индексы потребительских цен на все товары и услуги в РФ 2010 – 2016 гг.

Месяц	Год (на конец периода, в %)						
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Январь	101,6	102,4	100,5	101,0	100,6	103,9	101,0
Февраль	100,9	100,8	100,4	100,6	100,7	102,2	100,6
Март	100,6	100,6	100,6	100,3	101,0	101,2	100,5
Апрель	100,3	100,4	100,3	100,5	100,9	100,5	100,4
Май	100,5	100,5	100,5	100,7	100,9	100,4	100,4
Июнь	100,4	100,2	100,9	100,4	100,6	100,2	100,4
Июль	100,4	100,0	101,2	100,8	100,5	100,8	100,5
Август	100,6	99,8	100,1	100,1	100,2	100,4	100,0
Сентябрь	100,8	100,0	100,6	100,2	100,7	100,6	100,2
Октябрь	100,5	100,5	100,5	100,6	100,8	100,7	100,4
Ноябрь	100,8	100,4	100,3	100,6	101,3	100,8	100,4
Декабрь	101,1	100,4	100,5	100,5	102,6	100,8	100,4

Таким образом рост цен возникает вследствие различных причин. Лучше всего определение влияния инфляции на финансовые результаты деятельности предприятия начинать с анализа устойчивости организации к воздействию инфляции. Для этого необходимо сделать расчёт и оценку значений коэффициентов:

$$K1 = \frac{ДА}{А}; \quad (1)$$

$$K2 = \frac{ДП}{П}; \quad (2)$$

$$K3 = \frac{ДА}{ДП}; \quad (3)$$

где K1 – показатель удельного веса денежных активов в валюте баланса; K2 – показатель удельного веса денежных обязательств в валюте баланса; K3 – соотношение денежных активов и денежных пассивов организации; ДА и ДП – размеры денежных активов и пассивов; А и П – размеры активов и пассивов (валюта баланса) [3].

Снижая негативное влияние инфляции на итоги финансово-хозяйственной деятельности, предприятия должны «аккуратно» снижать показатель K1 и увеличивать K2. Но не нужно забывать, что при этом может произойти снижение ликвидности. Показатель K3 показывает величину общей ликвидности (способность покрыть денежными активами денежные обязательства), а также указывает на возможные способы влияния инфляции, на итоговые результаты деятельности предприятия.

Когда показатель K3 > 1, это значит, что почти полностью запасы и внеоборотные активы покупаются за счёт собственного денежного капитала. Это негативно влияет на размер чистой прибыли из-за снижения покупательной способности денежных активов.

Когда показатель K3 < 1, это значит, что расходы на замену неденежных активов возмещаются за счёт совмещённого финансирования (расходования внешних и внутренних источников). Тогда из-за уменьшения части денежных активов, предприятие, несмотря на инфляцию, не утрачивает свою покупательную способность, к тому же чистая прибыль увеличится (во время выверки немонетарных статей появляется скрытая инфляционная премия).

Итак, можно сказать, что аналитический показатель K3 – специфический инфляционный рычаг, его изменение может положительно/отрицательно повлиять на финансовую позицию организации и в то же время увеличить/уменьшить противодействие предприятия негативному воздействию инфляции. Выбор оптимальной величины инфляционного рычага во многом зависит от квалификации бухгалтеров-аналитиков, персональных рискованных предпочтений менеджмента и собственников предприятия [3].

На следующем этапе анализа создается балансовая модель прироста (уменьшения) активов и пассивов предприятия. Так как статьи баланса группируются на денежные и неденежные показатели, то балансовая модель в неизменных ценах выглядит следующим образом:

$$А(ДА)+А(НДА)=А(ДП)+А(НДП), \quad (4)$$

где А – изменение показателя в абсолютном выражении (прирост или уменьшение) за отчетный период; ДА и ДП – размеры денежных активов и пассивов; НДА и НДП – размеры неденежных активов и пассивов [3].

Для того чтобы оценить влияние инфляции на финансовый результат количественно, необходимо воспользоваться основными положениями концепции поддержания финансового капитала, которые изложены в Принципах подготовки и представления финансовой отчетности в соответствии с требованиями международных стандартов (МСФО). Соответственно данной концепции финансовый результат определяется как изменение (прирост, уменьшение) величины капитала, которое выражается в номинальных денежных единицах [4].

Одним из способов оценки влияния инфляции на финансовый результат предприятия является корректировка денежных показателей для определения уровня их обесценения при инфляции. Во время данного анализа рассчитывают:

- 1) степень обесценения денежных активов;

- 2) изменение величины прочих расходов в части роста (снижения) процентных платежей по статьям денежных обязательств при инфляции;
- 3) величину инфляционной прибыли или убытка, которая возникает в результате изменения показателя КЗ.

Результатом обесценивания денежных активов является скрытый инфляционный убыток, который связан с потерей покупательной способности рубля. Увеличение инфляционной составляющей в номинальных процентных ставках по обслуживанию обязательств приводит предприятие к снижению прибыли за счет увеличения прочих расходов. В результате изменения соотношения между приростом/снижением, ДА и ДП возникает инфляционная прибыль/убыток.

При корректировке денежных показателей соответственно уровню инфляции балансовая модель выглядит следующим образом:

$$\frac{\text{ФР(ДА)}}{1+i} + \text{ФР(НДА)} = \text{ФР(НДП)} + \frac{\text{ФР(ДП)}}{1+i} + \frac{\text{ФР(ДП)} - \text{ФР(ДА)}}{1+i}; \quad (5)$$

где ФР(НДА) – финансовый результат в результате превышения неденежных активов за отчетный период, который сформирован без учета влияния инфляции; ФР(НДП) – финансовый результат в результате превышения неденежных пассивов за отчетный период, который сформирован без учета влияния инфляции; $\text{ФР(ДА)}/1+i$ – финансовый результат в результате превышения денежных активов за отчетный период с учетом влияния инфляции; $\text{ФР(ДП)}/1+i$ – финансовый результат в результате превышения денежных пассивов за отчетный период с учетом влияния инфляции; $\text{ФР(ДП)} - \text{ФР(ДА)}$ – инфляционная прибыль (убыток) [3].

Когда оцениваются потери (скрытые и явные) от обесценивания денежных показателей важно учесть, что денежные обязательства и активы не возникают одновременно на конец отчетного периода.

В заключение стоит отметить, для того, чтобы повысить объективность результатов анализа необходимо сделать допущение о равномерном возникновении в течение года денежных активов и пассивов. При этом для того, чтобы исключить инфляционную составляющую в этих показателях на конец отчетного периода рекомендуется использовать половину среднегодовой ставки инфляции.

Библиографический список

1. Молодежный научный форум: Общественные и экономические науки: электр. сб. ст. по материалам XXIV студ. междунар. заочной науч.-практ. конф. // М.: МЦНО, – 2015. № 5(24).
2. Андрианов, В.Д. Инфляция: причины возникновения и методы регулирования // Экономика. – 2010. С. 38-65.
3. Ендовицкий, Д.А. Оценка влияния инфляции на финансовые результаты деятельности коммерческой организации // Аудитор. – 2005. – №2. – С.23.
4. Умрихин, С.А., Ильина, Ю.В. Применение // Гросс Медиа. 2015. С. 40-43.

УДК 519.687.2

В. С. Васильева

студентка кафедры информационных технологий предпринимательства

А. Г. Степанов

д-р пед. наук, профессор – научный руководитель

МОДЕЛИРОВАНИЕ РАБОТЫ ДИСПЕТЧЕРА ЗАДАЧ НА ЯЗЫКЕ VBА

Известные формализованный подходы к разработке программного обеспечения базируются на использование моделей жизненного цикла [1]. В то же время в работе [2], отмечаются недостатки применения таких моделей и предлагаются так называемые гибкие методики разработки. В этом случае «программный продукт выпускается короткими итерациями, каждая из которых заканчивается определенной сборочной версией, которая поступает в эксплуатацию, а также используется заказчиком для уточнения требований и предварительного тестирования» [2, стр. 66]. В то же время разработка тестов представляет собой самостоятельную задачу, требует повышенного внимания от разработчика и больших трудозатрат. Возникает противоречие, связанное с необходимостью распределения средств и сил разработчика между разработкой программного обеспечения, тестов и собственно тестирования с целью сокращения времени на выполнение очередной итерации. Оно может быть преодолено за счет создания программной модели разрабатываемого средства на другой доступной платформе с целью скорейшей выдачи программистам наборов тестовых заданий. В настоящей работе описывается такая технология на примере разработки макета диспетчера задач для операционной системы.

В общем смысле: диспетчер задач – компьютерная программа (утилита) для вывода на экран списка запущенных процессов и потребляемых ими ресурсов (в частности статус, процессорное время и потребляемая оперативная память) [3]. В качестве дополнительных функций диспетчер задач может предложить возможность завершить один из процессов или присвоить ему другой приоритет. В некоторых операционных системах эта же самая программа позволяет наблюдать загрузженность процессора, оперативной памяти, сетевых подключений и других ресурсов [4].

Диспетчеризация процессов (задач) [3] – это определение очередности получения процессора или процессоров задачами, находящимися в состоянии готовности, с целью их выполнения. Реализация диспетчеризации представляет собой перевод в состояние выполнения. Диспетчеризация может выполняться многократно. Это происходит в силу того, что в каждый такт процессорного времени на одном процессоре могут выполняться команды только одной задачи. Диспетчеризация предполагает создание и модификацию очереди готовых к выполнению задач. Элементами такой очереди являются дескрипторы задач.

Дескриптор задачи [3] – это специальная информационная структура, в которой хранятся характеристики задачи необходимые для целей управления со стороны операционной системы. Информация о задаче, которая хранится в дескрипторе, разделяется на несколько групп. Различается информация:

- по идентификации задачи;
- о ресурсах, которые необходимы задаче для её выполнения и о ресурсах, которые используют в настоящее время;
- о текущем состоянии задачи;
- о родственных связях задачи;
- необходимая для целей планирования и диспетчеризации.

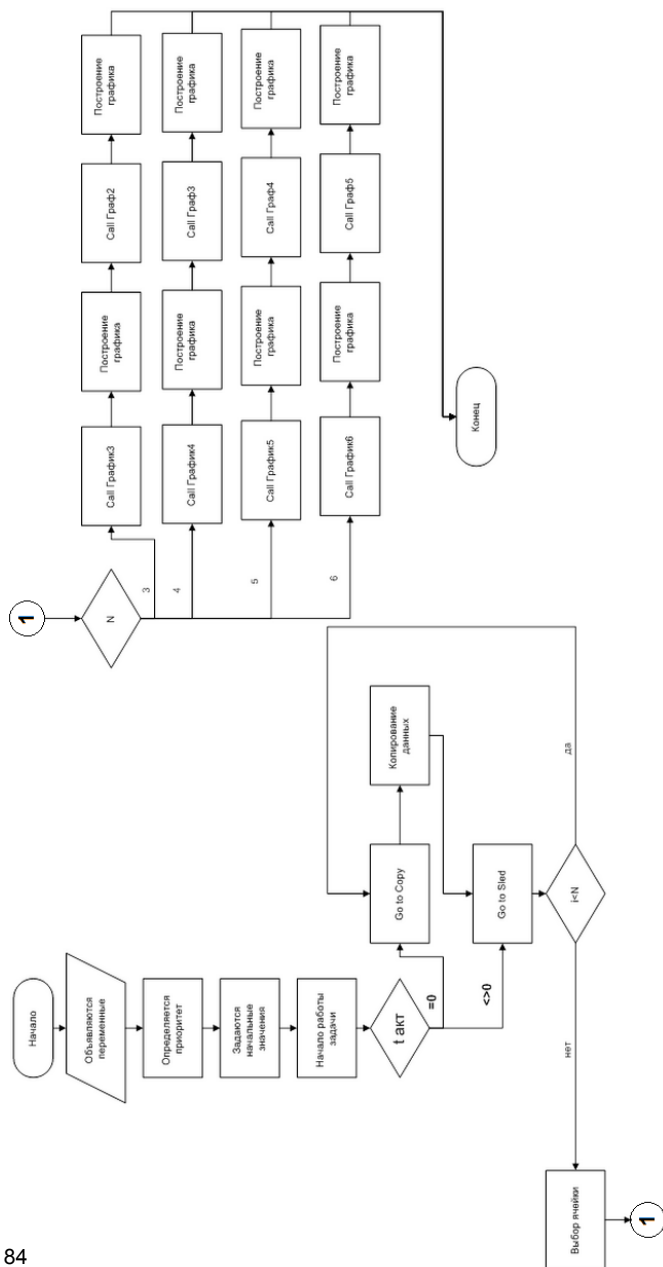


Рис. 1. Алгоритм программы

Будем рассматривать дисциплину диспетчеризации [3] как некоторое основное правило, реализующее очерёдность предоставления (выделения) процессора (процессорного времени) готовым к выполнению задачам. В рассматриваемом случае выбрана дисциплина SRT [3]. SRT (shortest remaining time) – раньше процессор получает та задача, которая имеет меньше всего времени для своего завершения. Это время определяется как разность между заказанным временем обслуживания и тем процессорным временем, которая задача уже получила. Эта дисциплина является «невытесняющей» (т.е. в ней нет прерываний задач), а также дискриминационной по отношению к «длинным» процессам. Для подготовки тестов разрабатываемого программного изделия использовалась встроенная среда разработки VBA в Excel. Был создан общий вид диспетчера, рассчитанный на 6 задач, а результаты его работы использовались для создания тестовых заданий.

Алгоритм программы моделирования представлен на рис. 1.

Примеры результатов работы модели диспетчера задач, основанной на выбранной дисциплине диспетчеризации, представлен в табл. 1.

Таблица 1

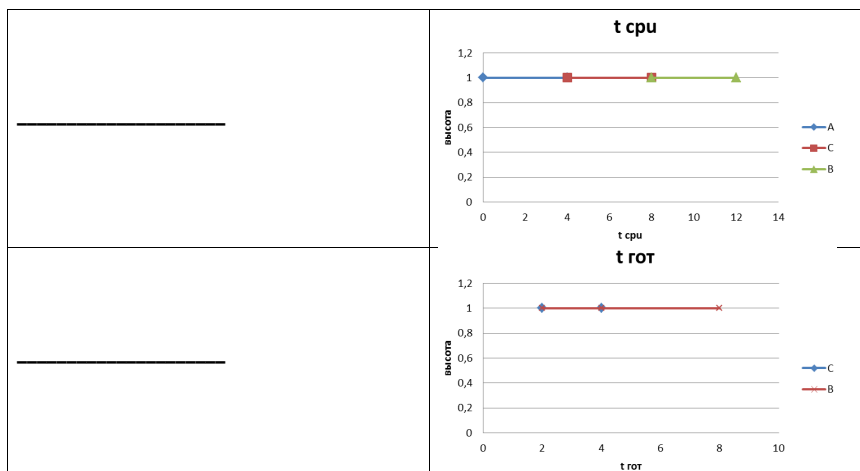
Состояние программы до и после запуска диспетчера

До запуска программы					После запуска программы				
Имя	τ акт.	t _{cpu}	t _{обсл.}		Имя	τ акт.	t _{cpu}	t _{обсл.}	
A	0	4	4		A	0	4	4	
B	2	4	4		C	2	4	3	
C	2	4	3		B	2	4	4	
D	3	4	3		E	3	4	2	
E	3	4	2		D	3	4	3	
F	4	4	3		F	4	4	3	

До запуска программы					После запуска программы				
Имя	начало	конец	t _{cpu}		Имя	начало	конец	t _{cpu}	
	0	0		1 1	A	0	4	4	1 1
	0	0		1 1	C	4	8	4	1 1
	0	0		1 1	B	8	12	4	1 1
	0	0		1 1		12	12		1 1
	0	0		1 1		12	12		1 1
	0	0		1 1		12	12		1 1

Ожидание						
Имя	τ акт.	конец	конец	конец	конец	конец
0		0				
0		0				
0		0	0			
0		0	0	0		
0		0	0	0	0	
0		0	0	0	0	0

Ожидание						
Имя	τ акт.	конец	конец	конец	конец	конец
A	0	0				
C	2	4				
B	2	4	8			
0		4	8	12		
0		4	8	12	12	
0		4	8	12	12	12



Созданная модель дает возможность генерировать наборы тестовых заданий с известной реакцией программы диспетчера, что, как следствие, позволит автоматизировать процесс тестирования итерации разрабатываемого программного средства. Применение изложенного метода ко всему набору задач, входящему в разрабатываемый пакет, позволит, в конечном итоге, на практике реализовать концепцию гибкой методики неполного жизненного цикла [2].

Библиографический список

1. *Голосовский М. С.* Информационно-логическая модель процесса разработки программного обеспечения. Программные системы и вычислительные методы. 2015. № 1. С. 59-68.
2. *Добрынин А. С., Койнов Р. С., Кулаков С. М.* Модель неполного жизненного цикла программного обеспечения. Вестник Астраханского государственного технического университета. Серия: управление, вычислительная техника и информатика. 2015. № 2. С. 65-70.
3. *Востриков А. А., Кучин Н.В.* Основы организации операционных систем: учеб. пособие, СПб.: ГУАП, 2011.
4. *Мартышкин А. И.* Исследование диспетчеров задач многопроцессорных систем на моделях массового обслуживания. XXI век: итоги прошлого и проблемы настоящего плюс. № 5 (09). 2012. С. 139-145.
5. *Колисниченко Д.Н.* Самоучитель работы на компьютере. М., СПб.: АСТ, Прайм-Еврознак, 2008.

УДК 336.148

Вашакидзе Г. Т.

магистрант кафедры безопасности высокотехнологичных систем

Самойлов А.В.

д-р экон. наук, профессор – научный руководитель

ОРГАНЫ ВНЕШНЕГО ГОСУДАРСТВЕННОГО ФИНАНСОВОГО КОНТРОЛЯ

Деятельность государственных органов и самого государства, обеспечивается проведением государственного управления, в том числе управления государственными и негосударственными финансами, так как финансовые ресурсы государства являются основой его функционирования. Эффективность государственного управления неразрывно связана с проведением финансового контроля, представляющего собой совокупность действий и операций по проверке финансовых и связанных с ними вопросов деятельности субъектов хозяйствования и управления с применением специфических форм и методов его организации, направленного на повышение эффективности и результативности соблюдения финансовой дисциплины при расходовании бюджетных средств.

В соответствии со ст. 265 Бюджетного кодекса Российской Федерации (далее – БК РФ) государственный (финансовый) контроль подразделяется [1]:

а) в зависимости от органов государственной власти, его осуществляющих, на:

- внешний контроль, осуществляемый Счетной палатой Российской Федерации, контрольно-счетными органами субъектов Российской Федерации и муниципальных образований;

- внутренний контроль, осуществляемый органами Федерального казначейства, органами государственного (муниципального) финансового контроля, являющимися соответственно органами (должностными лицами) исполнительной власти субъектов Российской Федерации, местных администраций, финансовых органов субъектов Российской Федерации (муниципальных образований);

б) в зависимости от целей осуществления, на:

- предварительный контроль, осуществляемый в целях предупреждения и пресечения бюджетных нарушений в процессе исполнения бюджетов бюджетной системы Российской Федерации;

- последующий контроль, осуществляемый по результатам исполнения бюджетов бюджетной системы Российской Федерации в целях установления законности их исполнения, достоверности учета и отчетности.

Вместе с тем, многие российские юристы и экономисты подразделяют государственный финансовый контроль в зависимости от периода осуществления на 3 этапа:

Первый, осуществляемый на стадии составления и рассмотрения, утверждения проектов бюджетов, проектов нормативных правовых актов и других финансово-экономических документов и проектов законов, называют предварительным [2].

Второй, именуемый текущим, осуществляется в процессе совершения хозяйствующими субъектами производственных и финансовых операций, исполнения бюджета с целью предупреждения и выявления нарушений финансовой дисциплины, требований бухгалтерского учета и отчетности, на основе анализа первичных учетных документов, бухгалтерской (финансовой) отчетности.

И третий, заключительный, именуемый последующий, проводится по окончании определенного финансового периода, финансового года, с целью определения уровня выполнения установленных показателей по каждому виду доходов и расходов, по налоговым и неналоговым поступлениям в бюджеты разных уровней и расходованию бюджетных средств, исполнение финансовых планов (бюджетов) предприятий, выявления причин отклонения фактических данных от плановых, эффективности бюджетных предприятий и организаций, а также выявления недостатков предварительного и текущего финансового контроля.

Такое деление не лишено здравого смысла, с учетом полномочий и задач, стоящих перед органами государственного финансового контроля.

Согласно пункту 2 Указа Президента Российской Федерации от 25.07.1996 № 1095 «О мерах по обеспечению государственного финансового контроля в Российской Федерации», с учетом разделения функций и полномочий, государственный финансовый контроль в Российской Федерации возлагается на:

- Счетную палату Российской Федерации;
- Центральный банк Российской Федерации;
- Министерство финансов Российской Федерации (Главное управление федерального казначейства и Контрольно – ревизионное управление);
- Министерство Российской Федерации по налогам и сборам;
- Государственный таможенный комитет Российской Федерации; (в 2004 году был переименован в ФТС России);
- Федеральную службу России по валютному и экспортному контролю (позже ее функции были переданы Минфину и Минэкономразвития России);
- Контрольно-ревизионные органы федеральных органов исполнительной власти.

Вместе с тем данный перечень не является исчерпывающим, так как в нем содержится положение о том, что иные органы, осуществляющие контроль за поступлением и расходованием средств федерального бюджета и федеральных внебюджетных фондов, наделяются полномочиями по осуществлению государственного финансового контроля. Так определёнными полномочиями обладают органы Генеральной прокуратуры, ФСБ и другие [3].

Российские учёные эксперты, анализируя вышеназванные положения нормативных правовых актов, а также структуру государственных органов власти и осуществляемые ими функции и реализуемые задачи, разделяют все органы государственного финансового контроля на 4 основные группы [4].

К первой группе относятся Счетная палата Российской Федерации, контрольно-счетные органы субъектов Российской Федерации, формируемые законодательными органами государственной власти.

Во вторую группу входят такие органы, как Федеральная налоговая служба Российской Федерации, Министерство финансов Российской Федерации и другие органы исполнительной власти.

К третьей группе относятся региональные контрольно-ревизионные органы, формируемые на уровне исполнительной государственной власти, а также муниципальные контрольно-ревизионные структуры.

Последнюю группу представляет Центральный банк Российской Федерации и подведомственные ему учреждения.

В рамках данной статьи нам предстоит рассмотреть орган государственной власти, относящийся к указанной выше первой группе, а именно Счетную палату Российской Федерации, являющуюся постоянно действующим органом внешнего государственного финансового контроля.

Функции, задачи и полномочия каждого органа в отдельности при его создании устанавливаются нормативным правовым актом, актом органом местного самоуправления, положением, регламентом и т.д.

В соответствии с Федеральным законом от 05.04.2013 № 41-ФЗ «О Счетной палате Российской Федерации», высшим органом внешнего государственного аудита (контроля), подотчетным Федеральному собранию Российской Федерации является Счетная палата Российской Федерации, формируемая в соответствии со статьей 101 Конституции Российской Федерации Советом Федерации и Государственной думой Федерального Собрания Российской Федерации [5].

Закрепление положений о создании Счетной палаты Российской Федерации в Конституции страны, а также принятие специального закона о счетной палате, в полной мере соответствует Лимской декларации руководящих принципов контроля, принятой IX Конгрессом Международной организации высших органов финансового контроля 1977 года, в статьях 5,18 которой говорится о необходимости учреждения и закрепления конституцией страны основных контрольных полномочий высшего контрольного органа, а также его независимости [6].

Контролю по линии Счетной палаты Российской Федерации подлежат все государственные органы и учреждения, а также все хозяйствующие субъекты независимо от формы собственности, муниципальные органы, общественные организации, использующие средства федерального бюджета [7].

В соответствии с вышеуказанными положениями нормативных правовых актов перед Счетной палатой Российской Федерации стоят следующие задачи:

- организация и осуществление контроля за своевременным исполнением доходных и расходных статей федерального бюджета и бюджетов федеральных внебюджетных фондов по объемам, структуре и целевому назначению [8];

- аудит реализуемости и результативности достижения стратегических целей социально-экономического развития Российской Федерации;

- определение эффективности и соответствия нормативным правовым актам Российской Федерации порядка формирования, управления и распоряжения федеральными и иными ресурсами в пределах компетенции Счетной палаты, в том числе для целей стратегического планирования в Российской Федерации;

- анализ выявленных недостатков и нарушений в процессе формирования, управления и распоряжения федеральными и иными ресурсами в пределах компетенции Счетной палаты, выработка предложений по их устранению, а также по совершенствованию бюджетного процесса в целом в пределах компетенции;

- оценка эффективности предоставления налоговых и иных льгот и преимуществ, бюджетных кредитов за счет средств федерального бюджета, а также оценка законности предоставления государственных гарантий и поручительств или обеспечения исполнения обязательств другими способами по сделкам, совершаемым юридическими лицами и индивидуальными предпринимателями за счет федеральных и иных ресурсов, в пределах компетенции Счетной палаты;

- определение достоверности бюджетной отчетности главных администраторов средств федерального бюджета и бюджетов государственных внебюджетных фондов Российской Федерации и годового отчета об исполнении федерального бюджета, бюджетов государственных внебюджетных фондов Российской Федерации;

- контроль за законностью и своевременностью движения средств федерального бюджета и средств государственных внебюджетных фондов в Центральном банке Российской Федерации, уполномоченных банках и иных кредитных организациях Российской Федерации;

- обеспечение в пределах своей компетенции мер по противодействию коррупции [9].

Вместе с тем, реализация задач, стоящих перед Счетной палатой Российской Федерации возможна только при соблюдении основных принципов ее функционирования, к которым относятся законность, эффективность, объективность, независимость, открытость и гласность.

Необходимо отметить, что с совершенствованием организации работы контрольно-счетных органов при осуществлении государственного финансового контроля, перед ними появилась задача в определении не только законности и (или) незаконности совершенных финансовых операций, но соблюдения, установленного статьей 34 БК РФ, принципа эффективности данных операций.

Однако в части определения оценки эффективности, установления ее критериев, имеются существенные недоработки, что создает проблему в работе контрольно-счетных органов, неоднозначной оценки эффективности расходования средств [10].

В рамках выполнения возложенных на Счетную палату Российской Федерации задач ею осуществляются такие основные функции, как контроль при формировании, исполнении бюджета, контроль за использованием федеральной собственности, проведение финансовой экспертизы нормативных правовых актов, проведение аудита в сфере закупок, анализ внутреннего и внешнего долга, и другие в рамках трех направлений деятельности:

- контрольно-ревизионная деятельность;
- экспертно-аналитическая деятельность;
- информационная деятельность.

Данные направления деятельности осуществляются в форме проверок и ревизий, как правило, носящих выездной характер, экспертного анализа при рассмотрении проектов нормативных правовых

актов, например проекта федерального бюджета, обследований и мониторинга, а также опубликование заключений и заслушивание результатов проведенного контроля. При проведении контрольных и экспертно-аналитических мероприятий, все государственные органы, а также проверяемые организации обязаны содействовать деятельности Счетной палаты Российской Федерации, по ее запросу предоставлять всю необходимую и имеющуюся информацию и документы в установленные сроки.

В процессе исполнения федерального бюджета Счетная палата Российской Федерации осуществляет контроль за фактическим расходованием бюджетных ассигнований, выявляет отклонения, допущенные нарушения, анализирует ситуации и выносит предложения по их устранению. Кроме того, статьей 19 Федерального закона «О Счетной палате Российской Федерации» предусмотрено осуществление ежеквартального оперативного анализа исполнения федерального бюджета [11].

По фактам выявленных в ходе контрольных мероприятий нарушений Счетная палата Российской Федерации вправе выносить проверяемым организациям представления для принятия мер по устранению выявленных недостатков и нарушений, возмещению причиненного государству ущерба и привлечению виновных лиц к ответственности, а также предписания в случае не выполнения представления в установленные сроки.

Работа Счетной палаты Российской Федерации строится на основе планирования исходя из стратегических целей Российской Федерации, сбалансированности и эффективности аудита, с учетом разрабатываемых стандартов, являющихся обязательными для исполнения всеми должностными лицами и иными сотрудниками Счетной палаты Российской Федерации, и методических рекомендаций. Результаты контрольных и экспертно-аналитических мероприятий оформляются в виде отчета, либо в исключительных случаях, установленных Федеральным законом «О Счетной палате Российской Федерации» в виде заключения, предоставляемые Коллегии Счетной палаты на рассмотрение. Должностные лица, составившие отчет либо заключение несут персональную ответственность за достоверность указанной в них информации.

Федеральным законом «О Счетной палате Российской Федерации» также определен состав Счетной палаты Российской Федерации, состоящий из Председателя, назначаемого Государственной Думой, его заместителя, назначаемого Советом Федерации, аудиторов, назначаемых (по 6 человек) Советом Федерации и Государственной думой Федерального Собрания Российской Федерации по представлению Президента Российской Федерации, и аппарата Счетной палаты, установлен порядок назначения (освобождения) от занимаемых должностей, а также полномочия данных лиц.

В свою очередь распределение обязанностей между структурными подразделениями Счетной палаты, председателем, заместителями, аудиторами осуществляется в соответствии с принимаемыми Коллегией Счетной палаты регламентом [12].

В состав Коллегии Счетной палаты входят Председатель Счетной палаты, заместитель Председателя Счетной палаты и аудиторы Счетной палаты, руководитель аппарата Счетной палаты с правом совещательного голоса.

Аудиторами Счетной палаты являются должностные лица, возглавляющие определенные направления деятельности Счетной палаты, которые охватывают комплекс, группу или совокупность ряда доходных или расходных статей федерального бюджета, объединенных единством назначения.

Аппарат Счетной палаты Российской Федерации состоит из инспекторов Счетной палаты и иных штатных сотрудников.

Хотелось бы отметить, что в условиях разбросанности объектов государственного финансового контроля, проводимого Счетной палатой Российской Федерации, огромной территории и большого количества субъектов Российской Федерации и объектов контрольных мероприятий, проводимых Счетной палатой, отсутствие территориальных подразделений Счетной палаты Российской Федерации сказывается на эффективности работы данного органа внешнего государственного финансового контроля, его практических возможностях. Кроме того, организация направления должностных лиц Счетной палаты Российской Федерации в служебные командировки с целью проведения внешнего государственного финансового контроля требует значительных финансовых и временных затрат. Вместе с тем, на региональном уровне, аналогичными функциями по проведению внешнего государственного финансового контроля в соответствии с Федеральным законом от 07.02.2011 № 6-ФЗ «Об общих принципах органи-

зации и деятельности контрольно-счетных органов субъектов Российской Федерации и муниципальных образований» в отношении расходования средств бюджета соответствующего субъекта Российской Федерации, осуществляют органы финансового контроля, создаваемые законодательными (представительными) органами субъектов и муниципальных образований Российской Федерации [13].

Одним существенным недостатком в организации работы органов внешнего государственного финансового контроля остается то, что они не наделены правом на самостоятельное обращения в судебные органы с целью привлечения виновных лиц к ответственности. Так, по окончании контрольных мероприятий Счетная палата Российской Федерации по фактам, имеющим признаки правонарушения использования бюджетных средств, направляет информацию в Генеральную прокуратуру Российской Федерации, Следственному комитету Российской Федерации, для привлечения виновных к ответственности.

Кроме того, хотелось бы отметить необходимость согласованности и взаимодействия органов государственного финансового контроля всех уровней для создания методологической и практической базы при проведении контрольных мероприятий.

Таким образом, подводя итог, необходимо отметить, что, несмотря на многочисленные изменения бюджетного законодательства, вопрос совершенствования механизмов осуществления внешнего государственного финансового контроля должен оставаться одним из приоритетных направлений развития бюджетной политики в России, так как именно финансовый контроль охватывает все сферы жизни общества, обеспечивает защиту финансовых интересов государства, а также необходимо дальнейшее совершенствование действующего законодательства, в том числе используя зарубежный опыт в некоторых вопросах государственного финансового контроля.

Библиографический список

1. Бюджетный кодекс Российской Федерации от 31.07.1998 № 145-ФЗ// Собрание законодательства РФ, 03.08.1998, № 31, ст. 3823 (с изм. и доп. на 28.03.2017 г.)
2. Ильин А.Ю., Царева О.Е., Андреев С.А. Виды, формы и методы государственного финансового контроля в бюджетной сфере // Финансовое право. 2016. № 5. С. 24–31.
3. См. совм. Приказ Минфина РФ, МВД РФ, ФСБ РФ от 07.12.1999 № 89н/1033/717 «Об утверждении Положения о порядке взаимодействия контрольно-ревизионных органов Министерства финансов Российской Федерации с Генеральной прокуратурой Российской Федерации, Министерством внутренних дел Российской Федерации, Федеральной службой безопасности Российской Федерации при назначении и проведении ревизий (проверок)»
4. Приказ Генпрокуратуры России № 162, Росфиннадзора № 117 от 15.04.2014 «Об утверждении Положения о порядке взаимодействия Генеральной прокуратуры Российской Федерации и Федеральной службы финансово-бюджетного надзора при назначении и проведении проверок (ревизий)»// «Российская газета», № 160, 18.07.2014
5. Органы, осуществляющие финансовый контроль в РФ (перечень)// http://nalog-nalog.ru/finansovyj_kontrol/organy_osuwestvlyayuwie_finansovyj_kontrol_v_rf_perechen
6. Кучеров И.И., Поветкина Н.А., Абрамова Н.Е. и др. Контроль в финансово-бюджетной сфере: научно-практическое пособие / отв. ред. И.И. Кучеров, Н.А. Поветкина. М.: ИЗиСП, КОНТРАКТ, 2016. 320 с.
7. Лимская декларация руководящих принципов контроля Принята IX Конгрессом Международной организации высших органов финансового контроля (ИНТОСАИ) в г. Лиме (Республика Перу) в 1977 году// http://www.ksp.mos.ru/ru/docs/declaration/lima_declaration/
8. Государственные и муниципальные органы финансового контроля // <http://www.grandars.ru/student/finansy/federalnyy-finansovyj-kontrol.html>
9. Борисов А.Н. Комментарий к Федеральному закону от 5 апреля 2013 г. № 41-ФЗ «О Счетной палате Российской Федерации» (постатейный). М.: Юстицинформ, 2014. 242 с.
10. Федеральный закон от 05.04.2013 № 41-ФЗ «О Счетной палате Российской Федерации»// «Собрание законодательства РФ», 08.04.2013, № 14, ст. 1649

10. *Поветкина Н.А.* Эффективность расходования бюджетных средств: проблемы правовой квалификации // Финансовое право. 2015. № 3. С. 16–22.

11. *Павелин А.* Изменения, направленные на уточнение отдельных полномочий Счетной палаты РФ // Ревизии и проверки финансово-хозяйственной деятельности государственных (муниципальных) учреждений. 2017. № 3. С. 49.

12. Регламент Счетной палаты Российской Федерации, утвержден постановлением Коллегии Счетной палаты РФ от 07.06.2013 № 3ПК

13. Федеральный закон от 07.02.2011 № 6-ФЗ «Об общих принципах организации и деятельности контрольно-счетных органов субъектов Российской Федерации и муниципальных образований»// «Российская газета», № 29. 11.02.2011.

УДК 338.012

Е.С. Водяха

студент кафедры безопасности высокотехнологичных систем

Л. А. Коптева

д-р экон. наук – научный руководитель

СОСТОЯНИЕ, ПРОБЛЕМЫ И КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ АВТОМОБИЛЬНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Рассмотрено состояние автомобильной промышленности Российской Федерации, выделены и проанализированы проблемы в данной области, дана оценка конкурентоспособности российского автопрома на внутреннем рынке.

В Российской федерации автомобильная промышленность является основной сферой машиностроения, и имеет большое влияние на развитие и состояние экономики нашей страны. Автомобильная промышленность России охватывает все сегменты машиностроения: автомобилестроение, производство грузовых и легковых автомобилей, тракторов и другой специальной техники, автобусов, легких коммерческих автомобилей, автомобильных запчастей и компонентов, прицепов, специальной и военной техники. В области машиностроения в Российской Федерации работает около четырехсот компаний и предприятий.

В настоящее время автомобильная промышленность России, совместно с торговлей, обслуживанием и ремонтом транспортных средств, создает около 1,5 внутреннего валового продукта страны, обеспечивая рабочими местами более чем 400 тысяч человек непосредственно на предприятиях, занимающихся производством автомобилей и комплектующий изделий. Помимо этого данная отрасль способствует созданию более чем одного миллиона рабочих мест в смежных предприятиях, дилерских и зависимых компаниях.

Производство автомобильной техники и комплектующих изделий невозможно без тесной связи с предприятиями металлургической, электронной, электротехнической, легкой и других отраслей промышленности. По приближенным оценкам автомобилестроение обеспечивает занятость 4,6 миллиона человек в смежных отраслях промышленности России. Доля отрасли в текущем кредитном портфеле финансовых организаций без учета автокредитов составляет 1,1 %.

Рост доходов населения в 2005-2008 годах и опережающая динамика инвестиций в основной капитал за то же время в размере 15,3 % ежегодно в сочетании с низким уровнем автомобилизации населения России создало благоприятные условия для роста российской промышленности и автомобильного рынка.

Благоприятные перспективы развития рынка создали плацдарм для инвесторов. В 2005 году был введен процесс промышленной сборки, который предусматривал льготы производителям, переводившие поэтапную сборку автомобилей и компонентов на территорию России. В рамках данного механизма Минэкономразвития Российской Федерации заключило 27 соглашений «О промышленной сборке» с крупнейшими мировыми производителями и 150 заключений с ведущими производителями запчастей и компонентов.

Кризис 2008-2009 годов был «сглажен» благодаря помощи государства. Масштабная поддержка была оказана ООО «АвтоВАЗ», им была выдана сумма, в размере около 65 миллиардов рублей. Кризис 2014-2016 годов привел к падению спроса на автомобили. Это требует от правительства применения активных мер по поддержке промышленности сродни тем, что были применены во время кризиса 2008 года.

Основными антикризисными мероприятиями стали программы обновления автомобильного парка транспортных средств, льготного кредитования, автолизинга а так же закупки различного вида техники и материалов за счет средств государственного бюджета. общий объем антикризисной поддержки

составил порядка 113 миллиардов рублей. По информации Минпромторга Российской Федерации, уровень продаж колесных транспортных средств в 2015 году составил 580 тысяч единиц.

Однако государственная помощь не в состоянии оказать необходимого стимулирующего воздействия на рынок. Не полная загрузка производственных мощностей негативно сказывается на финансовых результатах деятельности предприятий. Чистый убыток отрасли по итогам 2015 года составил 102,3 миллиарда рублей.

Внутренний рынок ограничен и в ближайшее время его роста не ожидается. По примерным оценкам объемы внутреннего рынка до 2020 года не превысят 2 миллионов единиц в год. Чтобы выйти из кризиса нужны масштабные изменения в отрасли, например необходима переоценка рыночных перспектив отрасли и государственной политики стимулирования производителей [2].

Все предприятия автомобильной промышленности можно разделить на две группы: производителей автомобилей и производителей комплектующих. Внутриотраслевая организация настолько углубилась что в последнее время практически не осталось предприятий, занимающихся только производством автомобилей или компонентов для автомобилей.

По сведениям аналитической фирмы «АСМ-Холдинг» в России за 2016 год было выпущено 1376,4 тысячи легковых и грузовых автомобилей, автобусов, что на 28% меньше показателей за 2015 год (табл. 1) [1].

Таблица 1

Производство основных видов транспортных средств*

Показатели	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Легковые автомобили (тыс.штук)	1210	1740	1964	1925	1695	1215
Грузовые автомобили (тыс.штук)	155	207	212	207	153	128
Автобусы (тыс.штук)	40,9	44,2	58,6	53,2	44	36,4

* данные Госстата РФ.

На основании вышеизложенного, можно сделать вывод, что нынешнее состояние автомобильной промышленности в России наблюдается спад во всех отраслях производства. Что бы российское автомобилестроение не ухудшалось и дальше, государству следует принять решительные меры по развитию и стимулированию инновационного становления отрасли.

К основным проблемам автомобилестроительной отрасли в Российской Федерации следует отнести:

- маленький автопарк и низкие инвестиции в отрасль;
- низкие производственные мощности и малый объем выпуска продукции, технологическое отставание отрасли;
- низкое качество российских поставщиков комплектующих при малом масштабе производства по моделям;
- невысокий уровень инвестиционной привлекательности предприятий России.

Так сложилось, что в России автомобильная промышленность не всегда была сильной стороной. Отечественные предприятия испытывают трудности от недостатка передовых технологий, инвестиций, моральной и физической изношенности научно-технической базы, так же автопроизводители, в сегодняшнее время, сильно ограничены возможности своего инжиниринга и размеры производства, и не имеют достаточных ресурсов для их реализации.

В России, растет производство и сборка иностранных моделей на нашей территории. Там, где могли бы производиться отечественные автомобили, происходит сборка автомобилей марок Renault, Skoda, Ford и других марок. Производство иностранных брендов вносит свой вклад в процветание экономики государства, но не способствует росту ее промышленности [4].

Не смотря на общее снижение производства легковых автомобилей, отечественная марка Lada занимает лидирующее положение по продажам автомобилей на территории Российской Федерации. Места с 2-е по 8-е заняты иностранными марками, 9-е место занимает марка ВАЗ, а 11-е – УАЗ. Завершает двадцатку лидеров Lexus (табл. 2)

Таблица 2

Продажи легковых автомобилей по маркам*

Место	Марка	Количество продаж
1	Lada	269096
2	Kia	163500
3	Hyundai	161201
4	Renault	120411
5	Toyota	98149
6	Nissan	91100
7	VW	78390
8	Skoda	55012
9	BA3	51192
10	Chevrolet	49765
11	UA3	48739
12	Mercedes-Benz	41614
13	Ford	38607
14	Mitsubishi	35909
15	Datsun	31697
16	BMW	27486
17	Mazda	27358
18	Audi	25650
19	Daewoo	20451
20	Lexus	20224

* Данные сайта Green Way Автостатистика

Самая продаваемая модель в России в 2015 года стала Lada Granta. Всего за 2015 год было продано 120 182 машин. На втором месте – Hyundai Solaris с показателем в 115 868 автомобилей. Kia Rio, которая стала самой продаваемой моделью в ноябре прошлого года, по результатам на 2015 г. заняла лишь третье место с показателем в 97 097 единиц. Также в пятерку лидеров входят VW Polo, их было продано 45390 шт. На пятом месте расположилась Renault Duster, 43923 шт [3].

Российские предприятия автомобилестроения, работающие в легковом сегменте, в данный момент обладают достаточной конкурентоспособностью для того, что бы занимать устойчивое положение на российском рынке. На привлекательность наших автомобилей влияет низкая цена на автомобили и расширением модельного ряда. Однако финансовый кризис затронул производство автомобильных комплектующих, вследствие чего, металлургические предприятия подняли цены на металлопрокат до уровня зарубежных конкурентов, что ведет к увеличению издержек производства и поднятию цен на конечный продукт. По данным PwC, автомобили АвтоВАЗ выросли в цене на 13% с начала 2015 года. В целом линейка АвтоВАЗа подорожала на 22 %.

Автомобильная промышленность является основной сферой машиностроения и она имеет значительное влияние на развитие экономики страны. Но в 2015 году произошел упадок производства во всех сегментах, чтобы упадок не продолжился, государству необходимо принимать меры по развитию и стимулированию инновационного становления отрасли.

В вопросе конкурентоспособности Российской автомобильной промышленности российские машиностроительные компании, работающие в легковом сегменте, в данный период времени обладают достаточной конкурентоспособностью для того, чтобы занимать устойчивую позицию на автомобильном рынке. Однако стоит опасаться внешних факторов, на которые предприятия повлиять не могут, и на сегодняшний день эти факторы могут быть решающими в вопросе поддержания конкурентоспособности российских автомобилей.

Библиографический список

1. Промышленность России: стат. сборник 2016. Федеральная служба государственной статистики. Режим доступа: <http://www.gks.ru>;
2. Тенденции развития автомобильной промышленности, результаты 2014-2015 годов и среднесрочные перспективы развития отрасли / под ред. М.И. Елкина, Д.С. Шалаев. Департамент развития секторов экономики. Режим доступа: esopotu.gov.ru/;
3. Рынок легковых автомобилей / под ред. Л. Григорьева, Аналитический центр при правительстве Российской Федерации. Режим доступа: <http://ac.gov.ru/>;
4. *Лейба С.* Проблемы и перспективы российской автомобильной промышленности/ Государственная служба: Научно-политический журнал / под ред. И.Н. Барцица, Т.С. Иларионовой. М.: РАН-ХиГС, 2014. С. 120.

УДК 327.5.8

Е.А. Войнич

студентка кафедры международного предпринимательства

В.Ю. Лукьянов

канд. истор. наук, доцент – научный руководитель

ЯПОНИЯ И СТРАНЫ СЕВЕРО-ВОСТОЧНОЙ АЗИИ В КОНТЕКСТЕ ТЕРРИТОРИАЛЬНЫХ СПОРОВ

Территориальные проблемы в Северо-Восточной Азии могут быть окончательно разрешены только при условии уважения Японии к фактам истории, с позиции обеспечения безопасности в Северо-Восточной Азии и дальнейшего развития китайско-японских отношений и российско-японских отношений путем конструктивных переговоров.

На данный момент противоречия в Северо-Восточной Азии по вопросу о спорных территориях выглядят следующим образом: США и Япония, с одной стороны, Китай, Корея и Россия, с другой.

После восстановления дипломатических отношений между Китаем и Японией проблема островов Дзяюйдао не оказывала большого влияния на отношения государств на протяжении 40 лет, а их сотрудничество успешно развивалось в различных отраслях. Территориальная проблема между Россией и Японией касается не только исторического спора об островах Южных Курил, но также и трактовки международных договоров и политических документов, которые фиксируют итоги Второй мировой войны.

На данный момент имеет место серьезный кризис отношений между Китаем и Японией в связи с нерешенной территориальной проблемой островов Дзяюйдао. Происходит это из-за попыток Японии осуществлять фактический контроль над островами. Китайско-японские отношения значительно ухудшились в результате инцидента вблизи спорных островов Дзяюйдао между китайским рыболовным судном и японским патрульным кораблем в 2010 году.

Непризнание Японией суверенитета Китая над островами является следствием попыток пересмотреть итоги Второй мировой войны.

Острова Дзяюйдао – исконная территория Китая. Эти острова примыкают к китайскому острову Тайвань, и китайцы первыми их открыли. Сохранились записи, в которых упоминается географическое название Дзяюйдао. Они относятся к 1403 году, в то время как самое раннее японское упоминание об островах появилось в 1785 году.

14 января 1895 г. правительство Японии приняло решение, предусматривавшее включение Дзяюйдао в юрисдикцию префектуры Окинава. Необходимо особо отметить, что Япония с начала исследования островов Дзяюйдао до их официального объявления своей территорией всегда действовала тайком, никогда не предавая свои действия огласке. Это говорит о том, что данные действия не имеют под собой никакой юридической силы, с точки зрения международного права. В апреле 1895 г. Китай потерпел поражение в Японо-китайской войне и был вынужден подписать с Японией неравноправный Симоносекский договор, согласно которому Китай уступал Японии Тайвань и все прилегающие к нему острова. Дзяюйдао вместе с другими прилегающими к Тайваню островами были переданы Японии.

По итогам Второй мировой войны острова Дзяюйдао на основании норм международного права были возвращены Китаю. Каирская декларация, Потсдамская декларация, Акт о капитуляции Японии четко определили, что Япония должна вернуть Китаю все захваченные и отнятые у него территории. Эти документы являются основными международно-правовыми актами, определившими послевоенный международный порядок. Согласно им, Дзяюйдао, как острова, прилегающие к Тайваню, должны были быть возвращены Китаю. Таким образом у принадлежности Китаю суверенитета над островами Дзяюйдао имеются неоспоримые международно-правовые основания.

В 1951 г. США и ряд других стран без участия Китая и Советского Союза в одностороннем порядке заключили с Японией Сан-Францисский мирный договор. Правительство Китая сразу заявило,

что данный договор является незаконным и недействительным, то есть, что Китай никогда не признавал положений Сан-Францисского мирного договора, касающихся территории Китая, в том числе, естественно, и островов Дяоюйдао. Данная позиция распространяется и на последующие действия США и Японии по установлению незаконной опеки над островами на основании Сан-Францисского мирного договора. Поэтому заявления Японии о том, что Китай вплоть до 1970-х годов не выдвигал требования относительно суверенитета над Дяоюйдао, не соответствуют действительности.

Известно, что 17 июня 1971 г. США и Япония заключили Соглашение о возвращении Окинавы, которое предусматривало возвращение под японскую юрисдикцию острова архипелага Рюкю, а также возвращение острова Дяоюйдао и прилегающих к нему островов, что вызвало резкий протест и решительное осуждение правительства КНР и всего китайского народа (включая народ Тайваня). Правительству США пришлось прояснить свою позицию, подчеркнув, что «возвращаются» только «административные полномочия», при этом вопрос о суверенитете над островами Дяоюйдао не затрагивается.

В свое время по вопросу островов Дяоюйдао Китай и Япония достигли взаимопонимания и консенсуса, договорившись «отложить вопрос до последующего разрешения». Китайско-японское совместное заявление 1972 г. и Договор о мире и дружбе между Китаем и Японией 1978 г. прекратили состояние войны между двумя государствами. В ходе переговоров лидеры Китая и Японии с целью достижения главной цели – нормализации отношений – решили временно не затрагивать проблему Дяоюйдао, оставив ее решение на будущее. Это было зафиксировано в протоколе переговоров, которые провели в 1972 г. в Пекине премьер Госсовета КНР Чжоу Эньлай и премьер-министр Японии Какуэй Танака².

В октябре 1978 г. китайский руководитель Дэн Сяопин совершил визит в Японию для обмена с японской стороной ратификационными грамотами к китайско-японскому Договору о мире и дружбе. На пресс-конференции после переговоров с премьер-министром Японии Такэо Фукудой Дэн Сяопин сделал следующее заявление по проблеме Дяоюйдао: «Во время нормализации дипломатических отношений стороны договорились не затрагивать эту проблему. В ходе обсуждения нынешнего китайско-японского Договора о мире и дружбе мы также договорились не касаться этой проблемы. Мы полагаем, что если невозможно прийти к соглашению, то было бы логично отложить на время этот вопрос, поскольку он не срочный. Если наше поколение не обладает достаточной мудростью для того, чтобы решить проблему, то у следующего поколения найдется больше мудрости, и оно сможет найти способ решения проблемы, приемлемый для всех». Никто из представителей японской стороны не возражал по поводу этого заявления.

Благодаря достигнутому соглашению, в течение почти 40 лет с момента установления дипломатических отношений проблема островов Дяоюйдао не оказывала большого влияния на китайско-японские отношения, а сотрудничество двух государств в различных областях успешно развивалось. Сейчас Япония отказывается от принятых ранее договоренностей отложить решение вопроса на будущее.

В данный момент отношения между Китаем и Японией скорее всего не дойдут до войны или конфликта, но ситуация схожа с обстановкой, сложившейся перед началом китайско-японской войны 1894 г. В связи с этим Китаю понадобится принимать превентивные меры, заблаговременно укреплять национальную оборону. Задача Пекина – объяснить Японии и международному сообществу основания принадлежности Дяоюйдао Китаю и при этом отстаивать идеи дружбы и добрососедства – в отношениях между Китаем и Японией, стремясь к восстановлению равновесия между борьбой за острова Дяоюйдао и китайско-японской дружбой.

Второй территориальный конфликт, который следует рассмотреть, – это спор между Японией и Республикой Корея за острова Лианкур (в японском варианте – Такэсима, в корейском – Токто), которые находятся в западной части Японского моря. Спор за, казалось бы, незначительные территории продолжается год за годом. Причин у подобного противостояния несколько: экономические, исторические и политические.

² Иванов И.В. Состояние и перспективы решения территориальных споров между Японией и ее соседями: Республикой Корея и Китайской Народной Республикой // Ежегодник Института международных исследований МГИМО МИД РФ. 2013. №1 (3). С. 210.
98

История принадлежности этих островов короче, чем другие территориальные конфликты Японии. Официально острова Лианкур вошли в состав Японии 22 февраля 1905 года. Однако в аргументации о принадлежности островов обе стороны ссылаются также и на исторические сведения об этой территории.

Аргументы Японии были изложены в памфлете, выпущенном министерством иностранных дел Японии. В памфлете были изложены следующие 10 пунктов: Япония с древних времен признавала существование островов Такэсима; нет доказательств того, что Республика Корея издавна признавала существование островов Такэсима; Япония использовала острова Такэсима в качестве транзитного порта по пути к острову Уцурё, а также вела здесь рыбный промысел. Таким образом Япония установила суверенитет над островами Такэсима не позднее середины XVII века; в конце XVII века был введен запрет на путешествия к острову Уцурё, однако он не касался островов Такэсима; показания Ан Ён Бока, послужившие основанием для предъявления Республикой Корея своих территориальных притязаний, содержат множество моментов, противоречащих фактическим данным; в 1905 году Япония включила острова Такэсима в состав префектуры Симанэ, тем самым еще раз подтвердив свое намерение установить суверенитет над ними; в процессе составления мирного договора с Японией США отказали РК в просьбе внести острова Такэсима в список территорий, от которых Япония отказывается, мотивируя это тем, что острова Такэсима находились под юрисдикцией Японии; в 1952 году острова Такэсима использовались как испытательный полигон ВС США, дислоцированных в Японии. Это показывает, что острова Такэсима рассматривались как часть территории Японии; Республика Корея незаконно оккупировала острова Такэсима, против чего Япония неоднократно выступала с решительным протестом. Несмотря на то, что Япония предлагала Республике Корея вынести решение вопроса о принадлежности островов Такэсима на рассмотрение Международного суда ООН, Республика Корея отклонила это предложение.

В экономическом плане небольшой по площади остров и прилегающие к нему воды отличаются, во-первых, выгодным расположением: он находится в таком районе Японского моря, который дает возможность фактически контролировать южную часть моря и выход в Восточно-китайское море. Во-вторых, в этом в районе в конце 1970-х годов были обнаружены запасы нефти и газа.

Исторический аспект обозначен непростыми отношениями Японии и Кореи. Целых 35 лет с 1910 по 1945 гг. Корея была японской колонией. Последствия этого отложились в исторической памяти обоих народов, выражаясь в неприязни, граничащей с национализмом и непрекращающихся обвинениях со стороны Кореи.

Последняя, политическая, причина объясняется тем, что в обеих странах вопрос о принадлежности Лианкур пользуется популярностью среди общественности. Оба народа поддерживают правительства, желающие отстоять спорные территории.

Столкновения между двумя странами происходят периодически. Так, кризис в отношениях двух стран произошел летом 2012 года, когда президент Южной Кореи Ли Мен Бак посетил спорные территории.

Наконец, третий территориальный конфликт: спор между Россией и Японией по поводу Курильских островов. Он начался в 1855 во время установления дипломатических отношений между двумя странами. В Японии был подписан «Трактат о торговле и границах» («Симодский трактат»). В документе говорилось, что южные острова Курильской гряды перейдут под управление Японии, а северные — под управление России. В Санкт-Петербурге в 1875г. был подписан документ, согласно которому Россия признавала суверенитет Японии над всеми островами Курильской гряды. Однако в 1904-1905 гг., в ходе Русско-японской войны, данный документ потерял силу, и японцам удалось оккупировать южную часть острова Сахалин. В 1905 году по итогам Портсмутского мира, южная часть острова Сахалин перешла во владение Японии.

Во время Второй мировой войны СССР вступил в войну с Японией, в ходе которой были освобождены Курильские острова и южная часть Сахалина. 8 сентября 1951 года в Сан-Франциско на конференции 48 стран подписали мирный договор с Японией. Во второй главе говорилось, что Япония отказывается от всех прав на Курильские острова и южную часть Сахалина, которые имела при подписа-

нии Портсмутского договора. Данный документ был выгоден США и Великобритании, поэтому СССР отказался от его подписания.

После распада СССР Япония выдвинула идею подписания мирного договора между двумя странами с условиями возвращения не только островов Шикотан и Хабомаи, но также Кунашир и Итуруп. Россия признала такую возможность, отложив ее решение на будущее, не предоставляя Японии никаких гарантий.

В настоящее время позиция Японии заключается в том, что Россия незаконно оккупирует острова, по праву принадлежащие Японии.

Позиция России заключается в том, что острова законно вошли в состав СССР по итогам Второй мировой войны. Россия является правопреемницей СССР, и ее суверенитет над данными островами не вызывает сомнений.

Данный конфликт носит затяжной характер во многом потому, что позиции сторон абсолютно противоположны.

В настоящее время позиция России состоит в том, что южные Курильские острова являются неотъемлемой частью территории Российской Федерации (правопреемницы СССР) на законных основаниях по итогам Второй мировой войны, и суверенитет России над ними, имеющий соответствующее международно-правовое подтверждение, сомнению не подлежит.

Позиция Японии заключается в том, что северные территории – это исконные владения Японии, которые находятся под незаконной оккупацией России. Правительство Соединённых Штатов Америки поддерживает позицию Японии.

Бескомпромиссные и противоположные позиции спором определяют протекание конфликта, разрешение которого уже многие годы не может сдвинуться с «мертвой точки».

Рассмотрим возможные политические последствия передачи Японии Курильских островов. Во-первых, падение авторитета Российской Федерации на международной арене. Во-вторых, возникнет прецедент территориальных притязаний других стран. После передачи Курильских островов могут последовать территориальные претензии Германии к России (Калининград), к Польше (Силезия), к Чехии (Судеты) и так далее. В-третьих, падение авторитета правительства в глазах общественности внутри страны.

Очевидно, что передача островов Японии не решит проблем в российско-японских отношениях, а возможно даже усугубит их. Поэтому данный международный конфликт требует тщательного изучения и внимательного поиска наиболее подходящих решений, которые не навредят международным отношениям, а также населению островов, в частности, и народу России и Японии, в целом.

Территориальные проблемы в Северо-Восточной Азии сложны. Они могут быть окончательно, мирно и созидательно разрешены только при условии уважения Японии к непреложным фактам истории, с позиции обеспечения безопасности в Северо-Восточной Азии, общего урегулирования обстановки и дальнейшего развития китайско-японских и российско-японских отношений путем налаживания конструктивного диалога.

Библиографический список

1. Гринюк В.А. Япония-КНДР: болевая точка отношений// Азия и Африка сегодня. 2012. № 9. С. 35-39. №10. С. 41-44.
2. Гринюк В.А. Корейский вариант «северных территорий» // Азия и Африка сегодня. 2010. № 3. С. 36-41.
3. Гринюк В.А. Проблемы отношений Японии с государствами Корейского полуострова// Проблемы Дальнего Востока. 2011. №2.С. 35-46.
4. Губин А.В. Военно-техническое сотрудничество в Азиатско-Тихоокеанском регионе: угрозы для России // Проблемы национальной стратегии. 2015. № 3 (30). С. 146–162.
5. Губин А.В., Синенко И.Ю. Северо-Восточная Азия на пороге нового витка гонки вооружений // Ойкумена: регионоведческие исследования. 2013. № 4 (27). С. 75–83.

6. *Иванов И.В.* Состояние и перспективы решения территориальных споров между Японией и ее соседями: Республикой Корея и Китайской Народной Республикой // Ежегодник Института международных исследований МГИМО МИД РФ. 2013. №1 (3). С. 210.

7. *Казюхин А.С.* Развитие национальной инновационной системы Китая в XXI веке // Экономика и управление: проблемы, решения. – 2014. – № 8. – С. 142–147.

8. *Канаев Е.* Будущая политическая карта Восточной Азии // URL: <http://russiancouncil.ru/analytics-and-comments/analytics/budushchaya-politicheskaya-karta-vostochnoy-azii/>

9. *Карабегова Д.К., Тюрин А.Н.* Курильские острова – спорная территория России и Японии // Академическая публицистика. 2017. №3.

10. *Краснов А.И.* Государственное регулирование научно-технического развития Японии на современном этапе // Российский внешнеэкономический вестник. – 2010. – № 7. – С. 11–19.

11. *Нарочницкая Н.* Россия и проблема Курильских островов. Тактика отстаивания или стратегия сдачи// Православие.Ru // URL: <http://www.pravoslavie.ru/analit/041116105310.htm>

12. Проблема Курильских островов в отношениях России и Японии. // URL: <http://ria.ru/spravka/20101101/291410489.html>

13. Россия и Япония: пропущенные вехи на пути к мирному договору. М.: Бимпа, 2001. С. 154.

14. Россия отдаст Японии острова. Если будет за что // URL: <http://www.lenta.ru/russia/2004/11/15/kuriles/>

15. Территориальная проблема между Россией и Японией// Ministry of Foreign Affairs of Japan //URL:http://www.mofa.go.jp/region/europe/russia/territory/pamphlet_r.pdf

16. Treaty of Mutual Cooperation and Security between Japan and the United States of America// Wikisource //URL: http://en.wikisource.org/wiki/Treaty_of_Mutual_Cooperation_and_Security_between_Japan_and_the_United_States_of_America

УДК 336.1

А.Р. Волк

магистрант кафедры безопасности высокотехнологичных систем

А.В. Самойлов

д-р экон. наук, профессор – научный руководитель

ПОЛИТИКА ТАРГЕТИРОВАНИЯ ИНФЛЯЦИИ ЦБ РФ: ЗА И ПРОТИВ

Произошедшее в 2014 году почти двукратное падение цен на нефть, введение санкций в отношении некоторых отраслей экономики РФ, невероятная спекулятивная активность по отношению к российскому рублю, и неготовность к рыночным «шокам» заставили Центральный Банк Российской Федерации (далее – ЦБ РФ) сменить ранее действующий режим таргетирования плавающего валютного курса на режим таргетирования инфляции (далее – ТИ) в целях обеспечения финансовой стабильности экономики РФ.

Задача ЦБ РФ заключалась в том, чтобы в кратчайший срок снизить девальвационные и инфляционные риски, а также стабилизировать экономическую ситуацию в условиях сложившейся неблагоприятной внешней конъюнктуры. В целях выполнения этой задачи ЦБ РФ и был осуществлен переход к режиму ТИ.

ТИ – это режим денежно-кредитной политики (далее «ДКП») ЦБ, совмещающий два важнейших элемента: количественный целевой ориентир инфляции и прогнозируемое значение инфляции в анализируемый период.

При выборе целевого ориентира по инфляции ЦБ использует индекс потребительских цен (далее – ИПЦ) – показатель, учитывающий цены на основные группы товаров и услуг.

В свою очередь, установленный целевой ориентир по инфляции, в основном, достигается путем манипулирования уровнем ключевой процентной ставки ЦБ [1].

Также одним из ключевых условий обеспечения режима ТИ является подотчетность и информационная открытость ЦБ. Подотчетность проявляется в том, что ЦБ, будучи независимым органом в части разработки и реализации ДКП, обязан максимально подробно отчитываться о процессе принятия решений ДКП, результатах данных решений и дальнейших направлениях ДКП. Эта обязанность обусловлена тем, что результаты действий ЦБ проявляются не сразу, а через временной лаг. В период между реализацией ДКП и подведением итогов инфляционные ожидания могут меняться под воздействием краткосрочных внешних и внутренних экономических и финансовых шоков, что требует от ЦБ для достижения целей стабилизации настроения экономических агентов [2].

За прошедшие два с половиной года с момента перехода на режим таргетирования инфляции Центральным Банком РФ проводится умеренно жесткая денежно-кредитная политика, направленная на планомерное снижение инфляционных рисков и достижение целевого уровня инфляции на конец 2017 года в размере 4%. На последнем заседании ЦБ РФ, которое проходило 24 марта 2017 года уровень ключевой ставки был снижен на 25 базисных пунктов (далее – б.п.) до значения 9,75%, при этом советом директоров ЦБ РФ было отмечено следующее: «Инфляция замедляется быстрее, чем прогнозировалось, продолжается снижение инфляционных ожиданий и восстановление экономической активности. Инфляционные риски несколько снизились, но сохраняются на повышенном уровне» [2].

Можно выделить положительные и отрицательные моменты проводимой ЦБ РФ политики.

К положительным моментам проводимой политики можно отнести то, что:

1. На сегодняшний день значения инфляции как в месячном, так и в годовом выражении являются самыми низкими за всю современную историю РФ.
2. Рост цен стабилизировался и стал более предсказуем.
3. Привлекаются финансовые средства иностранных инвесторов через покупку облигаций федерального займа (далее – ОФЗ).

4. Удержание ключевой ставки на высоком уровне позволяет привлекать дополнительную рублёвую ликвидность через облигации федерального займа (далее «ОФЗ») в рамках стратегии carry-trade.

5. Усиление курса рубля по отношению к другим валютам уменьшает стоимость импорта, что в конечном счете также ведёт к снижению инфляции.

К отрицательным моментам проводимой политики можно отнести то, что:

1. Инфляционные ожидания по-прежнему остаются высокими.
2. Удержание ключевой ставки на высоких значениях фактически останавливает экономический рост.

3. ЦБ РФ ставит себя в зависимость от внешнеполитической конъюнктуры.

4. Использование индикатора потребительских цен (далее «ИПЦ») вместо БИПЦ («базового ИПЦ») ЦБ РФ увеличивает возможную волатильность установленного целевого уровня инфляции.

Проанализировав положительные и отрицательные моменты в проводимой ЦБ РФ денежно-кредитной политике, а именно в режиме, при котором таргетируется инфляция, установленный целевой уровень которой к концу 2017 года должен составить 4%, можно сделать следующие выводы. На сегодняшний день Центральному Банку РФ удалось снизить инфляцию на максимально низкий уровень (0,22% в месячном выражении за февраль 2017 года) за счет удержания ключевой ставки на высоких уровнях и публичного нежелания её снижать для удержания её размера на установленном уровне в угоду carry-трейдерам. «Горячий» спекулятивный капитал, который сейчас вливается в российские ОФЗ, подогревает курс рубля. Курс рубля, в свою очередь, зависит от цен на нефть, поскольку в РФ до сих пор преобладает экспортно-сырьевая модель экономики. Таким образом именно из-за спекулятивных денег в рамках carry-trade российский рубль уже не соответствует своему фундаментально обоснованному курсу, а вырвался далеко вперёд. Вместе с практически «вымершим» кредитованием потребителей и малого бизнеса это не дает возможности ЦБ РФ хоть сколько значительно снижать уровень ключевой ставки, потому что это вызовет отток carry-трейдеров и вызовет бум потребительского кредитования, следовательно, автоматически увеличится инфляция и целевой уровень в 4% не будет достигнут.

Библиографический список

1. *Криворучко С.В.* Структурные элементы режима таргетирования инфляции // Банковское дело. 2015. №4. С.15-20.
2. *Джилл Х.* Руководство № 29 Практика инфляционного таргетирования. 2012. Банк Англии, 2012. 47 с.

УДК 327.54

Н. В. Гаевой

студент кафедры международного предпринимательства

В. Л. Хейфец

д-р истор. наук, доцент – научный руководитель

ПРЕДПОСЫЛКИ И ТЕЧЕНИЕ АМЕРИКАНО-КУБИНСКОГО КОНФЛИКТА В ГОДЫ ХОЛОДНОЙ ВОЙНЫ

В статье даётся описание течения американо-кубинского конфликта в годы Холодной войны, представлены и кратко проанализированы предпосылки конфликта, описана эволюция двусторонних отношений между США и Кубой в первой половине XX в.

Недавнее восстановление отношений между двумя непримиримыми противниками США и Кубой вызвало немалый ажиотаж в мировом сообществе. Поэтому имеет смысл рассмотреть, что же стало причиной конфликта, проследить хронологию развития отношений двух стран на протяжении Холодной войны. Таким образом задача состоит в том, чтобы осветить предпосылки американо-кубинского конфликта, заложенные ещё в начале XX в., и продемонстрировать генезис и течение конфликта в наиболее опасный период противостояния двух сверхдержав СССР и США – годы холодной войны.

В начале XX в. Куба находилась под американским протекторатом. После победы в испано-американской войне Соединённые Штаты включили Кубу наряду с Пуэрто-Рико и островом Гуам в сферу своих интересов [1]. В марте 1901 года Кубе была навязана так называемая «поправка Платта» [2]. Эта поправка носила уничижительный для страны характер, так как фактически ставила её в зависимое от США положение. Принципиальную важность в этом документе имели статьи под номерами 1, 2, 3 и 7. Статья номер один ставила под запрет заключение договоров между Кубой и иностранными державами, вторая статья вводила ограничение на право Кубы брать займы у иностранных держав, третья статья давала США право на интервенцию и лишала Кубу возможности проводить хоть сколь угодно независимую политику. Седьмая статья закрепляла контроль США над Кубой, обязывая продавать или сдавать в аренду необходимые американцам территории под угольные склады и военноморские базы. Позднее, в 1903 году вступил в силу договор о «взаимном благоприятствовании» между США и Кубой [3]. Этим договором было предусмотрено, что в обмен на 20% снижение таможенных пошлин на сахар, табак и другие кубинские товары, США получали почти 40-процентное снижение тарифов на ввоз собственных промышленных товаров и сельскохозяйственной продукции. Этот договор, фактически изолировавший Кубу от европейского рынка и рынков других стран, способствовал тому, что Соединённые Штаты становились основным внешнеторговым партнёром острова. К 1902 г. американский капитал контролировал $\frac{3}{4}$ всего производимого на Кубе сахара, а табачный трест – более 90% экспорта гаванских сигар. Также было подписано соглашение о передаче в аренду США части территории Кубы в бухте Гуантанамо на востоке и Байя-Онда на западе в целях создания морских баз. Кубе удалось вместо продажи добиться права сдавать свои территории в аренду и вместо предоставления четырёх баз, на чём настаивали Соединённые Штаты, предоставить им право только на две. Кроме того, США были вынуждены признать суверенитет Кубы над арендованными территориями, а в 1904 г. был подписан договор Хей-Кесада, в котором признавался суверенитет Кубы над островом Пинос [4].

Всё это позволило окончательно включить Кубу в сферу интересов Соединённых Штатов, сделать её, по сути, колонией США. Проникновение и закрепление американских капиталов приводило к концентрации и реконструкции сахарной промышленности острова. Здесь следует отметить, что сахарозаготовка и продажа производных от продукции сахарной промышленности (таких как ром, меласса, патока) составляли и составляют основу кубинского экспорта. В данный период значительно расширилась и стала играть решающую роль в кубинской экономике система американских сахарных латифундий. Кроме того, усилился приток американских капиталов и в другие отрасли производства и сферы услуг (таких как банковские услуги, строительство железных и автомобильных дорог, создание туристической инфраструктуры). Зависимое положение острова не могло не раздражать кубинцев: то и дело вспыхивали народные волнения в провин-

циях, а среди студенчества и интеллигенции распространялись идеи коммунизма. Вашингтон не собирался мириться с таким положением вещей и старался всячески разделять кубинскую оппозицию и подавлять восстания. Тенденции в международных отношениях в 1930-х носили угрожающий характер для панамериканизма США, а также их неокOLONиальной политики на Кубе. Угрозы исходили как от объединительных тенденций в политике стран ЛКА, так и нарастающего влияния Коминтерна [5] и распространения коммунистических идей [6]. На Кубе рост популярности идей социализма и независимости от северного соседа привёл к Революции 1933 года, свержению диктатуры Херардо Мачадо [7]. США же, в свою очередь, по итогам данной революции были вынуждены отказаться от «поправки Платта», своего права на вооружённую интервенцию на Кубу и ввода политики «добраго соседа», тем самым обеспечив себе надёжный спокойный тыл в преддверии грядущего мирового конфликта, которым стала Вторая мировая война.

В середине 1950-х годов в странах ЛКА начали происходить процессы демократизации, подъём латиноамериканизма и усиление недовольства политикой США в регионе. Эти процессы наглядно демонстрировали разочарование народов Латинской Америки в способности военных диктатур обеспечить стабильное экономическое развитие, а также усталость от присутствия в регионе американских монополий. Не обошли эти процессы стороной и Кубу. Революция, начало которой было положено в конце 1956 г. высадкой небольшого десанта в горах Сьерра-Маэстра быстро набрала силу благодаря поддержке широких слоёв населения. Батиста бежал с острова, было образовано новое народное правительство. Это послужило началом конца двусторонних отношений. В ответ на то, что правительство Кубы национализировало большинство крупных американских предприятий и банков, США объявили о полной экономической блокаде и с каждым годом только добавляли новых законов об ужесточении эмбарго. Полный разрыв отношений между двумя странами произошёл 3 января 1960 года.

Выбор социалистического пути развития для Кубы послужил началом массовой истерии в США. Вашингтон пытался изолировать коммунистическую Кубу от других латиноамериканских стран, воспрепятствовать экспорту мировой революции. Советский Союз начал оказывать помощь кубинскому народу и попутно наращивать свой военный контингент на острове. Москва не могла упустить возможность оказаться так близко к границам главного идеологического оппонента. Под предлогом защиты Кубы на остров были доставлены в условиях строжайшей секретности советские ракеты средней дальности, наряду с бомбардировщиками ИЛ-28. Обнаружение советской военной техники не могло не вызвать ответных действий со стороны США. Вашингтон установил морскую блокаду Кубы кораблями ВМС США, войска были приведены в боевую готовность, в воздух поднялись стратегические бомбардировщики. Эти действия обеих сторон поставили мир на порог ядерной войны [8].

Однако открытого вооружённого столкновения удалось избежать путём усиленных дипломатических контактов и разговора между лидерами двух стран – Н. С. Хрущёвым и Дж. Кеннеди. Важную роль также сыграл тот факт, что оба лидера имели реальный опыт участия в военных действиях в годы Второй мировой войны. Это означало, что оба прекрасно знали, что такое война, и представляли возможные масштабы катастрофы в случае ядерного столкновения. Советское вооружение было выведено с острова в обмен на обещание США прекратить попытки силового свержения кубинского правительства.

Тем не менее, США, получив серьёзный удар по авторитету в регионе и мире, не брали на себя обязательств по прекращению экономической и политической блокады Острова Свободы. В 1964 г. Куба была исключена из ОАГ, а на страны ЛКА были наложены обязательства по разрыву дипломатических отношений с островом и наложению экономических санкций. Из всех стран ЛКА только Мексика не стала разрывать отношения с Кубой и сохранила их вплоть до отмены санкций, которая произошла в 1975 году.

Дальнейшая политика американских администраций по отношению к Кубе сводилась к тому, чтобы продолжать оказывать давление на остров путём санкций и активно спонсировать подрывную деятельность. Всё это могло бы серьёзно подорвать экономику Кубы, если бы она не присоединилась к Совету Экономической Взаимопомощи и не получала бы поддержку и торговые преференции со стороны СССР. Начавшаяся военная операция во Вьетнаме отодвинула Кубу на второй план американской внешней политики. В начале семидесятых годов были даны некоторые послабления в отношении Кубы. После отчетов о снижении революционной активности Кубы в Латинской Америке и улучшения отношений между правительствами стран на встрече ОАГ в Сан Хосе большинством голосов была поддержана резолюция о добровольном установлении отношений с Кубой для всех членов организации.

Разрешение филиалам американских корпораций в странах Латинской Америки торговать с Кубой также стало позитивным сигналом к началу диалога. Однако середина-конец семидесятых годов обозначились обострением в отношениях с Кубой. Белый дом всё больше говорил об усилении зависимости Кубы от Советского Союза, и о том, что Куба, по сути, превратилась в инструмент внешней политики СССР, связывая это с участием кубинских отрядов в различных операциях, проводимых Советским Союзом [9]. Кроме того, Куба ещё не раз напомнила о себе и обострением миграционных проблем, острая напряжённость в вопросах приёма беженцев и возврата на остров нежелательных элементов накаляла и без того непростую ситуацию. В США сформировалось кубинское лобби.

Крах Советского Союза вызвал не только радость у правящих кругов США, но и ожидание скорого решения большого кубинского вопроса. Ведь, оставшись без поддержки СССР и без доступа к рынкам, кубинская экономика стала очень хрупкой. Вдобавок Куба утратила и советскую военную помощь. 1992 год ознаменовался принятием закона Торричелли (Закон о кубинской демократии) [10]. Его целью (по словам законодателя Г. Торричелли) было парализовать кубинскую экономику, надеясь на свержение режима Ф. Кастро через несколько недель. Этот закон существенно ограничивал торговлю иностранных компаний с Кубой, запрещал посещать остров американским гражданам, а также переводить деньги родственникам на Кубе. Целью принятия закона Торричелли стало «содействие мирному переходу к демократии на Кубе из-за применения санкций в отношении правительства Ф. Кастро и поддержку кубинского народа». Однако Кубе удалось выстоять под натиском США благодаря ряду реформ, поиску новых союзников и рынков и деидеологизации политики.

Американо-кубинские отношения можно поистине назвать уникальными. История, пожалуй, не знает аналогов столь стабильно затяжного конфликта между сильнейшей мировой державой и гораздо более маленьким государством. Этот конфликт примечателен ещё и тем, что поставил мир на грань ядерной катастрофы, когда считанные часы отделяли человечество от полного взаимоничтожения. Политика Соединённых Штатов на рубеже веков способствовала консервации конфликта, что вызывало сочувствие со стороны других латиноамериканских режимов народу Кубы и её властям. Поддержка была не всегда явной, но всегда обостряла и без того напряжённую ситуацию. Конфронтация между США и Кубой, длившаяся почти полвека, была вписана в ряд локальных конфликтов, которых было немало в период противостояния двух сверхдержав.

Библиографический список

1. Основные итоги испано-американской войны // История США в документах. [Электронный документ]. – (<http://www.grinchevskiy.ru/materiali/osnovnie-itogi-amerikano-ispanskoj-voyni-1898.php>) Дата обращения 11.03.2017.
2. Поправка Платта // История США в документах. [Электронный документ]. – (<http://www.grinchevskiy.ru/1900-1945/popravka-platta.php>) Дата обращения: 13.03.2017.
3. *Ивкина Л.А.* Под дулом оружия: как Кубе была навязана «поправка Платта» (1901-1902), Латиноамериканский исторический альманах. 2015. № 15. С. 267-268.
4. *Гризулевич И.Р., Дарусенков О.Т., Зорина А.М.* и др.; Редкол.: Лавров Н.М. (отв. ред.) и др. Предисл. Рауля Кастро Рус. Очерки истории Кубы. – М.: Наука, 1978. – С. 155.
5. *Jeifets L., Jeifets V.* El encuentro de la izquierda cubana con la Revolucion Rusa: el Partifo Comunista y la Comintern. Historia Critica. Universidad de los Andes. Colombia, 2017. pp. 81–100.
6. *Хейфец Л.С., Хейфец В.Л.* Формирование и развитие латиноамериканского левого движения в 1919-1929 гг. ГУАП; ИЛА РАН. СПб., 2012. Т. 1. Рождение первых компартий. С. 239-277.
7. *Хейфец Л.С., Хейфец В.Л.* Забытый генсек очерк политической биографии Хорхе Виво Д'Эското. Латинская Америка. 2011. № 4. С. 60-83.
8. *Фурсенк А., Нафтали Т.* Безумный риск: Секретная история Кубинского ракетного кризиса 1962 г. М.: РОССПЭН, 2006. С. 81–82.
9. *Schoultz L.* That Infernal Little Cuban Republic: The United States and the Cuban Revolution / L. Schoultz – Chapel Hill: University of North Carolina Press. 2009. P. 292.
10. Cuban Democracy Act (CDA) [Электронный документ]. – (<https://www.treasury.gov/resource-center/sanctions/Documents/cda.pdf>) Дата обращения: 18.04.2017

УДК 004.4

А.С. Галкина, А.Д. Иванова, А.Г. Конькова

магистранты кафедры информационных технологий предпринимательства

Н.В. Макарова

д-р пед. наук, профессор – научный руководитель

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ПРОГРАММНЫХ ПРОДУКТОВ КЛАССА BPM ДЛЯ БИЗНЕС-АНАЛИТИКИ

В последнее время все большее внимание руководителей компаний различного уровня привлекает рынок программных продуктов, предназначенных для управления бизнес процессами. Данный класс программных продуктов получил название BPM-системы (BPM - BusinessProcessManagementSystem). Нельзя начинать проект по внедрению подобных систем, опираясь на ожидания вендора или на возможности необоснованно выбранного продукта. Существует множество аспектов, на которые нужно обратить пристальное внимание при принятии решения в пользу того или иного программного продукта.

При выборе BPM-системы следует опираться на особенности бизнес-процессов и учитывать возможности их дальнейшего улучшения и развития. Таким образом этап анализа BPM-системы является основополагающим для дальнейшей деятельности по описанию и управлению бизнес-процессами.

Наиболее популярными и востребованными на современном российском рынке являются продукты: ELMA BPM Suite, BusinessStudio и AllFusionProcessModeler (ранее BPwin). Общие сведения об этих программах представлены в табл. 1.

Таблица 1

Общие сведения о программных продуктах для бизнес-моделирования

Программный продукт	BusinessStudio РФ	AllFusionProcessModeler США	ELMA РФ
Компания – разработчик	Группа компаний «Современные технологии управления»	LogicWorks	EleWise
Поддерживаемые языки интерфейса	русский	английский	русский
Совместимость с программами	MS Word, Excel, Visio	ModelMart	1С: Предприятие, MS Word, Excel

BusinessStudio – система бизнес-моделирования, позволяющая компаниям ускорить и упростить развитие своей системы управления, внедрение системы менеджмента качества за счёт формализации стратегии и контроля ее достижения, проектирования и оптимизации бизнес-процессов, организационной структуры, штатного расписания, формирования и распространения среди сотрудников регламентирующей документации [1]. Для описания моделей используются нотации IDEF0, Процесс, Процедура, EPC, BPM. Система имеет средства для разработки и использования сбалансированной системы показателей. Для бизнес-процессов может быть выполнено имитационное моделирование. На основе построенной модели автоматически могут быть сгенерированы различные отчёты и регламентные документы.

AllFusionProcessModeler (ранее BPwin) – инструмент для моделирования, анализа, документирования и оптимизации бизнес-процессов, широко распространённый в мире (особенно в США). Функциональная модель разрабатывается как некоторый набор диаграмм, текстов и глоссария, тем самым визуализируя модель процессов предприятия. Программный продукт основывается на SADT техноло-

гии и трех методиках – IDEF0, DFD, IDEF3, поддерживающих многостороннее описание моделируемой системы. [2] Программа имеет круг внешних функциональных связей, которые компенсируют ряд недостатков в функционале продукта. Наиболее важные из которых связь с продуктами средств функционально – стоимостного моделирования и анализа, имитационного моделирования, подготовки презентаций и др.

ELMA – система управления бизнес-процессами, позволяющая построить эффективное взаимодействие сотрудников компании и контролировать их деятельность с целью повышения качества работы всей компании. Система ELMA позволяет строить гибкие адаптивные информационные системы, способные оперативно меняться вместе с изменением бизнес-процессов компании.

Возможности данной системы незначительно отличаются от систем, рассматриваемых в статье, но имеется важный функционал, обеспечивающий контроллинг и мониторинг бизнес-процессов – т.е. запуск процесса в реальном времени [3]. Такая функция дает большое преимущество перед иными программными продуктами, так как не нужно подключать внешние источники. Важным отличием так же считаем существования модуля управления проектами.

Изучив программные средства, было принято решения выбрать критерии, необходимые для их сравнения. После этого каждому критерию был присвоен вес, соответствующий его значимости. При помощи метода рейтинговой оценки было выбрано программное обеспечение, в наибольшей степени пригодное для осуществления бизнес-моделирования. Сравнительная характеристика приведена в табл. 2.

Таблица 2

Сравнительная характеристика программных продуктов для бизнес-моделирования

Программный продукт	ELMA	BusinessStudio	AllFusionProcessModeler
Характеристика			
Интерфейс	удобен, схож Microsoft Office 2007	графический (лёгкий для восприятия)	графический
Генерация документации (Мастер отчетов)	нет	есть	есть
Сложность в освоении программы	низкая (подробная справка)	низкая	низкая
Автоматический режим построения диаграмм	есть	есть	есть
Дистанционное обучение	есть	есть	нет
Возможность задать собственные права доступа	есть	есть	есть
Встроенная система анализа построенной модели	есть	есть	с помощью BPSimulator, EasyABC
Запуск исполняемого процесса	есть	нет	нет
Подключение вспомогательных внешних продуктов	есть	есть	есть
Техническая поддержка	есть	есть	нет
Цена	средняя	высокая	низкая

В табл. 3 приведены рейтинговые оценки программных продуктов по шкале от 0 до 5.

Таблица 3

Рейтинговая оценка программных продуктов для бизнес-моделирования

Критерий	Вес	Программный продукт		
		ELMA	BusinessStudio	AllFusionProcessModeler
Интерфейс	0,075	3	4	1
Генерация документации (Мастер отчетов)	0,1	0	3	1
Сложность в освоении программы	0,15	4	4	3
Автоматический режим построения диаграмм	0,075	3	3	2
Дистанционное обучение	0,05	4	3	0
Возможность задать собственные права доступа	0,1	4	4	3
Встроенная система анализа построенной модели	0,2	3	4	2
Запуск исполняемого процесса	0,04	5	0	0
Подключение вспомогательных внешних продуктов	0,07	4	3	5
Техническая поддержка	0,04	5	5	0
Цена	0,1	4	3	4
Итого	1	3,33	3,485	2,225

Проанализировав возможности программных продуктов, можно сделать вывод, что оптимальным выбором для бизнес-аналитики и организационного моделирования будет BusinessStudio.

BusinessStudio имеет серьёзные преимущества в виде лёгкого, не требующего адаптации интерфейса, низкой сложности в освоении программы, возможности работы с системами управления документооборотом, работающими в реальном времени. Одной из особенностей можно считать поддержку русского языка, тем самым прослеживается ориентация именно на российский бизнес.

Одним из выявленных недостатков является невозможность запуска исполняемого процесса. Но внедрённый функционал позволяет описать бизнес-процесс с большой точностью и достоверностью, поэтому, если данной функции не требуется для работы – система BusinessStudio станет главным помощником при проведении моделирования.

Библиографический список

1. Система бизнес-моделирования BusinessStudio/О системе [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.businessstudio.ru;
2. Управление бизнес-процессами / Возможности BPWin [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://process.siteedit.ru/page56>;
3. ELMA. Система управления бизнес-процессами <http://elma.elewise.ru/Система бизнес-моделирования и управления эффективностью Бизнес-инженер 5.0> [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.betec.ru>;

УДК 336.012.23

А.С. Галкина, Д.О. Шишкин

магистранты кафедры информационных технологий предпринимательства

Н.В. Макарова

д-р пед. наук, профессор – научный руководитель

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ МЕТОДИК МИНФИНА И ЮНИДО ДЛЯ ОЦЕНКИ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ

Выбор методик анализа для оценки в процессе подготовки инвестиционных проектов очень важен. Сегодня в России большинством финансовых аналитиков используются два метода: методика UNIDO и министерства финансов. Цель исследования: выявление их слабых и сильных сторон и сравнительный анализ.

21 июня 1999 были утверждены методические рекомендации Министерства финансов РФ по оценке эффективности инвестиционных проектов.

Рекомендации учитывают:

- относительно высокую и переменную во времени инфляцию, динамика которой часто не совпадает с динамикой валютных курсов;

- возможность использования в проектах нескольких валют одновременно;

- неоднородность инфляции, т.е. различие по видам продукции и ресурсов темпов роста цен на них;

- относительно высокую, переменную во времени и неодинаковую для различных российских и зарубежных участников проекта цену денег, что приводит к большому разбросу и динамичности индивидуальных норм дисконта, кредитных и депозитных процентных ставок;

- отсутствие эффективных рынков, в особенности рынка ценных бумаг и недвижимости, и как следствие – существенное различие между «справедливой» и рыночной стоимостью ценных бумаг, а также между оценочной и рыночной стоимостью имущества;

- значительную неопределенность исходной информации для оценки инвестиционных проектов и высокий риск, связанный с их реализацией;

- ложность и нестабильность налоговой системы;

- отличие от западной системы бухгалтерского и статистического учета [1].

Рекомендации не ставят перед собой цели описать конкретные алгоритмы оценки эффективности во всех случаях, которые могут встретиться на практике. В них подробно освещены общие методы оценки, которые могут быть конкретизированы в (отраслевых) документах, а также применены для решения конкретных задач. Например, для определения оптимальных сроков службы конкретных фондов на предприятиях различных отраслей, сравнения долгосрочных коммерческих контрактов, не совпадающих по объемам, качеству, срокам и ценам поставляемой продукции или условиям предоставления коммерческого кредита.

Практическое решение всех перечисленных и многих других задач, возникающих в инвестиционной сфере, естественно, должно опираться на данные «Рекомендации», но воплощаться в соответствующих алгоритмах, учитывающих уникальность каждого инвестиционного проекта.

Согласно этим рекомендациям методы оценки эффективности инвестиций можно рассматривать по ряду признаков: по виду эффективности, по фактору времени, по виду обобщающего показателя.

При использовании данной методики основными являются показатели индекса рентабельности инвестиций, динамического срока окупаемости и чистого дисконтированного дохода.

Помимо рекомендаций Минфина в России и за рубежом наибольшую популярность получила методика ЮНИДО. Выбор методов оценки инвестиционных проектов зависит от динамики их доходов и

расходов. В связи с этим выделяются динамические и статические методы оценки. К динамическим показателям относятся:

- Индекс рентабельности инвестиций IND.
- Внутренняя норма доходности IRR.
- Модифицированная внутренняя норма доходности MIRR.
- Чистый дисконтированный доход.
- Динамический срок окупаемости.

Среди статических методов оценки наибольшее распространение получили следующие:

- Средняя рентабельность.
- Прибыль.
- Затраты.
- Период окупаемости капитала.

Таким образом, мы видим, что методика ЮНИДО использует те же показатели, что и методика Минфина, и при этом учитывает ряд дополнительных факторов. Таким образом можно прийти к выводу, что рекомендации министерства финансов можно использовать в качестве своего рода экспресс анализа при оценке привлекательности инвестиционных проектов.

Рассмотрим пример. Оценим проект создания совместного инфраструктурного проекта государственной строительной компаний и государственного проектного института по проектированию автодорог в области строительства автомагистрали. Для этого используем показатели, описанные как в методике ЮНИДО, так и в рекомендациях Минфина [2].

Исходными данными являются:

– ожидаемая суммарная цена автодороги, создание которой становится возможным на основе объединения научно-технических потенциалов проектного института и инвестиционной компании (главная контрольная цифра для отслеживания фактической эффективности проекта), – 10 млрд руб.;

– суммарные затраты на выполнение планируемых изыскательских, проектных и строительных работ – 6 млрд руб.;

– принятая максимальная продолжительность периода действия результата проектных работ – 5 лет;

– капиталобразующие инвестиции по инфраструктурному проекту (суммарное целевое финансирование по программе за вычетом расходов по организации совместного центра – транзакционных издержек) – 2,5 млрд руб.;

– утвержденный срок проекта – 2 года;

– обусловленные интеграцией дополнительные доходы (экономии) по проекту для его участников в годы с номерами t , через год – 0,7 млрд руб.;

– необходимые для продолжения проекта дополнительные собственные затраты участников проекта: через год – 0,2 млрд руб.; через два года – 1,6 млрд руб.;

– долгосрочная (в расчете на два года) средняя реальная доходность, наблюдавшаяся на фондовом рынке, – 0,25 (25%);

– стартовые инвестиции проекта – 0,5 млрд руб.;

– средняя ожидаемая (за срок проекта) реальная доходность государственных облигаций – 0,20 (20%);

– государственные затраты по целевому финансированию проекта в год реализации проекта с номером t через год – 0,5 млрд руб.; через два года – 2,8 млрд руб.;

Согласно методике Министерства финансов, нам нужно рассчитать 3 главных показателя: рентабельность инвестиций, период окупаемости и чистый дисконтированный доход. Проведем расчеты: [3]

– суммарная прибыль при реализации результатов проекта: $\Pi = 10 - 6 = 4$ млрд руб.;

– среднегодовая дополнительная прибыль: $\Pi_c = 4 / 5 = 0,8$ млрд руб.;

– рентабельность инвестиций – $0,8 / 2,5 = 0,32$. Она подлежит сопоставлению со средней эффективностью капиталовложений в экономику, отражаемой, например среднерыночной доходностью

на фондовом рынке. Видно, что показатель превосходит среднерыночную доходность, наблюдавшуюся на фондовом рынке ($0,32 > 0,25$). Следовательно, проект считается рентабельным;

– период окупаемости (срок возврата) инвестиций по реализации результатов проекта:

$$T = 1 / 0,32 = 3,16 \text{ года,}$$

что меньше рекомендуемого Минэкономикой РФ $\Phi = 5,5$ года;

– суммарный для участников проекта чистый дисконтированный доход по проекту:

$$[(0,7 - 0,2) / (1 + 0,25) + (2,8 - 1,6) / (1 + 0,25)^2] - 0,5 = 0,66 \text{ млрд руб.,}$$

т. е. больше нуля, что свидетельствует об эффективности проекта.

Видно, что по всем показателям проект считается инвестиционно привлекательным. Теперь проведем расчет согласно методике ЮНИДО. Помимо тех показателей, что были рассчитаны ранее, необходимо также вычислить внутреннюю норму доходности, индекс доходности.

Внутренняя норма доходности (r):

$$[(0,7 - 0,2) / (1 + r) + (2,8 - 1,6) / (1 + r)^2] - 0,5 = 0; r = 1,13 (113\%).$$

Индекс доходности: $(1,13 - 0,25) / 0,25 = 3,5$; что свидетельствует о том, что вложение инвестиционных средств в данный проект, с точки зрения его участников, в 3,5 раза более эффективно, чем их иное вложение в национальную экономику.

Из вышесказанного следует, что проект способен дать больше, чем будет потеряно для бюджета (суммарный чистый дисконтированный доход больше прямых бюджетных потерь: $0,66 > 0,65$ млрд руб.). Данное обстоятельство служит основанием для общего положительного вывода об эффективности проекта.

Таким образом при оценке инвестиционного проекта обосновано использование обеих методик. В конечном итоге они дают одинаковый результат, но при этом методика ЮНИДО использует дополнительные коэффициенты (внутренняя норма доходности, индекс доходности), которые дают более полную картину финансовой привлекательности инвестиционного проекта. При этом методика Минфина в отличие от ЮНИДО может применяться в качестве экспресс-анализа для первичной оценки инвестиционной привлекательности проектов.

Библиографический список

1. Международные стандарты оценки. Седьмое издание. 200: (МСО 2005) / пер. с англ. М.: Рос. общество оценщиков, 2005.
2. Европейские стандарты оценки, 2000 / пер. с англ. М.: Рос. общество оценщиков, 2003. С. 145.
3. Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов (третья редакция). Издание официальное. М.: Экономика.

УДК 324

М.А. Гельмер

студентка кафедры международного предпринимательства

В.Л. Хейфец

д-р истор. наук, доцент – научный руководитель

ВРЕХИТ: ПРЕДПОСЫЛКИ И ПОСЛЕДСТВИЯ

Наиболее противоречивым внешнеполитическим аспектом программы коалиционного правительства во главе с консерватором Д. Кэмероном, утвердившимся у власти в 2010 г., стал вопрос о нахождении Великобритании в ЕС. Безусловно, Д. Кэмерону следовало сдержать свое обещание о проведении референдума, данное в январе 2013 г., однако окончательное решение было вынесено лишь в сентябре 2015 г. В этой связи представляется важным охарактеризовать события в сферах политики и экономики, предшествовавшие законопроекту о референдуме по членству Соединенного Королевства в ЕС [1].

Одним из главных факторов недовольства Великобритании стала перспектива создания единого экономического правительства еврозоны с перспективой расположения вне существующих структур ЕС. Такую позицию британского правительства можно объяснить тем, что оно не хочет оказаться на периферии принятия важнейших европейских решений, подобно Польше и Швеции, находящимся вне еврозоны.

Кроме того, правомерным является стремление британского правительства оградить деятельность своих компаний и банков от финансового контроля со стороны структур ЕС: это может подорвать позиции лондонского Сити в качестве мирового финансового центра. Недоверие вызывает и положение о налоге на финансовые операции в рамках ЕС [2], предложенное такими государствами-членами еврозоны, как Франция и Германия. Ситуацию усугубляет и то, что 75% финансовых транзакций ЕС происходят в Соединенном Королевстве, что вынудило бы банки, располагающиеся в Великобритании, выплачивать подавляющую часть налогов.

Именно в подобных условиях кризиса еврозоны и осложнения отношений Великобритании с партнерами по ЕС в государстве стали заметно расти евроскептические настроения. Это подтвердили популярные британские новостные ресурсы в 2011 г.: «Гардиан» и «Дэйли Мэйл» опубликовали данные опросов, согласно которым практически 50% граждан Великобритании желали выхода из ЕС. Эти показатели значительно выросли за 10 лет, ведь в ходе аналогичного опроса в 2001 г. лишь 13% британцев высказывались за выход из ЕС.

Вместе с этим, один из приближенных коллег канцлера Германии Ангелы Меркель обвинил Д. Кэмерона в попытке шантажировать ЕС для достижения собственной выгоды. Председатель европейского комитета по делам Германии Гюнтер Крихбаум отметил, что Великобритания не может постоянно прибегать к уловкам и угрожать ЕС блокировать разработки различных соглашений, ведь это наносит вред репутации и политическому будущему всему Союзу. Дипломат также отметил, что Великобритания по-прежнему нуждается в европейском рынке и стабильной обстановке на континенте, что, в свою очередь, может поставить под удар сам факт проведения референдума в Великобритании относительно членства в ЕС [3]. Так, стало очевидно, что важнейшие партнеры Великобритании в ЕС – Франция и Германия – не поддерживают инициативы о пересмотре условий членства и, тем более, выхода из организации.

Следует также принимать во внимание нараставшее влияние Партии независимости Соединенного Королевства (ПНСК), обозначившейся в качестве четвертой партии Великобритании. Успех партии во многом был обусловлен популярностью среди британцев идей выхода из ЕС и ограничения иммиграции, а также некоторым разочарованием граждан политикой трех главных британских партий: общество заметно устало от создавшегося двухпартийного режима и готово рассмотреть возможность многопартийной системы Великобритании. Несомненно, для поддержания собственного политического

веса Консервативная партия была обязана учитывать публичные настроения и увлечение британцев лозунгами ПНСК.

Действительно, иммиграционный вопрос стал одним из наиболее волнующих и вызывающих антипатию британцев в отношениях с ЕС. Д. Кэмерон неоднократно высказывался о необходимости контроля за общеевропейской иммиграционной политикой и даже призывал к введению квот или ограничений на въезд в Великобританию других граждан ЕС. Однако это привело бы к уменьшению степени интеграции стран в ЕС, что противило бы ее принципам и негативно отразилось бы на развитии организации в целом [4].

В целом, согласно данным Управления по национальной статистике, огромный рост иммиграции в Великобританию главным образом связан с расширением ЕС на Восток. Так, к маю 2016 г. было зафиксировано около 942 тыс. восточноевропейцев (в основном румын и болгар), работающих в Великобритании, в сравнении с 791 тыс. западноевропейцев. В этой связи лидер ПНСК Найджел Фарадж называет выход Великобритании из ЕС единственным способом восстановить контроль над британскими границами и привести к снижению иммиграции. Заметим также, что сокращение иммиграции могло бы способствовать трудоустройству самих граждан Великобритании.

На таком внутри- и внешнеполитическом фоне в январе 2013 г. Д. Кэмерон выступил с речью о своем видении будущего Великобритании в ЕС в лондонском офисе новостного агентства «Блумберг» [5]. Премьер-министр решительно заявил, что пришло время для постановки европейского вопроса в британской политике, и обозначил три основные проблемы, стоящие перед Великобританией и ЕС: кризис еврозоны, упадок европейской конкурентоспособности и огромная пропасть между структурами ЕС и его гражданами.

Шокирующий итог референдума в Великобритании высветил все системные дефекты политико-институциональной системы Европейского союза, усиленные внешними шоками последних лет. Очевидно, процесс выхода Великобритании из ЕС займет несколько лет. На повестке дня снова встает вопрос независимости Шотландии, возникает неопределенность по поводу будущего Северной Ирландии. Абсолютно неясно, на какой основе будут строиться отношения между Лондоном и Брюсселем после Брексит. Практически невозможно предсказать, каким станет Европейский союз после выхода Великобритании.

Наиболее очевидным последствием референдума для ЕС является крах идеологии постоянно-го и неуклонного развития интеграции. Европейская интеграция должна постоянно углубляться, интеграция – это необратимый процесс, не имеющий обратного хода. Конечная цель неизвестна, но «все более тесный союз народов Европы» подразумевает постоянное движение вперед. Этой идеологии больше не существует. Крах Конституции ЕС в 2005 г. фактически поставил крест на проекте европейской федерации и заставил задуматься о пределе углубления интеграции. События последних лет дали несколько примеров отката интеграционного процесса, фактического отказа от достигнутого уровня взаимодействия и передачи вопросов обратно на национальный уровень (например миграционный кризис).

В реальности Лондон будет стремиться максимально сохранить свое участие в едином внутреннем рынке. Разумеется, за исключением свободы передвижения трудящихся, ведь именно нежелание пускать приезжих из других стран ЕС (прежде всего, из Восточной Европы) – один из сильных лозунгов британских евроскептиков. Кроме того, Великобритания заинтересована в том, чтобы сохранить существующие условия финансового взаимодействия – свободу финансовых услуг, но без участия в проектах финансового и банковского сотрудничества, инициированных еврозоной, но реализованных с участием почти всех стран ЕС (пакет «двух», пакет «шести», налоговый союз, бюджетный союз). И, разумеется, неприятие Лондона вызывает то, что он считает чрезмерным регулированием экономической деятельности технические стандарты, меры социальной политики, защиту прав потребителей и т.д. [6]. Сложность в том, что соблюдение этих норм – безусловное требование доступа на единый внутренний рынок.

С другой стороны, для Великобритании одним из вариантов дальнейшего развития событий вокруг BREXIT может стать усиление торгово-экономических и инвестиционных связей Соединенного Королевства с США. Участие в Евросоюзе с его неповоротливой бюрократической системой и нежелани-

ем ведущих стран объединения вступать в трансатлантический альянс (а теперь и сами Соединенные Штаты в лице Д. Трампа заявили об этом) идет вразрез с интересами Британии. Теперь абсолютно логичным выглядит ситуация, когда Британия стремится компенсировать потери или большую часть потерь от выхода из ЕС в рамках торгово-инвестиционного партнерства с США.

Библиографический список

1. Морозова Е.Г., Фалина А.С. Брексит как новая реальность Европы: мнения и оценки экспертов // Власть. 2017. №4 С.160-170.
2. Петриченко Е.А. «Брексит» и Европейский союз. Философский взгляд // CETERIS PARIBUS. 2016. №10 С.26-30.
3. Кузнецова М.В., Захарян А.В. Великобритания: последствия выхода из Евросоюза // Символ науки. 2016. №11-1. С. 104-106. С. 105.
4. Бабынина Л. «Brexit means Vrexit». Что означает выход Соединенного Королевства из Европейского союза? // Современная Европа. 2016. №4. С. 21-33.
5. <http://www.theguardian.com/world/2013/jan/10/germany-america-dont-blackmail-eu>
6. <http://www.theweek.co.uk/eu-referendum>

УДК 336.761

А.С. Георгиевский

магистрант кафедры экономики высокотехнологических производств

В.М. Власова

д-р экон. наук, профессор – научный руководитель

АНАЛИЗ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ФОНДОВОГО РЫНКА В РФ

Фондовый рынок представляет собой сектор финансового рынка, где осуществляется эмиссия и купля-продажа ценных бумаг. Фондовый рынок – это сложный и важный механизм, обеспечивающий функционирование экономики страны и способствующий повышению общественного благосостояния. В развитой рыночной экономике ценные бумаги и их рынок играют огромную роль в мобилизации свободных денежных средств для нужд предприятий и государства, а также в получении основного или дополнительного дохода отдельными домашними хозяйствами, физическими лицами. Значение фондового рынка заключается в привлечении и перераспределении капитала между различными финансовыми институтами, нефинансовыми организациями, структурами, секторами экономики и другими участниками. Также, говоря о значении фондового рынка для страны, следует отметить тот факт, что наличие развитого фондового рынка способствует притоку иностранных инвестиций в экономику страны, что является крайне важным для тех стран, где потребность в инвестиционных средствах выше, чем величина создаваемых сбережений.

На фондовом рынке обращаются различные виды финансовых инструментов. К наиболее распространенным на рынке активам можно отнести акции и облигации. Акция – эмиссионная ценная бумага, закрепляющая права ее владельца на получение части прибыли акционерного общества в виде дивидендов, на участие в управлении обществом и на часть имущества, остающуюся после его ликвидации. Акции бывают обыкновенными и привилегированными. В отличие от обыкновенных, по привилегированным акциям устанавливается фиксированный размер дивидендов, но при этом их владельцы лишены права голоса (участия в управлении).

Облигация является эмиссионной ценной бумагой, закрепляющей права ее владельца на получение в предусмотренный срок номинальной стоимости облигации и процента от нее, либо иного имущественного эквивалента. Облигации могут быть государственными, корпоративными и частными. Меньшей популярностью пользуются такие инструменты, как депозитные и сберегательные сертификаты (свидетельства о денежном вкладе в банк), вексели, производные ценные бумаги (деривативы), фьючерсы, опционы, свопы. Также на фондовом рынке популярны структурные продукты, представляющие собой различные комбинации из уже имеющихся традиционных финансовых инструментов. Эмитенту они позволяют выпускать более дешевые долговые обязательства, а их владельцу – получать дополнительные возможности по управлению доходностью и рисками.

Состав участников фондового рынка зависит от той ступени, на какой находится производство и банковская система, а также, каковы экономические функции государства. Субъектов фондового рынка по типу деятельности можно подразделить на три категории: эмитенты, инвесторы и профессиональные участники рынка ценных бумаг. Эмитентами являются государство в лице уполномоченных им органов, юридические лица и граждане, привлекающие на основе выпуска ценных бумаг необходимые им денежные средства и выполняющие от своего имени предусмотренные в ценных бумагах обязательства. Инвесторы – это граждане или юридические лица, приобретающие ценные бумаги в собственность, полное хозяйственное ведение или оперативное управление с целью осуществления удостоверенных этими ценными бумагами имущественных прав. Профессиональными участниками рынка ценных бумаг являются юридические лица и граждане, осуществляющие виды деятельности, признанной профессиональной на рынке ценных бумаг (дилерская, брокерская и другие виды деятельности).

Операции с ценными бумагами – это действия с ценными бумагами и денежными средствами на фондовом рынке для достижения поставленных целей. Все операции на рынке ценных бумаг можно разделить на 3 группы:

Эмиссионные операции – это операции, суть которых заключается в обеспечении финансовыми ресурсами деятельности экономического субъекта, т.е. в формировании и увеличении собственного капитала, привлечении заемного капитала или ресурсов в оборот.

Инвестиционные операции – это операции, цель которых состоит в инвестировании (вложении) субъектом операций собственных и/или привлеченных финансовых ресурсов в фондовые активы от своего имени.

Клиентские операции (посреднические) – обеспечение обязательств субъекта операций перед клиентами в отношении ценных бумаг или обязательств клиента, связанных с ценными бумагами.

Правовое регулирование российского фондового рынка осуществляется исходя из требований федеральных законов «О рынке ценных бумаг», «Об акционерных обществах», «О защите прав и законных интересов инвесторов на рынке ценных бумаг».

Государство регулирует рынок ценных бумаг посредством:

- установления обязательных требований к деятельности эмитентов, профессиональных участников рынка и его стандартам;
- государственной регистрации выпуска (дополнительного выпуска) эмиссионных ценных бумаг и проспектов этих бумаг и контроля за выполнением эмитентами условий и обязательств, предусмотренных в них;
- создания системы защиты прав владельцев ценных бумаг и контроля за соблюдением их прав эмитентами и профессиональными участниками рынка;
- аттестации специалистов на право ведения операций с ценными бумагами;
- лицензирования деятельности профессиональных участников фондового рынка;
- запрещения и пресечения деятельности лиц, осуществляющих предпринимательскую деятельность на рынке ценных бумаг без соответствующей лицензии.

Развитие фондового рынка Российской Федерации на протяжении последнего десятилетия осуществляется в условиях глобализации, роста интернационализации рынков ценных бумаг, увеличения объема трансграничных инвестиционных сделок и усиления конкуренции мировых финансовых центров. Ключевыми инструментами оценки состояния и прогнозирования перспектив развития фондового рынка являются уровень (объем) капитализации рынка ценных бумаг и фондовые индексы.

На текущий момент национальный фондовый рынок имеет ограниченную емкость, недостаточную для обеспечения инвестиционных потребностей российских компаний, и отстает по многим параметрам от крупнейших фондовых рынков в мире. В соответствии с «Индексом глобальных финансовых центров 18» («Global Financial Centres Index18», GFCI 18), который ранжирует финансовые рынки по их конкурентоспособности, Московский международный финансовый центр занимает лишь 78-ю позицию из 84. Если проанализировать тренды последних лет, базируясь на анализе динамики индекса РТС, то российский фондовый рынок ожидает дальнейшее снижение, несмотря на небольшой наблюдаемый на конец 2016 года подъем (рис. 1).

Снижение обусловлено как сокращением числа эмитентов, так и существенной недооценкой на фоне развитых и развивающихся рынков капитала российских компаний, высокой зависимостью от цен на нефть и другие сырьевые товары, значительными откликами на шоки на развивающихся рынках капитала.

Таким образом, на сегодняшний день российский фондовый рынок слабо развит не только относительно развитых стран, но и развивающихся. В большей степени это обусловлено недостаточно разработанной нормативно-правовой базой и нестабильной экономической ситуацией, вызванной прежде всего отсутствием диверсификации в российской экономике, а также усугубившимся экономическим положением страны, введенными санкциями и падением цен на нефть. Кроме этого важной проблемой, препятствующей развитию российского фондового рынка, является низкий уровень финансовой доступности и грамотности большей части населения России. Для решения данной проблемы необходимо повышать уровень финансовой грамотности населения, унифицировать финансовые

инструменты, нацеленных на использование широкой общественностью, и применять меры с целью понижения их стоимости.

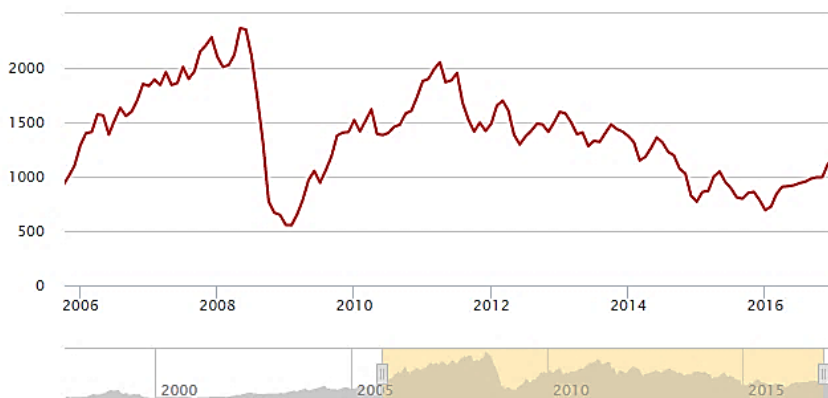


Рис.1. Динамика биржевого индекса РТС за 2006–2017 гг.

В результате этого прогнозы состояния и развития российского фондового рынка в ближайшей перспективе не столь позитивны. В качестве мер для улучшения работы и развития фондового рынка в России можно предложить ряд мероприятий. Прежде всего к ним следует отнести:

- партнерство с иностранными биржами;
- совершенствование нормативной базы;
- повышение уровня финансовой грамотности и доступности населения;
- повышение уровня корпоративного управления в акционерных компаниях;
- развитие рынка коллективных инвестиций;
- добавление новых инструментов на фондовый рынок.

Библиографический список

1. Жукова Е. Ф., Басс А.Б., Литвиненко Л.Т.и др. Рынок ценных бумаг: учебник / под ред. Е. Ф. Жукова. – М.: Волтерс Клувер, 2010. – 637 с.
2. Фондовый рынок : современное состояние и возможности для частного инвестора : XIII Межвузовская научная конференция, 13 апреля 2016 г., М. / науч. ред.: д.э.н., проф. Н. И. Берзон, к.э.н., доц. С. Н. Володин]. – М.: КУРС, 2016. – 432 с.
3. Трубачев Е. В. Рынок ценных бумаг: учебник для вузов / Моск. экон.-фин. ин-т. – М.: Изд-во МЭФИ, 2014. – 259, [1] с.
4. <https://news.yandex.ru/quotes/region/50.html>

УДК 336.761

А.С. Георгиевский

магистрант кафедры экономики высокотехнологичных производств

В.М. Власова

д-р экон. наук, профессор – научный руководитель

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ОБЪЕМОВ ТОРГОВ МОСКОВСКОЙ БИРЖИ

Московская биржа является крупнейшим российским биржевым холдингом, созданным в 2011 году в результате слияния Московской межбанковской валютной биржи, основанной в 1992 году, и биржи Российской торговой системы, открытой в 1995 году. На фондовом рынке Московской биржи проводятся торги акциями, облигациями федерального займа (ОФЗ), региональными и корпоративными облигациями, еврооблигациям, депозитарными расписками, инвестиционными паями, ипотечными сертификатами участия (ИСУ). Расчеты по акциям происходят по технологии T+2 на второй день после заключения сделки.

На срочном рынке Московской биржи обращаются: фьючерсные контракты на индексы (индекс ММВБ, индекс РТС, индекс волатильности RVI); производные инструменты на российские и иностранные акции, облигации федерального займа и еврооблигации «Россия-30», валютные пары, процентные ставки; контракты на драгоценные металлы: золото, серебро, платина, палладий, медь; фьючерсы на нефть и сахар; опционные контракты на некоторые из этих фьючерсов.

На валютном рынке Московской биржи ведутся торги следующими валютами: долларом США (USD), евро (EUR), китайским юанем (CNY), британским фунтом (GBP), гонконгским долларом (HKD), украинской гривной (UAH), казахским тенге (KZT), белорусским рублем (BYR). Также рассчитывается бивалютная корзина, заключаются сделки валютный своп. Средневзвешенное значение на 11:30 мск валютной пары доллар/рубли с расчетами «завтра» используется Банком России для определения официального курса доллара США.

На платформе денежного рынка Московская биржа предоставляет сервис репо следующих типов: репо с центральным контрагентом, междилерское репо, прямое репо с Банком России. Также доступны депозитно-кредитные операции, организаторами которых выступают Банк России, Пенсионный фонд России, Федеральное казначейство России, Внешэкономбанк и др.

На товарном рынке Московской биржи с 21 октября 2013 г. проводятся торги золотом и серебром. В 2015 году общий объем торгов на рынке драгоценных металлов биржи составил 94,1 млрд рублей и охватил 41,9 тонны золота и 1,4 тонны серебра. Московской бирже принадлежит 42,86 % акций ЗАО «Национальная товарная биржа» (НТБ). В 2014 году на НТБ стартовал проект «Рынок зерна». В его рамках в декабре 2015 года начались торги поставочными форвардами на пшеницу. Являясь уполномоченной биржей Минсельхоза России, НТБ проводит государственные закупочные интервенции на рынке зерна.

Индексы Московской биржи – ключевые индикаторы российского организованного рынка ценных бумаг и срочных контрактов. Московская биржа рассчитывает индексы акций, облигаций, смешанные индексы, а также ряд индикаторов срочного и валютно-денежного рынков. Основные индексы акций – это индекс ММВБ и индекс РТС, рассчитывающийся по одинаковой базе ценных бумаг, но в разных валютах (индекс ММВБ рассчитывается в рублях, индекс РТС – в долларах)

Для сравнительного анализа рассмотрим таблицу динамики объема торгов на фондовом и денежном рынках в январе за последние три года.

В данной таблице приведены объемы торгов по годам в реальных ценах и в ценах с учетом инфляции за год, а также цепные темпы прироста.

Сравнительный анализ объемов торгов в январе с 2015 по 2017 гг.

Объем торгов, млрд руб.	Январь 2015	Январь 2016	Темп прироста, %	Январь 2016 (с учетом инфляции)	Темп прироста (с учетом инфляции), %	Январь 2017	Темп прироста, %	Январь 2017 (с учетом инфляции)	Темп прироста (с учетом инфляции), %
Фондовый рынок	1 435	1 412	-1,6	1251	-12,8	2 136	51,2	2027	43,5
Рынок акций, ДР и паев	724	686	-5,3	607	-16,1	748	9,0	710	3,5
Вторичные торги	724	686	-5,3	607	-16,1	748	9,0	710	3,5
Рынок Т+	694	680	-2,0	602	-13,2	741	9,0	703	3,4
Рынок Т0	31	6	-80,3	5	-82,5	7	12,8	6	7,0
Размещения	0	0	0,0	0	0,0	0	0,0	0	0,0
Рынок облигаций	711	726	2,2	643	-9,5	1 388	91,1	1317	81,3
Вторичные торги	273	624	128,2	553	102,1	545	-12,6	517	-17,1
ОФЗ/ОБР	124	391	214,6	347	178,6	321	-18,0	304	-22,2
прочие облигации	149	233	56,1	206	38,3	224	-3,6	213	-8,5
Размещения	437	102	-76,6	91	-79,3	843	723,5	800	681,5
ОФЗ/ОБР	3	61	1702,8	54	1496,8	119	94,1	113	84,2
прочие облигации	434	41	-90,6	36	-91,7	723	1669,2	687	1579,0
Денежный рынок	12 852	18 293	42,3	16202	26,1	26 020	42,2	24693	35,0

По результатам анализа данных видно, что в январе 2016 года объем торгов на фондовом рынке составил 1412 млрд рублей, продемонстрировав снижение на 1,6%. Объем вторичных торгов акциями, депозитарными расписками и паями в январе 2016 года составил 685,9 млрд рублей по сравнению с 724,4 млрд рублей в январе 2015 года. Отчасти снижение общих объемов связано с меньшим числом торговых дней в январе 2016 года (18) по сравнению с 2015 годом (19). Среднедневной объем торгов составил 38,1 млрд рублей, что равно аналогичному показателю прошлого года.

Объем вторичных торгов корпоративными, региональными и государственными облигациями вырос на 128,2% и составил 624,1 млрд рублей (273,5 млрд рублей в январе 2015 года). Среднедневной объем торгов – 34,7 млрд рублей (14,4 млрд рублей в январе 2015 года).

Совокупный объем торгов на денежном рынке вырос на 42,3% и составил 18,3 трлн рублей (12,9 трлн рублей в январе 2015 года), а среднедневной объем операций составил 1 016,3 млрд рублей (676,4 млрд рублей в январе 2015 года).

В январе 2017 года объем торгов на фондовом рынке вырос на 51,2% и составил 2 135,8 млрд рублей. Объем торгов акциями, депозитарными расписками и паями вырос на 9,0% и составил 747,8 млрд рублей по сравнению с 685,9 млрд рублей в январе 2016 года. Среднедневной объем торгов составил 35,6 млрд рублей (38,1 млрд рублей в январе 2016 года). Объем торгов корпоративными, региональными и государственными облигациями вырос на 91,1% и составил 1 387,9 млрд рублей (726,4 млрд рублей в январе 2016 года). Среднедневной объем торгов – 66,1 млрд рублей (40,4 млрд рублей в январе 2016 года).

Совокупный объем торгов на денежном рынке вырос на 42,2% и составил 26,0 трлн рублей (18,3 трлн рублей в январе 2016 года), а среднедневной объем операций составил 1 239,0 млрд рублей (1 016,3 млрд рублей в январе 2016 года).

В целом, по результатам сравнительного анализа, видно, что, несмотря на общее снижение объемов торгов на фондовом рынке Московской биржи в 2016 году, к январю 2017 года наблюдается положительная динамика в изменении объемов торгов акциями и облигациями. Наибольший прирост в процентном выражении показывает объем торгов прочими облигациями. Денежный рынок показывает стабильный рост во всех периодах.

Библиографический список

1. <https://moex.com/ru/news/>
2. http://www.cbr.ru/hd_base/
3. Жуков Е. Ф., Басс А.Б., Литвиненко Л.Т. и др. Рынок ценных бумаг : учебник / под ред. Е. Ф. Жукова. – М.: Волтерс Клувер, 2010. – 637 с.

УДК 327.7

Д.И. Голованов

студент кафедры международного предпринимательства

В.Л. Хейфец

д-р истор. наук, доцент – научный руководитель

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ИНТЕГРАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ ЛАТИНСКОЙ АМЕРИКИ

Страны Латинской и Карибской Америки (ЛКА) одними из первых в мире наряду с государствами Западной Европы стали разрабатывать интеграционные программы, они создали первые торгово-экономические блоки в истории развивающихся стран и внесли значительный вклад в теорию и практику экономической и политической интеграции.

В последние десятилетия в странах ЛКА происходит явная тенденция к переосмыслению идей, методов и итогов тех интеграционных процессов, протекавших и продолжающихся в регионе. Переосмысление концепций тесно сопряжено с проблемами и кризисами, вызванными не только внешними факторами, но и с определенными недочетами и недоработками самих концепций интеграционных процессов.

Задача данной статьи состоит в том, чтобы проанализировать процессы, влияющие на ход и развитие интеграции в странах ЛКА, выявить проблемы интеграционных процессов, а также рассмотреть возможные перспективы развития процессов интеграции, затрагивающих этот регион.

Говоря о процессах, влияющих на ход и развитие интеграции в ЛКА, в первую очередь, стоит обратить внимание на процессы глобального характера. Изменения в международном сообществе, то, в каких условиях разворачиваются действия, направленные на движение латиноамериканских стран по рельсам интеграции, непосредственно влияют на общий ход интеграционных процессов в странах Латинской Америки и Карибского бассейна. Данные изменения нашли отражение в двух процессах, проходящих сегодня на мировой арене. Они влекут за собой не только уже происходящие изменения, но и потенциальные изменения, касающиеся мирового товарооборота и международных торговых переговоров под началом Всемирной Торговой Организации.

Первым процессом является всемирный финансово-экономический кризис, пик которого пришелся на начало 2008 года. Его последствия повлияли не только на общую финансовую конъюнктуру, но также и на уровень производства и потребления, и международный оборот товаров и услуг. Нельзя забывать и о том, что последствия кризиса, в лице спада экономической активности многих организаций, оказали влияние на общий уровень занятости населения, а также его психологическое состояние. В некоторых случаях кризис затронул социальную и политическую сферы. В свою очередь, в зависимости от интенсивности влияния, международный кризис вызвал ряд системных проблем внутри наиболее уязвимых стран, ставящих под угрозу политическую стабильность, что в свою очередь может вызвать цепную реакцию в регионе. Однако кризис 2008 года был встречен странами Латинской Америки и Карибского бассейна «во всеоружии». Ярким примером регионального оптимизма служили выступления президентов Мексики и Колумбии на Всемирном Экономическом форуме в Давосе в январе 2009 года. Лидеры этих стран заявили на форуме, что: «Латинская Америка вынесла уроки из прежних кризисных потрясений и тщательно укрепила свои хозяйственные и финансовые институты». Реализация антикризисных мер в странах Латинской Америки и Карибского Бассейна (ЛАКБ) способствовала тому, что экономики региона, понеся опутимые потери, выстояли и сохранили потенциал для восстановления. Вдобавок кризис помог сплотиться странам региона, в первую очередь, по вопросам касающимся укрепления регионального финансово-экономического сотрудничества, а в дальнейшем создания и поддержания общих торговых контактов с другими странами.

Второй процесс заключается в смещении центров политического и экономического влияния от одних стран к другим. По сути, данный процесс имеет очень глубокие корни и причины, чаще всего, ис-

торического характера. В последние десятилетия это явление набирает темп. Весьма вероятно, что эти последствия удастся оценить в полной мере только в долгосрочных перспективах. Стоит заметить также, что многие изменения будут проявляться в малозаметных, едва ощутимых переменах. Сам же процесс находит свое отражение в появлении на международной арене новых ведущих игроков. И в связи с происходящими переменами способность адекватно воспринимать последствия такого разнообразия игроков и реагировать на их действия станет одним из ключевых факторов в развитии общерегиональной стратегии. Феномен рассеивания мирового влияния не является чем-то неожиданным. Ряд исторических событий предвещает его уже много лет. Одним из отдаленных, но переломных событий стало осознание своего влияния развивающимися нефтедобывающими странами, начиная с 1973 года. При этом, вызывает опасение тот факт, что страны «старого миропорядка», в том числе США и остальные участники «Группы Семи», не видят возможностей решения проблем, связанных с перераспределением мирового политического влияния. Вероятно, здесь можно говорить о перестройке нынешней общей системы международных отношений. И тут же встает вполне логичный вопрос о содержании новой системы международных отношений. После ряда встреч «Группы Двадцати» состоявшихся за период с конца 2008 года, остается актуальным вопрос о том, какие именно страны будут вести работу по формированию нового международного политического пространства. Дело в том, что разные страны обладают разной степенью влияния, при этом в мире возникают вполне ясные точки концентрации такого влияния, как в ситуации с США и Китаем; другие страны, хотя и обладают значительным относительным влиянием, все же не могут с уверенностью заявить, что отражают мнение большинства в представленном ими географическом регионе. Именно такова ситуация с Аргентиной и Бразилией, а также Россией, Индией и ЮАР. В условиях сложившейся ситуации обеспечение управления региональным пространством является основой при строительстве нового миропорядка. Обращая внимание именно на эту основу, стоит предпринимать попытки реализации проектов различной региональной политической и экономической интеграции. Устойчивое развитие и управление на региональном уровне будет нуждаться в достижении равновесия между всеми национальными интересами в регионе. Это потребует готовности организовать взаимодействие и согласие по ключевым вопросам между наиболее значимыми и влиятельными странами региона, как минимум; максимум – всеобщего консенсуса и согласия. В этом смысле формирование на территории стран ЛАКБ эффективных общих структур и правил, опирающихся на коллективное лидерство, будет основной целью и логикой интеграционных процессов в регионе в связи с изменяющейся мировой конъюнктурой.

Иберийская колонизация Нового Света привела к сравнительной однородности государств Латинской Америки в религиозной и культурно-цивилизационной сферах. В качестве ведущих языков континента установились испанский и португальский, и всего одна доминирующая религия – католицизм. Общность исторического пути и тесные связи между народами континента породили идеальную почву для интеграционных процессов. Однако несмотря на все выше перечисленное, обращая внимание на современность, можно заметить ряд проблем, объективно мешающих взаимной интеграции стран ЛАКБ.

Так, одной из основных проблем региона является отсутствие регионального сильного лидера. В качестве лидера обычно выступают страны, имеющие потенциально или реально мощные рынки, инвестиционные ресурсы, которые будут привлекать другие страны. Такой лидер заинтересован в создании широких интеграционных объединений для успешного функционирования своих хозяйственных субъектов, а также для реализации геополитических установок. В ЛАКБ реальными лидерами интеграции являются Бразилия и Аргентина, однако в этом качестве ни одна страна из них не оказывается достаточно сильной. С другой стороны, Бразилия с учетом ее политики ранее могла претендовать на роль регионального лидера. Однако экономический кризис, начавшийся в 2014 году, значительно ослабил позиции страны в регионе. Стратегия Бразилии, ее экономические успехи, достаточно быстрое развитие внутреннего рынка делают ее привлекательной для внешних инвесторов и иностранных партнеров. И в данных условиях все государства региона стремятся установить с ней более тесные связи, а ее членство в блоке МЕРКОСУР лишь увеличивает притягательность всего блока для его поддержки и углубления интеграции внутри него.

Следующей проблемой системного характера являются разногласия внутри интеграционных объединений. Дело в том, что в развитии практически каждой интеграционной группировки соблюдается определенная тенденция, где после стремительного и динамичного начального развития идей, наступает период тотального застоя. Он связан, в первую очередь, с накопившимися противоречиями, связанными с взаимными торговыми отношениями. Чаще всего истоком противоречий является неоднородный уровень развития стран, различия в конкурентоспособности товаров, и, как следствие, неравномерность распределения благ, что в свою очередь вызывает недовольство среди партнеров и их нежелание подчиняться дальнейшим требованиям.

Еще более комплексную проблему представляют политические и идеологические противоречия стран ЛАКБ. Они мешают проведению общей экономической политики в регионе, столь важной для успешного процесса глубокой всесторонней интеграции. При идеальных условиях необходимы гибкость и толерантность, стратегическое и долгосрочное виденье путей достижения и самих целей. Иногда даже смена приоритетов для предотвращения конфликтов и углубления сотрудничества в других сферах. Опыт стран ЛАКБ зачастую был не всегда удачным, бывало так, что под влиянием политических обстоятельств страны принимали крайне радикальные решения, прекращали участие в одних союзах и создавали другие, в которых со временем возникали новые противоречия и несостыковки.

К числу проблем, мешающих развитию интеграции, можно отнести одну из классических проблем, присущую любой интеграционной инициативе, а именно противоречие между стремлением государств к сохранению суверенитета и одновременно к интеграции. В политике латиноамериканских государств, чаще всего, превалирует первое. Как следствие такого выбора в регионе наблюдаются преобладание интеграционных структур, больше направленных на торговое сотрудничество, а не на процессы глубокой и всесторонней интеграции. Однако самым ярким исключением является Организация Восточно-карибских государств – субрегиональное объединение в рамках КАРИКОМ, в составе 10 малых островов. Интеграция для них – способ выживания, так как сами эти острова не богаты ни финансовыми, ни природными, ни человеческими ресурсами. Эти малые государства основали реально функционирующий экономический союз. В данном союзе действуют ЗСТ, Единый банк, единая валюта, общая социальная и внешняя политика, проявляющаяся в виде совместных дипломатических миссий.

Стоит также обратить внимание на материальный вопрос, сопровождающий интеграционный процесс на протяжении всего периода его существования. Большинство проектов интеграции останавливаются в своем развитии на уровне создания декларативной базы, полностью игнорируя инфраструктурную базу проекта. На данном этапе достаточно ярким примером может служить отношения ОАГ и СЕЛАК. Если первая за время своего существования обросла большим количеством инфраструктуры, то вторая организация на данный момент ограничивается форумами, проходящими не на постоянной площадке.

Говоря о будущем латиноамериканской интеграции, прежде всего, стоит дать ответ на вопрос: «начинается ли сегодня новый виток региональной интеграции в странах ЛАКБ?». Некоторые аргументы позволяют ответить утвердительно на этот вопрос. Первый из таких аргументов заключается в изменении мировой конъюнктуры, а именно в возможности вовлечения каждой латиноамериканской страны в мировые рынки в связи с наличием новых мировых центров влияния, что в свою очередь позволит проводить в регионе ЛАКБ более глубокую интеграцию для выработки стратегий взаимодействия с внешним миром. Вторым аргументом может служить тенденция к глобализации, охватившая мир в XXI веке. При данной тенденции странам ЛАКБ проще будет разработать современные стратегии выхода из кризиса в рамках открывшихся возможностей обмена товарами и услугами, при котором дистанция уже не играет такой важной роли.

Другим немаловажным фактором, стимулирующим появление новых моделей интеграции в регионе в целом, является наблюдаемая во многих странах возрастающая неудовлетворенность по отношению к результатам, полученным от незавершенных на данный момент процессов. Такая ситуация может привести минимум к двум вариациям развития событий.

Первая из них связана с возможностью возникновения интеграционной инерции. Она предполагает дальнейшее использование текущих стратегий с отсутствием заменимых нововведений. В таком случае риск состоит в том, что смысл процесса интеграции может быть утерян для ряда стран. В этом

случае может возобладать восприятие процесса интеграции как процесса, утрачивающего актуальность и не оказывающего существенного влияния на реальное положение дел.

Вторая вариация заключается в возникновении синдрома основателя. Его смысл заключается в полном отказе от наработанного за многие десятилетия опыта, а также отказа от моделей ведения дел, для того, чтобы начать всю проектную деятельность с чистого листа.

Однако существует еще и третий вариант. Пожалуй, он является самым реальным, а также целесообразным. Его смысл состоит в адаптации стратегий и планов к новым мировым условиям и реалиям не только на уровне региональной политики, но и в каждой стране по отдельности.

Сегодня трудно предположить, будет ли реализован в чистом виде такой адаптивный сценарий. Однако опыт, накопленный за последние 50 лет со всеми успехами и неудачами, позволяет предположить, что региональная интеграция стран ЛАКБ будет, как и прежде, оцениваться положительно как руководством стран, так и непосредственно населением. Существует определенное единодушие в том, что цена за отказ от интеграционных процессов будет слишком высока. Все это позволяет предположить, что путь развития интеграционных отношений будет не из легких и будет содержать в себе, как и рывки вперед, так и откаты далеко назад.

Наконец, невозможно не отметить, что движение к региональному сотрудничеству начинается с точного определения соответствующих национальных интересов. Страны с более четким пониманием собственных интересов, возможно, успешнее всех воспользовались выгодами и преимуществами даруемых интеграционными процессами на всех уровнях, по сравнению с другими странами. В этом смысле можно представить, что в будущем Латиноамериканская модель интеграции начнет приобретать характерные черты Европейской, однако пройденный путь будет в корне отличаться от того пути, коим шли страны старого мира.

Библиографический список

1. *Malamud C.* La Alianza del Pacifico: un revulsivo para la integración regional en América Latina. 7 Noviembre, 2016. URL: <http://www19.iadb.org/intal/intalcdi/PE/2012/10980.pdf> (дата обращения 01.03.2017).
2. CEPAL. Crisis internacional y oportunidades para la cooperación regional. Santiago de Chile, 2009, p. 23; CEPAL. Panorama de la inserción internacional de América Latina y el Caribe 2010-2011. Santiago de Chile, 2011, p. 25.
3. *Fareed Zakaria.* The Post-American World», NY: W. W. Norton & Company. May 4, 2009. – P. 1-10.
4. *Jay Hakes.* 35 Years After the Arab Oil Embargo // Journal Of Energy Security 06.10.2008 URL:http://www.ensec.org/index.php?option=com_content&id=155 (дата обращения 01.04.2017)
5. Margaret Myers. China's «Grand Strategy» in Latin America//The Dialogue Leadership for the Americas 16.02.2016. URL: <http://www.thedialogue.org/blogs/2012/04/chinas-grand-strategy-in-latin-america/> (дата обращения 12.03.2017)
6. Panorama de la Inserción Internacional de América Latina y el Caribe 2011-2012: crisis duradera en el centro y nuevas oportunidades para las economías en desarrollo/ CEPAL 2011-2012// заглавие с экрана. URL: http://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/1186/1/S1200769_es.pdf (дата обращения 20.03.2017)
7. *Борзова А.Ю.* Формирование внешнеполитической стратегии современной Бразилии // Латинская Америка №11, 2011. – С. 18-30.
8. *Брутенц К. Н.* Великая геополитическая революция / – М.: Международные отношения, 2014. – С. 89-95.
9. *Зайцев В., Зайцева А.* Африка – активность Бразилии// Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики» Научно-образовательный портал IQ. URL: <https://iq.hse.ru/news/177675427.html> (дата обращения 02.04.2017)
10. *Ключковский Л.* Новые тенденции мирохозяйственного развития и Латинская Америка // Мировая экономика и международные отношения. Т. 60, № 4. 2016. – С. 48-60.

11. Материалы открытой дискуссии «Latin American Integration in a Turbulent World» 1 марта 2017 года <http://www.thedialogue.org/event/latin-american-integration-in-a-turbulent-world/> (дата обращения 02.04.2017)
12. Официальный сайт G20. URL: https://www.g20.org/Webs/G20/DE/G20/Summit_documents/summit_documents_node.html (дата обращения 12.03.2017)
13. Официальный сайт Организации Восточнокарибских Государств URL: <http://www.oecs.org/history> (дата обращения 15.01.2017).
14. Карг Х. М. Десять гипотез о ситуации в Латинской Америке // Латинская Америка, №11, 2016, с. 5.
15. Яковлев П. П., Иbero-американское сообщество наций в формирующемся миропорядке // Латинская Америка №8, 2016. – С. 18-26
16. Яковлев П.П. Эффект джаза: мировой кризис и Латинская Америка/ Перспективы 16.12.2009. URL: http://www.perspektivy.info/table/effekt_dzhaza_mirovoj_krizis_i_latinskaja_amerika_2009-12-16.htm (дата обращения 20.03.2017)

УДК338.27

Г.Ю. Голубев

Магистрант

А.П. Ястребов

д-р техн. наук, профессор – научный руководитель

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ГЕОМАРКЕТИНГОВЫХ ИНФОРМАЦИОННЫХ СИСТЕМ НА ПРИМЕРЕ «2GIS»

Проект «2GIS» зародился внутри новосибирской компании «Техноград плюс». Она занималась производством профессиональных ГИС по заказу НГТС и других организаций. На массовом рынке «Техноград плюс» предлагал несколько тиражей компакт-дисков с картой Новосибирска. Также компания выпустила CD «Строительные фирмы и организации» – приложение к газете «Стройка».

В 1998 году, после кризиса многие заказчики «Технограда плюс» оказались не в состоянии оплачивать дорогостоящие разработки «не первой необходимости». Возникла потребность в поиске новых клиентов и способов применения ГИС. Более того, с выпущенных ранее тиражей компакт-дисков разошлась масса пиратских копий, и продавать их стало бессмысленно.

Было принято решение выпустить бесплатный продукт, который будет служить демоверсией профессиональной ГИС. Опыт с газетой «Стройка» показал, что электронный справочник, объединённый с картой города, может быть интересен рекламодателям. Александр Сысоев сформулировал концепцию нового проекта: бесплатное распространение и окупаемость за счёт рекламы. Продукт получил название «2GIS»: Геоинформационная система плюс Городской информационный справочник.

Первый выпуск «2GIS» появился 25 апреля 1999 года. Весной 2001 года был разработан интерфейс «2GIS» 2.0, чуть позже открылся сайт www.2gis.ru и появился сервис обновлений.

Первое время компания пыталась сотрудничать со сторонними организациями: покупала базы данных, обращалась в рекламные агентства, приглашала специалистов для создания рубрикатора. Но эта практика оказалась неэффективной. Компанией было принято решение развивать собственные службы по каждому из основных бизнес-процессов. Поэтому в том же 2001 году начал формироваться информационный отдел и отдел продаж.

В 2002 году приложение «2GIS» впервые было бесплатно доставлено на компакт-дисках в 15 тысяч офисов Новосибирска.

В 2004 году проект был выделен в самостоятельную бизнес-единицу – ООО «2GIS». В этом же году был открыт первый филиал ООО «2GIS» в Омске, а также были заключены договоры коммерческой концессии с партнёрами в Томске, Барнауле и Новокузнецке. С этого момента началась экспансия «2GIS» в города России.

В 2006 г. выпущены онлайн-версия справочника и версия для КПК на базе WindowsMobile. «2GIS» в Новосибирске разделился на управляющую компанию и филиал для продажи рекламных позиций.

В 2010-м впервые проводится IT-конференция CodeFest. В 2011 году компания проводит ребрендинг, в результате которого продукты получают название «2GIS». Спустя 12 лет после первого выпуска «2GIS» приходит в столицу – выпущен справочник Москвы. Релиз мобильных приложений для Android и iOS.

В 2012 году «2GIS» выходит в итальянских городах Венеции и Падуе. Это первый выпуск за пределами СНГ.

Зарубежная экспансия продолжается: «2GIS» появляется в Чехии и на Кипре. Выходит приложение для WindowsPhone. Анонсирована концепция и интерфейс нового «2GIS».

2014 год: ещё несколько новых рынков, в том числе и Чили.

До ребрендинга 2011 года продукты компании назывались «2GIS». Название отражало суть продукта: карта и справочник, то есть Геоинформационная система и городской информационный справочник.

В 2011 году компания провела ребрендинг. Полностью изменился фирменный стиль. Одной из целей переименования была подготовка к выпуску справочника в СНГ и дальнем зарубежье – 2GIS каждый может читать так, как это произносится на его родном языке, что проще, чем выговаривать «2GIS». Кроме того, решилась проблема соответствия URL сайта названию компании.

В чем же состоит основное достоинство «2GIS»? Ежедневно мы сталкиваемся с ситуацией, когда нужно узнать время работы магазина или городской службы, схему проезда в неизвестном для нас районе или телефон автомастерской. А во время поиска в интернете натываемся на старые сайты, несуществующие адреса или на телефоны и сайты посредников. Знакомая ситуация? Где же выход?

Уже полгода «2GIS Абакан» доступен для скачивания всем жителям и гостям города. «2GIS» – это бесплатный справочник организаций и карта города, где вы сможете найти практически любую организацию на карте или узнать, какие именно компании находятся в интересующем вас здании. Однако возможности данного справочника гораздо шире, а именно:

- Детализация карты: естественно все дома и строения имеют номер и улицу, на карте показаны внутриквартальные проезды.
- Для всех организаций города, которые находятся в справочнике, указываются номера контактных телефонов, сайт, время работы и способы расчета. Все эти данные для компаний указываются бесплатно и шансы не найти их для нужной вам организации крайне малы. Кроме того, вся информация перепроверяется call-центром 2GIS три раза в год.
- Можно осуществлять поиск всех организаций города по сферам деятельности или только тех, что находятся на нужном расстоянии от потребителя.
- В справочнике можно посмотреть схему проезда по городу на общественном и личном транспорте.

Кроме того, существует целых три версии 2GIS:

Офлайн версия 2GIS, которую можно установить на свой компьютер, причем не только 2GIS своего города, но еще более 180 городов России, а также Одессы, Донецка и Венеции. Для работы данной версии не требуется подключения к сети, оно необходимо лишь для бесплатных обновлений справочника.

Онлайн версия 2GIS. Если по каким-то причинам потребитель не хочет устанавливать на свой компьютер справочник, можно воспользоваться им через Интернет. Самое оперативное обновление информации происходит именно здесь.

Мобильная версия 2GIS – самая молодая версия справочника, доступная на основных мобильных платформах: iOS, Android, Symbian, WM – это справочник, который всегда с потребителем и не требует при работе подключения к Интернет. Кроме того, выдает при поиске в списке сначала ближайшие организации.

Основное конкурентное преимущество 2GIS – точность информации (данные о компаниях и объектах собирает собственное производство, актуализируется несколько раз в год, самая полная база данных о компаниях, самая точная карта с заборами и внутриквартальными проездами). Имеется информация о 1 777 483 организаций. Карты красивые и детальные. С шоссе и тропинками, старейшими зданиями и новостройками. Парковки и памятники – обрисована каждая мелочь, которая может быть полезна. Наличие большого количества фотографий – самый простой способ узнать, что скрывается за названием организации. Подробная информация о каждом доме – информация о службах, которые делают жизнь комфортной: УК, больницы, школы, провайдеры.

Наличие удобных маршрутов для всех видов транспорта и оптимальные пути проезда на автомобиле.

Работа в офлайн – все функции 2GIS работают без интернета. Справочник и карта работают даже там, где не ловит мобильный или нет Wi-Fi. Мобильный 2GIS адаптирован для работы на iPad и Android-планшетах. Работайте с картой или справочником на большом экране, это действительно удобно.

Сильные стороны ООО «2GIS»:

- уникальный продукт;
- известность компании в регионах и широкий охват;
- лояльность давних пользователей к продукту как к полезному и бесплатному офлайн – помощнику.

Слабые стороны ООО «2GIS»:

- популярность конкурентов в Москве и Санкт-Петербурге;
- низкая узнаваемость бренда в столицах.

Компания постоянно увеличивает список партнёров, чтобы пользователям было доступно наибольшее количество услуг, например возможность купить билеты в кино, записаться к стоматологу или заказать столик в ресторане прямо из приложения 2GIS.

И каждая из трех версий справочника отвечает главным принципам 2GIS: бесплатно, подробно, понятно. А главное, точно.

Библиографический список

1. *Антипов К.В.* Основы рекламы: учебник. М.: Дашков и К°, 2009. – 328 с.
2. *Данилов А.А.* Идея, сценарий, дизайн в рекламе. – М.: ДАН, 2008. – 125 с.

УДК 637.1

А.А. Гончарова

магистрант кафедры безопасности высокотехнологичных систем

М.Н. Титова

д-р экон. наук, профессор – научный руководитель

ВЛИЯНИЕ ФАКТОРА СЕЗОННОСТИ НА ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЙ СПРОС И ЦЕНУ МОЛОЧНОЙ ПРОДУКЦИИ

Фактор сезонности спроса потребителей и вариация цен на молочное сырье оказывает негативное воздействие на экономику производства молока. Для предприятий среднего уровня производства и переработки молока, обеспечивающих свои регионы, способом решения проблем сезонности является изменение ассортимента и системы производства, соответствующее сезонным колебаниям. Одной из главных составляющих аналитики деятельности предприятия является анализ сезонности, обозначение позиции сезонности в ассортименте.

В летний период времени наблюдаются колебания цен на молочную продукцию. Данный период является самым активным в производстве молочной продукции, поскольку это период низких закупочных цен. По данным Росстата, в летний период поступление объемов молока для переработки в 2 раза выше объемов поставки в осенний и зимний периоды. Вопрос сезонности в молочном сегменте является злободневным для нашей страны.

В 2016 году сельхозпредприятиями всех категорий произведено 47 млн т сырого молока и 200 тысяч тонн сухого молока. В 2016 году по импорту поступило 90 тыс. т сухого молока, однако лишь половина этого молока была использована в качестве сырья для изготовления продуктов молочного происхождения. Такое количество сухого молока является недостаточным для компенсации фактора сезонности [1]. Сухое молоко является продуктом, необходимым для преодоления и сглаживания сезонности при производстве молочной продукции. В СССР из остатков поставок молока в летний период производили сыры, сливочное масло, консервы и на протяжении всего года уровень цен сохранялся. По этой причине воспроизводить большое количество молока в летний период было выгодно.

Уровень самообеспечения молоком в России равен 87,7%, что соответствует общемировым стандартам. Если провести анализ по округам, то будут получены следующие результаты: Центральный федеральный округ обеспечен отечественным молоком на 85%, Северо-Западный – на 54 %, Южный – на 95 %, Приволжский – на 98 %, Урал – на 79 %, Сибирь – на 96 %, Дальневосточный – на 50 %. К сожалению, в других сегментах молочных продуктов достичь таких успехов не удалось.

При выходе на мировой рынок избыток молока, полученный летом, становится причиной колебания цен. Негативным фактором является то, что уровень цен на сырое молоко уже выше мирового, но качество ниже среднего показателя. При такой ситуации российской промышленности трудно создавать продукцию, которая сможет быть достойным конкурентом импортным производителям как по качеству, так и по цене.

Для решения данной проблемы необходимо:

- повысить эффективность молочного стада;
- построить взаимовыгодные отношения производителей и переработчиков молока;
- уменьшить отрицательное воздействие на экономику отрасли фактора сезонности производства молока.

Фактор сезонности потребительского спроса на молочную продукцию относится к неценовым факторам и находится в одном ряду с такими факторами, как потребительские вкусы и предпочтения, число покупателей на рынке, изменение уровня дохода покупателей, качество предлагаемой продукции.

Начиная с 2006 года произошло весомое изменение вкусов потребителей, основой для него послужило появление йогуртовой продукции (фруктовые питьевые йогурты и другие био-продукты). Ком-
130

пании-лидеры среди производителей в молочной отрасли корректировали ассортимент продукции в пользу того, что имело наибольший спрос. Данная политика была принята и менее крупными производителями [2].

Неизменным и важным фактором, влияющим на колебание уровня потребительского спроса, является изменение качества продукции. За последнее десятилетие тенденция здорового образа жизни набрала и сохраняет свою популярность и, соответственно, меняются продукты питания. Молочная продукция также подвержена этому влиянию – не только возрастают нормы качества продуктов, но и зарождается новый ассортимент продуктов здоровой пищи (био-продукты).

Можно отследить ежегодный спад спроса на молочную продукцию в летний период. Объяснить это можно несколькими причинами:

1. Молоко является скоропортящимся продуктом, а летом срок годности еще уменьшается. Потребитель реже приобретает такую продукцию.

2. Летом вырастает уровень соперничества среди производителей напитков. Многие производители уменьшают цены и запускают рекламные акции.

3. В жаркое время года значительно снижается спрос на все продукты, содержание жира в которых превышает средний показатель.

Рассмотрим возможные варианты преодоления летнего спада спроса.

Внедрение новой линии низкокалорийной продукции может быть актуальным решением для летнего периода (фруктовые коктейли и кефиры, пищевые йогурты), также как и низкокалорийное предложение для уже существующей продукции (творог, масло, сыры и т.д.). Помимо этого, можно делать акцент на производстве продукции с длительным сроком хранения (твердый сыр).

При планировании сезонного снижения выпуска продукции можно использовать на некоторых участках сезонных рабочих, а также предлагать постоянным работникам только летние отпуска.

Хорошей идеей может также служить грамотная рекламная кампания. Например, в летний период можно установить специальные рекламные стойки с холодильным оборудованием и провести масштабную акцию с дегустацией кисломолочных продуктов, как отличное решение против жажды в жаркий летний период. Таким образом появляется возможность сменить аудиторию потребителей, направив внимание на молодежь.

Еще одним вариантом решения проблемы сезонности потребительского спроса может стать переоборудование производства в летний период для выпуска сухого молока.

Молокоперерабатывающее предприятие ГК «Эрконпродукт» является производителем молочной продукции. Размер потерь от сезонности спроса колеблется на протяжении долгого времени на уровне 8% обще годового объема продажи продукции.

Чтобы изменить сложившуюся ситуацию на производстве было предпринято изменение годовой производственной программы, учитывающее влияние фактора сезонности. Для установления общей тенденции развития использовался прием укрупнения интервала динамического ряда [1,2]. Сравнения средние квадратичные отклонения, можно увидеть изменения фактора сезонности (увеличение свидетельствует о росте сезонности продукции).

Опираясь на полученные данные, можно эффективно прогнозировать объемы производства по видам продукции в стоимостном и натуральном выражении, а также исчислять себестоимость, прибыль и рентабельность как всего производства, так и отдельных видов продукции. Благодаря данной методике предприятию ГК «Эрконпродукт» удалось снизить уровень потерь от сезонности потребительского спроса на 3% от годового объема производства [3].

Библиографический список

1. *Баканов М.И., Шеремет А.Д.* Теория экономического анализа. М.: Финансы и статистика, 2011.
2. *Методы математической статистики в обработке экономической информации* / под ред. Т.Т. Цымбаленко. – М.: Финансы и статистика, 2013.
3. *Вахдаева Н.* Агробизнес. 1 января 2014 г. «Новые молочники». <http://www.agro-business.ru/archive/2014/1/3915.html>

УДК 334.01

С.Г. Гостева

магистрант кафедры безопасности высокотехнологичных систем

А.П. Дроздова

канд. экон. наук, доцент – научный руководитель

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА В РОССИИ

Государственно-частное партнерство (ГЧП) представляет собой объединение государства и частного бизнеса с целью реализовать общественно значимые проекты, находящиеся в государственной собственности. Наиболее широкое распространение государственно-частное партнерство получило в строительстве автомагистралей, железных дорог, аэропортов, морских портов, в создании зон технико-экономического развития, особенно в топливно-энергетическом комплексе.

В условиях нынешнего экономического кризиса и сложной для России внешней ситуации, вызванной западными санкциями, роль ГЧП становится еще более востребованной и актуальной. ГЧП, как правило, предполагает, что не государство подключается к проектам бизнеса, а, наоборот, государство приглашает бизнес для решения значимых задач на взаимовыгодных условиях.

Развитие ГЧП в России сдерживается отсутствием механизмов долгосрочного финансирования. Российские бизнесмены не готовы участвовать в длительных проектах на 10-50 лет. По статистике, сегодня рынок ГЧП оценивается в 1,5 триллиона рублей. Причем почти вся эта сумма – средства, которые уже инвестированы. Более 800 миллиардов рублей – это бюджетные инвестиции. Это говорит о том, что наш рынок не такой, как в Европе и Америке, где большая часть – частные инвестиции. Многие концессии в России организуются через бюджетные субсидии, через капитальный грант, и понятно, что инвестор пытается минимально снизить свою часть инвестиций. Эту ситуацию надо менять, поскольку рынок ГЧП в России является капиталоемким и интересным для инвесторов [6].

Опыт Торгово-промышленной палаты РФ выявил ряд недостатков, препятствующих организации ГЧП на региональном и муниципальном уровне. К ним можно отнести отсутствие качественно подготовленных проектов, недостаточную квалификацию кадров, отсутствие на местах координации в деятельности министерств и ведомств и другие. Для преодоления перечисленных проблем в составе администрации целесообразно создание специальных органов – региональных центров ГЧП – по подготовке, запуску и управлению проектами такого масштаба. В сентябре 2014 года в Санкт-Петербурге создан Центр исследований ГЧП. Он создан при активной поддержке Комитета по инвестициям Правительства Санкт-Петербурга и включает в дополнительные образовательные программы курсы по необходимым для ГЧП дисциплинам.

Одной из главных задач государства на данном этапе является помощь в обмене опытом при проведении проектов государственно-частного партнерства между регионами, заимствовании проработанного законодательства, лучших практик, перенос реализованных успешных проектов в регионы с невысоким уровнем развития.

В настоящий момент государственно-частное партнерство регулируется Федеральным законом от 13 июля 2015 г. N 224-ФЗ «О государственно-частном партнерстве, муниципально-частном партнерстве в Российской Федерации и внесении изменений в отдельные законодательные акты». В России понятие ГЧП впервые в законодательстве появилось в Законе Санкт-Петербурга от 25.12.2006 № 627-100 «Об участии Санкт-Петербурга в государственно-частных партнёрствах». К настоящему времени подобные законы приняты в 69 субъектах РФ, однако большая их часть является декларативными документами. Помимо региональных актов, регламентируют сферу ГЧП также Федеральный закон от 21.07.2005 г. № 115-ФЗ «О концессионных соглашениях» и Федеральный закон от 05.04.2013 № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд». В какой-то степени регулирует ГЧП и Федеральный закон РФ от 22.07.2005 г. №

116-ФЗ «Об особых экономических зонах в РФ» (предоставление бизнесу льгот на определенной территории – тоже вариант ГЧП в широком смысле). Тем не менее, все эти нормативно-правовые акты покрывают далеко не все возможные формы ГЧП [6].

Минэкономразвития обнародовало рейтинг регионов России по уровню развития государственно-частного партнерства в 2015-2016 годах. Московская область занимает 8-е место, Тамбовская область – 12-е место по стране и лидирует среди черноземных регионов, Владимирская – 15-е. Расчет рейтинга основан на информации, которую регионы самостоятельно вносят в специализированную систему сбора данных, разработанную ведомством.

Результаты рейтинга учитываются Правительством Российской Федерации при оценке эффективности инвестиционной деятельности губернаторов. Также с января 2016 года рейтинг регионов по уровню развития государственно-частного партнерства является составной частью Национального рейтинга состояния инвестиционного климата в субъектах Российской Федерации, формируемого Агентством стратегических инициатив.

Отметим, что лидирующая позиция досталась Москве. Далее расположились Санкт-Петербург и Самарская область. В конце списка – Республика Северная Осетия – Алания.

За последние годы государство инициировало формирование системы финансовых институтов развития (госкорпорация «Банк Развития», Инвестиционный фонд Российской Федерации) и институтов развития инновационной экономики (ОАО «Российская венчурная компания», фонд «Сколково», ОАО «Роснано», АНО «Агентство стратегических инициатив по продвижению новых проектов», государственная некоммерческая организация «Фонд содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере», госкорпорации «Ростехнологии», «Роснано», «Росатом»), базирующихся на принципах ГЧП.

Одним из важнейших инструментов ГЧП является Инвестиционный фонд Российской Федерации, призванный возглавить отечественную инвестиционную политику. Фонд дает частному бизнесу возможность осуществить проекты, имеющие стратегическое значение для экономики и не отличающиеся длительными сроками реализации. С момента создания фонда государственную поддержку получили 16 проектов, имеющих общегосударственное значение, и 34 региональных инвестиционных проекта. Их общая стоимость превышает 1 трлн. 244 млрд рублей. Общий объем государственной поддержки проектов составляет 336,6 млрд рублей (из них средства фонда – 305 млрд рублей), а объем частных инвестиций – 908 млрд рублей [3].

Одним из приоритетных направлений ГЧП правительство России признает развитие отрасли телекоммуникаций и связи. Приоритетными направлениями выступают беспроводные каналы связи и оптоволоконные каналы связи. Российские телекоммуникационные операторы уверенно входят в группу 50 крупнейших телекоммуникационных компаний мира. Стоит отметить, что наибольшая доля доходов этими компаниями была получена от услуг мобильной связи [4].

Ярким примером использования механизмов ГЧП в топливно-энергетическом комплексе служат проекты «Сахалин-1» и «Сахалин-2», осуществляемые в форме соглашения о разделе продукции (СРП). Это договор между инвестором и государством, позволяющий инвестору предпринимать крупные долговременные и рискованные инвестиции. Цель СРП заключается в определении условий и положений, относящихся к разведке и разработке ресурсов путем замены существующего налогового режима и режима лицензирования договорными положениями, сохраняющими силу в течение всего периода реализации проекта. В процессе реализации проекта были запущены в эксплуатацию три морские добывающие платформы, две из которых являются самыми тяжеловесными конструкциями, установленными на море за всю историю мировой нефтегазовой отрасли. Сооружена система морских и наземных трубопроводов, построены объекты для переработки, транспортировки, хранения и отгрузки углеводородов.

На Дальнем Востоке высока потребность в использовании ГЧП как механизма привлечения инвестиций, особенно это касается газификации населенных пунктов региона. Так, на газификацию муниципальных образований Приморья в краевом бюджете 2013 г. было предусмотрено 219 млн рублей. Более 100 млн рублей на эти цели направлено из муниципальных бюджетов. Средства предусмотрены в рамках программы «Создание и развитие системы газоснабжения Приморского края» на 2013-2017 гг. госпрограммы «Энергоэффективность, развитие газоснабжения и энергетики в Приморском крае». Ее

реализация позволит газифицировать 41 населенный пункт в девяти городских округах (Владивостокский, Уссурийский, Артемовский, Находкинский, Лесозаводский, Дальнереченский, Спасск-Дальний, ЗАТО «Большой Камень», ЗАТО «Фокино») [3].

При существующем дефиците бюджетных средств данный вопрос краевым и местным властям целесообразно решать путем привлечения средств населения с помощью облигационных займов. Эмитентом может выступить администрация Приморского края, а генеральным менеджером по обслуживанию облигационного займа – Газпромбанк. Выпуск облигационного займа позволит решить проблему финансирования проекта как новый способ использования ГЧП в целях реализации инвестиционных программ.

В последние десятилетия участие бизнеса в развитии культуры в форме ГЧП-проектов проявляется в поддержании традиционных искусств и ремесел, реализации культурных проектов, в частности в сфере доверительного управления памятниками истории и архитектуры.

Весьма высока привлекательность ГЧП в сельском хозяйстве для частного бизнеса. Это поддержка аграрных проектов со стороны государственных органов; возможность долговременного размещения инвестиций в сельском хозяйстве под государственные гарантии; новые перспективы для инновационного бизнеса; получение налоговых льгот на реализацию аграрных проектов. В сельском хозяйстве Приморского края сотрудничество между органами государственной власти и частными партнерами осуществляется в разных формах: имущественное участие, финансовое, участие нематериального характера.

Самый первый шаг к ГЧП сделал Санкт-Петербург в 2003 году, поддержав разработанную ГУП «Водоканал СПб» схему завершения строительства Юго-Западных очистных сооружений (ЮЗОС). Уникальная финансовая схема объединила государственные и частные финансовые структуры Европы и российские государственные структуры. Был принят закон о специальной целевой программе, согласно которой в бюджете Санкт-Петербурга предусматривались средства в размере, не превышающем объем обязательств ГУП «Водоканал СПб» по проекту в каждом году. В общей сложности в финансировании строительства ЮЗОС приняли участие 15 организаций. Они представляли правительства Северных стран, организации-доноры (СИДА, Министерство окружающей среды Финляндии, «Северное измерение», ТАСИС), европейские финансовые институты (ЕБРР, СИБ, ЕИБ, Сведфонд, ФинФонд), а также Россию. После реконструкции станция передается инвестору на 25 лет [5].

Вторым шагом в схеме государственно-частного партнерства стал совместный проект ОАО «Газпром» и правительства Санкт-Петербурга по полной реконструкции котельных и наружных тепловых сетей Петроградского района. При этом была применена форма так называемой псевдоконцессии, когда инвестор вкладывает деньги в государственное имущество, а город через тарифную политику и частично субсидии гарантирует их возвратность в оговоренное время (8–10 лет). Согласно договору «Газпром» выделяет в течение четырех лет 4 млрд рублей на реконструкцию 115 котельных в Петроградском районе. Для реализации проекта образовано ООО «Петербургтеплоэнерго».

С помощью механизма ГЧП была построена и введена в строй тепломагистраль от Северо-Западной ТЭЦ к Приморской котельной, ведется строительство Юго-Западной ТЭЦ и ТЭЦ «Парнас». В этих случаях проекты реализуются полностью за счет инвесторов, участие города (государственное участие) заключается в предоставлении территорий и частично в управлении объектом (через регулирование тарифов).

Приведем еще несколько успешных проектов по схеме ГЧП. Автомобильная дорога «Западный скоростной диаметр» – Соглашение о ГЧП (региональное законодательство), дата подписания соглашения 20 декабря 2012г., срок реализации проекта 42 года. Публичный партнер – правительство Санкт-Петербурга, ОАО «ЗСД», частный партнер – ООО «Магистраль северной столицы». Общий объем инвестиций в реализацию проекта – 212 720 000 рублей.

Проект создания и эксплуатации автомобильных дорог жилого района «Славянка» Пушкинского района Санкт-Петербурга – Соглашение о ГЧП (региональное законодательство), дата подписания соглашения 01 ноября 2012г., срок реализации проекта 12 лет. Публичный партнер – правительство Санкт-Петербурга, частный партнер – ООО «СлавДорСервис». Общий объем инвестиций в реализацию проекта – 1 483 000 рублей.

Проект создания и эксплуатации зданий, предназначенных для размещения образовательных учреждений на территории кварталов II, III, V и VI жилого района «Славянка» Пушкинского района Санкт-Петербурга – Соглашение о ГЧП (региональное законодательство), дата подписания соглашения 26 ноября 2012г., срок реализации проекта 12 лет. Публичный партнер – правительство Санкт-Петербурга, частный партнер – ООО «СлавДорСервис». Общий объем инвестиций в реализацию проекта – 4 160 000 рублей.

Проект создания и эксплуатации зданий, предназначенных для размещения образовательных учреждений на территории Пушкинского района Санкт-Петербурга – Соглашение о ГЧП (региональное законодательство), дата подписания соглашения 26 апреля 2011г., срок реализации проекта 12 лет. Публичный партнер – правительство Санкт-Петербурга, частный партнер – ООО «УК» Перемена». Общий объем инвестиций в реализацию проекта – 3 250 000 рублей.

Проект создания, использования и содержания лечебно-реабилитационного корпуса СПб ГБУЗ «Городская больница № 40» Курортного района Санкт-Петербурга – Соглашение о ГЧП (региональное законодательство), дата подписания соглашения 29 декабря 2015г., срок реализации проекта 11 лет. Публичный партнер – Правительство Санкт-Петербурга, частный партнер – ООО «Невская медицинская инфраструктура». Общий объем инвестиций в реализацию проекта – 6 900 000 рублей.

Проект строительства и эксплуатации трамвайных путей в Красногвардейском районе Санкт-Петербурга – Концессионное соглашение (115-ФЗ), дата подписания соглашения 30 мая 2016г., срок реализации проекта 29 лет. Публичный партнер – правительство Санкт-Петербурга, частный партнер – ООО «Транспортная концессионная компания». Общий объем инвестиций в реализацию проекта – 6 545 870 рублей.

Создание, реконструкция и эксплуатация объектов, входящих в состав имущества аэропорта «Пулково» – Соглашение о ГЧП (региональное законодательство), дата подписания соглашения 28 апреля 2010г., срок реализации проекта 30 лет. Публичный партнер – правительство Санкт-Петербурга, частный партнер – ОАО «Аэропорт Пулково»; ООО «Воздушные ворота Северной Столицы». Общий объем инвестиций в реализацию проекта – 50 000 000 рублей.

За годы рыночных реформ в экономике страны существенно сократился государственный сектор, а функции управления важнейшими объектами жизнеобеспечения постепенно передаются частному бизнесу. В этих условиях крайне актуальной проблемой для органов публичной власти является переход к стратегическому партнерству с частным сектором, формирование такого экономического порядка и системы взаимоотношений, которые обеспечивали бы и гарантировали будущее страны.

Государственно-частное партнерство, как особый способ координации совместных действий государства и бизнеса, позволяет выявить совокупность его характерных черт и форм, оценить все преимущества, которые привносит каждый из партнеров в совместно реализуемый проект, и, исходя из этого, максимально эффективно решать конкретные задачи по обеспечению устойчивого роста российской экономики.

Библиографический список

1. Аспанова А. Д. Государственные программы поддержки и развития бизнеса // Концепт. – 2016. – Т. 6. – С. 6–10. – URL: <http://e-koncept.ru/2016/56037.htm>.
2. <http://www.eizh.ru/articles/finansy/po-urovnyu-razvitiya-gchp-luchshie-pozitsii-v-tsfo-imeet-moskovskaya-tambovskaya-i-vladimirskaya-obl/>
3. <http://cyberleninka.ru/article/n/gosudarstvenno-chastnoe-partnerstvo-v-rossii-sovremennoe-sostoyanie-i-problemy-razvitiya>
4. <http://www.ppp.leontief-centre.ru/content4>
5. http://www.pppi.ru/projects?project_level=-1&project_region=9&project_branch=-1&project_form=-1&project_etap=-1&project_sphere=-1&form_build_id=form-cab9T6_0lsXahPt2KvlWVHk2wgZ7ioTmpV1tMXZbhQ&form_id=pppi_project_filter_form
6. <https://ru.wikipedia.org>
7. <http://pppcenter.ru/29/novosti/events/ryinok-gchp-problemy-i-perspektivy.html>

УДК 331.103

Е.С. Гришенцова

студентка кафедры экономики высокотехнологичных производств

Л.С. Воробьева

канд. экон. наук, доцент – научный руководитель

ВНЕДРЕНИЕ LEAN-ТЕХНОЛОГИЙ В ПРОЦЕСС ПРОИЗВОДСТВА НА ПРИМЕРЕ ШВЕЙНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

В современном мире при быстром росте конкуренции, глобализации экономики, развитии научно-технического прогресса, а также в борьбе за лидерство на потребительском рынке одной из важнейших задач любого предприятия является стремление всеми возможными способами повысить уровень производительности своей деятельности.

Для наиболее эффективного роста и развития, достижения установленной руководством стратегии, а также поставленных целей и задач на будущие перспективы на предприятии должны быть разработаны такие программы, как оптимизация процесса производства; организация бесперебойной работы всех служб; повышение производительности труда, объемов производства и качества выпускаемой продукции; рациональное использование ресурсов и снижение затрат предприятия. Кроме того, нельзя не отметить: важность налажки коммуникативных связей всех отделов и сотрудников, обеспечивающих быстрый обмен необходимой информацией; поиск способов по улучшению условий труда и мотивации работников; стабилизацию внутренней социальной среды в целом и укрепление командного духа.

Руководство предприятий прибегают к различным методам повышения эффективности деятельности. Одним из наиболее популярных методов в настоящее время является внедрение нового высокотехнологичного оборудования, способного выполнять не менее 10 операции одновременно.

Наличие на предприятии такого рода программ и планов положительно влияет на технологический уровень его развития. При увеличении числа машин и оборудования, а также повышении их технических качеств, безусловно, происходит рост производственных мощностей предприятия. Стоит отметить, что данный способ является достаточно затратным и нельзя с полной уверенностью сказать, что такая стратегия не окажется проигрышной и не приведет предприятие к отрицательным результатам.

Для более полного и качественного развития предприятия, достижения значительного преимущества перед конкурентами, необходим комплексный подход, который будет способствовать положительно изменению всех сфер деятельности без исключений и не потребует значительных финансовых вложений.

В последние несколько десятилетий одними из наиболее качественных методов оптимизации и повышения эффективности деятельности предприятий является внедрение так называемых lean-технологий.

Lean-технологии – модель организации и управления предприятием, связанная с изменением стратегии ведения всех видов деятельности, а не отдельных процессов, направленная, в первую очередь, на сотрудников, а также на рациональную организацию всего рабочего процесса и не требующая больших финансовых вложений.

За счет внедрения технологий, имеющих также название «бережливого производства», можно усовершенствовать процессы производства продукции и любого труда, повысить качество изделий, существенно сократить затраты на производство, свести к минимуму потери от брака, рационализировать и сократить время на выполнение какой-либо операции без ущерба качеству выпускаемой продукции и подрыва всей деятельности предприятия. Немаловажным является то, что концепция «бережливого производства» нацелена на работников, их развитие, рост как высококвалифицированных

специалистов, обучение их рациональным и эффективным методам труда, а также их мотивации к следованию данной философии осуществления деятельности.

На сегодняшний момент существует более 10 инструментов «бережливого производства», которые, несмотря на отсутствие больших инвестиционных вложений и необходимости расширения штата сотрудников, способствуют экономии ресурсов и запасов, оптимизации и рационализации деятельности сотрудников, а также повышению показателей производительности труда.

Несмотря на долгую историю развития, lean-технологии получили наибольшее распространение на восточных предприятиях, в частности в Японии, где они впервые были разработаны и применены в процессе производства. На российских, американских и европейских предприятиях данные технологии, в силу менталитета, жизненных, трудовых принципов и установок, применяются очень редко и не внедряются на основе комплексного подхода и смены всей стратегии, а только как разовые попытки улучшения.

Следует отметить, что внедрение этих технологий является оптимальным методом повышения эффективности предприятия, что доказывает высокий уровень конкурентоспособности тех компаний, в которых в полной мере непрерывно применяется и соблюдается концепция «бережливого производства». Как уже говорилось выше, применение таких изменений должно быть комплексным. Необходимо менять стратегию ведения всевозможных процессов: от организации работы одного сотрудника до процессов производства и работы оборудования.

В различной литературе, связанной с инструментами lean-технологий, дается описание самих систем и принципов, но не приводятся конкретные шаги к их внедрению. В точности перенимать опыт тех компаний, где эти инструменты уже используются, рискованно, поскольку структура и персонал (его квалификация) могут иметь существенные различия, несмотря на схожую сферу деятельности. Способы повышения эффективности производственных процессов разрабатываются под конкретные типы производства, проходят апробацию на предприятии и в процессе использования улучшаются и подстраиваются под определенные виды производственной деятельности.

Опираясь на опыт специалистов, которые разрабатывали lean-технологии, а также на примере компаний, внедривших их, следует разработать собственные концепции «бережливого производства» на базе уже известных систем и принципов. Путем проб и ошибок, посредством четкого следования философии «бережливого производства» можно достичь значительных успехов и повысить эффективность деятельности компании.

Одним из ярких примеров производств, в которых внедрение инструментов lean-технологий может оказать явное положительное влияние, являются швейные предприятия, для организации деятельности которых необходимо не только большое количество высокотехнологичного оборудования, но и наличие достаточного числа квалифицированного персонала.

Рассмотрим несколько инструментов «бережливого производства», а также способы их внедрения на примере швейного предприятия. Вся работа на швейном производстве подразделяется на определенные процессы и операции, которые необходимо организовать так, чтобы их выполнение было максимально рациональным и эффективным, осуществлялось за минимальный промежуток времени и без потери качества швейных изделий. Достаточно большой объем работ при пошиве одежды выполняют швеи, работа которых связана со специализированным оборудованием и различными инструментами (швейные машины, иглы, ножницы, фурнитура и др.). На производстве за каждой сотрудницей закреплено индивидуальное рабочее место с определенным набором инструментов.

Швеи могут применять систему 5S, которую разработали в Японии для рациональной организации рабочего места, экономии времени, повышения уровня безопасности и снижения уровня травматизма.

В соответствии с данной lean-технологией, швеи на своем рабочем месте должны соблюдать следующие принципы [1]:

1. Сортировка всех имеющихся у сотрудника в наличии инструментов, избавление от ненужных предметов.

2. Соблюдение порядка на рабочем месте и систематизирование расположения всех инструментов: самые необходимые и часто используемые средства труда положить под рукой, а иные отложить на удобное для них место.

3. Содержание в чистоте рабочего стола, устранение пыли и мусора.

4. Стандартизация поддержания порядка и проведение всех необходимых манипуляций на рабочем месте с определенной периодичностью.

5. Совершенствование данных методов с целью улучшения рабочего пространства и введения данных принципов в привычку.

В период развития научно-технического прогресса, изобретаются и внедряются в процесс производства огромное число швейных машин. Современное технологическое оборудование применяется для выполнения любых операций (раскладка ткани, вышивка, пришивание пуговиц, сшивание деталей изделия и пр.), также оно способно работать автоматически. Одной из важнейших задач руководителей, инженеров и технологов является организация рациональной работы всех швейных станков, обеспечение их надежности и работоспособности. Инструментом «бережливого производства», способствующим повышению исправности, долговечности и безопасности использования любого оборудования, является система всеобщего ухода за оборудованием TPM (Total Productive Maintenance), разработанная Японской ассоциацией производственного обслуживания [2].

В соответствии с данной системой необходим постоянный технический контроль оборудования для предотвращения возможных поломок, которые могут повлиять на качество продукции. По системе TPM делается акцент на составление и соблюдение графиков профилактических проверок. При их качественном и периодичном проведении повышается общая эффективность производственного оборудования, снижается вероятность производства бракованной продукции, и, соответственно, уменьшаются производственные затраты.

При внедрении инструментов «бережливого производства», связанных с технологическим оборудованием, на швейном предприятии может использоваться и система SMED (Single-Minute Exchange of Dies), разработанная Сигео Синго и направленная на сокращение скорости переналадки оборудования до 10 минут [2].

На швейном предприятии производится пошив моделей одежды из разных тканей, к каждому типу и цвету ткани необходимы определенного цвета и качества нитки. Данная система может значительно сократить время налаживания швейной машины. Основными принципами системы SMED являются: подготовка материалов, приспособлений для настраивания оборудования и расположение их во вместительных передвижных ящиках; выстраивание четких границ внутренней (при полной остановке работы оборудования) и внешней переналадки оборудования.

Одним из важнейших показателей оптимизации производства не только на швейном, но и на любом другом предприятии, является время. При рациональном использовании рабочего времени, бесперебойной и установленной в срок поставке тканей, ниток, пуговиц, молний и иной фурнитуры, неразрывно связанных с процессом пошива изделий, показатели деятельности увеличиваются. Инструментом lean-технологий, основная идея которого заключается в составлении четкого расписания процесса поставок, движения и количества сырья и материалов, является система JIT или «точно вовремя» (just-in-time), которая представляет собой один из базовых принципов организации процесса производства предприятия «Toyota» [1].

Благодаря внедрению данной системы на швейном предприятии существенно может сократиться время простоя оборудования и рабочего персонала, помимо этого, снизятся объемы незавершенного производства; будут установлены необходимые нормы потребления сырья и материалов; понизится до минимума вероятность переизбытка или нехватки фурнитуры; и, следовательно, уменьшены издержки производства.

На автоконцерне «Toyota» также была разработана и внедрена в процесс производства система Канбан, в соответствии с которой происходит стандартизация и упорядочивание ящиков, контейнеров и иных тар с материалами, вводится система ярлыков и карточек для визуального быстрого понимания и ответа на вопросы «что там?», «куда это отправить?» и другие. Наличие необходимой фурнитуры (пуговицы, заклепки, молнии и иные детали) в процессе пошива изделия является важной состав-

ляющей непрерывности производственной деятельности. Отсутствие требующихся в данный момент деталей может существенно затормозить процесс производства, а применение системы Канбан может оказать помощь в решении данной проблемы. Внедренные ярлыки и карточки могут служить указателями и сигналами, которые будут сообщать сотрудникам о необходимости пополнения тех или иных контейнеров, для предотвращения остановки производственного процесса [2].

Производство швейных изделий является сложным процессом, который должен осуществляться в определенной и четкой последовательности: раскрой ткани, отметка линий швов, соединение всех деталей изделия, пришивание карманов, пуговиц и прочего. Сшивание деталей модели «на глаз» без точных указаний может привести к созданию изделия, не соответствующего изначальному эскизу, установленным формам и размерам. Для налаживания процесса производства существует такой инструмент «бережливого производства», как «вытягивающее» производство. Данная система предполагает передачу материалов и изделий на следующий производственный этап только после того, как полностью закончены работы на предыдущем этапе [2].

Эффективным средством рационализации и повышения качества процессов производства может послужить концепция визуализации. Одним из примеров визуализации может служить цветное оформление помещения. С помощью цвета можно разграничить отделы и этапы производства, систематизировать производственные отходы (например красный контейнер – ткань, не подлежащая вторичному применению; зеленый – ткань, которую можно использовать на более мелкие детали – карманы, подкладки; желтый – для дефектных пуговиц и прочее). Методом визуализации могут послужить также различные графики, таблицы и рисунки, например отображающие расписание работы отделов, стандартную последовательность упаковки товара, запуск и работу оборудования.

Для достижения наибольшего эффекта внедрение и следование lean-технологиям должно быть комплексным и непрерывным. Данные принципы связаны с таким инструментом «бережливого производства» как Кайдзен, который представляет собой философию управления и организации любой деятельности, непрерывное совершенствование и стремление к изменениям, стимулирование работников к активному участию [1].

Исполнение и соблюдение инструментов lean-технологий ложатся на плечи каждого сотрудника без исключений. Необходимо стимулировать и мотивировать сотрудников к применению данных методов, дать им возможность предлагать собственные методы по улучшению эффективности процессов на предприятии, включать их в работу совершенствования процессов управления и организации предприятия. Каждый работник должен быть ознакомлен со всеми системами, предписаниями и принципами, внедренных lean-технологий.

Одновременное внедрение всевозможных инструментов «бережливого производства» невозможно, все методики должны вводиться постепенно, проходить апробацию; их соблюдение должно войти в привычку и не вызывать негативных реакций со стороны сотрудников.

Lean-технологии – это не только качественные инструменты повышения эффективности предприятия, не требующие капитальных вложений, но и метод объединения сотрудников в их стремлении личного роста и развития навыков оптимизации труда, которые можно применять не только на работе, но и в быту.

Библиографический список

1. *Штайн Э.* Философия Lean. Бережливое производство на работе и дома. – «АВ Пабблишинг», 2014. – 42 с.
2. *Майкл Вэйдер.* Инструменты бережливого производства: мини-руководство по внедрению методик бережливого производства / пер. с англ. – 4-е изд. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2008. – 125 с.

УДК 368.914

А.Ю. Груничева

студентка кафедры международного предпринимательства

Г.Ю. Пешкова

канд. экон. наук, доцент – научный руководитель

СРАВНИТЕЛЬНАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ПЕНСИОННЫХ СИСТЕМ РОССИИ И ГЕРМАНИИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

В настоящее время пенсионное обеспечение – ключевое направление социально-экономической политики. В связи с демографической структурой и определенными вызовами, наиболее ярко выраженными среди которых являются старение населения, увеличение продолжительности жизни, а также падение рождаемости, пенсионные системы ряда государств испытывают на себе давление и нуждаются в реформах и преобразованиях. Подобные тенденции наблюдаются как в большей части европейских стран, так и в России.

Российская пенсионная система не может считаться конкурентоспособной на фоне пенсионных организаций, учрежденных в некоторых странах Европы. Следовательно, текущие механизмы реформирования пенсионных систем стран Евросоюза могут оказать немаловажное влияние при решении аналогичных вопросов в России. И немецкий опыт, насчитывающий уже свое 125-летие, не является исключением.

Для проведения сопоставительного анализа пенсионных систем выбранных государств будет сделан акцент на их наиболее поздних ярко выраженных этапах реформирования, которые берут свое начало в 90-х годах.

Закон РФ от 20 ноября 1990 года «О государственных пенсиях в Российской Федерации» ознаменовал начало процесса по реформированию российской пенсионной системы. В основе данного законопроекта лежали принципы, которые принимали во внимание сложившуюся на международном уровне практику по социальному страхованию. Для его реализации был учрежден Пенсионный фонд РФ.

Указ Президента РФ от 16 сентября 1992 года «О негосударственных пенсионных фондах» заложил фундамент для функционирования негосударственных пенсионных фондов, ставших принципиально новым звеном в пенсионной системе страны, тем самым утверждая добровольно-накопительный элемент пенсионного страхования в виде негосударственного пенсионного обеспечения. Несмотря на неблагоприятный экономический климат в 90-х годах в периоды тяжелого кризиса и на ранних этапах не усовершенствованного законодательства на услуги по негосударственному пенсионному обеспечению постепенно появился спрос [8].

Современная пенсионная система России состоит из трех уровней:

- обязательное пенсионное страхование;
- государственное пенсионное обеспечение;
- негосударственное (добровольное) пенсионное обеспечение, включает в себя также корпоративное пенсионное обеспечение.

Объединение Германии в 1990 году на долгие годы породило так называемую проблему Восточных земель, когда новые федеральные земли из бывшей ГДР столкнулись с рядом проблем при интеграции с ФРГ. Даже сегодня на востоке Германии выше уровень безработицы и преступности, в то время как на западе Германии проживает большая часть населения, у которой номинальный ВВП, подходящий на душу населения, выше, и данные земли являются наиболее привлекательными для миграционных потоков.

Все эти факторы не могли не сказаться на демографическом строе страны, что привело к необходимости для реформирования пенсионного обеспечения.

В среднем 18,9% от заработной платы в Германии отчисляется на пенсионное страхование, однако параллельно с этим пенсионная касса дополнительно пополняется за счет налоговых поступ-

лений, т.е. осуществляется финансирование не только за счет взносов работодателей и граждан, но и за счет государства. В начале 2000-х годов почти 25% пенсионных выплат финансировалось за счет государственного бюджета [4].

Модель Рюрупа, введенная в 2005 году, поддержала предыдущий вариант накопительной пенсии модели Ристера 2002 года при более активном взаимодействии с частными пенсионными фондами, но также внесла ряд ограничений, а именно:

- возможность выхода на пенсии не раньше наступления 60 лет;
- характер осуществления выплат – пожизненный, ежемесячный;
- пенсионные услуги не могут передаваться по наследству [4].

В связи с дефицитом средств для пенсионных выплат, предпринимаются меры по уменьшению роли государственного сектора в социальной политике. Согласно новому законодательству, те граждане, которые заключали договоры по накопительному пенсионному обеспечению в сертифицированных частных пенсионных фондах, получают право на налоговые преференции в части взносов, уплачиваемых по данному договору.

Пенсионная система ФРГ имеет трехуровневую структуру, где есть государственный, корпоративный и частный уровни.

Размер среднего взноса в пенсионный фонд составляет 20% от ежемесячной заработной платы. Система обязательного страхования основана на принципе солидарности поколений.

В Германии развиты корпоративные пенсии, большое количество предприятий осуществляют дополнительные выплаты своим бывшим сотрудникам. Как правило, компании либо сами создают накопительные фонды, либо заключают особые договоры с банками. Профессиональное обеспечение носит сугубо индивидуальный характер, размер корпоративных пенсий зависит от прибыли работодателя, стажа работника и занимаемой им должности.

Что касается частного пенсионного страхования в Германии, то взносы в страховые компании существенно выше, что позволяет гарантировать страхующемуся более высокий уровень дохода в будущем. Государственная политика в ФРГ на современном этапе направлена на стимулирование и поощрение развития частных страховых организаций [5].

Принципиальное значение в вопросе функционирования пенсионной системы имеет фактор пенсионного возраста. В таблице представлены основные параметры демографического состояния в Германии и России.

Таблица

Демографическая характеристика РФ и ФРГ [7]

Страна	Пенсионный возраст		Коэффициент рождаемости (количество рожденных детей, приходящихся на одну женщину)
	м	ж	
РФ	60 лет	55 лет	1,7
ФРГ	67 лет	65 лет	1,44

В обоих странах наблюдается тенденция к старению населения, в связи с чем, запланировано постепенное повышение пенсионного возраста. Хотя в России по состоянию на начало 2017 года вопрос о повышении пенсионного возраста находится пока еще на стадии активного обсуждения, в Германии еще 3 года назад (2014 г.) пенсионный возраст для мужчин и женщин и составлял 65 и 60 лет соответственно. Более того, правительство Германии намерено повышать его и дальше, до 68 и далее до 69 лет. И в России, и в Германии существует ряд профессий, которым предоставляется право на досрочный выход на пенсию.

Немаловажным является и различие способа, применяемый при индексации пенсионных выплат. В ФРГ индексация проводится с ориентировкой на темпы роста заработной платы. Так как, исходя из законодательства РФ, индексация пенсий происходит в соответствии с темпами инфляции, покупательная способность накоплений падает значительно быстрее [6], не говоря уже о том, что в России величина инфляции с января 2015 по январь 2016 г. равна 9,77% [2], а в Германии за аналогичный период она составила 0,47% [1].

Разница между средними пенсиями в России и Германии больше, чем разница в размерах средних зарплат. Размер номинальных зарплат отличался в 2,7 раза, в то время как номинальные пенсии отличаются в 4,7 раза. С учетом паритета покупательной способности размер зарплат отличается в 2 раза, а размер пенсий почти в 3 [6].

В абсолютном выражении средняя пенсия в Германии при пересчете в рубли составляет 73 тыс. рублей, в то время как среднее значение по России в 2017 году – 13,5 тыс. рублей [3].

Накопительная часть с каждым годом становится все более значимым звеном пенсионного обеспечения: в Германии это было законодательно закреплено уже в рамках модели Ристера в 2002 году, а в России – в 2001 году с Федеральным законом «Об обязательном пенсионном страховании в Российской Федерации».

Для того чтобы снизить финансовую нагрузку на пенсионную систему обеспечения, а также увеличить ее эффективность, принимая во внимание немецкий пенсионный опыт, нужно:

- повысить пенсионный возраст (но при этом обеспечить приемлемый уровень жизни и продолжительность жизни населения);
- ориентировать индексацию пенсионных выплат в соответствии с темпами роста заработной платы, а не темпов инфляции;
- поощрять добровольное страхование при помощи негосударственных пенсионных фондов;
- развивать финансовый рынок;
- повышать эффективность в управлении пенсионными накоплениями;
- урегулировать нормативно-правовую базу в части гарантирования выплаты накопленных пенсионных средств [6].

Таким образом реформирование пенсионной модели России проходит в течение последних двух десятилетий с ориентацией на зарубежный опыт, в частности европейских государств, в т.ч. ФРГ. Но перенимая опыт зарубежного пенсионного устройства, российское правительство не должно забывать о том, что такие факторы, как уровень доходов плательщиков взносов, уровень жизни населения, состояние развития отечественного рынка финансовых инструментов, а также темпы инфляции являются специфическими показателями, которые требуют индивидуального рассмотрения.

Библиографический список

1. Inflation Germany 2016 // Inflation.eu: [электронный документ]. – (<http://www.inflation.eu/inflation-rates/germany/historic-inflation/cpi-inflation-germany-2016.aspx>) Дата обращения 04.05.2017.
2. Inflation Russia 2016 // Inflation.eu: [электронный документ]. – (<http://www.inflation.eu/inflation-rates/russia/historic-inflation/cpi-inflation-russia-2016.aspx>) Дата обращения 04.05.2017.
3. Государство: Пенсионные системы стран мира в сравнении с Россией // Баба-деда: [электронный документ]. – (<http://baba-deda.ru/news/2668>) Дата обращения 04.05.2017.
4. Зимаков А.В. Пенсионная система ФРГ: эволюция или революция? // Современная Европа. 2016. №4. С. 94-104.
5. Развитие и становление пенсионных систем в России и за рубежом: мировой опыт vs российские реалии // Центр изучения пенсионной реформы: [электронный документ]. – (<http://rospens.ru/research/analytics/razvitiie-i-stanovlenie-pensionnykh-sistem-v-rossii-i-za-rubezhom-mirovyy-opyt-vs-rossiyskie-realii.htm>) Дата обращения 04.05.2017.
6. Россия и Германия: уроки социального обеспечения граждан (пенсии). финансово-правовой аспект // NovalInfo: [электронный документ]. – (<http://novainfo.ru/article/2616>) Дата обращения 04.05.2017.
7. Суммарный коэффициент рождаемости в странах за 2016 год // total-rating: [электронный документ]. – (<http://total-rating.ru/1841-summaryy-koefficient-rozhdaemosti-v-stranah-za-2016-god.html>) Дата обращения 04.05.2017.
8. Тузина И.Д. Сравнительный анализ пенсионной системы России и Германии на современном этапе развития государств // Международный научно-исследовательский журнал. 2015. Ч. 1. С. 114-115

УДК 336.71(470+571)

А.М. Давтян

магистрант кафедры экономики высокотехнологических производств

В.М. Власова

д-р экон. наук, профессор – научный руководитель

СПОСОБЫ УВЕЛИЧЕНИЯ КАПИТАЛА КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА

Банки являются важной частью экономики. Помимо операций с депозитами и сберегательными счетами, банки также участвуют во многих других мероприятиях, направленных на получение прибыли. Как и все остальные предприятия, банки также стремятся увеличить капитал, чтобы выдержать. Итак, как банки увеличивают капитал? Банки предоставляют услуги, и не все услуги бесплатны. Банки повышают капитал за счет взимания платы за предоставление различных услуг, например за счет различных финансовых вложений, которые они предоставляют для различных типов клиентов.

Всякий раз, когда человеку нужен кредит, или человек хочет сохранить и приумножить свои вложения, то первым делом он идет в банк. Перевод денег с одного места на другое стал проще через банковские счета.

Коммерческий банк является финансовым учреждением, оказывающим финансовые услуги населению, такие как открытие, обслуживание и закрытие текущих, депозитных счетов, оформление потребительских, ипотечных и бизнес – кредитов, аренду и работу с основными инвестиционными инструментами. Население предпочитает коммерческие банки, чтобы защитить свои деньги от инфляции и в свою очередь получить некий доход, ведь банки еще совсем недавно предлагали 10 % годовых по вкладам. Сбербанк России, ВТБ Банк Москвы, Газпромбанк, ВТБ 24, Россельхозбанк, Банк «ФК Открытие», Альфа-Банк, Промсвязьбанк, ЮниКредит Банк, Бинбанк – крупнейшие коммерческие банки России [2]. Знаете ли вы, как банки зарабатывают деньги?

Как известно, процентные ставки по кредитам выше процентных ставок по депозитам (вкладам). Банки в основном получают прибыль на этой разнице процентных ставок. Более конкретно, банки взимают проценты по кредитам и выплаты по процентам от долговых ценных бумаг, которыми они владеют, и платят проценты по вкладам, а также краткосрочным кредитам и займам. Разница известна как чистый процентный доход, и при том, что чистый процентный доход делится на доходные активы банка, она известна как чистая процентная маржа.

Банки повышают капитал путем предоставления кредитов, сбережений, депозитов и других финансовых методов. Ваши деньги безопасны на банковских счетах. Вместо того чтобы совершать сделки наличными самими, вы можете доверить свои средства понравившемуся банку, и пусть банк сделает это за вас.

Крупнейшим источником привлеченных средств банков являются депозиты: деньги, которые владельцы счетов доверяют банку для хранения и использования в будущих сделках. Проценты по ним достаточно скромные, если сравнивать их с процентными ставками по кредитам, доходность по депозитам едва превышает уровень инфляции или не превышает вовсе.

Являются ли депозитные счета бесплатными? Большинство банков имеют свободные депозитные счета, однако в некоторых из них на счете должен быть неснижаемый остаток средств. Если на счете имеется меньше денежных средств, чем неснижаемый остаток, банки увеличивают капитал за счет взимания платы за обслуживание, чтобы сохранить счет. Банки также платят проценты своим вкладчикам. Проценты для вкладчиков в банке всегда меньше, чем проценты, начисленные банком по кредитам. Разница в деньгах, полученных на процентах по кредитам и процентах, выплачиваемых по вкладам, является привлеченным капиталом банков.

В большинстве случаев, эти вложения имеют очень короткие сроки. Люди, как правило, ведут счета в течение многих лет с конкретным банком, при этом клиент оставляет за собой право отозвать всю сумму в любое время. Клиенты имеют возможность снимать деньги по первому требованию, и

остатки полностью застрахованы, до 1 400 000 рублей, таким образом банки не должны платить много за эти деньги [1]. Многие банки не дают возможности частичного отзыва средств без потери процентов, или же, если отзыв имеется, процентная ставка по ним крайне низкая.

Если банк не может достичь привлечения необходимого уровня средств, он может обратиться к крупным инвесторам. Во многих отношениях эти крупные фонды очень похожи на межбанковские. В этом нет ничего страшного для инвесторов, но инвесторы должны учитывать, что они говорят о банке, который опирается на этот источник финансирования. Сильная зависимость от этого источника капитала может быть предупреждением инвестору о том, что банк не так конкурентоспособен, как его конкуренты. На это и следует обращать особое внимание.

Инвесторы должны также отметить, что более высокая стоимость фондирования означает, что банк должен либо согласиться на более узкий процентный спред, и более низкие прибыли, или проводить более высокие урожаи от его кредитования и инвестирования, которые, как правило, означают принятие на себя большего риска.

Для большинства коммерческих банков кредиты являются основным способом использования средств и главным источником получения дохода. Можно брать деньги из банка в следующей форме: потребительские кредиты (кредиты на личные цели), ипотечные кредиты, автокредиты или кредиты для коммерческих целей. Банки повышают капитал за счет взимания процентов по этим кредитам. Проценты начисляются банком в соответствии с уровнем риска. Если риск больше, процентные ставки повышаются. Таким образом проценты, начисленные банками, являются основным способом привлечения капитала банков. Банк кредитует заемщиков и «диктует» проценты.

Деньги взаймы человеку поступают от вкладов других клиентов. Банки обычно ограничивают объем выдач по кредитам для того, чтобы оставаться платежеспособными, ведь теоритически возможна такая ситуация, при которой все вкладчики обратятся в банк с требованием вернуть свои денежные средства. Мы понимаем, что на практике такое вряд ли произойдет, но это гарантирует, что деньги остаются в банке. Кредиты, как правило, выдаются на определенный срок, по фиксированным ставкам, прописанным в кредитном договоре и, как правило, обеспечены залогом: часто имуществом (кредит под залог недвижимости, наличные под залог автомобиля). Банки обычно уклоняются от займов с переменной или регулируемой процентной ставкой, предоставляемых ими, по которым заемщики часто могут погашать кредиты досрочно, с небольшим штрафом или без него.

Неотъемлемой практикой кредитования банка является его оценка кредитоспособности потенциального заемщика (андеррайтинг) и возможность взимать различные процентные ставки, основываясь на этой оценке. При андеррайтинге банки часто оценивают доходы, активы и долги потенциального заемщика, а также его кредитную историю. Цель кредита является также важным фактором в решении кредитного андеррайтинга; кредиты, запрашиваемые на приобретение недвижимого имущества, например дома, автомобиля, инвентаря и т.д., как правило, считаются менее рискованными, так как есть базовый актив некоторого значения, который банк может вернуть в случае неплатежеспособности заемщика.

Банки при получении от заемщика минимального обязательного платежа или аннуитетного (ежемесячного) платежа по кредиту из этой суммы выплачивают проценты вкладчикам, а разницу пускают в оборот, выдавая новые кредиты. Это и есть основной способ зарабатывания коммерческого банка, его основной источник получения прибыли.

Таким образом, банки играют недооцененную роль в экономике. В какой-то степени банковские кредиты решают, какие проекты и / или бизнес могут развиваться и наращивать капитал.

Давайте рассмотрим условный пример. Человек А открывает фиксированный депозит в размере 1 000 000 рублей в банке по ставке 8% годовых сроком на 2 года. Лицо В запрашивает персональный кредит в размере 1000 000 рублей у того же банка.

После проверки учетных данных лица В, банк принимает решение о выдаче потребительского кредита (на личные цели) по ставке 22% годовых на 2 года. 2-летний кредит приносит 440 000 рублей в банк. В то же время, банк платит по фиксированному 2-летнему депозиту 160 000 рублей человеку А.

$440\ 000 - 160\ 000 = 280\ 000$ рублей – это и есть доход банка.

Потребительское кредитование составляет основную часть банковского кредитования, и ипотечные кредиты составляют на сегодняшний день самую большую долю. Ипотеки используются для покупки жилых домов и сами дома часто являются гарантом безопасности по кредиту. Ипотеки, как правило, предоставляются на десятки лет (например 15–30 лет), сроки погашения и процентные ставки по ним могут быть фиксированными, регулируемые или переменными.

Автомобильный кредит является еще одной важной категорией обеспеченного кредитования для многих банков. По сравнению с ипотечным кредитованием, автокредитование, как правило, осуществляется на более короткие сроки и по более высоким процентным ставкам. Банки сталкиваются с обширной конкуренцией в автокредитовании от других финансовых учреждений, таких как экзптивные операции автоматического финансирования в ведении производителей автомобилей и дилеров.

Поскольку стоимость послесреднего образования продолжает расти, все больше и больше студентов считают, что они должны брать кредиты, чтобы платить за свое образование. Соответственно, кредитование студентов помогает росту рынка для многих банков. Студенческие кредиты, как правило, необеспеченные, и есть три основных типа студенческих кредитов: спонсируемые льготные кредиты, где федеральное правительство выплачивает проценты, в то время как студент находится в школе (США), спонсируемые несубсидированные кредиты и частные займы. Для России характерен третий вид кредитования.

Кредитные карты являются необеспеченными кредитами, предоставляемыми коммерческими банками с единственной целью: получения большего дохода. Пользуясь кредитной картой, человек получает быстрый доступ к заёмным денежным средствам. Кредитные карты, по сути дела, это личные кредитные линии, которые могут быть сняты в любое время. Первоначально банки, выпустившие кредитные карты, предлагают низкие проценты за первый год, но со второго года и далее процентные ставки варьируются в любом банке в пределах от 20% до 30% [2]. Часто неплатёжеспособность владельца кредитных карт приводит к огромному долгу, что является большим риском для банка, ведь у большинства заёмщиков нет собственности, соответственно банку не представляется возможным возврат своих средств. В этом и заключается недостаток данного вида кредитования по сравнению с залоговым (обеспеченным), где у банка имеется гарантия возврата средств (собственных и заёмных).

Не все банки занимаются кредитованием путём оформления кредитных карт, ставки по которым традиционно значительно выше, чем в сфере ипотечного кредитования и других видах обеспеченного кредитования. Тем не менее, кредитование за счёт кредитных карт обеспечивает выгодные сборы для банков: плата за открытие счёта и выпуск банковской карты, валютнообменные операции (оплата ТРУ за границей по рублёвой карте), превышение лимита по карте (технический овердрафт) и другие сборы с пользователей карт, а также повышенные ставки по кредитным линиям, которыми пользуются владельцы кредитных карт.

Коммерческие банки повышают капитал, взимая плату за свои услуги. К ним относятся: плата за предоставление чеков, доступ к АТМ (банкомат), овердрафт-услуги, работа со сберегательными счетами, выдача дебетовых карт, перевыпуск дебетовых карт, аренда индивидуальных банковских сейфовых ячеек и многое другое. Эти сборы неизбежны, так как каждый коммерческий банк взимает их. Большая часть услуг, предоставляемых банками – платные услуги. Не важно, используете вы банкомат или Вам нужна чековая книжка, вы должны платить за это.

Банки повышают капитал за счет инвестиций. Эта возможность, предоставляемая банками физическим лицам, корпорациям и правительствам называется инвестиционно-банковскими услугами. В инвестиционно-банковских услугах банк помогает при слияниях, в торговле и в предоставлении вспомогательных услуг. Инвестиционные банки отличаются от других банков тем, что они не принимают депозиты от клиентов. Их основная работа по привлечению капитала – это торговля ценными бумагами. Инвестиционные банки увеличивают капитал, имея дело с различными фондами: пенсионными, медицинскими. Банки повышают капитал за счет взимания платы с клиентов за ведение счетов для торговли. Инвестиционные банки имеют дело с инвестициями, сделанными клиентами, вкладывающими капитал в акции.

Банки повышают капитал большинством новых и инновационных идей для привлечения клиентов. Банки имеют различные кредитные планы и схемы для различных процентных ставок, чтобы при-

влекать максимальное количество клиентов. Банки повышают капитал, принимая разнообразные риски на рынке, увеличивая кредитные лимиты клиентам или одобряя новые кредиты, чтобы погасить старые. Все эти схемы работают на банк, но не на заёмщика.

Поскольку уровень информированности клиентов повысился, увеличилось и количество людей, желающих вкладывать в ПИФы и ценные бумаги. Банки играют важную роль в качестве агентов между клиентами и фондовым рынком. Инвестиционные банки получают прибыль за счёт выполнения ими посреднической функции. Вы можете получить лучшие пенсионные накопления и медицинские преференции через свой инвестиционный банк. Все, что вам нужно сделать, это заплатить им плату за услуги.

В заключение стоит отметить, что коммерческий банк не является бесплатным. Почти каждый человек имеет счет в банке. Банки, как и другие предприятия, привлекают капитал для поддержания своей деятельности. Но главная причина, по которой они повышают капитал, это получение прибыли. Прибыльные банки имеют большое значение для правительств, ведь на этом строится экономика целых государств, и от этого зависит экономическое положение той или иной державы на международном рынке.

Библиографический список

1. Федеральный закон от 23.12.2003 N 177 – ФЗ (ред. от 03.07.2016) «О страховании вкладов физических лиц в банках Российской Федерации»
2. <http://www.banki.ru/banks/ratings/>

УДК 336.771

А.М. Давтян

магистрант кафедры экономики высокотехнологичных производств

В.М. Власова

д-р экон. наук, профессор – научный руководитель

РОЛЬ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В ЗАМЕНЕ АНДЕРРАЙТЕРОВ

В ходе опроса, проведенного в октябре 2016 года на ежегодном съезде Ассоциации ипотечных банкиров, 70 % кредиторов сообщили, что ожидают рост общих производственных затрат ссуды в 2017 году. В том же исследовании, 86 % респондентов показали, что они планируют увеличить расходы на технологии автоматизации кредита для снижения связанных с персоналом производственных затрат, чтобы ускорить время производства [1].

Реальный вопрос: где будут сосредоточены эти расходы? В том же исследовании кредиторы спросили, что будет самым важным для компаний: автоматизации потребительского опыта в процессе применения или автоматизация ключевых шагов кредит – производственный процесс компаний?

Все внимание уделено опыту потребителя приложений, начиная с запуска ракетного ипотечного Quicken (приложение). 45 % респондентов считает «автоматизацию ключевых шагов кредит-производственного процесса» наиболее важной. Еще 37 % заявили, что «автоматизация опыта потребителей и их кредит-производственных процессов одинаково важны». Только 15 % считают «автоматизацию потребительского опыта» самым важным шагом [2].

Очевидно, управленцы понимают, что для того, чтобы ускорить предоставление ссуды, обеспечивая при этом исключительное качество обслуживания клиентов, ключевые этапы процесса производства ссуды должны быть автоматизированы, а не только процесс подачи заявки.

По некоторым прогнозам, страховые андеррайтеры – вымирающий вид. По прогнозам занятости, будущее для страховых андеррайтеров не выглядит радужно. В то время как многие профессии переживают рост, занятость в этой сфере падает на ежегодной основе, и прогнозируется дальнейшее снижение до 2022 года.

По данным Бюро статистики труда(BLS), технология и автоматизированные решения снижают потребность людей оценивать страховые приложения, хотя агентство отмечает, что андеррайтеры по-прежнему будут необходимы для оценки автоматизированных рекомендаций.

Страховой андеррайтер был назван одним из «10 самых вымирающих рабочих мест в 2015 году» согласно Forbes. По прогнозным данным BLS, ожидается сокращение уровня занятости в этой сфере на 6 % в период между 2017 г. и 2022 г., от 106,300 страховых андеррайтеров в 2017 году до менее чем 99,800 в 2022 году. Это резко контрастирует с прогнозируемым ростом в 13 % в профессиях деловых и финансовых операций и 11 % прогнозируемого роста для всех профессий [3].

Недавний опрос партнерств Swiss Re и IBM показывает, что страховщики все чаще принимают андеррайтинговые процессы, которые основываются на данных программных решениях.

Эти две компании объявили, что они разрабатывают новый спектр андеррайтинговых решений, опирающихся на когнитивные вычислительные технологии Уотсона IBM.

С того момента, как страховщики начнут пользоваться технологией, андеррайтеры больше не будут участвовать в повседневных задачах, позволяя им стать более эффективными и обрабатывать несколько учетных записей. Это в свою очередь уменьшает потребность в многочисленных человеческих ресурсах (самых андеррайтерах).

«Хотя роль человека может быть уменьшена, всегда будет существовать потребность в знаниях и лицах, культивирующих отношения», – Стэн Галански, президент и главный исполнительный директор навигаторов Group Inc., Стэмфорд, штат Коннектикут, «Технологии изменяют процесс андеррайтинга, позволяя более широкий доступ к данным в режиме реального времени» [2, стр.5].

Страховщики, по его словам, могут использовать в компаниях выпущенные IPADS (айпэды) для доступа в выполнении своих портфелей, что потребовало бы «больше актуарной деятельности» в прошлом.

Джон Питерс, исполнительный вице-президент коммерческого страхования и операций на Liberty Mutual Insurance в Бостоне, согласился, что «вполне вероятно, общее число андеррайтеров будет стремиться вниз», с тех пор как изменения, вызванные технологиями, продолжат менять работу андеррайтеров в сфере страхования [1].

В целом страхование потребительского андеррайтинга продолжает оставаться сложной технологией с небольшим участием человека. По прогнозам Джона Питерса, эта тенденция будет продолжать вторгаться в коммерческий мир. Гейл Мак-Гиффин, главный на Ernest & Young, в докладе 2014 года говорит о том, что роль андеррайтеров будет «существенно изменяться» с тех пор, как страховые компании модернизируют свои операции [4].

Андеррайтеры будущего будут больше похожи на специалистов (менеджеров) по продажам, обладающих полезными новаторскими данными, и пропагандирующих клиентов. Андеррайтеры, которые останутся в отрасли, будут иметь дело с менее линейной обработкой данных и более стратегическим взаимодействием в таких областях, как инновации, разработки продуктов и обслуживание клиентов. «Тем не менее, для средних и больших счетов решение андеррайтера будет по-прежнему иметь важное значение» – Джон Питерс, исполнительный вице-президент коммерческого страхования и операций, Liberty Mutual Insurance [2, с. 15].

Внимание страховых андеррайтеров будет решительно смещаться от внутренних процессов и отдельных операций в сторону рыночных отношений и продаж. Для тех, кто работает в страховом секторе, существует риск снижения рабочих мест для андеррайтеров.

В случае если рабочие места андеррайтера сохраняются, роли и обязанности могут измениться. Технология коренным образом изменила работу андеррайтера в направлении портфельного менеджера и торгового представителя.

«Лучший способ для страховщика оставаться рентабельным, это поддерживать дисциплинированную андеррайтинговую культуру», – сказал Galanski. Это требует наличие сильной стратегии андеррайтинга и философии, которая заключается в следующем: «когда андеррайтер принимает решение, он основывается на оптимальных данных, а не слепо следует ценовой модели или тому или иному алгоритму» [4, с.11].

В то время как технология частично сократит спрос на андеррайтеров, потери потенциальных рабочих мест могут быть компенсированы сокращением численности талантов в этой отрасли.

Численность страховых работников сокращается быстрее, чем страховщики могут принести новые таланты в отрасль. Хотя технология может уменьшить потребность в некоторых андеррайтерах, как нам известно, эти люди, скорее всего, перейдут на другую работу в организации.

Большинство организаций просто не могут себе позволить дать сотрудникам отрасли необходимые для квалифицированного специалиста знания и опыт.

«Я не ожидаю, что вы увидите большие сокращения андеррайтеров. Некоторые из них будут делать другие вещи и принимать различные роли. А люди с этим умением нужны всем», – сказал Питерс [2, с. 16].

При оценке, где имеется автоматизация процесса кредитования, андеррайтинг является важным шагом, который заслуживает особого внимания, является важной функцией в процессе, но слишком часто, андеррайтеры сталкиваются с множеством препятствий на пути к их производительности. Большую часть своего времени они расходуют на такие простые, рутинные задачи, как поиск недостающих документов, сравнение вручную различных версий документов и выполнение основных расчетов.

Если бы эти повторяющиеся, рутинные задачи были автоматизированы, андеррайтеры могли бы сосредоточиться на деятельности с высокой добавленной стоимостью, которые требуют их опыта, например тщательно оценивать кредиты, которые требуют более глубокого анализа. Этот тип автоматизации значительно ускорит время андеррайтинга.

Андеррайтинг заслуживает особого внимания, поскольку автоматизация этого критического шага обеспечивает преимущества в производительности и экономии.

Технология автоматизации может приносить огромную пользу еще до оформления заявки. Так, андеррайтеры, могут получать кредитные файлы, отсутствующие важные документы, неверно названные документы или документы, расположенные в порядке, который затрудняет поиск андеррайтера, что мешает эффективной работе. Таким образом андеррайтеру не нужно уделять драгоценное время на редактирование, обработку пакета документов – время лучше потратить на критические задачи оценки кредитоспособности.

Автоматизированная технология распознавания документов может значительно ускорить выдачу кредитов посредством экономии андеррайтерами драгоценного времени на автоматической идентификации, сбору кредитных документов с целью создать электронную папку кредита. Это значительно сокращает время и трудозатраты, необходимые для создания файла кредита. Таким образом андеррайтеры могут немедленно начать оценку кредит-файла заемщика, который ускорит кредит-производственный процесс.

Данная технология также может предоставить уведомление о недостающих документах, что позволяет решить и эту проблему.

Автоматизация также может ускорить важнейшую задачу оценки кредитного досье, чтобы определить, соответствуют ли кредиты стандартам андеррайтинга, что в свою очередь позволяет гарантировать качество кредита. Сегодня страховщики полагаются на контрольные списки для оценки кредитов. Процесс идет медленно и подвержен ошибкам, и расчеты часто делаются вручную, а ошибки могут быть дорогостоящими. Технология автоматизации может выполнять эти контрольные списки в согласованном порядке, и отметить только те элементы, которые не «проходят» и, следовательно, требуют рассмотрения вручную.

Используя технологии автоматизированного извлечения данных (ADE), андеррайтеры могут завершить контрольные перечни в секундах, сокращая время, необходимое для оценки кредитного досье до 80 %. Технология ADE автоматически извлекает важные данные из кредитных документов, сравнивает значения по документам за считанные доли секунды, запускает данные через движатель по заранее определенным правилам, выполняет вычисления, и подает сигналы на любые значения, которые выходят за пределы установленных параметров или допусков.

Эта модель исключает дорогостоящий и трудоемкий подход к проверке данных по нескольким документам, а также уменьшает процесс, используемый сегодня для обеспечения целостности данных, на несколько шагов. Это позволяет андеррайтерам сосредоточиться на кредитах, которые требуют более тщательного изучения, таких как необеспеченные залогом кредиты, кредиты на инвестиции в недвижимость, кредиты заемщика, обратившегося впервые, оценка доходов и других кредитов с уникальными характеристиками.

Автоматизация также гарантирует, что расчеты сделаны правильно и быстро. Без технологии автоматизации, андеррайтеры должны вручную вводить данные в таблицы, калькуляторы, или программное обеспечение организации для расчета многочисленных финансовых показателей, используемых в процессе оценки кредита.

Любые ошибки, допущенные на этапе оценки платёжеспособности заёмщика, могут привести к ошибочным решениям андеррайтинга, которые могут негативно повлиять на способность кредитора продавать кредиты, значительно сократить доходы организации или даже привести к банкротству. Страховщики могут сэкономить время и устранить ошибки, используя технологию, которая выполняет необходимые расчеты в стандартизированном виде.

Каждый шаг в процессе кредит-производство может извлечь выгоду из технологии, но андеррайтинг заслуживает особого внимания, поскольку автоматизация этого критического шага обеспечивает преимущества в производительности и экономии. Страховщики, которые являются более продуктивными, будут гарантировать более высокое качество кредитов и сделают это быстрее.

Автоматизация также освобождает андеррайтеров, даёт им возможность сосредоточиться на задачах более высокого уровня, решать которые им необходимо используя свои навыки и опыт, в результате у них появляется время для применения их опыта и институциональных знаний. Это приводит к повышению удовлетворенности работы, а также производительности.

Кредиторы должны инвестировать в технологии для ускорения всего процесса кредит-производство и решения актуальных проблем, преследующих отношения «кредитор – заёмщик», что даст им возможность получить конкурентное преимущество. С автоматизацией, кредиторы могут ускорить весь процесс, снизить затраты на рабочую силу, улучшить качество кредитов, а также повысить уровень удовлетворенности своих сотрудников от совершаемой ими деятельности. За счет применения автоматизации, улучшения рабочих процессов и коммуникации с помощью цифрового взаимодействия, кредиторы могут создать больше удобства, меньше разочарований, что приносит пользу всем сторонам, в том числе заемщикам и сотрудникам организаций.

Библиографический список

1. <https://www.allianz.com/en/careers/allianz-as-employer/job-profiles/underwriting.html/>
2. <http://www.investinganswers.com/financial-dictionary/insurance/underwriting-1545>
3. <http://www.forbes.ru/>
4. <http://economictimes.indiatimes.com/definition/underwriting>

УДК 657.01

К.С. Дагаева

магистрант кафедры безопасности высокотехнологичных систем

А.В. Самойлов

д-р экон. наук, профессор – научный руководитель

МЕЖДУНАРОДНЫЕ СТАНДАРТЫ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ: ПРОБЛЕМЫ ВНЕДРЕНИЯ

Становление рыночной экономики, многообразие различных форм собственности, развитие предпринимательской деятельности, привлечение иностранных инвестиций в российскую экономику вызывают необходимость создания системы бухгалтерского учета и отчетности, совместимой с Международными стандартами финансовой отчетности (МСФО).

В середине девяностых годов была предпринята одна из первых попыток адаптации международных стандартов финансовой отчетности в Российской Федерации для российской отчетности. Для определения направлений решения существовавших проблем в учете была принята Концепция бухгалтерского учета в рыночной экономике России, в которой обозначен «идеальный образ» состояния системы бухгалтерского учета, соответствующий тенденциям развития экономики [3]. «Программой реформирования бухгалтерского учета в соответствии с МСФО» (утверждена Постановлением Правительством РФ от 6 марта 1998 г. №283) были выделены основные задачи, выполнение которых необходимо для внедрения МСФО [4]:

- сформировать систему стандартов учета и отчетности, обеспечивающих пользователей информацией, в первую очередь инвесторов;

- оказать методическую помощь организациям в понимании и внедрении реформированной модели бухгалтерского учета.

Кроме того, была предпринята попытка формирования общей блок-схемы проблем адаптации МСФО (рис. 1).

Первая группа (блок) проблем связана с отсутствием последовательной государственной политики в области применения МСФО в нашей и отсутствием законодательных решений по данной проблеме [2].

Второй блок определял проблемы с противоречивыми подходами в решении проблемы МСФО со стороны международных организаций бухгалтеров и аудиторов.

Третий и четвертый обозначали проблемы методологического и методического обеспечения задач адаптации МСФО и позиции правительственных и общественных организаций не только бухгалтеров и аудиторов, но и промышленных кругов нашей страны.

Пятый блок показывал проблемы в образовательной сфере по данному направлению, как со стороны Минобразования, так и со стороны высших учебных заведений и методических центров по подготовке бухгалтеров и аудиторов.

Шестой был связан с внутренними противоречиями формирования системы МСФО.

Седьмой – с медленным расширением издательской базы и круга авторов, занимающихся публикацией в данной сфере.

Главным принципом международных стандартов учета, отличающим их от российской системы учета, ведущим к возникновению множественных различий в финансовой отчетности, является отражение затрат. Одно из допущений МСФО предписывает следовать концепции соотношения, согласно которой затраты отражаются в том же периоде, что и соответствующий доход, а в российской системе учета затраты отражаются не раньше того, как будут выполнены определенные требования в отношении документации. Жесткая привязка к документам часто не позволяет российским предприятиям отразить все операции, относящиеся к определенному периоду, и отразить все понесенные в периоде затраты. Эта разница приводит к различиям в периоде отражения операций [10].

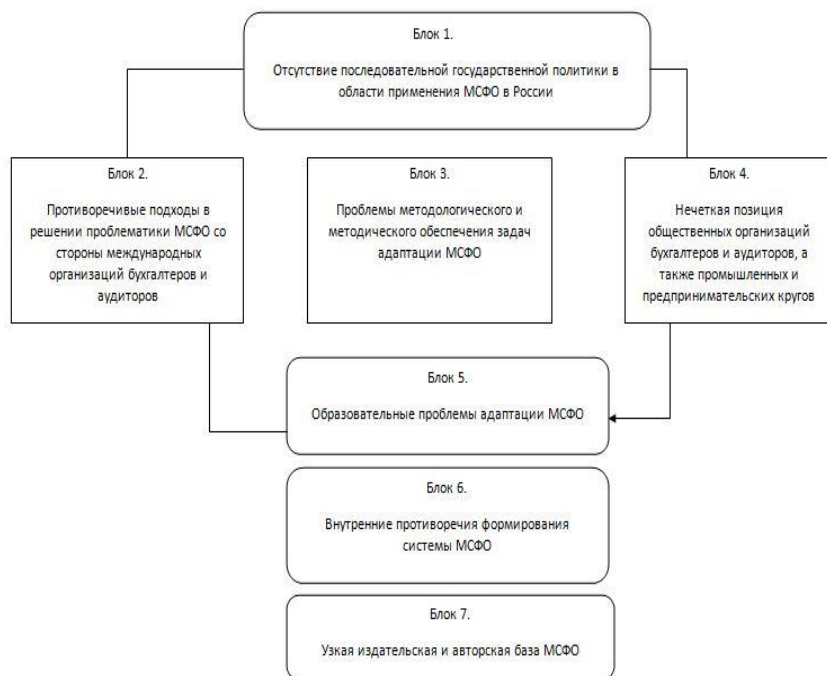


Рис. 1. Блок-схема проблем адаптации МСФО в Российской Федерации

Рассматривая различия в основных принципах подготовки финансовой отчетности в соответствии с МСФО и РСБУ, можно сделать следующие выводы:

- основными задачами бухгалтерского учета в РСБУ, согласно Закону «О бухгалтерском учете», являются формирование полной и достоверной информации в отчетности, обеспечение информацией, необходимой для контроля над соблюдением норм законодательства, и предотвращение отрицательных результатов хозяйственной деятельности;
- в российской практике отсутствуют допущение имущественной обособленности организации, допущение последовательности применения учетной политики, в качестве основополагающих допущений они не предусмотрены в МСФО;
- в российской практике большинство принципов раскрыто менее подробно, чем в МСФО;
- структура принципов в российском законодательстве не соответствует МСФО;
- присутствуют различия в терминологии [11].

Переход системы бухгалтерского учета на принципы, закрепленные в МСФО, потребует внесения изменений в процесс подготовки и переподготовки кадров смежных областей экономики (аудиторов, финансистов). Для этой цели необходимо осуществить формирование системы содержания учебных программ, включая программы дополнительного профессионального образования.

В настоящее время в Российской Федерации существуют во многом независимые для отдельных видов налогов системы бухгалтерского учета и налогового учета [5].

Россия, являющаяся частью мировой экономической системы, обречена на использование МСФО. По этой причине все большую актуальность приобретает вопрос составления финансовой отчетности в соответствии с Международными стандартами в связи с выходом российских предприятий

на международный рынок. Одной из наиболее устойчивой финансовой инфраструктурой является четкая, понятная и общепризнанная система бухгалтерского учета и отчетности, принципы которой можно применять постоянно, что будет выгодно всем основным субъектам на рынке: правительству, кредиторам и инвесторам [6].

Таким образом построение системы бухгалтерского учета и отчетности, отвечающей МСФО и потребностям реформируемой рыночной экономики, предоставляет необходимость переосмысления критериев формирования учетной и отчетной информации, более четкого определения элементов финансовой отчетности, порядка их признания и оценки, а также установления взаимосвязи между элементами финансовой отчетности [1,8]. Данная проблема актуальна и потому, что в период функционирования экономики подлинное содержание элементов финансовой отчетности было трансформировано и, по существу, не было востребовано. Отчетность, несмотря на декларируемое требование открытости, была недоступна внешнему пользователю [14].

Помимо осмысления и внедрения в российскую практику бухгалтерского учета провозглашенных в МСФО принципов учета и отчетности, для успешного реформирования системы бухгалтерского учета необходимо усовершенствовать систему его нормативного регулирования, в которой важная роль отведена стандартам, призванным конкретизировать закон о бухгалтерском учете и отчетности. Вместе с тем остается много вопросов относительного самого предназначения единого набора высококачественных международных стандартов бухгалтерского учета. Существует мнение о том, что эти стандарты могут быть приняты только для регистрации международных финансовых операций в некоторых или во всех странах. С другой стороны, международные стандарты действительно способны заменить все национальные, что приведет к принятию общего для всех государств набора стандартов. Каким бы ни было окончательное предназначение международных стандартов, их использование окажет существенное влияние на составление финансовой отчетности во многих странах, в том числе и в России [2].

Многие российские компании стремятся уже сейчас предоставлять финансовую отчетность в соответствии с МСФО для того, чтобы получить доступ к международным рынкам капитала, а также, чтобы иметь объективную оценку своего бизнеса. Тем не менее, очевидно, что работа по переходу на МСФО еще далека от своего завершения и реформирование российского бухгалтерского учета и отчетности – это одна из самых актуальных задач.

Библиографический список

1. Галузина С.М., Пупшис Т.Ф. Международный учет и аудит. – М.: Из-во «Питер» 2016 г.
2. Светлицкая Н. Практические аспекты подготовки финансовой отчетности по МСФО. – М.; Бухгалтерия и банки, 2005. №12.
3. Клинов Н. Трансформация отчетности. – 2016. №49.
4. Библиотечка журналов // Бухучет по международным стандартам, часть 2, Социальная защита, 2015. № 10.
5. Захарин В. Р. Международные стандарты бухотчетности «общая характеристика нормативной базы». // Бухучет и налоги, 2016. №3.
6. Волкова О.Е., Дмитриева О.Ф., Соснин В.Н. МСФО в России: особенности перехода // Перспективы и практика применения МСФО в России / Молодой ученый. – 2016. – №15 (63) – С. 26–32.
7. Давиденко Е.А., Прищепа Л.В. Переход на МСФО: первое применение // Сборник научных статей по итогам IV Международной молодежной научно-практической конференции. – 2016. – С. 101–104.
8. Плева М.К. Применение МСФО в российской практике: проблемы и перспективы // Актуальные вопросы современной экономики. – 2015. – №2. – С. 32–37.
9. Шахбанова С.Р., Шахбанова А.З. Проблемы формирования финансовой отчетности в соответствии с МСФО // Актуальные вопросы современной экономики. – 2015. – №2. – С. 38–40.
10. Бабаев Ю., Петров А. Международные стандарты финансовой отчетности: учебник. Инфра Вузовский учебник, 2014, – 400 с.

11. *Вахрушина М.* Международные стандарты финансовой отчетности: учебник / Национальное образование, 2014. – 656 с.

12. *Капустин А.А.* Внедрение международных стандартов финансовой отчетности: проблемы и пути их решения // Аудитор: ежемесячный журнал: М.: Издательский дом «Аудитор». – 2016 г. – №4 – С.15-18.

13. *Шигун М.М.* Проблемы классификации систем бухгалтерского учет // Международный бухгалтерский учет. – 2016. – № 11 – С.31-38.

14. *Радуцкий А.Г.* Применение международных стандартов финансовой отчетности // Международный бухгалтерский учет. – 2015. – № 15.

УДК 339.138

А.Р. Демина

студентка кафедры информационных технологий предпринимательства

Л. В. Рудакова

канд. экон. наук, доцент – научный руководитель

ОСОБЕННОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ИНСТРУМЕНТОВ МАРКЕТИНГА В РАЗВИТЫХ СТРАНАХ

Существует широкий спектр инструментов маркетинга, каждый из которых тесно взаимосвязан с другими его элементами: маркетинговыми исследованиями, товарной политикой, каналами сбыта, ценой, рекламой, сервисным обслуживанием. В целом инструменты маркетинга формируют систему маркетинга предприятия, от эффективности которой во многом и зависит успех его деятельности. Инструменты маркетинга направлены на обеспечение прочных связей между клиентом и предприятием. Основные инструменты маркетинга группируются по следующим функциям: товарная политика; коммуникационная политика; ценовая политика; сбытовая политика. Подбор и применение всех маркетинговых инструментов для достижения поставленной цели осуществляется через процедуры маркетинг-микса (комплекса маркетинга).

Товарная политика – это совокупность мер предприятия, связанных непосредственно с производством товара и его совершенствованием, реализацией или снятием с производства, а также сервисным и предпродажным обслуживанием. Кроме того, сюда входит и разработка рекламных кампаний как основного двигателя продаж. Цели товарной политики:

1. Обеспечение правильности принимаемых решений, касающихся выбора ассортимента продукции. Ассортимент – разновидности товаров, имеющих одинаковое назначение. При этом они могут отличаться формой и даже ценой. Чем шире предлагаемый покупателю ассортимент продукции, тем больше его выбор и вероятность того, что покупка будет совершена.
2. Поддержание конкурентоспособности товаров посредством их качества, ценовой политики и активной рекламной кампании.
3. Максимальное соответствие выпуска потребительскому спросу и желаниям покупателей. Это позволяет поддержать макроэкономическое равновесие спроса и предложения на рынке товаров и услуг.
4. Расширение доли рынка, нахождение для произведенных товаров перспективных сегментов, секторов и рынков.
5. Разработка товарных знаков, упаковки, системы сервиса и осуществление стратегического планирования.

Для того чтобы товарная политика имела успех, она должна соответствовать определенным условиям: предприятие должно четко представлять себе дальнейшее развитие производства и сбыта, каковы должны быть стратегические цели и какова миссия; для выживания в долгосрочной перспективе предприятие должно иметь корпоративную стратегию действий; для эффективности развития и успешного продвижения товара на рынке предприятие должно быть хорошо ознакомлено с тем сегментом рынка, на котором работает, с его требованиями и перспективами; осуществляя какую-либо деятельность, предприятие должно иметь четкое представление о своих возможностях, ресурсах, имеющихся в распоряжении.

Таким образом необходим стратегический подход к решению задач товарной политики на любом хозяйственном уровне. Это значит, что все решения должны приниматься не только с учетом текущих краткосрочных интересов, но и с точки зрения их эффективности при достижении конечных целей. Важной частью товарной политики является определение товарной стратегии. Товарная стратегия представляет собой направление товарной политики, выбранное на долгосрочную перспективу и включающее решение ее основных задач. Стратегия устанавливается на 5 – 7 лет и имеет, как правило, несколько вариантов: недифференцированный маркетинг, концентрированный маркетинг (конкретная

специализация, концентрирование на решении наиболее важной задачи) и дифференциация товара (разнообразие видов продукции).

Коммуникативная политика (коммуникационная политика) – свод правил, позиция, а также описание возможной реакции на события в коммуникативном пространстве, в котором существует объект коммуникации. Цель коммуникативной политики – осуществление эффективного взаимодействия объекта коммуникации (предприятия, бренда) с субъектами коммуникативного пространства. Коммуникативная стратегия описывает курс действий предприятия на перспективу, а также обоснованную стратегию использования комплекса коммуникативных средств (коммуникативный микс)

Ценовая политика предприятия – важнейшая составная часть маркетинговой политики, состоящая в установлении (определении) цен, обеспечивающих выживание предприятия в рыночных условиях, и включающая выбор метода ценообразования, разработку ценовой системы, выбор ценовых рыночных стратегий. Цели ценовой политики: обеспечение выживаемости (сбыта) предприятия; максимизация прибыли; удержание рынка. Ценовая стратегия – обоснованный выбор из нескольких вариантов цены (или перечня цен), направленный на достижение максимальной (нормативной) прибыли для предприятия на рынке в рамках планируемого периода. Ценовые стратегии можно разделить на 3 группы:

1. Стратегия дифференцированного ценообразования, основанная на неоднородности покупателей и возможности продажи одного и того же товара по разным ценам: ценовая стратегия скидки на втором рынке; ценовая стратегия периодической скидки; ценовая стратегия «случайной» скидки (случайного снижения цен).

2. Стратегия конкурентного ценообразования строится на учете конкурентоспособности предприятия посредством цен: стратегия проникновения на рынок; стратегия по «кривой освоения»; стратегия «сигнализирования»; географическая стратегия.

3. Стратегия ассортиментного ценообразования применяется, когда у предприятия есть набор аналогичных, сопряженных или взаимозаменяемых товаров: стратегия «набор»; стратегия «комплект»; стратегия «выше номинала»; стратегия «имидж».

Рыночная цена формируется под влиянием ряда факторов: спроса и предложения, издержек производства и сбыта, цен конкурентов и пр. Спрос на товар определяет верхний уровень цен. Валовые издержки определяют минимальную величину цены.

Сбытовая политика – система решений, принимаемых продавцом с целью реализации выбранных стратегий и получения наибольшего эффекта от сбыта товаров на конкретном рынке или конкретному клиенту. Основные цели сбытовой политики: увеличение объемов продаж; увеличение рыночной доли предприятия или отдельной торговой марки; увеличение прибыли; удержание доли рынка (сегмента) или удержание занятой ниши; выход на новый рынок и завоевание доли целевых сегментов; вывод нового товара на рынок; привлечение новых клиентов или клиентов конкурентов; удержание старых клиентов.

Надо также отметить, что количество инструментов комплекса маркетинга может быть больше четырех. Так, например говорят о «5Р», когда речь идет об услугах и к четырем основным прибавляется еще одно «Р» – (люди). Это связано с тем, что качество услуг напрямую связано с работниками предприятия и с качеством их работы, т.е. с тем, как они принимают клиента, как заключают договора. О «7Р» говорят применительно к торговым предприятиям. Учитывая специфику маркетинга на торговых предприятиях, к четырем основным «Р» добавляются еще три, и комплекс маркетинга выглядит следующим образом: продукт, цена, продвижение, распределение, люди, процессы, физическое подтверждение – материальный предмет, который может служить для клиента подтверждением факта оказания услуги.

Рассмотрим более подробно использование инструментов маркетинга в развитых странах. Для эффективной работы предприятия в США маркетинг играет одну из наиболее важных ролей. В Штатах успешный бизнес начинается не с регистрации бизнеса, а именно с правильного маркетинга. Почему этот так важен? Потому что без предварительного анализа рынка, проработки будущей стратегии продвижения товара или услуги, а также разработки рекламной кампании попасть на вершину продаж очень сложно. Все эти моменты прорабатываются еще на этапе подготовки документов для регистра-

ции предприятия. Такой подход помогает существенно сэкономить время и как можно раньше получить продажи. Маркетологи в США в своей деятельности часто зависят от своевременной информации. А процесс управления информацией происходит при помощи такого инструмента маркетинга, как новое программное обеспечение. Многие американские торговые агенты используют программы автоматизации продаж, позволяющие им наиболее полно отвечать на вопросы своих клиентов. Инновационное программное обеспечение помогает рационализировать и другие маркетинговые решения. Например, авиакомпании с помощью специальных компьютерных программ могут прогнозировать и оптимизировать ежедневную корректировку цен на билеты в зависимости от загруженности того или иного рейса. Программное обеспечение для управления различными маркетинговыми процессами разрабатывают несколько компаний. Самые заметные среди них Emperative, Epiphany и IBM Unica.

Западный рынок существенно отличается от российского рынка. В США одним из главных условий успешных продаж и главным инструментом маркетинга является наличие веб-сайта. Для Штатов это вполне привычная вещь. Нет сайта – нет предприятия. В Америке 95% потребителей наводят справки о предприятии, его продукции или услугах именно в Интернете. Предприятия, которые не имеют собственного качественного сайта, неизбежно уходят с американского рынка. Наличие веб-сайта принципиально даже для ресторанов. Если в подобном заведении нет возможности заказать столик онлайн, то данный ресторан не считается приличным местом для времяпрепровождения [1].

Особенности использования инструментов маркетинга в Китае. Китайцы, как и американцы, очень большое значение уделяют веб-сайту. Для них важно чтобы все было написано информативно, а также чтобы был интерактив и сайт был переведен на их родной язык, т.е. адаптирован под них, так как угол подачи информации сразу будет, меняется. Они очень любят всем этим интересоваться, например под интерактивом понимаются разделы на сайте: свяжитесь с нами, перезвоните нам, дайте нам ответ и т.д. Ещё одним инструментом выступают китайские интернет-платформы (WeChat, Sina Weibo). Постоянное присутствие на них нужно для того, чтобы можно было в любой момент быть на связи и обсудить какие-либо возможности для бизнеса, продать что-то, пообщаться с клиентами и т.п. Основными инструментами маркетинга по выходу на китайский рынок являются: экспорт (прямой и через представителя); лицензирование и франшиза (например, как бренд, Kira Plastinina); онлайн – продажи; представительский офис; использование Гонконгской компании для проведения операций (финансовые операции или логистические схемы) [2].

При сравнении особенностей использования инструментов маркетинга на примере таких развитых стран как США и Китай, можно сделать вывод о том, что обе эти страны уделяют огромное значение развитию именно маркетинговых Интернет-ресурсов для достижения конечных целей. Однако Китаю, в силу своих языковых особенностей, приходится искать пути информационного адаптирования, активно развивать онлайн-продажи, строить сложные логистические схемы.

Библиографический список

1. *Годин А.М., Масленникова О. А.* Инструменты современного маркетинга: монография. М.: Дашков и К°, 2014. 179 с.
2. *Тимофеев М.И.* Маркетинг: учеб. пособие. М.: ИЦ РИОР: НИЦ ИНФРА-М, 2015. 223 с.

УДК 331.108.2

Н.А. Денисов

студент кафедры менеджмента наукоемких производств

М.Л. Кричевский

д-р техн. наук, профессор – научный руководитель

ОТБОР ПЕРСОНАЛА НА ОСНОВЕ НЕЧЕТКОЙ ЛОГИКИ

Организация – сложная многоструктурная система, в которой все элементы непрерывно связаны между собой. Деятельность любой компании направлена на получение прибыли. Для функционирования и развития в конкурентной среде организациям необходимо производить поиск уязвимых мест и заниматься устранением слабых звеньев системы. Однако под контролем организации не находятся и не могут находиться внешние факторы. Одним из таких неконтролируемых факторов является кризис.

Организации, сталкиваясь с данным фактором, начинают борьбу с целью устранения кризисных явлений. Одним из самых распространенных методов является сокращение персонала. Ошибки в подборе кадров могут дорого обойтись организации, а подбор хороших кадров является удачным вложением денег. Для любой организации отбор работников, не подходящих для выполнения порученной им работы, будет роскошью. Для мелких и средних организаций, особенно в условиях быстро меняющейся и нестабильной среды, эта роскошь просто невозможна.

Анализ традиционных (резюме, собеседование, анкетирование, центры оценки, тестирование) и нетрадиционных (физиогномика, шоковое интервью, соционика, графология) методов отбора персонала позволяет сделать простой, но важный вывод: не существует единственного приема, поэтому отдел управления кадрами должен владеть всем набором способов для привлечения кандидатов и использовать их в зависимости от конкретной задачи. Создается комплекс отбора кандидата на должность, который имеет ряд негативных сторон: многоэтапность, ведущая к утомлению кандидата (моральное истощение), затраты времени, проявление человеческого фактора.

При неопределенности внешних условий, неточности входных данных, невозможности использования аналитических выражений для решения задачи подбора персонала могут быть применены методы мягких вычислений, к которым относятся нейронные сети, нечеткая логика, генетические алгоритмы. [1] В данной работе рассмотрим использование нечеткой логики (НЛ) при подборе персонала. Основная идея НЛ состоит в том, что интеллектуальный способ рассуждений, опирающийся на естественный язык общения человека, не может быть описан в рамках традиционных математических формул.

Сущность НЛ сводится к следующему:

- в ней используются лингвистические переменные (вместо числовых или в дополнение к ним);
- простые отношения между переменными описываются с помощью нечетких высказываний;
- сложные отношения определяются нечеткими алгоритмами.

При решении задач в нечеткой среде необходимо ввести ограничения на количество входных переменных. В противном случае составление базы правил, одного из основных элементов НЛ, привело бы к значительным затруднениям из-за «проклятия размерности»: чем больше входных параметров и их градаций, тем сложнее записать логическую цепочку соотношений между входными и выходными переменными. Для иллюстрации решения задачи по отбору персонала ограничимся здесь четырьмя входными параметрами, в качестве которых выберем возраст, образование, опыт работы, умение работать с конкретными программными продуктами. Выходом при работе с НЛ служит непрерывная величина, определяющая качество кандидата на должность. Обычно выходная величина определяется на шкале от 0 до 100 баллов, где левая граница и близкая к ней область формируют низкое качество кандидата, а правая граница и близкая к ней область – высокое качество.

Следует отметить, что при наличии большого числа входных переменных (требования работодателя по критериям поиска кандидата) могут быть применены нейронные сети, для которых нет огра-

ничений по количеству входов (в разумных пределах), или нейронечеткая система типа ANFIS, сочетающая в себе достоинства нейронных сетей и НЛ.

Система нечеткого вывода для рассматриваемой задачи показана на рис. 1.

Правила обычно имеют вид «Если (посылка правила), То (заклучения правила)». Например: Если возраст – средний И образование – высшее И опыт – большой И знание продуктов – высокое, ТО качество кандидата – высокое. Число таких правил определяется произведением числа градаций входных переменных, например при четырех входах и трех градациях каждого входа количество правил равно $3^4 = 81$.

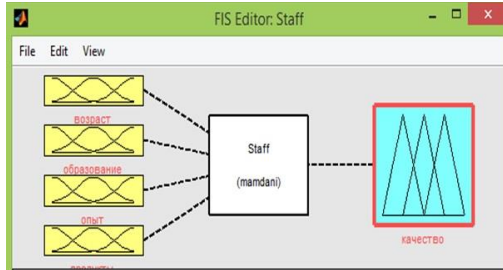


Рис. 1. Система нечеткого вывода

После создания базы правил, которая формируется разработчиком на основе здравого смысла и понимания процесса, система нечеткого вывода формирует решение вначале в виде нечеткого выходного множества. Для перехода к четкому выходному значению, которое имеет смысл с точки зрения постановки задачи, используется операция дефаззификации (от англ. слова defuzzy, означающего трансформацию от нечеткости к четкости). Окончательный результат работы системы нечеткого вывода показан на рис.2. Первые четыре столбца, приведенные на рис.2, определяют входные переменные, последний – выходной параметр (качество кандидата). Строки рисунка формируются соответствующими правилами.

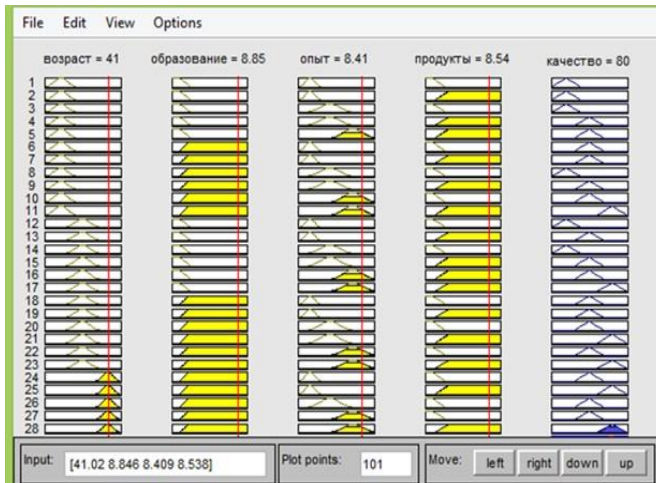


Рис. 2. Работа системы нечеткого вывода

В левой нижней части рисунка показано окно ввода входных переменных, результат решения, т.е. качество кандидата указывается над последним столбцом в виде количественного значения. Например, при возрасте в 41 год; образовании (по 10-балльной шкале) – 8,8 баллов; опыте работе – 8,4 года; знании продуктов – 8,5 баллов качество кандидата является высоким и составляет 80 баллов по 100-балльной шкале. Таким образом применение нечеткой логики позволяет решить задачу отбора персонала.

Библиографический список

1. *Кричевский М.Л.* Методы исследований в менеджменте: учеб. пособие. М.: КНОРУС, 2016. 296 с.

УДК 004.91

О. С. Дудченко

магистрант кафедры института технологии предпринимательства

В. С. Блюм

канд. техн. наук, доцент – научный руководитель

РАЗРАБОТКА МЕТОДОВ СБОРА, АНАЛИЗА И КЛАССИФИКАЦИИ МЕДИЦИНСКИХ ДАННЫХ ПО СИМПТОМУ «ГОЛОВНАЯ БОЛЬ»

В данной статье выполнена статистика и анализ симптома «головная боль». Данный анализ был выполнен путем сбора данных с официального сайта ВОЗ (Всемирная организация здравоохранения) и МКБ-10 (Международная классификация болезней 10-го пересмотра). Так же представлена классификация болезней, которые сопровождаются симптомом «головная боль».

Ключевые слова: информационные технологии, симптом «головная боль», анализ, статистика, МКБ -10, классификация болезней.

На сегодняшний день активно развиваются информационные технологии, в основном – прогрессируют в методах сбора, обработки и хранения данных, позволяют собирать огромные массивы данных, которые необходимо анализировать. Так же интенсивно развивается направление, связанное с интеллектуализацией методов обработки и анализа данных, которое связано, в первую очередь с необходимостью аналитической обработки сверхбольших объемов информации, которая содержится и накапливается в хранилищах данных. Использование хорошо известных методов математической статистики и машинного обучения для решения задач подобного рода открыло новые возможности перед аналитиками, исследователями, а также теми, кто принимает решения.

Наличие большого количества данных способствовало стремительному росту популярности широких методов анализа. Для обработки множества данных уже не хватит простой и прямолинейной статистики.

В данной статье мною представлен анализ, статистика и классификация симптома «головная боль», он необходим, так как, с одной стороны, насчитывается большое количество болезней, сопровождающихся головными болями, а с другой стороны, переход на цифровой документооборот в здравоохранении приводит к формированию огромных коллекций информации доступных для автоматизированной обработки.

Болезни под названием «головная боль» как таковой нет, это всего лишь симптом многих болезней, на который влияют внешние факторы (экологические, физические, климатические, и т.д.).

В общем можно сказать, что головная боль – это мучительное и лишаящее возможностей нормально функционировать состояние, возникающее в случае многочисленных типов первичной головной боли, таких как мигрень, головная боль напряжения и кластерная головная боль. Головная боль может быть вызвана другими причинами или быть вторичной по отношению к длинному перечню других состояний: например головная боль, вызванная чрезмерным использованием лекарственных средств [1].

Около 90% всех головных болей относятся к одной из категорий:

- головные боли напряжения (ГБН);
- головные боли, связанные с повышением артериального давления;
- кластерные головные боли;
- мигрень;
- головная боль, вызванная чрезмерным употреблением лекарственных средств.

Мигрень, головная боль напряжения и головная боль, вызванная чрезмерным использованием лекарственных средств, имеют общественную значимость, так как приводят к высоким уровням инвалидности и плохого состояния здоровья на уровне всего населения.

Во всем мире миллионы людей страдают от головной боли, которая колеблется от умеренно-го приступа до нестерпимой боли, которая, как правило, вызывается повышением внутричерепного давления или мигренью. Головная боль часто наблюдается у здоровых людей, вследствие изменения погоды или переутомления. Обычно такие боли быстро проходят без необходимости принятия лекарств, либо после приема каких-либо обезболивающих медикаментов. Из самых востребованных лекарств от головной боли можно выделить: парацетамол (в мире 69%, Европа – 66%), аспирин (в мире 52%, Европа – 45%), другие (в мире 86%, Европа – 90%) [2].

Для обеспечения соответствующего лечения головных болей необходима профессиональная подготовка специалистов здравоохранения, точная диагностика и установление состояния, надлежащее лечение эффективными по стоимости лекарственными средствами, простые изменения образа жизни и санитарное просвещение пациентов. Основные классы лекарств для лечения головных болей включают: анальгетики, противорвотные средства, препараты от мигрени и профилактические лекарственные средства. Так же можно выделить часто используемые альтернативные или дополнительные методы лечения при головной боли, во всем мире и по региону ВОЗ. К ним относятся: иглоукалывание (39%), натуропатия (25%), физиотерапия (44%). Но есть и другие методы, такие как: народная медицина, физические упражнения, йога, терапии, религиозные формы лечения, рефлексология и ароматерапия. [2]

Если беспокоят продолжительные и повторяющиеся головные боли, не стоит пренебрегать визитом к врачу-невропатологу, а также медицинским осмотром, так как хронические головные боли могут быть предвестниками каких-либо серьезных нарушений в организме. Так же стоит заметить, что не всегда помогает медицина при головной боли, порой врачи и сами не понимают признаки подобных симптомов и не могут поставить верный диагноз.

Многие регионы стремятся ограничить расходы на здравоохранение, не признают значительно-го бремени головной боли для общества. Так же основным клиническим препятствием является недостаток знаний среди медицинских работников. Стоит отметить, что и само население не воспринимает головную боль в качестве серьезных расстройств. Это показывают низкие показатели обращения к медицинской помощи, более 50% людей с головными болями занимаются самолечением.

Необходимо выделить основные факты головной боли:

- Головная боль наиболее частый симптом, который встречается во множестве болезней.
- Регулярные и частые головные боли ассоциируются с личным и общественным бременем боли, инвалидностью, сниженным качеством жизни и финансовыми расходами.
- Головная боль не воспринимается всерьез, недооцениваются ее последствия, не распознается и не лечится в надлежащих масштабах.
- Во всем мире меньшинство людей, которые страдают головными болями, получают соответствующий диагноз.

Исходя из статистики можно сделать вывод, что у каждого хоть раз в жизни болела голова. Эти неприятные ощущения появляются в разных ее зонах, локализуясь в области глаз или висков. Боли бывают разного характера (острыми и тупыми), а также могут развиваться вместе с определенными симптомами, к примеру, тошнотой или повышенной светочувствительностью. По разным данным примерно у 7 человек из 10 головные боли возникают на регулярной основе. Головная боль – это всего лишь симптом, одна маленькая часть, которая в сумме с другими симптомами наблюдается в конкретной болезни и ведет себя по-разному, распределяясь по всей части головы.

На рисунке приведена классификация болезней в которой наблюдается симптом головная боль, сделанная на основе МКБ – 10. [3]. Классификация сделана по основным классам и блокам, которые содержат ряд диагнозов. Наиболее часто вместе с головной болью наблюдается ряд сопровождающих симптомов – повышенная температура, слабость, ухудшение зрения, тошнота, и др.

Необходимо отметить, что головная боль встречается не только в болезнях нервной системы, но и затрагивает другие болезни органов человека.

Классификация болезней которые сопровождаются симптомом «головная боль»

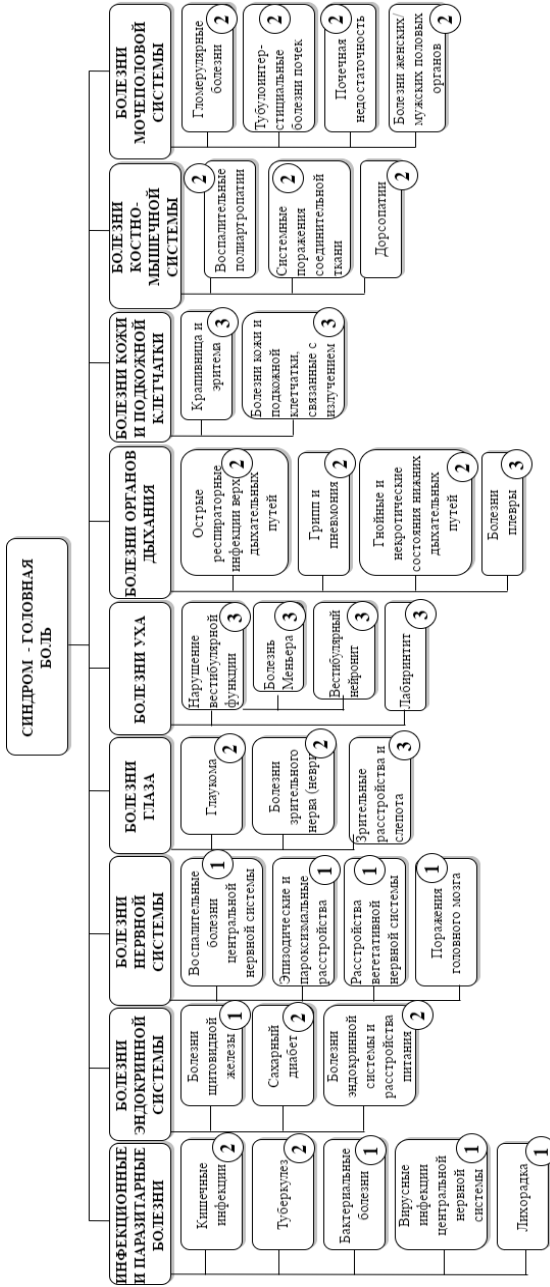


Рисунок. Симптом «головная боль»

*обозначения на схеме: 1 – сильные, частые головные боли; 2 – умеренные, редкие головные боли; 3 – головокружение.

По данной классификации можно пронаблюдать как ведет себя симптом в разных диагнозах, например самые сильные и частые боли наблюдаются в болезнях нервной системы, умеренные и редкие в инфекционных заболеваниях, болезнях эндокринной и костно-мышечной системы и т.д. Так же можно и пронаблюдать болезни в которых встречаются головокружения и слабая головная боль, такие как: болезни уха, глаза, кожи, органов дыхания.

В данной классификации не представлены аномалии, травмы, так как в данных болезнях головная боль наблюдается в крайних случаях, если это травма головы или шеи, врожденные аномалии развития нервной системы.

Проводя статистику, можно сделать вывод, что головная боль одна из самых важных проблем населения, так как она встречается почти во всех диагнозах и затрагивает болезни практически всего организма человека.

Исследуя симптом, можно отметить, что головная боль является популярной проблемой для населения. Она встречается практически во всех болезнях и с разными сопровождающими симптомами, с разным характером боли. Так же необходимо выделить, что на данный момент, практически нет никакой статистики и анализа по данному симптому, а судя по общему количеству больных, страдающих головными болями, он необходим. Поэтому мною была представлена статистика и классификация болезней, для того что бы показать, что симптом «головная боль» является одной из главных проблем здоровья населения.

Библиографический список

1. ВОЗ: Всемирная организация здравоохранения, <http://www.who.int/ru>
2. BROWN MR (September 1951). «The classification and treatment of headache». Med. Clin. North Am. 35 (5): 1485–93. PMID 14862569
3. МКБ(10): Международная классификация болезней 10-го пересмотра, <http://mkb-10.com/>

УДК 339.564.2

В.И. Заиченко

студент кафедры международного предпринимательства

Г.Ю. Пешкова

канд. экон. наук, доцент – научный руководитель

ВЛИЯНИЕ КРИЗИСА И САНКЦИЙ НА ОБОРОТ ВОЕННОЙ ТЕХНИКИ РОССИИ

За прошедший год Россия заняла второе место по поставкам оружия за границу, в процентном соотношении это составляет 25% рынка. С 2011-2015 гг. Россия поставила оружие в более чем 50 стран, среди которых Индия, Китай, Алжир, Вьетнам, Иран, Венесуэла и другие [1]. На рис. 1 видно, что, начиная с 2000 года, лидерами-экспортерами военной техники являются США и Россия.

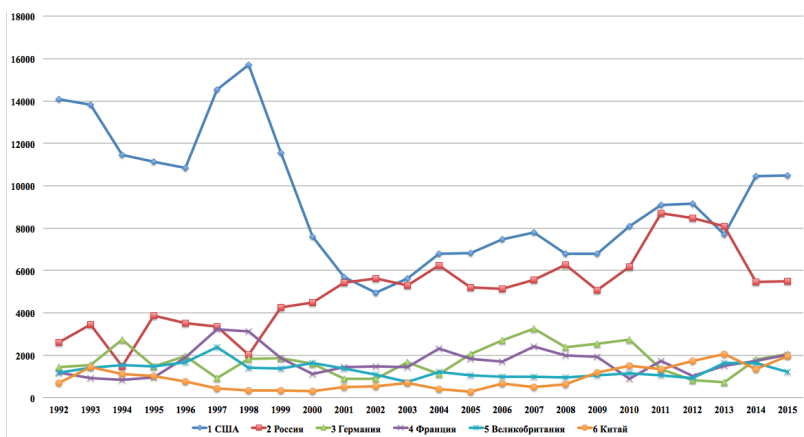


Рис. 1. ТОП-6 экспортеров военной техники [2]

Начиная с 2013 года, из-за кризиса Россия потеряла свои позиции, а позже сказалось влияние ухудшения ситуации на Ближнем Востоке и санкции, которые были наложены также и на военно-промышленные предприятия. Также США пытаются ограничить сотрудничество России с Ираном уже долгое время, через введение санкций против АО «Рособоронэкспорт».

Ниже в таблице представлена информация о стоимости поставок российской военной техники за границу в период 2012-2015 гг.

Таблица 1

Стоимость поставок российских ВВТ за рубеж, млн долл в текущих ценах [7]

Поставки ВТ за рубеж	2012	2013	2014	2015
Всего	15130	15700	15000	14500
АО Рособоронэкспорт	11340	13200	13000	13000

Источник: Федеральная служба по военно-техническому сотрудничеству РФ, АО «Рособоронэкспорт», оценки Центра АСТ.

Важно отметить, что общие поставки по сравнению с 2013 годом упали на 4,7% и 8% в 2014 и 2015 г. соответственно. А у «Рособоронэкспорта» падение составило всего 1,5% в 2014 и 2015 годах. Здесь сказывается то, что «Рособоронэкспорт» является главным государственным посредником по экспорту и импорту всего спектра готовой продукции и услуг военного назначения.

Несмотря на это, количество подписанных экспортных контрактов с каждым годом растет (рис. 2)

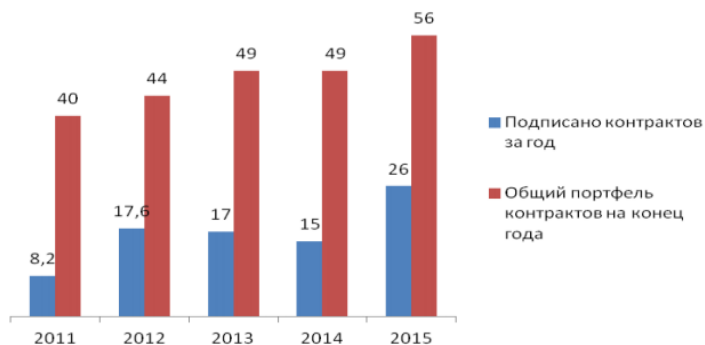


Рис. 2. Стоимость всех контрактов на экспорт российской военной техники, портфель заказов на конец года [3]

Следует отметить отдельно контракты, заключенные АО «Рособоронэкспорт». Разницу между общероссийскими показателями составляют еще неисполненные, которые заключались до 2007 года, и контракты некоторых независимых поставщиков (рис. 3).

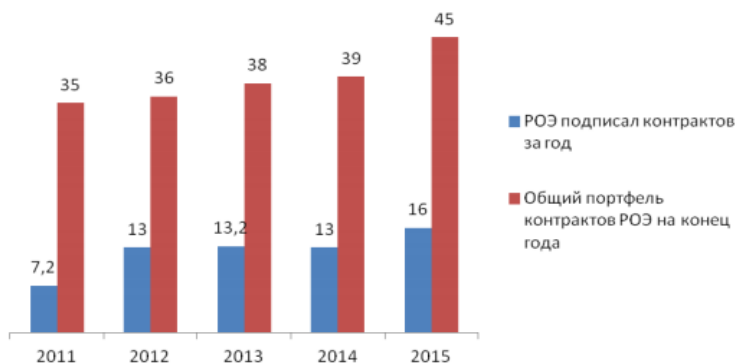


Рис. 3. Количество контрактов на экспорт АО «Рособоронэкспорт» (портфель заказов на конец года) [3]

Также, в 2017 году, на международной выставке FAMEX-2017 Россия договорилась с Мексикой о поставке новой партии вертолетов Ми-17 для своих силовых структур. Помимо этого, российская сторона предложила и другие модели вертолетов, в том числе ударные, так как натянутые отношения Мексики и США заставили первых искать новых партнеров в этой сфере. На данной выставке России также удалось провести переговоры с Боливией (они заинтересованы в некоторых моделях партии Ми-17), Колумбией (обновление уже имеющихся моделей вертолетов). Парагваю и Чили были направлены предложения по поставкам [4].

Помимо этого, планируется провести переговоры России и Турции в мае 2017 года на поставку зенитных ракетных комплексов С-400, а «Рособоронэкспорт» договаривается о совместных проектах по разработке и производству военной техники [5]. Стоит выделить хорошие договоренности и контракты с Ираном. Несмотря на санкции, они не боятся продолжать сотрудничать в таких условиях. Также уже заключена сделка с Китаем по поставкам С-400 [6]. Несмотря на то, что Китай обычно закупает технику с дальнейшим ее копированием и созданием своей единицы, не стоит прекращать сотрудничать с ним, а стоит задуматься над разработкой идеи, которая не даст китайцам скопировать нашу технологию.

В 2015 году доля военного экспорта в общем количестве экспорта увеличилась с 3% до 4,2%, а сам общий экспорт упал почти на треть (рис. 4).

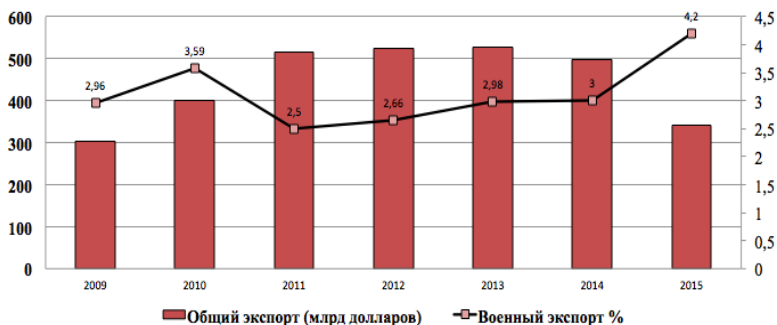


Рис. 4. Военный и общий экспорт России [2]

В заключение стоит отметить, что АО «Рособоронэкспорт» следует продолжить работать над увеличением производства военной техники и расширением рынка сбыта. Многие страны-партнеры, несмотря на санкции, заинтересованы в продолжении сотрудничества. В свою очередь, необходимо создание новых совместных проектов по производству военной техники с другими странами на примере договора с Турцией. Все это поможет обойти главного на сегодняшний день конкурента в этой сфере – США.

Библиографический список

- 1 Экспорт военной техники РФ: что пользуется спросом? // Вести.RU: (<http://www.vestifinance.ru/articles/83053>) Дата обращения 28.04.2017
- 2 Сила военного экспорта России: обновленная статистика // Aftershock: (<https://aftershock.news/?q=node/385376>) Дата обращения 27.04.2017
- 3 Российский экспорт вооружений и военной техники // ЦАСТ: [электронный документ]. – (http://www.cast.ru/files/book/2016_rus.pdf) Дата обращения 25.04.2017
- 4 Наше оружие на границах США: Мексика делает ставку на российские вертолеты // РИА Новости: (https://ria.ru/defense_safety/20170502/1493516994.html) Дата обращения 03.05.2017
- 5 «Рособоронэкспорт» обсудит с Турцией совместную разработку и производство оружия // Лента Новости: (<https://lenta.ru/news/2017/05/03/turkey/>) Дата обращения 03.05.2017
- 6 «Рособоронэкспорт» начал поставки С-400 Китаю // Главные Новости России: (<http://mosaica.ru/ru/federal/news/2017/04/26/rosoboroneksport-nachal-postavki-s-400-kitayu>) Дата обращения 26.04.2017

УДК 659.1

В.А. Зарубенкова

магистрант

А.П. Ястребов

д-р техн. наук, профессор – научный руководитель

ОРГАНИЗАЦИЯ РЕКЛАМНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА ПРЕДПРИЯТИИ

Как организовать рекламную деятельность – один из самых важных вопросов в организации. Данная тема актуальна во все времена, так как для любой фирмы необходима рекламная кампания, разработанная индивидуально под каждую.

В современных условиях успехом на рынке любой компании является умение привлечь к себе новых клиентов и удержать старых. Основным инструментом решения этой задачи является проведение рекламных кампаний. В этом случае перед отделом маркетинга встают проблемы планирования рекламной деятельности, распределения ресурсов и оценка эффективности и достигнутых результатов [1].

В зависимости от стадии развития рынка задачи рекламы будут различны, поэтому организации крайне важно определить ту стадию, на которой она находится и какие стратегические действия собирается реализовывать в дальнейшем. Итак, стадии рынка и задачи рекламы:

1. Стадия подготовки рынка: информирование потребителей, формирование потенциальных потребителей, создание представления о товаропроизводителе.

2. Стадия внедрения новых товаров: увеличение числа покупателей за счёт усиления рекламы, стимулирование покупки, создание нужного имиджа к товаропроизводителю (имиджа предприятия), акцентирование внимания на мотивы покупок при выборе товаров.

3. Стадия массовой продажи товаров: поддержание достигнутого уровня продаж, стабилизация круга покупателей, расширение продаж с учётом роста выпуска товаров.

4. Стадия переключения спроса: напоминание, определение приоритетов путём замены товаров, переориентация покупателей [3].

Основная доля приходится на торговую рекламу, её и рассмотрим подробнее.

Правильно организованная реклама на предприятиях розничной торговли создает предпосылки для более эффективного производства товаров и лучшего удовлетворения потребностей населения. Недопустимо, использовать в торговой рекламе преувеличенные данные о качестве товара или выдавать фальсифицированный товар за полноценный, воздействовать на низменные наклонности человека и использовать другие отрицательные мотивации. Оформление магазинов, павильонов и других торговых точек должно отвечать современным эстетическим требованиям, вписываться в архитектурный стиль города, а расходы на организацию такого рода рекламы не должны превышать разумных (рациональных) размеров.

Торговая реклама должна способствовать повышению качества торгового обслуживания покупателей. При помощи рекламы покупатели быстрее находят необходимые им товары, приобретают их с наибольшими удобствами и наименьшей затратой времени. При этом ускоряется реализация товара, повышается эффективность труда торгового персонала, снижаются различного рода расходы и издержки. Не менее важна информация для населения об отдельных торговых предприятиях, услугах, которые они предлагают, времени работы, методах продажи, специфических особенностях их деятельности.

Торговой рекламе должны быть присущи такие черты добросовестной рекламы, как правдивость, конкретность, целенаправленность, гуманность и компетентность [2].

Планирование рекламной деятельности фирмы может включать в себя следующие этапы:

- анализ текущей маркетинговой ситуации;
- формулирование основных целей рекламной деятельности;
- определение места рекламы в стратегии продвижения фирмы;
- выбор задач рекламы;
- установление ответственности;

- определение бюджета;
- выбор целевой аудитории;
- выбор направлений и тем рекламы, разработка концепции рекламных обращений;
- планирование использования средств рекламы;
- планирование оценки эффективности;
- разработка плана-графика работ;
- разработка сметы расходов.

Состояние рынка анализируется с точек зрения спроса (клиентуры) и предложения (конкурентов) и обычно включает в себя:

- анализ рыночного потенциала товара (услуги);
- сегментацию потребительского рынка;
- позиционирование товара (услуги);
- анализ потребительских предпочтений и мотиваций;
- определение сезонности потребительского спроса;
- описание конкурентоспособных преимуществ товара (услуги);
- описание уровня рыночных цен на товар (услугу);
- определение конкурентоспособных преимуществ каналов дистрибуции товара (услуги);
- описание рекламных акций и бюджет конкурентов [4].

Для понимания рекламы нужно, прежде всего, разобраться в ее наиболее существенных функциях. Одним из залогов формирования реального взгляда на разнообразный рекламный ландшафт может стать постановка вопросов: кто пользуется рекламой, для каких аудиторий, с помощью каких средств рекламы и в каких целях.

Начнем с производителей. Это предприятия, изготавливающие товар и/или предлагающие услугу с целью получения прибыли. Часто они предлагают свой товар или услугу под торговой маркой. Это может быть название компании или просто одно марочное название из ассортимента товаров фирмы. Реклама от имени производителей имеет множество разновидностей, например таких как:

- реклама, ориентированная на индивидуального потребителя;
- реклама, ориентированная на сферу торговли;
- реклама «паблик рилейшенс»;
- реклама, ориентированная на специалистов;
- международная реклама.

Основой организации рекламной деятельности является рекламная программа, которая определяет направленность рекламного воздействия, формирует рекламную идею и планирует вариацию рекламных выступлений. При этом реклама должна обеспечить целенаправленную работу по сбыту товаров и формированию спроса покупателей. Ее особенность заключается в непрерывности воздействия на потребителя и постоянном обновлении содержания [5].

Современный рекламный процесс состоит из работ исследовательского характера, организационной работы по осуществлению рекламных программ.

Для понимания сущности рекламного процесса необходимо проанализировать его базовую технологию и разделить ее на отдельные элементы, позволяющие впоследствии рассмотреть взаимодействие участников этого процесса на различных стадиях и уровнях.

До последнего времени активными участниками рекламного процесса являлись только рекламодатель, рекламные агентства и средства распространения рекламы, а потребителю отводилась пассивная роль элемента аудитории, подвергающейся рекламному воздействию. Теперь потребитель становится активным участником рекламного процесса, зачастую его инициатором. В современной рекламной деятельности потребитель выступает в качестве генератора обратной связи.

До времени осуществления рекламного процесса в него включаются и другие участники: организации, регулирующие рекламную деятельность на государственном (правительственные учреждения) и общественном (ассоциации и другие подобные организации) уровнях; производственные, творческие и исследовательские организации, ведущие свою деятельность в области рекламы [4].

Для того, чтобы рекламный процесс был достаточно высокоэффективным, ему должны предшествовать маркетинговые исследования, стратегическое планирование и выработка тактических решений, диктуемые сбытовыми целями рекламодателя и конкретной обстановкой на рынке. Необходима разработка рекламной стратегии, которая определяется способом использования рекламодателем творческого комплекса.

Творческий комплекс включает:

- целевую аудиторию;
- концепцию продукта;
- средства распространения информации;
- рекламное сообщение.

При выборе каналов распространения рекламных посланий используются следующие критерии:

- охват;
- доступность;
- стоимость;
- управляемость;
- авторитетность;
- сервис. [2]

Наиболее важным и значительным в структуре предприятия можно считать отдел рекламы и художественного оформления, который занимается созданием рекламных идей и их реализацией.

В рекламном творчестве первичным является обеспечение заданного воздействия на конкретную аудиторию в области увеличения знаний о производителе, его товарах, услугах, повышения доверия к нему, побуждение потребителей к покупкам или другим необходимым для рекламодателя действиям, внедрение в сознание имиджа, уникального торгового предложения. В создаваемых рекламных мероприятиях должен доминировать коммерческий аспект – получение прибыли всеми участниками рекламного процесса [1].

Реклама является обязательным атрибутом рыночной экономики, она сопутствует конкурентной борьбе компаний. Реклама – это инструмент рынка. Реклама не только позволяет информировать потребителей о товаре, на который есть спрос на рынке, но и создавать этот спрос, в особенности на развивающихся рынках.

Таким образом реклама является одной из форм информационной деятельности, обеспечивает связь между производством и потребителем. С помощью рекламы поддерживается обратная связь с рынком и потребителем. Это позволяет контролировать продвижение товара на рынке, создавать и закреплять у покупателя устойчивую систему предпочтений [3].

Организация рекламной деятельности представляет собой процесс планирования организационной структуры рекламного процесса под руководством рекламодателя. Итоговой стадией рекламного процесса выступает рекламная кампания, которая связывает средства рекламного взаимодействия рекламодателя и потребителя.

Таким образом эффективная организация рекламной деятельности позволяет решать стратегические и тактические задачи фирмы, связанные с глобальной миссией компании на рынке.

Библиографический список

1. Большая публичная библиотека, «Организация рекламной деятельности фирмы»; Режим доступа: http://www.Ozn.ru/referaty_po_marketingu/organizaciya_reklamnoj.html
2. Учебные материалы, «Организация рекламной деятельности на предприятии»; Режим доступа: <http://works.doklad.ru/view/IXRUI8WEIpa/3.html>
3. Sdme.org, «Организация рекламной деятельности»; Режим доступа: http://sdme.org/1506091311483/marketing/organizatsiya_reklamnoy_deyatelnosti
4. Sfiles, «Способы организации рекламной деятельности на предприятии»; Режим доступа: <http://www.sfiles.ru/preview/6173230/page:7/>
5. Xr.com, «Рекламная деятельность»; Режим доступа: <http://xr.com/53/4383-1-reklamnaya-deyatel-nost.html>

УДК 33.338.2

В.С. Зубенков

магистрант

А.П. Ястребов

д-р техн. наук, профессор – научный руководитель

РАЗРАБОТКА МОБИЛЬНОГО ПРИЛОЖЕНИЯ ДЛЯ РЫБАЛКИ В ЛЕНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ

В последнее время все сложнее вообразить себе жителя города без мобильного телефона, планшета, смартфона или любого иного мобильного портативного устройства. Мы сроднились с тем, что постоянно под рукой не только устройство связи, но и масса полезного функционала, такого как: калькулятор, органайзер, конвертер, календарь, часы и др. Смартфон становится новой мобильной игровой платформой.

К сожалению, в настоящее время не существует единого стандарта в разработке мобильных приложений. Все производители делают попытки в создании операционной системы с более уникальной и запоминающейся пользователю архитектурой и вследствие этого появляются проблемы совместимости всевозможных приложений применительно к разным операционным системам.

Рыбная ловля – увлечение, объединяющее большое число людей по всему миру. Рыбную ловлю в России с давних пор считают одним из популярных хобби россиян.

Предлагаемое приложение окажет помощь в выборе места для рыбалки по желанию клиента. Если клиент увлечен зимней рыбалкой он может найти при помощи приложения места зимней рыбалки на Ладожском озере и Финском заливе. В регионе расположено более двадцати пяти тысяч полноводных рек и ручейков протяженностью более пятидесяти тысяч километров. Бесплатная рыбная ловля имеет перспективы на большинстве из них.

В Ленинградской области насчитывается больше 40 тыс. озер. Рыбная ловля на озерах – отличный способ времяпрепровождения с пользой и удовлетворением! В числе озер преобладают небольшие с площадью водной поверхности меньше одного квадратного километра, глубиной два метра. Более крупные озера с площадью водной поверхности больше десяти квадратных километров и средней глубиной десять метров сконцентрированы на северной части Карелии.

Предлагаемое приложение сможет познакомить любителей рыбалки со многими водоемами, результативными с точки зрения любительской рыбалки.

Для описания бизнес-процесса будем использовать структурированный (функциональный) подход [1]. Создадим модель работы мобильного приложения в среде Word. Деятельность мобильного приложения представлена на контекстной диаграмме (рис. 1) и позволяет оценить работу в целом.

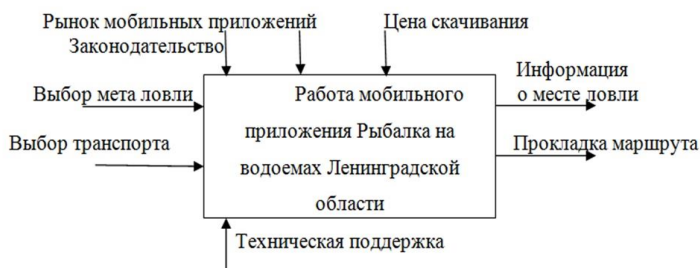


Рис. 1. Контекстная диаграмма

На работу мобильного приложения влияют:

- законодательство;

- цена скачивания;
- рынок мобильных приложений.

На входе мобильного приложения находятся:

- выбор места ловли (точка на карте или текстовый ввод в поиск);
- выбор транспорта (внедорожный, легковой, грузовой, общественный);

На выходе мобильного приложения:

- информация о месте ловли (параметры водоема, погода и метеорологические данные);
- прокладка маршрута (графическая прокладка маршрута).

Мобильное приложение делится на два элемента: администрирование и взаимодействие с клиентом [2]. Элементы представлены на диаграмме декомпозиции I-го уровня (рис. 2).



Рис. 2. Диаграмма декомпозиции I-го уровня «Структуры приложения»

Каждый элемент может выполнять ряд функциональных задач [3]. Так, структура администрирования состоит из двух компонентов: рекламы и формирования цены скачивания..

Структура включает в себя 2 группы: заявки на установку и оплаты установки.

Работа приложения представлена на рис. 3.

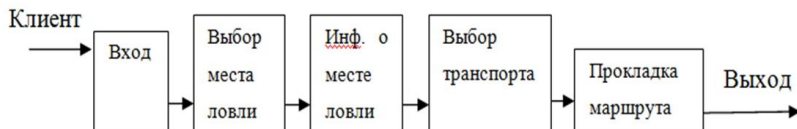


Рис. 3. Схема работы приложения

Как видно из рисунка, процедура работы приложения включает в себя следующие процессы:

- вход (подключение приложения)
- выбор места ловли (точка на карте или текстовый ввод для поиска);
- получение информации о месте ловли (оценка погоды, метео данных, рельефа дна и др.);
- выбор транспорта (клик мышки на нужный класс транспорта);
- прокладка маршрута.

Структура выбора места ловли включает в себя следующие категории:

- форма водоема;
- удаленность (расстояние до водоема);
- репутация водоема (результативность ловли);
- давление;
- магнитное поле;
- температура;
- влажность воздуха;
- направление и скорость ветра;
- фаза луны;
- цвет воды;
- направление течения;
- сила течения;
- глубина;
- подъезд к водоему;
- рельеф дна;
- подход к водоему;

Структура транспорта делится на следующие разновидности:

- внедорожный;
- грузовой;
- легковой;
- общественный.

Структура прокладки маршрута делится на выявление двух категорий дорог: проселочные дороги, дороги с твердым покрытием.

В 2010 г. вышло приложение для смартфона «Яндекс.Карты», сочетающее главный функционал «Яндекс.Карт» с навигацией, а в 2012 г. – приложение «Яндекс.Навигатор», действующее лишь как навигатор. Мобильное приложение «Яндекс.Транспорт» изображает маршруты общественного транспорта в городе и минуту подхода к остановке. Мобильное приложение «Яндекс.Метро» помогает сориентироваться в метро больших городов РФ, Украины и Белоруссии. Мобильное приложение «Яндекс.Электрички» дает возможность поиска станции отправки и направления электричек, и хранить маршрут в списке выбранных. Мобильное приложение «Яндекс. Город» дает возможность искать пабы, аптечные сети, кино, общественные места, читать о них отклики и выбирать избранные места с их добавлением. В тоже время существует widget «Яндекс.Пробки» на платформе Android.

Первоначальное стремление компании «Яндекс» завладеть всем спектром доступных операционных платформ для смартфонов было в дальнейшем отклонено. В текущий период старания разработчиков направлены на операционные системы iPhone OS, Андроид и WindowsPhone.

Различия мобильных приложений аналогов других корпораций, в том что продукт Яндекса – это онлайн-приложение, то есть для полной работы неизменно требуется наличие выхода в Internet. Если выхода в Internet нет, то в «Яндекс.Картах» и «Яндекс.Навигаторе» возможно только показ карт из кэша, если такой накоплен или закачан заблаговременно. При выходе в Интернет непрерывный обмен данными с сервером дает возможность не только обновлять информацию о заторах на дороге, но и изменять маршрут в зависимости от изменений ситуации на дороге, а также меняться открытыми стандартизованными данными между самими пользователями сервиса [4].

Общие расходы на создание приложения оцениваются в 120 тысяч рублей. Тем самым при плановой ёмкости рынка в 450 скачиваний в месяц, розничная цена скачивания будет 30 рублей. Тем самым для инвестора будет интересен этот продукт, так как период окупаемости приложения составляет один месяц.

Таким образом, рассмотренное приложения для мобильных устройств, функционирующих на платформе Андроид, помогает рыбакам любителям в ленинградской области автоматизировать поиск

водоема для рыбной ловли путем использования специальной активной карты с географическими данными.

Проект представляет собой портативный «электронный помощник» рыбака-любителя, применяя который он может с легкостью добираться до места рыбной ловли в соответствии с классом его автомобиля. При дальнейшей разработке данного проекта будут крайне необходимы консультации IT-специалистов с последующим созданием прототипа.

Библиографический список

1. *Петров В.И.* Информационные системы. – СПб.: Питер, 2012. – 688 с.
2. *Баркер Р.* CASE*Method. Моделирование взаимосвязей между сущностями. – М., 2013. – 233 с.
3. *Буч Г., Рамбо Дж., Якобсон А.* Язык UML. Руководство пользователя. – СПб.: Питер, 2004. – 432 с.
4. *Йордан Э., Аргила С.* Объектно-ориентированный анализ и проектирование систем. – М.: Издательство «ЛОРИ», 2007. – 264 с

УДК 339.133.2

В.С. Зубенков

магистрант

А.П. Ястребов

д-р техн. наук, профессор – научный руководитель

ПРОЕКТ ПО ОРГАНИЗАЦИИ КРАФТОВОЙ ПИВОВАРНИ «КЛАДЕНЕЦ» В ГОРОДЕ ГАТЧИНА

В рамках создания крафтовой пивоварни в г. Гатчина на арендованной площади производительностью до 900 л в сутки предполагается формирование устойчивого бренда «Кладенец». Проект предусматривает выстраивание отношений с прямым покупателем (заведения в формате No ReCa, магазины с разливным пивом люкс-сегмента), а также с индивидуальным покупателем при помощи коммуникации в Интернете, организации активных мероприятий в заведениях при участии сотрудников предприятия. Вектор ценового сегмента – премиум.

Основные факторы успеха проекта:

- общий рыночный тренд к употреблению напитков с низким содержанием алкоголя;
- повышенный интерес к новым сортам и вкусам;
- локальное отсутствие в регионе крафтовых пивоварен.

Инвестиционный капитал направлен на покупку оборудования, организацию стартовой рекламной акции, приобретение сырья первой партии, создание фонда оборотного капитала до выхода проекта на возврат инвестиций.

Исторически пиво является одним из наиболее употребляемых слабоалкогольных напитков в мире, как в Российской Федерации, так и странах СНГ, в частности. В текущий период на территории России широко используется деление на «живое» и обычное пиво. Притом под «живым» подразумевается напиток, не прошедший этап пастеризации, что, как считается, сохраняет его высокие вкусовые параметры. При отсутствии этой ступени в технологическом цикле производства «живое» пиво не терпит долгого хранения: нормативный срок реализации составляет 7-10 дней. Изготавливается оно, как правило, сравнительно мелкими региональными пивоварнями, розничная торговля реализуется в рамках небольшой территории, чтобы исключить долговременную логистику. Другая ситуация с напитками, изготавливаемыми крупными игроками на рынке. Три крупнейшие пивоваренные компании владеют порядка половины общего рынка и имеют более чем 40 торговых марок. Пиво проходит полный цикл производства, включая пастеризацию, что обеспечивает потенциал продолжительного срока хранения – до 6 месяцев, а в отдельных случаях и больше.

Фракции рынка «живого» и обычного пива осуществляется с большим преимуществом в пользу обычного, по разным оценкам от 88%/12% до 95%/5%. При том, собственно «живое» пиво стало причиной бума в крафтовом производстве некоторое время назад, когда плотность локализации точек по его реализации превышала все пределы. За последнее время совершилась естественная чистка этого сегмента, сложился некоторый баланс.

Простое бутылочное пиво составляет интерес для крафтового предпринимательства в основном как часть ассортимента магазинов продуктов сегмента «шаговой доступности». Торговлей B2B занимаются, как правило, более крупные производители, причислить которых можно скорее к среднему и крупному предпринимательству.

Главным стимулом при развитии рынка пивного производства является прессинг со стороны государственного контролера. В последние пять лет ставка акциза возросла в 6 раз (с 3 до 18 р/л), а средняя розничная цена литра пива выросла с 2012 по 2015 год на 12%. Помимо этого, свое воздействие оказал и запрет на торговлю пива через нестационарные точки торговли – киоски, ларьки и т.д.

В 2014 году наблюдался спад экспорта пива, произведенного в России – как в товарном, так и в ценовом выражении.

В 2016 году нижняя палата парламента приняла законопроект в отношении запрета производства и продажи ПЭТ-тары объемом больше 1,5 литров для алкогольной продукции. Помимо пива, расфасованного в ПЭТ, также разливаются и не большие объемы слабоалкогольных напитков с газом (так именуемые «коктейли»), объем производства и торговли которых сравнительно небольшой. Объем же торговли пива в ПЭТ-таре в РФ составляет порядка 50% от общего рынка. В рынке сегмента «живого» пива – это больше 90% объема. Отсюда следует вывод, что принятие этого законопроекта сказывается, в первую очередь, на объемах продаж и, как следствие на производстве, непосредственно «живого» пива, тем самым на малом предпринимательстве. Крупные игроки рынка имеют ресурсные возможности для переоснащения производства; тем не менее, это все же приведет к снижению прибыли и увеличению розничной цены товара.

По оценкам Российского Союза Правообладателей, в текущий момент среди участников рынка около 850 пивоваренных заводов. Росстат обладает данными о активности только отдельной части – в 2011 году годовые отчеты опубликовали только 75 компаний, в 2012 – 72, в 2013 – 67, а в 2014 году – 62 [1].

Продукт проекта «Кладенец» – крафтовое пиво, изготовленное на собственных производственных площадках с технологией, проработанной напрямую для реализации проекта.

Крафтовое пиво – довольно новая тенденция на мировом рынке пива, пришедшая в РФ не больше 2-х лет назад. В текущий период принятым эталоном крафтового пива считается пиво, произведенное в Соединенных Штатах Америки:

- пивоваренное производство должно быть малым и объем выпуска должен составлять не более 6 миллионов баррелей (702,7 миллион литров) в год;
- пивоваренное производство должно быть независимым – не менее 76% финансов компании должно находиться в ее собственности;
- пивоваренное производство должно быть традиционным – в основе пива должен присутствовать солод (не менее 51%), а применение присадок обращено только на совершенствование вкуса.

Помимо этого, характерными параметрами крафтового изготовления пива являются: новаторство (новые вкусы, подходы), оживленная работа с потребителями (целевой аудиторией), оригинальность (бренд и его система ценностей).

В соответствии с наименованием бренда, проект направлен на славянскую мифологию и тонкости национальной кухни Славянских народов. Все эти параметры учитываются при проработке и рекламировании бренда, формируя оригинальную атмосферу проецирования истории и мифологии.

Главная проектная целевая аудитория – люди мужского пола в возрасте от 19 до 38 лет с уровнем дохода выше среднего (более 45 000 р/м), предприимчивые пользователи модных заведений (баров, пабов, ресторанов). Проектный сегмент цены – премиум..

Каналы сбыта:

- оптовая торговля с B2B-компаниями и предприятиями HoReCa в премиум-сегменте, с главным упором на молодежный, нишевый сегмент (79% объема);
- оптовая торговля B2B с магазинами разливного пива в премиум сегменте (21% объема).

Главный фактор успешной реализации проекта является формирование устойчивого бренда «Кладенец», увеличение его узнаваемости. Деятельности по усилению бренда необходимо уделять чрезвычайно много внимания.

Стадии продвижения бренда:

- формирование веб-сайта;
- организация групп и страниц рекламной кампании в социальных сетях: vk.com, fb.com, Instagram;
- осуществление промоакций на территориях компаний-клиентов с шоу, вручением призов, прямым общением с командой проекта;
- предоставление рекламных материалов заведениям-клиентам в соответствии с рекламным бюджетом [2].

Бюджет рекламной компании в месяц вычисляется индивидуально и составляет 0,6% – 1,4% от торгового баланса за предшествующий месяц. Из бюджета могут приобретаться разнообразные POS-материалы: плакаты, листовки, штендеры и т.п.

На странице веб-сайта проекта должен быть размещен блог с оригинальным контентом, посвященным технологическому процессу варения пива, новинкам отрасли (которые смогут стать увлекательными для клиента), снимкам из цеха, новостям компании, конкурсам. Возможность публикации материалов партнеров от предприятий-клиентов, что содействует появлению синергетического эффекта развития. Вся информация в виде анонсов выставляется в социальных сетях, где систематически также осуществляются конкурсы, размещаются другие интерактивные материалы. В период осуществления мероприятий по продвижению продукта возможно осуществление экскурсий по производственному цеху.

В конкурентной среде в текущий период конкурентом крафтового пива нужно считать «живое» пиво, отличие которого от подлинного крафта обычный потребитель пока что почти не отличает. Притом, все чаще возникают факты спекуляции изготовителей «живого» пива на термине крафта. Средняя стоимость 1 л. «живого» пива на текущий момент составляет около ста рублей в рознице и двести рублей в баре или кафе. По оценкам проекта стоимость продукта в рознице «Кладенец» должно составлять приблизительно в 2 раза больше – двести и четыреста рублей за один литр на выходе. В настоящем ценовом сегменте главными конкурентами остаются заграничные сорта пива – германские, английские, чешские. Притом, крафтовое пиво не ввозит почти никто (по причине его крайне высокой стоимости – до шестисот руб. за литр) за исключением 2 ресторанов премиум сегмента.

Величина спроса на продукцию проекта характеризуется сезонностью. Подсчитано, что в летний период употребление легких слабоалкогольных напитков, таких как пиво и его аналоги, повышается, а в зимний период года уменьшается. Тем не менее, при помощи оригинальной линейки ассортимента проекта, эту тенденцию можно существенно сгладить при помощи смещения предложения в зимний период в сторону крепких сортов, а в летний – в сторону наиболее легких. Учитывая, что продуктовая линейка «Кладенец» реализуется в основном в кафе, барах и пабах, динамика изменения спроса не так сильно выражена, как, в частности, для бутилированного пива, реализующегося в магазинах. Присутствует также проявление локального изменения спроса, когда перед Новгодними праздниками существенно растет посещение заведений общепита и, как следствие, употребления алкогольных напитков.

Сроки проекта не ограничены по времени и, судя по исследованиям рынка, имеет место долгосрочный потенциал развития. Финансовый план просчитан на 5 лет, что является наилучшим горизонтом в планировании. Финансовый план предусматривает все дебиторские и кредиторские расходы проекта.

Инвестиции проекта направлены на покупку оборудования, ремонт и перевооружение производственного цеха, на приобретение технологии и на осуществление базовых рекламных мероприятий. Суммарный объем инвестиционных расходов – 8,58 миллиона рублей, из которых собственный капитал предприятия, инициатора проекта, составляет 5,4 миллиона руб.

Оценка результативности проекта осуществляется на основе анализа финансового периода, простых и интегральных показателей продуктивности. Расчеты показывают достаточно высокую эффективность реализуемого проекта.

Библиографический список

1. *Беляев А.М., Иванов И.Н., Лобачев В.В.* Производственный менеджмент: учебник для бакалавров / под ред. И.Н. Иванов. – М.: Юрайт, 2013. – 574 с.
2. *Дубровин И. А.* Бизнес-планирование на предприятии: учебник для бакалавров / – 2-е изд. – М.: Дашков и К°, 2013. – 432 с.

УДК 327

М.О. Иванюлов

студент кафедры международного предпринимательства

А.Г. Чирков

д-р истор. наук, доцент – научный руководитель

ПРОБЛЕМА ВЗАИМООТНОШЕНИЙ МЕЖДУ США И КНР В АТР

Отношения США и Китая представляют собой модель крайне сложных двусторонних отношений. Большинство экспертов рассматривают американо-китайские отношения через призму соперничества, поскольку обе державы заинтересованы в укреплении своего влияния. Можно сказать, что с 2009 года Китай занял, пожалуй, наиболее главную позицию на повестке дня в Белом Доме, так как это государство претендует на звание главного государства в АТР. Более того, Китай – потенциальный противник США, как в военном, так и в экономическом и политическом сегментах не только в Азиатско-Тихоокеанском регионе, но и во всем мире.

На данный момент Китай – это одно из самых больших государств по площади и численности населения; экономическая сверхдержава, имеющая наибольший золотовалютный резерв в мире; постоянный член Совбеза ООН и обладатель ядерного оружия. Даже с учетом того, что КНР – приверженец «мягкой силы», любое обострение в отношениях с Китаем могут привести к наихудшим последствиям.

Все это придает данным двусторонним отношениям небывалую важность, так как две ведущие державы мира с каждым годом имеют все больше разногласий в экономической, социальной и военно-политической сферах. С каждым годом Пекин набирает влияние в мире, что естественно не может нравиться Вашингтону, но ни одна, ни другая сторона при всех своих разногласиях не могут не признать важность двусторонних отношений между собой.

Можно сказать, что отношения между США и КНР на данный момент являются наиболее главными двусторонними отношениями в мире. С самого начала отношения между странами складывались очень непросто. История развития этих отношений представляет собой непрерывную череду обострений и спадов напряженности между странами, сплав соперничества и сотрудничества. Но, не смотря на всю разность этих государств, как в политическом устройстве, так и в мировоззрении, США и КНР неразрывно связаны друг с другом, так как на данный момент в мире есть только одна сверхдержава – США и есть потенциальная сверхдержава – КНР. Именно от того, как сложатся отношения между этими игроками, в основном и зависит будущее обустройство геополитической, экономической и политической карты в XXI веке не только в АТР, но и во всем мире.

С ростом значимости Азиатско-Тихоокеанского региона в мировой политике и экономике одной из приоритетных задач внешней политики США стало восстановление своих позиций в этом районе мира, которые были отчасти утрачены в период правления Б. Клинтона и Дж. Буша-мл. С успехами на тихоокеанском направлении администрация Б. Обамы стала увязывать и вопрос сохранения за Соединёнными Штатами глобального лидерства. Можно сказать, что АТР становится наиболее важной зоной столкновения экономических и политических интересов двух стран.

Исходя из этих целей, американская внешняя политика в АТР была подвергнута комплексному пересмотру. Официально декларированный в 2011 г. план полномасштабного «возвращения» США в Азию предполагал укрепление существующей системы союзнических отношений в регионе, а также отношений с государствами АТР, включая Китай, расширение участия США в многосторонних форматах взаимодействия, содействие торговле и инвестиционному сотрудничеству, продвижение демократии и прав человека [1].

Практические действия США противоречат заявленным намерениям развивать сотрудничество с КНР, поскольку Вашингтон, признавая усиление китайского влияния в АТР, одновременно стремится расширить своё присутствие в регионе для противодействия этому влиянию и его ограничению. Речь

скорее идёт о диверсификации форм вовлеченности США в дела АТР. Традиционный подход Соединённых Штатов к обеспечению своего присутствия в регионе преимущественно на основе системы военно-политических союзов с Японией, Республикой Корея, Таиландом, Филиппинами и Австралией был дополнен установкой на формирование отношений сотрудничества и партнёрства и с другими перспективными региональными государствами – Вьетнамом, Мьянмой, Сингапуром, Индонезией и Малайзией [2].

Изменения американской стратегии в АТР проявились и в возросшем участии Соединённых Штатов в многосторонних региональных механизмах. Из-за динамично развивающихся интеграционных процессов в регионе Вашингтон, долгое время отдававший предпочтение построению отношений с государствами Азии на двусторонней основе, активно включился в многосторонний формат взаимодействия. Планы Соединённых Штатов подразумевали формирование такой интеграционной структуры, где руководящую роль играли бы сами США, а Китай либо не мог участвовать как не удовлетворяющий критериям членства, либо занимал бы рядовые позиции и был вынужден принимать диктуемые Белым домом условия.

В этих условиях внимание США было обращено на Транстихоокеанское партнёрство (ТТП), учреждённое Новой Зеландией, Сингапуром, Чили и Брунеем в 2005 г. с целью создания зоны свободной торговли (ЗСТ). В 2008–2010 гг. в переговоры о присоединении к ТТП также вступили Австралия, Вьетнам, Перу и Малайзия. К концу 2011 г. свою заинтересованность в участии в ТТП выразили Япония, Республика Корея, Канада, Мексика и Тайвань.

Несмотря на формальную открытость ТТП, возможность участия Китая в нём фактически сведена к нулю из-за критериев, предъявляемых к странам-заявителям. Пекин склонен рассматривать ТТП как один из рычагов, с помощью которых США намерены ослабить политическое, экономическое и дипломатическое влияние Китая.

В апреле 2013 г. Пекин выпустил Белую книгу по обороне, где в числе вызовов, с которыми ему предстоит столкнуться, выделены:

- расширение военного присутствия США и укрепление их военных альянсов в АТР;
- угрозы территориальному суверенитету и «правам КНР на море со стороны некоторых соседних стран»;
- активизация «трёх сил зла» (терроризма, сепаратизма и экстремизма) [3].

Анализ развития отношений между КНР и США показывает, что в основе противоречий между государствами лежат сложные проблемы, которые вряд ли могут быть успешно решены даже в среднесрочной перспективе. Наиболее вероятную возможность обострения противоречий между Соединёнными Штатами и Китаем в ближайшее время американские исследователи связывают с растущей напряжённостью в Восточно-Китайском и Южно-Китайском морях. Многие из этих конфликтов можно было бы легко разрешить при наличии соответствующей взаимной доброй воли, считают эксперты, однако и у США, и у КНР есть опасения, что любые уступки и проявления сдержанности будут восприняты как слабость и лишь спровоцируют оппонентов на более агрессивное поведение. Так, судя по высказываниям Б. Обамы, США считают необходимым придерживаться жёсткой политики в отношении Китая, поскольку КНР «будет оказывать давление до тех пор, пока не встретит сопротивления».

Камнем преткновения для Пекина и Вашингтона остаётся тайваньский вопрос. Это связано с тем, что КНР официально не отказалась от идеи воссоединить остров с континентальным Китаем силой, а также с тем, что Соединённые Штаты продолжают поставлять оружие на Тайвань. В целом политика США в отношении Тайваня направлена на защиту своих политических и экономических интересов, которые связаны с сохранением статуса-кво в Тайваньском проливе. В то же время растущая экономическая зависимость острова от материкового Китая в среднесрочной перспективе может оказаться предметом озабоченности Вашингтона. Уже сейчас данные о торговых потоках между островом и США указывают на то, что относительная важность Тайваня как торгового партнёра Соединённых Штатов за последние годы снизилась, особенно по сравнению с торговлей между США и Китаем [4]. Дальнейшее развитие отношений в треугольнике КНР – Тайвань – США будет зависеть от того, насколько и каким образом Вашингтон скорректирует свой внешне – политический курс на тайваньском направлении в условиях улучшения экономического взаимодействия между островом и континентом, а также от того,

как воспримет этот новый курс Пекин. Поскольку КНР не отказалась от возможности применения силовых методов против Тайваня, а потенциал его вооружённых сил растёт, США придётся тщательно взвешивать свои действия на острове, чтобы не вызвать серьёзных обострений в трёхсторонних отношениях.

По мнению американских экспертов, отношения между США и Китаем сейчас достигли переломного момента: в Америке уходит в прошлое давний межпартийный консенсус по вопросу о строительстве конструктивных отношений с Китаем, а в Пекине всё с большим пессимизмом отзываются о перспективах отношений с Соединёнными Штатами. При этом «фаталистическое отношение США к подъёму Китая способно привести как к безропотному принятию новых реалий, так и к яростным попыткам отстоять прежнее положение; оба эти варианта выглядят бесперспективно и не обещают ничего хорошего». Между тем, отношения, построенные на принципах стратегического диалога и решимости, полагают учёные из США, могут открыть перед обеими сторонами многообещающие перспективы, не ставя под удар ни американские, ни китайские законные интересы.

В Пекине понимают, что подъём КНР породил сомнения у США относительно намерений Китая, и считают это нормальным явлением. Опасения американской стороны усилились из-за создания КНР идентификационной зоны ПВО, наращивания морского и космического потенциалов, а также усиления проникновения в интернет-пространство. Китайская сторона уверена, что по мере дальнейшего укрепления потенциала КНР у США появятся и новые подозрения. В свою очередь, у Пекина также существуют опасения в отношении ряда вопросов, касающихся политики США. Среди них контроль со стороны Вашингтона над перепиской нескольких бывших руководителей КНР, «проникновение» Агентства национальной безопасности США в правительственные структуры и банки Китая, действия, направленные на нанесение ущерба суверенитету КНР, а также сомнения в искренности намерений Соединённых Штатов построить «межгосударственные отношения нового типа» [5].

Главный вопрос дальнейшего взаимодействия США и КНР, полагают некоторые китайские аналитики, заключается в том, является ли так называемая «враждебность» Соединённых Штатов в отношении Китая обоснованной, комплексной и неизменной, так как в этом случае антагонизм сохранится в двусторонних связях ещё долгое время. Если же такое отношение к КНР является реакцией США на неопределённость развития обстановки в АТР в условиях роста авторитета и влияния КНР и представляет собой лишь тактику поведения в отношении Китая, то ситуация может измениться в течение нескольких лет, и сторонам удастся преодолеть разногласия.

Таким образом можно сделать выводы о том, что на современном этапе отношения между Китайской Народной Республикой и Соединёнными Штатами Америки неоднородны и крайне запутанны.

С одной стороны, Китай рассматривается Вашингтоном как основной противник в регионе и в «Объединённой стратегии для XXI века», опубликованной в марте 2015 г., военно-морская экспансия КНР обозначена в качестве угрозы для США. Китай, по мнению американских военно-морских стратегов, использует в регионе силу или запугивание суверенных государств, утверждает территориальные претензии. Американцев беспокоит отсутствие прозрачности в военных намерениях Китая, что способствует напряжённости и нестабильности, которая может привести к просчётам или даже эскалации.

Однако нельзя забывать о том, что именно Китай является основным торговым партнером для США и гарантом безопасности в регионе. Более того, сегодня уже нельзя представить ситуацию, в которой с Китаем не будут считаться не только основные региональные игроки, но и основные мировые державы – Великобритания, Германия, Франция, Индия, Россия и США. Любое военное столкновение с Китаем не сулит ничего хорошего ни одной из сторон, так как КНР является обладателем ядерного оружия, имеет огромные денежные и людские запасы, проводит активную модернизационную политику внутри вооружённых сил и общества. Более того, Пекин много раз подтверждал, что его главным интересом является именно равноправное сотрудничество с США, а не соперничество.

В свою очередь, в КНР оценивают отношения с США как стабильные, контролируемые и управляемые. Возможность разрастания противоречий между КНР и США в крупномасштабный военный конфликт представляется Пекину относительно низкой. Соединённые Штаты, скорее всего, будут увеличивать количество военнослужащих в регионе, но не станут начинать войну против КНР, поскольку

двусторонние отношения находятся в серьезной зависимости от торгово-экономического взаимодействия.

В этом случае Китай и США постепенно придут к общему пониманию, что политика сдерживания может быть использована во благо двух государств. Из-за потенциальной угрозы нанесения взаимным враждебным отношением серьезного урона двусторонним связям будут действовать более осторожно и предпочтут антагонизму антикризисное управление.

В конце концов, между двумя странами сформируются конкурентные отношения с положительной, а не нулевой суммой, вероятность возникновения взаимовыгодной ситуации значительно увеличится, что может создать предпосылки для готовности США и Китая наладить сотрудничество в рамках как двусторонних отношений, так и многосторонних.

Библиографический список

1. *Clinton H.* America's Pacific Century 11.10.2011 // [Электронный ресурс] Foreign Policy <http://foreignpolicy.com/2011/10/11/americas-pacific-century/>
2. *Лексютина Я. В.* Нюансы политики администрации Б. Обамы в Азиатско-Тихоокеанском регионе и интересы Китая // Вестник СПбГУ. Сер. 6. 2012. Вып. 3. С. 108–109.
3. *Иванов В.* Белая книга Народно-освободительной армии Китая 26.04.2013 /Независимое военное обозрение // [Электронный ресурс] nvo.ng.ru/forces/2013-04-26/12_china.html
4. *Полякова Т.* Эволюция фактора Тайваня в отношениях между США и КНР // М.: МГИМО – Университет, 2014. Июнь. Вып. 3 (42). С. 23–27.
5. *Шэн Динли.* «Сверка часов» Китая и США благоприятна для мировой стабильности // «Жэньминь жибао» онлайн [Электронный ресурс]: russian.people.com.cn/95181/8577786.html

УДК 336.67

Л.С. Иванова

магистрант кафедры безопасности высокотехнологичных систем

А.П. Дроздова

канд. экон. наук, доцент – научный руководитель

ФОРМИРОВАНИЕ ФИНАНСОВОГО РЕЗУЛЬТАТА ОРГАНИЗАЦИИ

Формирование и распределение прибыли в процессе деятельности предприятия требует постоянного совершенствования руководителями и финансовыми менеджерами методов эффективного управления этими процессами. Несмотря на заметную стабилизацию макроэкономических процессов, на микроэкономическом уровне пока не достигнуты докризисные показатели финансово-хозяйственной деятельности.

Проблема формирования финансовых результатов деятельности предприятий требует разработки рационального механизма аккумулирования и использования прибыли, что определило приоритетность вопросов управления прибылью в их деятельности.

Важнейшим финансовым показателем, определяющим способность организации обеспечивать необходимое для ее нормального развития превышение доходов над расходами, является прибыль. Именно прибыль, как экономическая категория, отражает финансовый результат предпринимательской деятельности организации. Финансовые результаты хозяйственной деятельности организации определяются на счетах бухгалтерского учета путем сопоставления доходов и расходов. Величина, получаемая вычитанием из доходов или выручки себестоимости реализованной продукции, прочих расходов и убытков, представляет собой прибыль организации. Прибыль формируется в процессе хозяйственной деятельности организации, что находит отражение в учете и отчетности [1].

Положением по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации введено понятие бухгалтерской прибыли (убытка). Данным приказом уточнена терминология применяемой категории, что является вполне обоснованным, поскольку действующий порядок формирования бухгалтерского баланса не предусматривает отражение в нем прибыли до налогообложения, как это было принято ранее.

В рамках бухгалтерского финансового учета и финансового анализа конечным финансовым результатом является чистая прибыль – бухгалтерская прибыль за вычетом обязательных платежей из нее.

Финансовые результаты – это заслуга организации. Прибыль при этом является результатом хорошей работы или внешних объективных и субъективных факторов, а убыток – результатом плохой работы или внешних отрицательных факторов.

Формирование информации о финансовых результатах в бухгалтерском учете осуществляется на базе классификационного признака экономической однородности хозяйственных операций. Однако представление такой информации внешним пользователям осуществляется при помощи алгоритмизации данных о процессах деятельности, направленной в том числе и на раскрытие элементов структуры конечного финансового результата.

Приведенный в ПБУ 4/99 «Бухгалтерская отчетность организации» алгоритм расчета конечного финансового результата в Отчете о финансовых результатах выделяет следующие его элементы:

- валовая прибыль,
- прибыль/убыток от продаж,
- прибыль/убыток до налогообложения,
- прибыль/убыток от обычной деятельности,
- чистая прибыль (нераспределенная прибыль) (непокрытыйубыток).

Таким образом, формирование конечного финансового результата в бухгалтерском учете осуществляется в разрезе однородных групп операций, а его представление в отчетности – в разрезе элементов его структуры.

Важнейшее значение для пользователей бухгалтерской информации имеет отчетный период формирования показателей финансовых результатов. По этому признаку в бухгалтерском учете выделяется информация о финансовых результатах прошлых лет, прибылях и убытках отчетного периода, а также доходах будущих периодов. Элементами информационной системы, на которых формируются указанные данные, являются соответствующие счета бухгалтерского учета [2].

Эффективное управление формированием прибыли в процессе операционной, инвестиционной и финансовой деятельности предприятия, является критерием и показателем эффективности деятельности предприятия. Так как прибыль выступает конечным финансово – экономическим результатом, она выполняет стимулирующую функцию.

Прибыль предприятия является основным фактором его экономического и социального развития. В этой связи основная цель, которая ставится перед предприятием – максимизация прибыли. Определение такой цели является ошибочной, так как максимизация прибыли представляет собой краткосрочную задачу, решение которой рассчитано на сравнительно небольшой период времени, в то время как максимизация стоимости компании – долгосрочная цель, поскольку собственники предприятия заинтересованы как в будущей, так и в настоящей прибыли [3].

Библиографический список

1. Наумкина А. Н., Шегурова В. П. Актуальные проблемы учета и определения финансовых результатов деятельности предприятия // Молодой ученый. – 2014. – № 2.
2. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебник. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2016.
3. Баканов М.И., Шеремет А.Д. Теория анализа хозяйственной деятельности: учебник. 4-е изд., перераб. и доп. – М.: Финансы и статистика, 2008.

УДК 519.95.01

А. А. Ионин, Х. Г. Керимов

магистранты

А. Г. Степанов

д-р пед. наук, доцент – научный руководитель

ПРОЕКТИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ ПОДДЕРЖКИ ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЙ ДЛЯ ТУРИСТИЧЕСКОГО КЛАСТЕРА

Существует несколько определений понятия Система поддержки принятия решения (СППР). Как отмечает А. Л. Попов, СППР может рассматриваться как некоторая совокупность процедур по обработке данных и суждений и как класс информационных систем, поддерживающих деятельность по принятию решений [1]. Несколько вариантов классификации подобных систем предлагают М. А. Кузнецов и С. С. Пономарев [2]. Однако можно предположить, что общепризнанного определения и, тем более, общепризнанной классификации таких систем пока еще нет. Анализируя имеющуюся литературу, можно сказать, что современные СППР представляют собой класс информационных систем, которые, в свою очередь, используют интеллектуальные методы (OLAP-технологии, Data Mining, нейронные сети, генетические алгоритмы, интеллектуальные агенты и т.п.) для решения задач классификации, кластеризации, регрессии и ассоциации в интересах лица, принимающего решение.



Рис. 1. Структура и основные компоненты СППР

В основе работы³ лежала система классификации отелей Санкт-Петербурга по месту их расположения. Анализировались возможности автоматизации выбора маршрутов передвижения туристических групп, приезжающих в Санкт-Петербург, размещения туристов в гостиницах и организации их питания. Было выделено несколько групп (кластеров) туристических объектов с учетом возможных потребностей потенциальных туристов. В рассмотрение принимались гостиницы, размещающие на своих сайтах информацию о наличии свободных мест [3, 4]. Далее решалась задача классификации гостиниц со свободными на заданные даты номерами по месту их расположения [5]. Фактически речь шла о разработке макета СППР для операторов туристического бизнеса, принимающих туристов в Санкт-Петербурге, а также для индивидуальных туристов, планирующих путешествие самостоятельно. Из вышесказанного можно сделать вывод: для решения поставленной задачи потребуется разработка системы поддержки принятия решений. На рисунке 1 представлена структура и основные компоненты СППР.

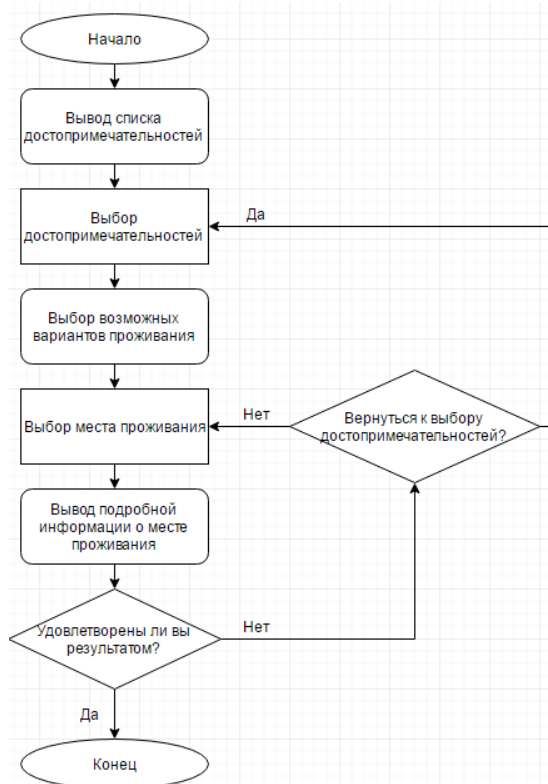


Рис. 2. Алгоритм поиска проживания

Сбор исходных данных происходит при помощи интернет-источников и людей, работающих в туристическом направлении. Собранные данные передаются в систему управления базами данных и

³ Исследования, некоторые результаты которых описываются в настоящей статье, проводились по просьбе Санкт-Петербургского представительства Голландско – Российского международного центра (The Dutch-Russian International Center, DRIC) в соответствии с решением Правительства Санкт-Петербурга о создании в городе туристического кластера

обрабатываются при помощи системы управления базами моделей, включающих инструменты из пакета Data Mining. Использование моделей обеспечивает проведение анализа в системах поддержки принятия решений. Модели, базируясь на математической интерпретации проблемы, при помощи определенных алгоритмов способствуют нахождению информации, полезной для принятия правильных решений. При помощи пользовательского интерфейса человек получает обработанные данные, на основе которых принимает решение. Данные можно получить через веб-сайт или мобильное приложение. Алгоритм, по которому осуществляется поиск и подбор проживания, представлен на рис. 2.

Описание работы алгоритма: система должна помочь пользователю найти оптимальное решение, опираясь на заданные критерии. Основной смысл алгоритма заключается в подборе оптимального результата по выбранным достопримечательностям в данном районе. Пользователь выбирает места, которые он хотел бы посетить и СППР следуя заданным критериям, находит оптимальные места для проживания или питания.

Для анализа данных были созданы две таблицы. Таблица 1 содержит пример исходных данных. Здесь представлена как общая информация о гостиницах (наименование, вид, кол-во звезд, цена номера, адрес), так и профильная информация (кол-во номеров и дополнительные услуги: ресторан/кафе, сейф, прачечная, парковка, можно ли с животными, тренажерный зал).

Таблица 1

Наименование	Вид	Звезд	Цена номера от	Адрес	Количество номеров	Ресторан/кафе	Сейф	Прачечная	Парковка	Можно с животными	Тренажерный зал
Гранд Каньон	Отель	3	2 000 Р	Шостаковича, 2	133	есть	есть	нет	есть	нет	нет
Алекс	Отель	4	4 200 Р	3-я линия В.О., 52	8	есть	есть	есть	есть	нет	есть
Holiday Inn	Гостиница	4	4 100 Р	Московский проспект, 97	557	есть	есть	есть	есть	нет	есть
PA	Гостиница	3	1 300 Р	Тамбовская, 11	71	нет	есть	есть	нет	да	нет
Россия	гостиница	3	3 700 Р	Чернышевского, 11	390	есть	есть	нет	есть	нет	есть
Шанхай	Гостиница	3	3 400 Р	Косая линия, 3	30	есть	нет	есть	нет	да	нет
Аннушка	Гостиница	3	3 000 Р	Гапсальская, 2	103	есть	нет	есть	есть	да	есть
Азимут	Отель	3	3 500 Р	Лермонтовский проспект, 43	1100	есть	есть	есть	есть	да	есть
Братья Карамазовы	Гостиница	4	2 333 Р	Социалистическая, 11	28	есть	есть	есть	есть	да	нет
Москва	Отель	4	2 400 Р	Александра Невского, 2	749	есть	есть	есть	есть	да	нет

В табл. 2 представлена как общая информация о местах общественного питания (название, тип заведения, специализация, время работы,) так и профильная информация (средний счет в заведении, количество мест, имеется ли доставка еды, детская кухня и возможность провести в заведении банкет). Профильная информация в обеих таблицах используется для создания запросов и реализации алгоритма поиска.

Таблица 2

Название	Тип заведения	Специализация	Время работы	Средний счет	Количество мест	Доставка еды	Детская кухня	Банкетный зал
Две палочки	Суши	Японская кухня	11:00 - 06:00	\$5 - \$25	114	есть	есть	нет
Гюльчатай	Ресторан	Восточная кухня	11:00 - 23:00	\$50-\$100	50	нет	есть	есть
Pizza Ollis	Кафе	Итальянская,мексиканская кухни	11:00 - 23:00	\$5 - \$25	70	есть	есть	нет
Гастроном	Ресторан	Грузинская, итальянская, русская, японская кухни	12:00 - 00:00	\$50-\$100	80	нет	нет	есть
Zoom-cafe	Кафе	Европейская кухня	09:00 - 00:00	\$5 - \$25	60	нет	есть	нет
Goodwin	Ресторан	Европейская кухня	12:00 - 23:00	\$25-\$50	400	нет	нет	есть
Paulaner	Пивоварня	Европейская кухня	12:00 - 01:00	\$25-\$50	600	нет	есть	есть
Fashion	Кафе	Европейская кухня	11:00 - 20:00	\$5 - \$25	50	нет	есть	нет
Tres Amigos	Ресторан	Латиноамериканская, мексиканская кухни	12:00 - 00:00	\$25-\$50	70	нет	есть	есть
ДЕРЖИСЬ	Бар	Европейская кухня	15:00 - 02:00	\$5 - \$25	60	нет	нет	есть
Чайный дом	Кафе	Вегетарианская, индийская кухни	12:00 - 03:00	\$5-\$25	25	нет	нет	нет
Provepce	Булочная	Европейская кухня	08:00 - 20:00	\$5 - \$25	25	нет	есть	нет
Государь	Ресторан	Европейская,Русская кухни	12:00 - 23:00	\$25-\$50	160	нет	есть	есть

Финальным этапом работы СППР является вывод обработанных данных, для дальнейшего принятия решений. В целях вывода информации используется сайт.

В итоге была спроектирована система поддержки принятия решений выбора места проживания или питания для туристического кластера города Санкт-Петербург. Для улучшения системы возможно добавление различных модулей, к примеру выбор мест проведения досуга или наиболее популярных туристических маршрутов. Так же возможно создание мобильных приложений на основе спроектированной СППР.

Библиографический список

1. Попов А. Л. Системы поддержки принятия решений: учеб. пособие. Екатеринбург: Уральский государственный университет им. А. М. Горького, 2008. С. 80.
2. Кузнецов М. А., Пономарев С. С. Современная классификация систем поддержки принятия решений. Прикаспийский журнал: управление и высокие технологии. № 3. 2009. С. 52-58.
3. «Погостите,» [В Интернете]. Available: <http://www.pogostite.ru/poisk-svobodnykh-nomerov-v-otelyakh-sankt-peterburga>. [Дата обращения: 14 11 2015].
4. Горлушкина Н. Н., Христофоров М. В. Распознавание структуры сайта и классификация web-страниц. Дистанционное и виртуальное обучение. № 2 (92). 2015. С. 53-66.
5. Заргарян Ю. А., Затылкин В. В. Классификация и нечеткая кластеризация в задачах принятия решений. Известия ЮФУ. Технические Науки, № 1 (102). 2010. С. 140-144.
6. Кочетов И. А. Система поддержки принятия решений по управлению комплексом подвижных объектов.,» Известия института инженерной физики. т. 1. № 11. 2009. С. 30-33,
7. Тушканова О. Н., Городецкий В. И. Ассоциативная классификация: аналитический обзор. Ч. 1. Труды СПИИРАН, № 1, pp. 183-203, 2015.
8. Тушканова О. Н., Городецкий В. И. Ассоциативная классификация: аналитический обзор. Ч. 2, Труды СПИИРАН, № 2. 2015. С. 212-240.
9. Максимова К. Поиск ассоциативных правил в статистике покупок товаров.» в Перспективы развития фундаментальных наук. Сборник научных трудов XI Международной конференции студентов и молодых ученых. под редакцией Е.А. Вайтулевич; Национальный исследовательский Томский политехнический университет. Томск, 2014.
10. Кириченко Д. О., Артемов М. А. Оптимизация входных данных в задаче поиска шаблонов и ассоциативных правил. Вестник Воронежского государственного университета. Серия: системный анализ и информационные технологии. № 4. 2014. С. 63-70.

УДК 33.339.1

А.П. Ичеткина

магистрант

А.П. Ястребов

д-р техн. наук, профессор – научный руководитель

СПОСОБЫ ИССЛЕДОВАНИЯ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ В ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМАХ

Инновационная экономика (экономика знаний, интеллектуальная экономика) – тип экономики, основанной на потоке инноваций, на постоянном технологическом совершенствовании, на производстве и экспорте высокотехнологичной продукции с очень высокой добавочной стоимостью и самих технологий. Предполагается, что при этом в основном прибыль создаёт интеллект новаторов и учёных, информационная сфера, а не материальное производство (индустриальная экономика) и не концентрация финансов (капитала).

Инновации представляют собой новые или усовершенствованные продукты, внедренные на рынке, или технологические процессы, используемые в практической деятельности, либо новые подходы к социальным услугам. Непосредственная трансформация идей в новые или усовершенствованные продукты и технологические процессы осуществляется на стадии инновационной деятельности.

Соответственно различаются два типа технологических инноваций – продуктовые и процессные, которые в свою очередь классифицируются в статистике по степени новизны. Продуктовые инновации охватывают внедрение новых или усовершенствованных продуктов. Процессная инновация – это освоение новых или значительно усовершенствованных методов производства, изменения в оборудовании или организации производства, либо и то и другое. С точки зрения технологических параметров инновации подразделяются по следующим признакам:

- продуктовые инновации – применение новых материалов; применение новых полуфабрикатов и комплектующих; получение принципиально новых функций (принципиально новые продукты);
- процессные инновации – новая технология производства; более высокий уровень автоматизации; новые методы организации производства (применительно к новым технологиям).

С позиций новизны рынка различаются инновации: новые для отрасли в стране; новые для данного предприятия.

«Инновация (нововведение) – конечный результат инновационной деятельности, получивший воплощение в виде нового или усовершенствованного продукта, внедренного на рынке, нового или усовершенствованного технологического процесса, используемого в практической деятельности либо в новом подходе к социальным услугам».

Инновационная деятельность – вид деятельности, связанный с трансформацией идей (обычно результатов научных исследований и разработок либо иных научно-технических достижений) в новый или усовершенствованный продукт, внедренный на рынке, в новый или усовершенствованный технологический процесс, использованный в практической деятельности, либо в новый подход к социальным услугам.

К инновационной деятельности относятся:

- выполнение научно-исследовательских, опытно-конструкторских или технологических работ по созданию инновационного продукта;
- комплексное научно-технологическое, индикативное планирование и целевое программирование, организация и нормативно-правовое обеспечение работ по созданию инновационного продукта;
- технологическое переоснащение и подготовка производства для выпуска инновационного продукта (услуги), технологии;
- проведение испытаний и освоение потребителем инновационного продукта;
- управление процессами коммерциализации технологий;
- деятельность по продвижению инновационного продукта на внутренний и мировой рынки, включая правовую защиту результатов интеллектуальной деятельности, использованных в продукте;

- создание и развитие инновационной инфраструктуры;
- передача либо приобретение прав Российской Федерацией или другими правообладателями на объекты интеллектуальной собственности, включая их вовлечение в гражданско-правовой оборот;
- экспертиза, консультационные, информационные, юридические и иные услуги (включая организацию финансирования инновационной деятельности) по созданию и реализации нового и усовершенствованного инновационного продукта.

Показатели затрат на технологические инновации занимают центральное место в статистике инноваций. Затраты на технологические инновации представляются собой выраженные в денежной форме фактические расходы, связанные с осуществлением различных видов инновационной деятельности. В составе затрат на инновации статистика учитывает текущие и капитальные затраты. В зависимости от целей учета и анализа возможны два подхода к измерению затрат на инновации: расчет затрат на инновации, либо осуществляемые на предприятии в течение года, либо внедренные в течение года.

В зависимости от вида инновационной деятельности выделяются:

- затраты на научные исследования и разработки, связанные с внедрением новых продуктов и технологических процессов;
- затраты на приобретение прав на патенты, лицензий на использование изобретений, промышленных образцов, полезных моделей;
- затраты на приобретение беспатентных лицензий у сторонних предприятий;
- затраты на приобретение программных средств, связанные с осуществлением инноваций;
- затраты на производственные проектно-конструкторские работы, связанные с технологическим оснащением, организацией производства и начальным этапом выпуска новой продукции;
- затраты на технологическую подготовку производства, пробное производство и испытания, связанные с внедрением технологических инноваций;
- затраты на подготовку и переподготовку персонала в связи с внедрением технологических инноваций (работой по новым технологиям и на новом оборудовании);
- затраты на маркетинговые исследования по выпуску новых продуктов на рынок, включая зондирование рынка, адаптацию продукта к различным рынкам, рекламу (исключая расходы на создание сетей распространения инновационной продукции);
- капитальные вложения в приобретение машин и оборудования, прочих основных фондов, связанных с внедрением технологических инноваций;
- прочие затраты (на оплату услуг технологического содержания, консультаций привлеченных специалистов и др.).

Не менее важной является группировка затрат по типам инноваций, отражающая их целевое назначение. В ее основу положена принятая в международной практике идентификация двух классов инноваций – продуктовых и процессных [1].

К основным показателям патентирования изобретений относятся:

- число патентных заявок (патентов), поданных (полученных) в стране, в том числе отечественными и зарубежными заявителями;
- количество патентных заявок (патентов), поданных (полученных) отечественными заявителями за рубежом;

- общее число действующих патентов, зарегистрированных в стране.

«Инновационная активность организации оценивается тремя основными характеристиками:

- наличием завершенных инноваций;
- степенью участия организации в разработке данных инноваций;
- выявлением основных причин, по которым инновационная деятельность не осуществлялась»

Инновационность организаций целесообразно определять с использованием двух показателей:

1) инновационные организации – организации, имевшие в последние три года внедренные (завершенные) инновации, и 2) инновационно-активные организации – организации, осуществлявшие в отчетном периоде (три года, год) инновационную деятельность вне зависимости от степени ее завершенности (критерий отнесения к этому типу организаций – наличие в отчетном периоде затрат на инновации).

Существуют три главные категории факторов, в первую очередь связанных с инновациями. Они относятся к коммерческим предприятиям, научно-техническим учреждениям и вопросам передачи и освоения технологий, знаний и навыков. Кроме того, диапазон возможностей для инноваций находится под влиянием четвертого набора факторов, таких как окружение учреждений, правовое регулирование, макроэкономическая обстановка и другие условия, которые существуют независимо от каких-либо аспектов инноваций.

Схематически эти четыре главные области сферы инновационной политики характеризуются следующим образом:

- более широкие рамочные условия национальных институциональных и структурных факторов (например юридических, экономических, финансовых, образовательных) задают правила и диапазон возможностей для инноваций;

- научная и техническая основа – накопленные знания и научно-технические учреждения, которые обеспечивают коммерческие инновации, предоставляя технологическое обучение и научные знания;

- факторы передачи – это те факторы, которые сильно влияют на эффективность связей, потоки информации и навыков и успешное обучение, существенно важные для коммерческих инноваций; это факторы или люди, природа которых в значительной степени определяется социальными и культурными характеристиками населения;

- инновационное динамо – самая центральная область для коммерческих инноваций охватывает динамические факторы внутри фирмы или в ее непосредственном окружении, самым непосредственным образом влияющие на ее инновационность.

Статистика выработала достаточно надежные подходы к оценке влияния технологических инноваций на результаты деятельности предприятий и использование факторов производства. Прежде всего, это определение динамики продаж за счет осуществления инноваций. Для ее расчетов используется показатель инновационной продукции, произведенной в отчетном году на основе разного рода технологических изменений. Состав инновационной продукции определяется по типам технологических инноваций с учетом степени их новизны. Она охватывает изделия новые или подвергавшиеся усовершенствованию, а также основанные на новых или значительно усовершенствованных методах производства (прочая инновационная продукция). Статистика учитывает объем инновационной продукции в отпускных ценах предприятий без налога на добавленную стоимость, без налога и акцизов. Исходя из этого, определяется удельный вес инновационной продукции в общем объеме отгруженной продукции.

Научно-технический прогресс как социально-экономическое явление общественного развития характеризуется коренными преобразованиями науки, техники и производства, суть которых заключается в систематическом накоплении и совершенствовании знаний и опыта, в создании и внедрении новых прогрессивных элементов производства, в научной организации труда и управления. Статистическое изучение инновационной деятельности базируется на интегральной («цепной») модели инноваций, впервые предложенной С. Клайном и Н. Розенбергом и описывающей их в терминах взаимодействия между фирмами, рынком (потребителями) и наукой. В этой модели выделяются следующие основные виды связей, присущие научно-инновационному процессу:

- внутринаучные взаимосвязи, в том числе междисциплинарные;
- передача результатов научных исследований и разработок в сферу инноваций либо для непосредственного использования в экономике;

- обратные связи между инновационной деятельностью и наукой, когда возникает необходимость доработки научных результатов;

- усовершенствования, связанные с модификацией продуктов, процессов, программного обеспечения;

- реализация инноваций в производстве;

- обратные связи между рынком и инновационной деятельностью;

- распространение инновационной продукции в сфере производства, управления и потребления.

Установлены следующие основные показатели эффективности инновационного проекта:

- 1) финансовая (коммерческая) эффективность, учитывающая финансовые последствия для участников проекта;

2) бюджетная эффективность, учитывающая финансовые последствия для бюджетов всех уровней;

3) народнохозяйственная экономическая эффективность, учитывающая затраты и результаты, выходящие за пределы прямых финансовых интересов участников проекта и допускающие стоимостное выражение [2].

Безусловно, дополнительно следует учитывать затраты и результаты, не поддающиеся стоимостной оценке (социальные, политические, экологические и проч.).

Для расчета финансовой эффективности инновационного проекта применяют четыре главных метода инвестиционного анализа [3]:

- 1) окупаемости капиталовложений;
- 2) индекса доходности;
- 3) чистой текущей стоимости;
- 4) внутренней нормы доходности.

Научно-технический уровень производства обуславливает экономическую эффективность производства предприятия, уровень основных показателей его деятельности.

Обновление устаревших фондов, характеризуемое через коэффициенты обновления и выбытия основных производственных фондов, в том числе их активной части, свидетельствует о повышении технического уровня предприятия. Определяя влияние процесса обновления основных фондов на технический уровень производства, следует учитывать то обстоятельство, что мероприятие по замене старого оборудования новым становится целесообразным лишь в случае, если вновь вводимые основные фонды оказываются значительно производительнее и эффективнее старых.

Одним из основных показателей, характеризующих как эффективность всего производства, так и эффективность использования и уровень технического состояния средств труда, является показатель фондоотдачи.

Высокие темпы научно-технического прогресса обуславливают и высокие темпы роста основных фондов, опережающие рост производительности труда и производства продукции [4].

Научно-технический прогресс оказывает значительное влияние на технологию производства. Технология представляет собой целесообразный способ соединения орудий труда с предметами труда и реализуется в конечной продукции. Применяемые технологические процессы значительно влияют на качество продукции. Технический прогресс неотделим от экономического результата. Внедрять на предприятии следует только ту технику, которая имеет более высокие технико-экономические показатели, чем заменяемая. Комплексным и наиболее полным выражением эффективности новой техники является показатель народнохозяйственной эффективности, учитывающий все виды затрат по ее проектированию, изготовлению и внедрению, и все виды экономии, получаемый в сфере ее производства и потребления.

На более высоком уровне – при системном видении инноваций – подчеркивается важность передачи и распространения идей, навыков, знаний, информации и сигналов множества видов. Каналы и сети, через которые эта информация циркулирует, коренятся в социальной, политической и культурной основе, они в сильной степени зависят от институциональных рамок и ограничены ими. Подход с точки зрения «национальной инновационной системы» (НИС) рассматривает инновационные фирмы в контексте внешних институтов, государственной политики, конкурентов, поставщиков, потребителей, систем ценностей и социальной и культурной практики, которые воздействуют на их функционирование.

Библиографический список

1. *Валдайцев С. В.* Оценка бизнеса и инноваций. – М.: Филинь, 2013. – 195 с.
2. *Гринёв В. Ф.* Инновационный менеджмент: учеб. пособие. – К.: МАУП, 2010. – 187 с.
3. *Инновационный менеджмент: учебник / под ред. С.Д. Ильенковой.* – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2010. – 313 с.
4. *Крылов Э. И.* Анализ эффективности производства, научно-технического прогресса и хозяйственного механизма. – М.: Финансы и статистика, 2011. – 198 с.

УДК 33.338.2

А.П. Ичеткина

магистрант

А.П. Ястребов

д-р техн. наук, профессор – научный руководитель

ПЛАНИРОВАНИЕ В ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В НАУЧНОМ ИССЛЕДОВАНИИ

Планирование хозяйственной деятельности организации, её планы являются главным инструментом достижения поставленных целей. Не используя преимущества планирования, организации будут лишены четкого способа оценки или направления корпоративного предприятия. Процесс планирования обеспечивает основу для управления членами организации.

Применение планирования создает следующие важные преимущества:

- устранение неопределенности;
- точное определение целей и действий по их достижению;
- появление осмысленности в деятельности;
- помогает избежать ошибок в будущей деятельности;
- возможность предвидеть и действовать в будущей ситуации опережая время;
- более рациональное распределение ресурсов;
- улучшение контроля в организации.

Существует понятие планирования как отдельной хозяйственной единицы, так и планирование хозяйственных отношений. Планирование является центральным звеном управления, с целью повышения конкурентоспособности хозяйственного субъекта охватывает систему принципов, методов, а также форм и приёмов регулирования рыночного механизма при условии ограниченности ресурсов.

Сущность планирования заключается в научном обосновании на предприятиях предстоящих экономических целей их развития и форм хозяйственной деятельности; выбора наилучших путей их осуществления; объемов и сроков выпуска продукции, после выявления наиболее требуемых видов товаров; оказания услуг и установления таких показателей их производства, распределения и потребления, которые могут привести к достижению прогнозируемых в будущем качественных и количественных результатов при полном использовании ограниченных производственных ресурсов.

Главной целью планирования для большинства российских предприятий является получение максимальной прибыли. С помощью планирования руководители предприятий обеспечивают направление усилий всех работников, участвующих в процессе производственно-хозяйственной деятельности, направленной на достижение поставленных целей [1].

Планирование – это разработка и корректировка плана, включающее предвидение, обоснование, конкретизацию и описание деятельности хозяйственного объекта на ближайшую и отдаленную перспективу, другими словами, планирование – это процесс формирования целей, определения приоритетов, средств и методов их достижения. Планированием на предприятии поэтапно охватывается работа людей и движение ресурсов (материальных и финансовых), нацеленных на получение заданного конечного результата.

Внутрифирменное планирование – это взаимосвязанная научная и практическая деятельность людей, предметом изучения которой выступает система свободных рыночных отношений между трудом и капиталом в ходе производства, распределения и потребления материальных и духовных ценностей. Рыночное планирование внутрифирменной, или производственной, деятельности изучает законы, принципы, положения и методы научно обоснованного выбора и рационального использования экономических ресурсов на различных предприятиях, фирмах и организациях.

Процесс разработки комплексного плана социально-экономического развития является для каждого предприятия весьма сложным и трудоемким предметом деятельности и поэтому должен осуществляться в соответствии с принятой технологией планирования. Она регламентирует общепри-

знанный порядок, установленные сроки, не обходимое содержание, требуемую последовательность процедур составления различных разделов плана и обоснования его показателей, а также регулирует механизм взаимодействия производственных подразделений, функциональных органов и плановых служб в совместной повседневной деятельности [2].

Общим, или итоговым, предметом всякой плановой деятельности на предприятиях всех форм собственности служат проекты планов. Они имеют различные названия: комплексный план социально-экономического развития, заказ-наряд, бизнес-план, стандарт-план и ряд других, которые характеризуют не только свой собственный предмет, но и определенный объект, и систему конкретных показателей его дальнейшего развития. В рыночной экономике в качестве конкретного предмета завершающей плановой деятельности на тех или иных предприятиях обычно применяются разнообразные подсистемы планов, содержащие показатели по таким основным сферам или функциям, как маркетинг, проектирование, закупки, производство, труд, продажа, финансы и так далее. Конечным результатом планирования является ожидаемый экономический эффект, определяющий в общем виде степень достижения заданных плановых показателей, социально-экономических или иных целей. Сравнение планируемого и фактического эффекта служит надежным основанием для оценки не только достоверности конечных практических результатов, но и степени научной разработанности применяемых методов планирования, а также уровня развития всей современной экономической теории в целом и, в частности, науки микроэкономики, важнейшим представителем которой выступает внутрифирменное планирование.

Во внутрифирменном планировании обоснование принимаемых решений и прогноз ожидаемых результатов опираются на теоретические положения и принципы, а также практические данные и факты [3]. Они используются для объяснения наблюдаемых экономических явлений с точки зрения совокупности научных положений и требований. Теория планирования использует данное предположение, чтобы обосновать планы предприятия по выбору вида выпускаемой продукции, набору требуемой рабочей силы, закупкам материальных ресурсов для организации производства определенного количества товаров и по лучению максимального объема прибыли. Внутрифирменное рыночное планирование объясняет, каким образом фирмы обосновывают планы своего производства в зависимости от величины действующих цен на основные экономические ресурсы – рабочую силу, капитал и сырье, а также и от ожидаемых цен на будущую продукцию.

К задачам планирования как к процессу практической деятельности относятся:

- формулирование состава предстоящих плановых проблем, определение системы ожидаемых опасностей или предполагаемых возможностей развития предприятия;
- обоснование выдвигаемых стратегий, целей и задач, которые планирует осуществить предприятие в предстоящий период, проектирование желаемого будущего организации;
- планирование основных средств достижения поставленных целей и задач, выбор или создание необходимых средств для приближения к желаемому будущему;
- определение потребности ресурсов, планирование объемов и структуры необходимых ресурсов и сроков их поступления;
- проектирование внедрения разработанных планов и контроль за их выполнением.

Практически вся система хозяйственного управления и регулирования производства строится на методах планирования. Завершение одного этапа работы служит началом следующего этапа. Связать все этапы производственного процесса другим методом без помощи планирования невозможно. Планирование занимает центральное место в механизме хозяйственного управления как способ достижения цели на основе сбалансированности и последовательности выполнения всех производственных операций.

Планирование производства на предприятии – это точное предвидение и программирование на перспективу хода производственного процесса и его результатов по этапам. План всегда устремлен в будущее. С его помощью на перспективу распределяются имеющиеся ресурсы (материальные, трудовые, финансовые и природные) [4].

Планирование как метод хозяйственного предвидения и программирования основан на детальных расчетах и указаниях. С одной стороны, в плане содержится задание на перспективу для всего персонала – что и когда должен делать каждый работник. С другой стороны, в нем содержится предпи-

сание для руководителей – какие управленческие решения поэтапно они должны принимать, чтобы предприятие достигло поставленной цели.

Планирование как процесс практической деятельности включает обычно несколько этапов или стадий, основное назначение которых состоит в следующем:

- определение и обоснование основной цели и вытекающих из нее задач предприятия;
- оформление поставленной задачи, установление конкретных показателей и заданий для исполнителей;
- детализацию задания по видам и объемам работ, конкретным рабочим местам и срокам исполнения;
- детальные расчеты затрат и получаемых результатов на весь период планирования.

Планирование всегда опирается на фактические, нормативные данные настоящего или даже прошлого периода, но стремится установить и контролировать процесс развития предприятия в будущем и настоящем времени.

Самая первая стадия – определение и обоснование основной цели и задач, вытекающих из неё. Для того чтобы предприятие, только что появившееся на рынке, стало успешным, конкурентоспособным, необходимо в самом начале поставить правильную цель перед собой – это необходимое условие начала любого планирования, рассмотреть возможные факторы, которые могут оказать то или иное влияние. Естественно, главной целью является получение максимальной прибыли. После определения цели важно правильно поставить задачи, которые предприятие будет выполнять.

Далее необходимо оформить задачи, оценить реальные показатели деятельности предприятия, определить задания для исполнителей.

После того, как были определены все задания, необходимо решить, какие задания каким работникам будут предназначены для выполнения, это и есть детализация задания по видам и объемам работ. С учетом специализации и кооперации труда устанавливается по датам четкое задание на выполнение конкретного вида и объема работ и расходование ресурсов по каждому цеху, отделу, бригаде и рабочему. Должна быть предусмотрена последовательность выполнения связанных между собой работ.

Необходимой частью этапов планирования является расчёт затрат и результатов деятельности организации.

И конечно на всех этапах важно осуществлять контроль и анализ результатов для возможной корректировки не совсем желаемых результатов.

Правильный выбор вида, содержания и стадий внутрихозяйственного планирования на российских предприятиях имеет существенное значение не только для обоснования целей и планов, но и повышения эффективности производства и качества производимых товаров и услуг, выхода на внешний рынок.

Процесс планирования охватывает ряд направлений. Одно из них – прогнозирование, то есть разработка планов по достижению стратегических целей предприятия (перспективное, стратегическое планирование).

Отличительная черта стратегического планирования – его гибкость, обусловленная подвижностью плановых горизонтов, то есть периодов времени, на которые вырабатывается перспективная политика. Для определения планового горизонта применяются различные критерии: жизненный цикл продукта, цикл коренного изменения спроса на выпускаемую продукцию; период времени, необходимый для реализации стратегических целей и так далее. Плановый горизонт зависит от масштабов предприятия, его размеров.

Стратегическое планирование необходимо, чтобы повысить обоснованность инвестиций, производственно-сбытовых и научно-технических решений на базе применения современных методов анализа рынка. К тому же в условиях рынка стратегическое планирование нацелено не просто на увеличение объёма производства и улучшение качества продукции, но также и на изучение запросов и потребностей конкретных групп потребителей. Для выбора хозяйственной стратегии предприятия необходимо рассмотреть все пункты деятельности, начиная от составления прогноза, производственно-сбытовой программы, заканчивая факторами внешней среды.

Планирование также имеет большое значение и для научных исследований. Научные исследования определяются как всестороннее изучение объекта, процесса, с целью получения и практического применения новых знаний. Планирование и организация научных исследований зависят от их вида, объектов и конечных целей.

К примеру, план социального исследования состоит из определения проблемы, подготовки программы, мониторинга социального объекта, анализа полученных данных и вывода с вариантами решения проблемы, если объект исследования из области механики, первым пунктом плана будет составление технического обоснования, далее теоретические и практические эксперименты, составление отчета и решения о целесообразности реализации в практическом применении.

Причиной для научной работы является техническое задание или контракт с заказчиком.

Планирование и организация научных исследований включают:

- выбор направления исследования,
- разработка теории и проведение экспериментов,
- анализ и оценку полученных результатов, разработку требуемой документации,
- приемлемость и утверждение старшим начальником или заказчиком.

Планирование и организация научных исследований также предусматривает наличие информационно-технической базы, материального обеспечения и своевременной корректировки.

Цель научного исследования – всестороннее, достоверное изучение объекта, процесса или явления; их структуры, связей и отношений на основе разработанных в науке принципов и методов познания, а также получение и внедрение в производство полезных для человека результатов. Любое научное исследование имеет свой объект и предмет.

Научные исследования являются основой для быстрого развития техники, открывают перед ней новые возможности и потенциальные источники для коренного преобразования производства. В свою очередь, техника, развиваясь под влиянием производства и удовлетворяя его потребности, способствует развитию научных исследований. Наука, техника и производство находятся в постоянной связи и взаимодействии. К научно-исследовательским работам относятся фундаментальные, поисковые и прикладные исследования.

Планирование является обязательной функцией для всех уровней управления и представляет собой непрерывный процесс, связанный с динамикой торговых операций и необходимостью активно действовать и реагировать на происходящие изменения.

Нормальная хозяйственная деятельность организации не может осуществляться без правильного планирования его хозяйственной деятельности.

Планирование является главным инструментом достижения поставленных целей предприятия, а также любого научного исследования. После определения целей ставятся конкретные задачи для компании, руководителей и персонала, задачи научного исследования. Это всё относится к так называемому внутрифирменному планированию, ведь от того, что находится внутри пределов компании (корпоративная культура, кадровая политика, мотивация рабочих и так далее), зависит во многом и её выживаемость на рынке услуг.

Планирование хозяйственной деятельности необходимо и служит началом всякой целенаправленной экономической и исследовательской деятельности человека, коллективной, корпоративной и любой другой в процессе производства и потребления благ.

Библиографический список

1. *Алексеева М.М.* Планирование деятельности фирмы. – М.: Финансы и статистика, 2013. – 248 с.
2. *Ильин А. И.* Планирование на предприятии: учеб. пособие. – Минск: Новое знание, 2014. – 416 с.
3. *Колпина Л.Г.* Финансовые планы предприятия. – Минск: Высшая школа, 2014. – 368 с.
4. *Стоянова Е.С.* Финансовый менеджмент / под ред. Е.С. Стояновой. – М.: Перспектива, 2016. – 656 с.

УДК 338.27

Н.Б. Казарян

магистрант

А.П. Ястребов

д-р техн. наук, профессор – научный руководитель

ИННОВАЦИОННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ И ЕГО ОЦЕНКА В СИСТЕМЕ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ

Современные тенденции мирового развития связаны с переходом общества к более высокой стадии – постиндустриальной. Человеческая цивилизация вступила в новый этап своего развития – информационное общество. С развитием общества появляются все новые и новые технологии, продукты, разработки.

Уровень социально-экономического развития страны стал во многом определяться инновационным уровнем развития, базирующемся на интеллектуальных ресурсах, наукоемких и информационных технологиях, эффективном использовании и качественном совершенствовании всех факторов производства [4].

Переход к инновационной экономике необходим для ускорения темпов качественного роста экономики страны. Наличие достаточного, высокого инновационного потенциала и должно обеспечить данный переход.

Проблемы формирования, функционирования и использования инновационного потенциала актуальны для России, так как недооценка инновационного потенциала, его недостаточное использование, затрудняют реализацию обозначенной правительством страны стратегии формирования национальной инновационной системы и сдерживают процесс развития конкурентоспособной, социально ориентированной рыночной экономики [2].

Понятие «потенциал» включает в себя источники, возможности, средства, запасы, которые могут быть использованы физическими и юридическими лицами, в том числе предприятиями, организациями, административно-территориальными образованиями, государством для решения задач, достижения целей в определенной области.

Инновации в самом общем виде можно классифицировать по экономическим признакам, сфере приложений, масштабам рынка, причинам возникновения, степени новизны и т.п.

На рис. 1 показана одна из возможных структурных схем классификации инноваций, которая позволяет наиболее полно отразить сущность, свойства и характеристики инноваций.

Важным вопросом определения инновационного потенциала экономической системы является выявление взаимосвязи между результатом осуществляемой инновационной деятельности и используемым инновационным потенциалом [1].

Конечным этапом инновационной деятельности является получение инновационного продукта (услуги) – результата. Для получения этого результата нужен процесс – «инновационный процесс».

Ключевыми принципами являются направленность на непрерывное развитие, ориентация на результат, принцип максимизации использования и открытость для внешней среды.

Комплексная оценка инновационного потенциала страны предполагает, во-первых, существование обоснованной и научно выверенной системы показателей. Во-вторых, наличие статистической базы. В-третьих, оценки совокупного инновационного потенциала страны должны учитывать показатели составляющих ее регионов. Формирование и развитие инновационного потенциала России предполагает учет и анализ специфики инновационного развития отдельных регионов [2].

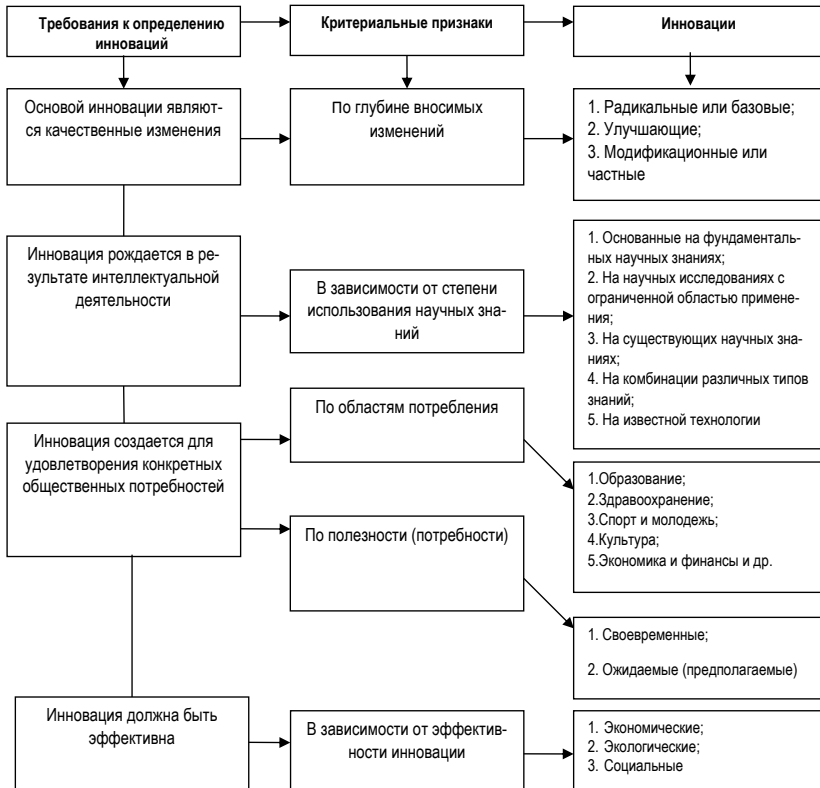


Рис. 1. Структурная схема классификации инноваций

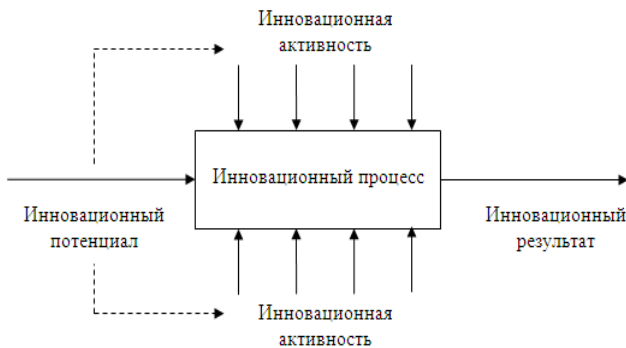


Рис. 2. Структурная взаимосвязь инновационного результата, потенциала и инновационной активности

В условиях становления принципиально новых федеративных отношений целесообразно в каждом регионе, учитывая его специфические условия развития, исходя из наличия ресурсов, кадров,

инфраструктуры, разработать свою инновационную среду. Совокупность региональных инновационных систем, объединенных единой целью (устойчивое развитие страны) и действующих в рамках государственной экономической политики и законодательства, будет формировать инновационный потенциал страны в целом.

Библиографический список

1. *Беляев О. Г., Корнилов Д. А.* Оценка инновационного потенциала экономических систем // Управление экономическими системами. 2012. № 3.
2. *Евенко В.В., Ерохин Д.В., Зайцева Я.В.* Интеллектуальный капитал промышленного предприятия и способ его измерения [Электронный ресурс] URL:http://science-bsea.narod.ru/2006/ekonom_2006/evenko_intlekt.htm
3. *Задумкин К.А., Кондаков И.А.* Научно-технический потенциал региона: оценка состояния и перспективы развития: монография. – Вологда: ИСЭТ РАН, 2011. – 205 с
4. *Шевченко И.В., Александрова Е.Н.* Оценка инновационного потенциала национальной экономики // Финансы и кредит. 2005. № 33.

УДК 519.95

С. Каплунов

магистр института технологий предпринимательства

Е.И. Карасева

канд. экон. наук, доцент – научный руководитель

ОБЗОР ПРОГРАММНЫХ ПОЛЬЗОВАТЕЛЬСКИХ МОДУЛЕЙ ДЛЯ СОЗДАНИЯ ИСКУССТВЕННЫХ НЕЙРОННЫХ СЕТЕЙ

В данной статье приведены программы пользовательских модулей для создания искусственных нейронных сетей. Целью работы является обзор существующих модулей для компьютеров и анализ возможности их использования. На данный период времени в распоряжение аналитика предоставлено большое количество различных ИНС-моделей и алгоритмов их обучения. Технологии стремительно развиваются и расширяют область применения ИНС. Были рассмотрены наиболее известные программы пользовательских модулей для ИНС.

Ключевые слова: ИНС, нейронные сети, модуль, модель, нейросеть.

STATISTICA Automated Neural Networks – современная, быстрая и достаточно мощная среда анализа нейросетей. Единственный в мире нейросетевой модуль, который переведен на русский язык. Данный модуль имеет много плюсов, в отличие других программных средств. Основные преимущества:

- Простота в использовании, так как нейронные сети обучаются на примерах. Для этого понадобится какой-то набор прикладных знаний о том, как следует отбирать и подготавливать данные, выбирать нужную архитектуру и использовать результаты.

- Самые новые, оптимизированные алгоритмы обучения сети (включая методы алгоритм Левенберга-Марквардта, BFGS, алгоритм Кохонена и сопряженных градиентов).

- Поддержка статистического анализа и построение прогнозирующих моделей, включая классификацию, регрессию, временные ряды с непрерывной и категориальной зависимой переменной, кластерный анализ для снижения размерности и визуализации [1].

- Возможность генерации кода, который можно использовать во внешней среде, для создания собственных приложений. Модуль поддерживает такие языки, как: C, C++, C#, Java, PMML.

Neural Network Toolbox – это пакет прикладных программ расширения MATLAB, содержащий средства для построения нейронных сетей. В нем присутствует графический интерфейс пользователя для быстрого и удобного создания сети. Кроме этого, имеется функция командной строки. Также имеется более 15 типов сетей и правил. Поддержка Simulink позволяет моделировать нейросети и создавать блоки на основе разработанных нейросетевых структур [3].

Rapid Miner – достаточно мощная комплексная система для интеллектуального анализа данных и статистического анализа. В эту программу входят также операторы для создания ИНС. В основе искусственной нейронной сети лежит идея обычной биологической нейронной сети, её структура и аспекты её функционирования. На сколько мощное программное средство подходит для нейронных сетей, судить сложно, так как информации в этой области достаточно мало. Конечно, всегда можно начать экспериментировать.

Neural Network Wizard (NNW) – программная реализация многослойной нейронной сети обратного распространения [4]. Данная программа является бесплатной, и ее можно легко приобрести. Сейчас программа не обновляется, заложенные идеи в NNW получили продолжение в аналитической платформе Deductor. У программного средства Deductor, возможностей сейчас на порядок больше. Возможности системы:

- получение данных для обучения из текстового файла;
- различные способы нормирования данных;

- создание многослойных нейронных сетей различной конфигурации; настройка параметров обучения нейросистемы;
- возможность сохранить результаты обучения;
- автоматизация обучения системы;
- автоматическое формирование обучающего и тестового множества.

С данной программой также можно поэкспериментировать, например научить нейронную сеть различать буквы или научить прогнозированию. Достаточно много уроков можно найти в интернете.

NeuroPro – программа для работы с нейронными сетями. NeuroPro разработан Виктором Царегородцевым, в Институте вычислительного моделирования СО РАН. Данная программа является бесплатной.

Программа позволяет:

- создать нейропроект;
- подключать к нейропроекту файла (базы) данных;
- добавить в нейропроект нейронной сети;
- заменить слоистую архитектуру с числом слоев нейронов от 1 до 10, числом нейронов в слое – до 100;
- обучить нейронную сеть решению задачи предсказания или классификации;
- тестировать нейронную сеть на файле данных;
- вычислять показатели значимости каждого из входных сигналов для решения задачи, сохраняя вычисленные показатели значимости в файле на диске [5].

Вышеперечисленные модули для ИНС имеют ряд общих свойств, которые показаны в табл. 1.

Таблица 1

Сравнительные характеристики нейронных модулей

Модуль	Ограничение модели	Новые версии продукта	Поддержка кластеризации	Способ распространения
STATISTICA	Нет	Да	Да	Коммерческая
Neural Network Toolbox	Нет	Да	Да	Коммерческая
Rapid Miner	Да	Да	Да	Коммерческая
NNW	Нет	Нет	Нет	Свободное
NeuroPro	Да	Да	Нет	Демоверсия

Приведу еще несколько нейропакетов, которые не были рассмотрены в данной статье. Это такие программные продукты, как: BrainMaker Professional, NeuroSolutions, NeuroShell 2, GENEHUNTER, JavaNNS, SNNS, NEURON.

Библиографический список

1. STATISTICA Automated Neural Networks. Электрон. дан. URL: http://statsoft.ru/products/STATISTICA_Neural_Networks.
2. Крючин О.В., Козадаев А.С., Арзамасцев А.А. Обзор нейросимуляторов для персональных компьютеров и кластерных систем. Интернет журнал «Вестник. Серия: Естественные и технические науки». Вып. 1. Т. 17. 2012.
3. Neural Network Toolbox. Электрон. дан. URL: <http://matlab.ru/products/neural-network-toolbox>.
4. BaseGroup.ru: Neural Network Wizard. Электрон. дан. URL: <http://www.basegroup.ru/download/demoprjg/nnw>, свободный.
5. NeuroPro – нейронные сети, анализ данных, прогнозирование и классификация. Электрон. дан. URL: <http://www.neuropro.ru>, свободный.

УДК 338.2

А.А. Карпенко

студенты

Е.И. Карасева

к.э.н. доцент – научный руководитель

АНАЛИЗ РЫНКА ТРАНСПОРТНО-ЛОГИСТИЧЕСКИХ УСЛУГ

Благодаря уникальному географическому положению на побережье Балтийского моря в непосредственной близости к странам Европейского Союза (далее – ЕС) и крупнейшим портам Европы, Санкт-Петербург стал воротами в Россию, через которые проходит существенная доля экспортно-импортных грузов страны.

Ключевые слова: транспорт, логистика, экономика.

Благодаря транспортно-логистическому комплексу (далее ТЛК) Санкт-Петербурга обеспечиваются как экспорт российских сырьевых материалов, продукции российских предприятий, так и стабильные поставки в Россию импортных товаров народного потребления, материалов, комплектующих и оборудования для всех отраслей экономики страны.

Большой порт, обслуживающий международные грузопотоки, стал ядром формирования ТЛК Санкт-Петербурга, так как его развитие во многом предопределяет объем и структуру грузопотоков других видов транспорта. Около 39% грузов порта перевозится железнодорожным транспортом, 33% – автомобильным, 14% – речным и 4% трубопроводным.

Транспортно-логистический комплекс Санкт-Петербурга играет важнейшую роль в связях «Россия–Европа», «Россия–Азия» (большинство товаров из Европы и Азии попадает в центральную часть России через Большой порт Санкт-Петербург), а также обеспечивает часть транзитных грузовых перевозок в сообщении «Европа-Азия». На долю стран ЕС приходится 52% внешнеторгового оборота Российской Федерации и 55% экспорта российской продукции. ТЛК Санкт-Петербурга обеспечивает транспортировку большей части международных грузов по направлению «Россия – страны ЕС», способствуя развитию торговли и международных отношений. Повышение роли транспортно-логистического комплекса Санкт-Петербурга в глобальной транспортной системе является важной составляющей стратегии интеграции Российской Федерации в мировую экономику и позволяет реализовать приоритетные интересы страны.

По территории города проходят 2 евроазиатских транспортных коридора – «Север–Юг» и «Транссиб», а также панъевропейский транспортный коридор №9. В настоящее время остро стоит проблема развития на территории города транспортной инфраструктуры для обеспечения растущего спроса на экспортно-импортные перевозки и потребностей экономики страны [3].

Большой порт Санкт-Петербург играет ключевую роль в обеспечении международных перевозок Российской Федерации, выполняемых морским транспортом. Это связано с тем, что через Большой порт Санкт-Петербурга осуществляются поставка в Россию 51% всех импортных грузов и вывоз 13% от общего объема экспортных грузов, перевозимых на морском транспорте [4].

В перспективе спрос на услуги транспортно-логистических компаний Северо-Запада будет зависеть от целого ряда внешних и внутренних факторов, определяющих развитие мировых рынков и направления социально-экономического развития России.

Среди внешних факторов в наибольшей степени на рост спроса на услуги транспортно-логистического комплекса Северо-Запада будут оказывать влияние следующие тенденции мирового развития:

а) глобализация международной торговли, которая ведет к увеличению товарообмена между странами и росту межконтинентальных перевозок (среднегодовые темпы роста международной тор-

говли опережают темпы мирового общеэкономического развития примерно в 1.5 раза, при росте мирового валового продукта на 3-4% в год спрос на транспортные услуги увеличивается на 6-8% ежегодно);

б) изменение направлений основных грузоперевозок в международном товарообмене в связи с быстрым ростом экономики Китая, Индии, других развивающихся государств Азиатско-Тихоокеанского региона (АТР), что вызовет значительное увеличение интенсивности грузоперевозок между Европой, странами АТР и Россией;

в) существенное изменение структуры грузоперевозок, связанное с развитием логистических принципов организации производства и распределения, с расширением глобальных дистрибутивных сетей, оптимизацией сетевых систем регулярной доставки товаров небольшими партиями, что приводит к постоянному повышению доли контейнерных перевозок грузов. В настоящее время уровень контейнеризации (отношение объема грузов, перевозимых в контейнерах, к объему контейнеропригодных грузов) достиг в развитых странах 55%. При этом следует иметь в виду, что в России уровень контейнеризации грузов значительно ниже (при импорте грузов уровень контейнеризации составляет 31%, при экспорте – около 6%, а на внутренних перевозках – 4%), чем в Европе и в мире, поэтому, учитывая интенсивно идущий процесс интеграции России в мировую экономику и торговлю, рост контейнеризации грузов в нашей стране будет расти более высокими темпами [5].

В перспективе наиболее сильное влияние на развитие международных перевозок окажет вступление России во Всемирную Торговую организацию (ВТО). Присоединение России к торговым соглашениям, достигнутым странами-участницами ВТО, означает формальное снятие преград на пути российских товаров на мировые рынки с одновременным встречным окончательным открытием внутреннего рынка для иностранных товаропроизводителей. Это приведет к увеличению объемов международной торговли, потребует повышения пропускной способности и производительности транспортной инфраструктуры по направлениям концентрации основных грузопотоков, в первую очередь, в ключевых транспортно-логистических центрах, к которым относится Санкт-Петербург.

В настоящее время через территорию Санкт-Петербурга осуществляется около 20% от общего объема перевозок российских внешнеторговых и транзитных грузов. Суммарные объемы перевозок грузов через Санкт-Петербург составили в 2016г. около 270 млн тонн, из которых 43% приходится на экспортно-импортные грузы (табл.1).

Таблица 1

Основные показатели работы ТЛК Санкт-Петербурга, млн тонн (%), 2016г.

Показатели	Экспортные грузы	Импортные грузы	Прочие грузы	Итого
ВСЕГО всеми видами транспорта, в том числе:	117,1 (43%)	-	153,3 (57%)	270,4 (100%)
Морской порт	44,6* (78%)	12,9* (22%)	-	57,5 (100%)
Железнодорожный узел	27,9* (27%)	-	76,1 (73%)	104,0 (100%)
Речные перевозки	9,8** (90%)	0,2* (2%)	0,9 (8%)	10,9 (100%)
Автотранспортные перевозки	19,2* (20%)	-	75,8 (80%)	95 (100%)
Авиационный транспорт	0,006 (30%)	-	0,014 (70%)	0,02 (100%)
Трубопроводный транспорт	2,5* (83%)	-	0,5 (17%)	3,0 (100%)

* – грузы, связанные с обслуживанием Большого порта Санкт-Петербург;

** – из общего объема 9,8 млн тонн речных грузов, следующих на экспорт, 7,9 млн тонн переваливаются в морском порту с речного транспорта на морской, а 1,9 млн тонн напрямую вывозятся на судах «река–море».

Большой порт Санкт-Петербург является лидером по перевалке сухих, контейнерных и рефрижераторных грузов среди морских портов России. Через Большой порт Санкт-Петербург осуществляются внешнеторговые связи со странами всех континентов.

К Большому порту тяготеют экспортно-импортные грузы не только прилегающих к Санкт-Петербургу субъектов Российской Федерации, но и многих других регионов России, расположенных на значительном удалении от города – Центрального, Уральского, Приволжского и Сибирского федеральных округов.

К доставке импортных товаров через портовые комплексы Санкт-Петербурга тяготеет почти вся Европейская часть России, в которой проживает 95 млн чел. (около 65% от общей численности населения страны), расположены основные предприятия базовых отраслей промышленности, многие из которых используют для модернизации производства импортное оборудование. Указанное обстоятельство, с одной стороны, ведёт к значительному росту проходящих через Санкт-Петербург грузопотоков, а, с другой стороны, стимулирует развитие города в качестве транспортно-распределительного центра международного значения [1].

По результатам 2016 г. объем контейнерных грузов на Балтике, направленных в адрес России, составил 1,8 млн TEU (Двадцатифутовый эквивалент (twenty-foot equivalent unit, TEU или teu) – условная единица измерения вместимости грузовых транспортных средств) , из которых на контейнерных терминалах Санкт-Петербурга было обработано 63%, а в портах стран Балтии и Финляндии – около 30% от этого грузопотока. Из-за недостаточной мощности контейнерных терминалов Большого порта Санкт-Петербург ТЛК города теряет значительные доходы, которые составляют 27-30 млрд руб. в год.

На сегодняшний день конкурентную среду на российском рынке транспортно-логистических услуг определяет, прежде всего, деятельность российских компаний.

Наиболее высокий уровень конкуренции отмечается в сегменте транспортно-экспедиторских услуг, что связано с большим количеством компаний, работающих в сфере организации грузоперевозок, и достижением относительного баланса между спросом и предложением на рынке [5].

В 2016г. расчетная емкость рынка грузоперевозок Санкт-Петербурга достигла 138,3 млрд руб., что составляет порядка 20% от рынка услуг всех грузоперевозок России. На долю транспортно-экспедиторских услуг приходится 72% от общего объема транспортно-логистического рынка Санкт-Петербурга, 12% занимают услуги терминалов, по 3% составляют услуги по хранению и таможенному оформлению грузов.

Таблица 2

Объем и структура рынка услуг грузоперевозок Санкт-Петербурга

Показатели	Объем рынка, млрд руб.	Доля в общем объеме рынка, %
Транспортные услуги	98,6	72
Терминальные услуги	17,0	12
Экспедирование	13,8	10
Услуги по хранению	4,1	3
Таможенное оформление	4,8	3
Всего	138,3	100

Исходя из данных таблицы (табл. 2), можно констатировать тот факт, что основную долю (72%) занимают транспортные услуги в виду того, что это основная слуга на данном рынке по определению. Столь малая доля (10%) экспедиторских услуг на рынке обусловлена отсутствием компаний 3-PL операторов и переориентирование части крупных компаний в перевозчиков за счет создания собственного парка транспортного оборудования.

Оборот контейнеров по системе РЖД, перевезенный всеми операторами по России, за 2015 и 2016 года вырос на 12% до 2,66 млн TEU. По весу рост составил 10% до 22,5 млн т

От общего оборота железных дорог контейнеры сегодня составляют 1,67%. Следует отметить, что из вышеуказанного оборота нормальных ISO контейнеров, размерностью 20 и 40 футов, перевезено 2,048 млн TEU, остальные 612 млн TEU – 3-5-10 тонные почтовые и багажные ящики, оборот которых за два года снизился на 11% в TEU и на 18% в весе. Причина объективна. Новых контейнеров никто не производит, а старые постепенно приходят в негодность и устаревают морально.

Быстрее всего оборот контейнеров по системе РЖД вырос на причальном фронте российских морских контейнерных терминалов, на 35% до 680 тыс. TEU [4].

В Санкт-Петербурге еще не сформирован сегмент комплексной логистики. Поэтому многие зарубежные компании, выходящие на рынок России, отмечают существенное отставание нашей страны (в том числе и Санкт-Петербурга) именно в вопросах предоставления комплексных логистических услуг 3PL-операторов, которые включают транспортировку, складирование, распределение, управление логистическими цепочками, то есть весь спектр дополнительных услуг со значительной добавленной стоимостью [3].

Прогнозируемое снижение темпов роста экспортных грузов будет связано (внутренние факторы):

- со снижением темпов роста экспорта природно-сырьевых ресурсов;
- изменением географии потребления российских сырьевых ресурсов;
- постепенной переориентацией российских производителей на вывоз не сырья, а продуктов его переработки;
- ростом конкуренции за аналогичные виды грузов со стороны портов Ленинградской области, порта Мурманск и портов стран Балтии и Финляндии.
- Для импортных грузов, переваливаемых в Большом порту Санкт-Петербург, прогнозируется тенденция их роста, что связано со следующими факторами:
 - по мере улучшения финансового положения российских предприятий будет увеличиваться спрос на импортную технику и оборудование, например, в 2005г. импорт машин и оборудования вырос в Россию почти на 30%;
 - с ростом уровня жизни населения неизбежно будет увеличиваться спрос на импортные товары (уже в настоящее время на потребительском рынке России импортные товары составляют 50% среди продовольственных групп и 80% – среди промтоварных групп).

Высокие темпы роста торговых потоков и грузоперевозок прогнозируются между Россией, странами ЕС, Азиатско-Тихоокеанского региона и Северной Америки. По прогнозу общий объем международных перевозок, следующих через Санкт-Петербург, удвоится к 2020 г. Наиболее динамично будут расти перевозки из стран АТР, в первую очередь, из Китая, на российский рынок, по маршрутам межконтинентальных контейнерных морских перевозок до основных портов-хабов в Европе и далее до российских портов, расположенных на побережье Балтийского моря [1].

Перспективы развития транспортно-логистического комплекса Северо-Запада в значительной степени зависят от динамики международных контейнерных перевозок и возможностей обслуживания контейнерного потока, включая осуществление мультимодальных перевозок, предоставление складских и логистических услуг.

На 20-летнюю перспективу прогнозируется увеличение контейнерного грузопотока Большого порта Санкт-Петербург в 4 раза до 4,8 млн TEU. Существенно увеличатся как объемы проектных грузов, связанных с модернизацией производства российских предприятий, так и потребительские грузопотоки, которые будут расти по мере повышения доходов населения. Повышается спрос на перевозки, которые активно развиваются между портами Балтийского моря.

Для удовлетворения прогнозируемого спроса на перегрузку контейнеров в Большом порту Санкт-Петербург потребуется:

- увеличить портовые мощности по перевалке контейнерных грузов;
- повысить пропускную способность морских каналов, железнодорожных и автодорожных подходов;
- увеличить объемы железнодорожных перевозок контейнерных грузов;
- уменьшить время пребывания грузов в порту до 1-3 дней;

- ввести режим работы «24 часа в сутки / 7 дней в неделю / 365 дней в году» для всех организаций, обеспечивающих работу порта и ввоз/вывоз грузов с его территории;
- внедрить электронный документооборот, современные технологии и технические средства досмотра контейнерных грузов;
- создать тыловые терминалы для обработки контейнерных грузов («сухие порты»).

Учитывая перечисленные факторы, стратегическая задача Санкт-Петербурга заключается в том, чтобы обеспечить развитие транспортно-логистического комплекса города в соответствии с ростом спроса на его услуги, переориентировать на него высокотехнологичные грузы, сформировать необходимые условия для их переработки с целью создания добавленной стоимости, роста численности рабочих мест, увеличения доходов и налоговых поступлений в бюджеты всех уровней [4].

Заключение

Особенностью рынка грузоперевозок в Санкт-Петербурге является большая доля доходов, которые генерирует контейнерный грузопоток морского порта. Большой порт Санкт-Петербург занимает лидирующие позиции по перевалке контейнерных грузов в России, в 2007г. его доля составила 67% от общего грузооборота контейнерных грузов в портах РФ. По итогам 2007г. контейнерные грузы обеспечили 57,6 млрд руб. доходов, что составило 42% всего объема рынка грузоперевозочных услуг Санкт-Петербурга в финансовом выражении. В последние годы наблюдается существенный рост объемов контейнерного грузопотока через Большой порт Санкт-Петербург – ежегодно его объем увеличивается на 25-30%. Основной причиной этого процесса является рост импорта в контейнерах, что в сложившихся экономических условиях является долговременной тенденцией [2].

Вторым по скорости роста, после контейнерного рынка, является рынок логистических услуг со стороны торгового бизнеса города. На протяжении последних лет торговый комплекс города стремительно развивается и формирует значительную потребность в торговых площадях, современных складах и оптимальном способе снабжения всех своих звеньев. Происходит это из-за роста доли торговых сетей в структуре торговли города, организация деятельности которых невозможна без современных методов логистики. Отсутствие достаточного предложения современных дистрибутивных услуг со стороны логистического бизнеса города заставляет торговые сети самостоятельно решать эти проблемы, инвестируя средства в непрофильный бизнес – строительство собственных торгово-распределительных складов и создание автотранспортных подразделений.

Библиографический список

1. *Линдерс М.Р.* Управление снабжением и запасами. Логистика. – М.: Высшая школа, 2006. – 780 с.
2. Официальный портал Администрации Санкт-Петербурга [Электронный ресурс]. URL: http://gov.spb.ru/gov/otrasl/tran_transzit/strat/.
3. *Семенов С.А.* Программа развития Санкт-Петербургского транспортного узла. Анализ грузовой базы [Электронный ресурс]. URL: www.morproekt.ru.
4. *Зайцев А.А.* Транспортная инфраструктура для мультимодальных перевозок в Северо-Западном федеральном округе // Журнал университета водных коммуникаций. – 2012. – Вып. 1. – С. 242-245.
5. *Прокофьева Т.А., Адамов Н.А.* Стратегия развития логистической инфраструктуры в транспортном комплексе России. – М.: Экономическая газета, 2011. – 302 с.

УДК 338.2

О.А. Каспир

магистрант кафедры безопасности высокотехнологичных систем

А.В. Самойлов

д-р экон. наук, профессор – научный руководитель

АНАЛИЗ ТОЧКИ БЕЗУБЫТОЧНОСТИ НА ПРИМЕРЕ ООО «ФИРМА «АСПЕКТ»

В современных условиях, в условиях усилившейся конкурентной среды основным фактором успешной деятельности производственного предприятия, безусловно, является процесс эффективности управления затратами субъекта хозяйствования. Поскольку именно от этого показателя напрямую зависят финансовые результаты производственно-хозяйственной деятельности предприятия, его место на рынке.

Затраты – это издержки, связанные с производством и расходованием некоторых финансовых ресурсов для последующей реализации с дальнейшим получением прибыли. Минимизация затрат является основной целью любого коммерческого предприятия. Непосредственно все элементы затрат включаются в себестоимость продукции, которая выявляет различные аспекты производственно-хозяйственной деятельности предприятия.

Затраты на предприятии характеризуют состояние хозяйствования предприятия, его эффективность, снижение затрат позволяет предприятию получить дополнительную прибыль на вложенные средства в производство и реализацию продукции. Это распределение позволяет также определить объемы безубыточного производства, которые соответствуют точке безубыточности.

Цель анализа безубыточности – установить, что произойдет с финансовыми результатами при изменении уровня производственной деятельности (деловой активности) организации.

Точка безубыточности – минимальный объем производства и реализации продукции, при котором расходы будут компенсированы доходами, а при производстве и реализации каждой последующей единицы продукции предприятие начинает получать прибыль. Точку безубыточности можно определить в единицах продукции, в денежном выражении или с учётом ожидаемого размера прибыли.

Ключевыми элементами операционного анализа служат: операционный рычаг, порог рентабельности и запас рыночной прочности предприятия.

В практических расчетах при определении данных показателей необходимо разделять затраты предприятия на постоянные и переменные. Для этого воспользуемся понятием операционного рычага.

По мнению Вахрушиной М. А. в процессе определения точки безубыточности решаются следующие основные задачи:

- рассчитывается объем реализации, при котором обеспечивается полное покрытие затрат предприятия;

- исчисляется объем реализации, обеспечивающий, при прочих равных условиях, получение необходимой предприятию суммы прибыли;

- дается оценка объема реализации, при котором предприятие может быть конкурентоспособно на рынке, т. е. расчет зоны (поля) безопасности [1].

Как считает, Шеремет А.Д. основными этапами определения точки безопасности является:

1. Сбор, подготовка и обработка исходной информации в соответствии с условиями анализа соотношения объема производства (реализации) продукции с издержками и прибылью;
2. Расчет постоянных и переменных издержек, уровня безубыточности и зоны безопасности;
3. Обоснование объема реализации, необходимого для обеспечения планируемой суммы прибыли.

По мнению Шеремет А.Д., [1] постоянные издержки – это затраты, величина которых не меняется с изменением степени загрузки производственных мощностей, или изменения объема производства (арендная плата, услуги связи, зарплата администрации и др.).

Переменные – затраты, величина которых изменяется с изменением степени загрузки производственных мощностей или объема производства (это прямые материальные затраты – сырье, материалы, топливо и электроэнергия на технологические цели и трудовые затраты – основная и дополнительная оплата труда производственных рабочих с отчислениями на социальные нужды) [3].

Операционный рычаг рассчитывается как отношение темпов изменения прибыли от продаж к темпам изменения выручки от продаж, либо как отношение маржинального дохода к прибыли.

Операционный рычаг связан с уровнем предпринимательского риска, чем он выше, тем больше риск. Операционный риск позволяет оценить степень влияния изменения объема продаж на размер будущей прибыли организации.

Исходя из этого, операционный рычаг позволяет определить какой прирост прибыли следует ожидать при увеличении объема продаж на 1% после преодоления организацией равновесного состояния, то есть точки безубыточности.

Рассчитаем точку безубыточности в ООО фирма «Аспект» и занесем данные в таблицу 1.

В 2014 году постоянные расходы составили 107979 тыс. руб., переменные расходы 206625 тыс. руб. Таким образом, точка безубыточности составляет в денежном выражении 297463 тыс. руб.

В 2015 году постоянные расходы составили 115106 тыс. руб., переменные расходы 277482 тыс. руб.

Таким образом, точка безубыточности составляет в денежном выражении 358586 тыс. руб.

Представим произведенные расчеты точки безубыточности, запаса финансовой прочности и операционного рычага ООО фирма «Аспект» (таблица).

Маржинальный доход в отчетном году увеличился на 13435 тыс. руб., что позволило покрыть постоянные расходы и получить прибыль.

Таблица

Оценка точки безубыточности, запаса финансовой устойчивости и операционного рычага ООО фирма «Аспект»

Показатель	2014 г.	2015 г.
Выручка, тыс.руб.	324475	408767
Полная себестоимость реализованной продукции, тыс. руб.	308568	387758
в т. ч. постоянные расходы	107979	115106
переменные расходы	206625	277482
Прибыль от продаж, тыс.руб.	9871	16179
Маржинальный доход, тыс.руб.	117850	131285
Норма маржинального дохода, %	0,364	0,321
Точка безубыточности предприятия, тыс. руб.	297463	358586
Запас финансовой устойчивости, тыс. руб.	27012	50181
Операционный рычаг	12	8

Доля переменных затрат в выручке за отчетный период возросла, то есть в составе себестоимости большой удельный вес стали занимать прямые затраты на производство. Порог рентабельности за отчетный период возрос на 61123 тыс. руб., и оставил 358586 тыс. руб., то есть себестоимость продукции предприятия возросла. При этом как в отчетном, так и в прошлом периодах финансовое положение предприятия было устойчивым и запас финансовой прочности составлял 27012 тыс. руб. в прошлом и 50181 тыс. руб. в отчетном периоде. За отчетный период сила воздействия операционного рычага составила 8, а за аналогичный период прошлого года: 12. Это означает, что в отчетном периоде увеличение выручки на 1% могло привести к увеличению прибыли на 8%, а в прошлом периоде – на 12%.

Рассчитаем точку безубыточности на основе постоянных и переменных затрат методом уравнения. Цена реализации 1 ц озимой пшеницы в 2015 г. составила 620, 7 руб. Сумма переменных затрат

на 1 ц озимой пшеницы составила 440 руб. Приняв «х» за точку безубыточности получим объем реализации в точке безубыточности равный 637000 ц. Следовательно, в точке безубыточности сумма выручки составит 358586000 руб.

Определим, какой объем должно произвести ООО фирма «Аспект» для получения прибыли в размере 400 млн руб.

Для этого преобразуем уравнение:

$$620,7x - 440x - 115106000 = 400000000;$$

$$x = 1577000.$$

Следовательно, для получения прибыли в размере 400000000 руб. ООО фирма «Аспект» следует произвести озимую пшеницу в количестве 1577000 ц, что в денежном измерении составит 978603000 руб.

Проблема определения точки безубыточности приобретает в современных условиях особое значение. Владея рассмотренным выше методом, бухгалтер-аналитик имеет возможность моделировать различные комбинации объема реализации, издержек и прибыли (наценки), выбирая наиболее приемлемый, позволяющий предприятию не только покрыть свои издержки, учесть темпы инфляции, но и создать условия для расширенного воспроизводства. Но анализ безубыточности эффективен только в ближайшей перспективе, при принятии краткосрочных решений. Во-первых, выработка рекомендаций, рассчитанных на длительную перспективу, с их помощью осуществлена быть не может. Также, анализ безубыточности производства даст надежные результаты при соблюдении следующих условий и соотношений:

- переменные расходы и выручка от продаж имеют линейную зависимость от уровня производства;
- производительность труда не меняется внутри масштабной базы;
- удельные переменные затраты и цены остаются неизменными в течение всего планового периода.

Несоблюдение даже одного из этих условий может привести к ошибочным результатам.

Библиографический список

1. *Вахрушина М. А.* Бухгалтерский управленческий учет: учеб. пособие. – М.: Национальное образование, 2013. – 672 с.
2. *Ерохина О.С., Федорович Т.В.* Обоснование метода учета затрат на производство и калькулирования себестоимости продукции в системе управления затратами // Проблемы учета и финансов. № 2. 2012. – С. 51.
3. *Шеремет А.Д., Николаева О.Е., Полякова С.И.* Управленческий учет: учебник / под ред. А.Д. Шеремета. – 4-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2009. – 429 с.: 60х90 1/16.
4. *Бабаев Ю. А и др.* Учет затрат на производство и калькулирование себестоимости продукции (работ, услуг) : учеб.-практ. пособие / под ред. Ю. А. Бабаева. – 2-е изд., испр. и доп. – М.: Вузовский учебник, 2011. – 190 с.

УДК 004.4'236

Х. Г. Керимов, А. А. Ионин

студенты

В. С. Блюм

канд. техн. наук, доцент – научный руководитель

РАЗРАБОТКА ПРИЛОЖЕНИЯ НА JAVA ДЛЯ УВЕЛИЧЕНИЯ ЗАПАСА АНГЛИЙСКИХ СЛОВ

В настоящее время программирование стало широко распространенным видом человеческой деятельности и каждый день можно наблюдать все новые и новые плоды трудов программистов. Почти каждый новый электронный прибор стараются сделать «умным» путем автоматизации и улучшения обычных и привычных функций и это целиком заслуга программирования. Одним из наиболее распространенных языков программирования является Java. Девиз языка – «Написанный однажды – работает везде» и это действительно так. Уникальной особенностью языка является возможность запустить программу на любом устройстве с виртуальной машиной. Этот язык очень востребован в написании серверов и web-приложений благодаря своей стабильности и безопасности. Все это порождает большой интерес к изучению его возможностей. И лучший способом изучения языка является написание программного обеспечения на нем.

В современном мире английский язык является мировым и используется буквально везде. Человек, находясь в любой стране может не знать местного языка, но он может быть уверен, что найдет англоговорящих людей. В России английский язык изучают со второго класса, но это не гарантирует его хорошего знания. Это и порождает необходимость написания программы, которая способна помочь человеку с изучением и повторением английских слов.

Приложение предназначено для увеличения словарного запаса. Для достижения этой цели в приложении имеется два режима: Изучение слов и Тренировка. В режиме «изучения слов» пользователь получает английское слово, транскрипцию и перевод к нему. Так же к каждому слову он получает несколько примеров использования в предложении. В режиме «тренировка» пользователь работает с уже изученными словами. Его задачей будет являться ввести корректный перевод полученного английского слова. Подсказкой к данному слову может являться предложение, в котором это слово используется. На рис.1 представлена блок-схема пользовательского интерфейса приложения.

Написание подобного приложения нативными средствами Java – проблематично и наполнено «подводными камнями», но на данный момент существует огромное количество инструментов, которые способны облегчить процесс разработки и написания программного обеспечения. В разработке данного приложения использовался набор инструментов, представленных в табл. 1.

На данный момент внесение английских слов в базу данных осуществляется вручную оператором при помощи SQL запросов с использованием Кембриджского англо-русского словаря. В перспективе возможно использование Google API для получения слов напрямую с Google Translate. Это позволит отказаться от внутренней базы данных, что существенно сократит размер приложения и облегчит его использование.

В процессе разработки данного приложения были продемонстрированы некоторые возможности и преимущества языка Java. Одной из выдающихся черт языка является портативность, и это выгодно выделяет его среди мобильных телефонов и портативных компьютеров. Приложение можно и нужно развивать, и тут Java открывает огромные возможности для разработчиков.

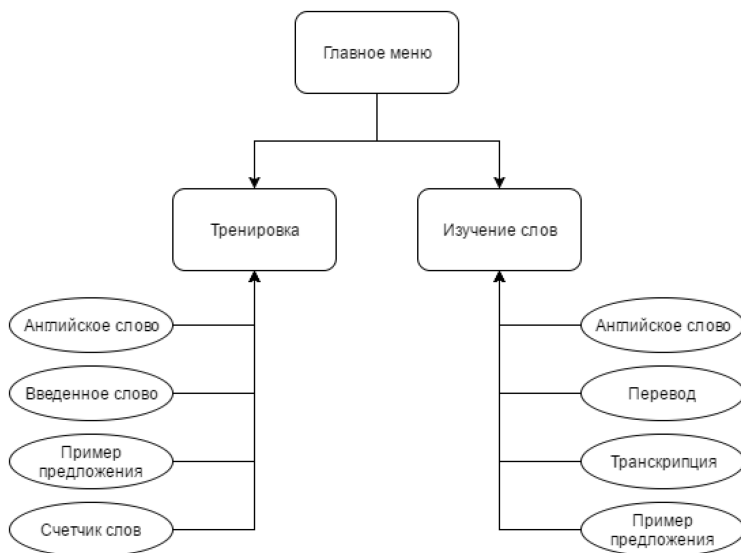


Рис. 1. блок-схема пользовательского интерфейса приложения

Графический вид разработанного программного обеспечения представлен на рисунке 2,3 и 4.

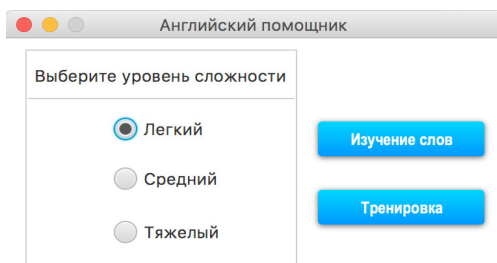


Рис 2. Главное меню

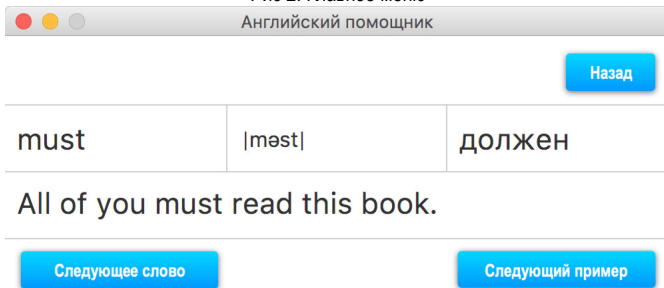


Рис 3. Режим «изучение слов»

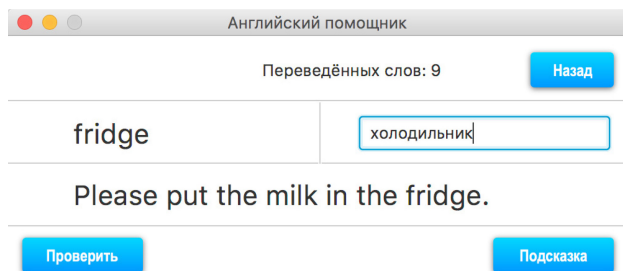


Рис 4. Режим «тренировка»

Таблица 1

Набор инструментов

Технологии	Описание
JavaFX	Платформа JavaFX это новая ступень в разработке пользовательского интерфейса, которая дает разработчикам возможность простой разработки RIA («богатых интернет-приложений»), которые работают одинаково на разных платформах. Основывающаяся на Java, платформа предоставляет широкую графическую и медиа поддержку, основанную на высокопроизводительном графическом и медиа движке, который упрощает разработку корпоративных клиентских приложений.
SceneBuilder	Визуальный редактор для создания форм JavaFX. Имеет большой объем встроенных инструментов для создания RIA форм. В конце работы генерирует fxml файл который в последствии можно загружать в JavaFX. Данный редактор является разработкой компании Gluon и распространяется свободно по BSD лицензии.
SQLite	SQLite – компактная встраиваемая реляционная база данных. Исходный код библиотеки передан в общественное достояние. Слово «встраиваемый» (embedded) означает, что SQLite не использует парадигму клиент-сервер, то есть движок SQLite не является отдельно работающим процессом, с которым взаимодействует программа, а предоставляет библиотеку, с которой программа компонуется, и движок становится составной частью программы. Таким образом, в качестве протокола обмена используются вызовы функций (API) библиотеки SQLite. Такой подход уменьшает накладные расходы, время отклика и упрощает программу. SQLite хранит всю базу данных (включая определения, таблицы, индексы и данные) в единственном стандартном файле на том компьютере, на котором исполняется программа. Отдельно стоит отметить что в данный момент SQLite является одной из самых популярных баз данных и используется в очень многих приложениях на смартфонах.
JDBC	JDBC – платформенно-независимый промышленный стандарт взаимодействия Java-приложений с различными СУБД, реализованный в виде пакета java.sql, входящего в состав Java SE. JDBC основан на концепции так называемых драйверов, позволяющих получать соединение с базой данных по специально описанному URL. Драйверы могут загружаться динамически (во время работы программы). Загрузившись, драйвер сам регистрирует себя и вызывается автоматически, когда программа требует URL, содержащий протокол, за который драйвер отвечает.
IntelliJ idea	IDEA – Интегрированная среда разработки программного обеспечения на многих языках программирования, в частности Java, разработанная компанией JetBrains. Дизайн среды ориентирован на продуктивность работы программистов, позволяя им сконцентриро-

Технологии	Описание
	<p>ваться на разработке функциональности, в то время как IntelliJ IDEA берёт на себя выполнение рутинных операций. Среди прочих возможностей, IntelliJ IDEA хорошо совместима со многими популярными свободными инструментами разработчиков, такими как CVS, Subversion, Apache Ant, Maven и JUnit.</p>

Расширение базы данных используемых слов, перевод этой базы на отдельный сервер, озвучивание английских слов или даже предложений, портирование приложения на мобильные операционные системы и многое другое доступно при использовании этого мощного объектно ориентированного языка программирования.

Библиографический список

1. Хорстманн К., Корнелл Г. Java. Библиотека профессионала 9-е издание. Вильямс, 2015. 864 с.
2. Эккель Б. Философия Java 4-е издание. Питер, 2016. 1168 с.
3. Бейли Л. Изучаем SQL. Питер, 2014. 324 с.
4. Гамма Э., Хелм Р., Джонсон Р., Влиссидес Д. Приемы объектно-ориентированного проектирования. Паттерны проектирования. Питер, 2016. 366 с.
5. JavaFx-blog: onlineжурналпосвященный JavaFx, www.javaafx-2.blogspot.ru/2011/06/javaafx
6. SQLite: официальный сайт, www.sqlite.org/docs
7. JetBrains: официальный сайт, www.jetbrains.com/idea/documentation

УДК 338.2

Т. Кобылянская

студентка кафедры менеджмента наукоемких производств

М.Л. Кричевский

д-р техн. наук, профессор – научный руководитель

АЛЬТЕРНАТИВЫ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ ДИСТРИБЬЮТОРСКИХ КОМПАНИЙ

В настоящее время вопросы, имеющие отношение к инвестиционной деятельности, становятся все более и более актуальными, что связано, главным образом, с желанием повысить конкурентоспособность российских предприятий на мировом рынке. С развитием рыночной системы, инвестиционная стратегия стала представлять собой один из важнейших видов стратегий предприятия, обеспечивающей все основные направления развития его инвестиционной деятельности и инвестиционных отношений путем формирования долгосрочных инвестиционных целей, выбора наиболее эффективных путей их достижения, адекватной корректировки направлений формирования и использования инвестиционных ресурсов при изменении условий внешней среды.

В системе этого управления выделяют обычно три основных вида – корпоративную стратегию, функциональные стратегии и стратегии отдельных хозяйственных единиц (бизнес-единиц). [1]

Функциональные стратегии предприятия формируются, как правило, по основным видам его деятельности в разрезе важнейших функциональных подразделений предприятия. Они направлены на детализацию корпоративной стратегии (реализацию ее основных целей) и на ресурсное обеспечение стратегий отдельных хозяйственных единиц.

Инвестиционная стратегия представляет собой одну из функциональных стратегий предприятия и с точки зрения стратегического управления имеет следующие характеристики:

- охватывает все основные направления развития инвестиционной деятельности и инвестиционных отношений предприятия;
- способствует формированию специфических инвестиционных целей долгосрочного развития предприятия;
- учитывает изменяющиеся условия внешней среды в процессе инвестиционного развития предприятия и адекватно реагирует на эти изменения.

Инвестиционная политика компании представляет собой сложный механизм взаимодействия между всеми участниками рынка на уровне сложных институциональных единиц, которые положены в основу грамотного управления. Само по себе слово «дистрибьютерство» включает в себя такую деятельность, как распределение какого-либо товара либо услуги внутри определенного общественного института. Создание дистрибьютерских компаний в современном мире является очень прибыльной частью предпринимательства. На 2017 год в России успешно работают более ста фирм по дистрибуции товаров, главным образом, западных брендов.

Что же является на современном этапе основным элементом инвестиционной политики в компаниях подобного рода? [2]

- Потребительский спрос на выпускаемую продукцию по рыночным ценам.
- Уровень ожидаемого спроса на время проведения инвестиционной политики дистрибьютерского рынка.
- Сравнительный маркетинговый анализ, который позволяет наилучшим образом определить долю рынка компании в целом сегменте дистрибьютерства.
- Показатель возможностей фирмы на отчетный период для осуществления необходимого уровня продаж.
- Новый инвестиционный проект, который позволяет качественно проанализировать данные за определенный период времени, как правило, не менее чем за один год.

Самой главной особенностью современного структурного комплекса в плане инвестирования фирм-дистрибьютеров является то, что они почти всегда имеют дело с оптовыми закупками и сложными оптово-розничными продажами. Но, как правило, они получают свои доходы не в виде процента от их деятельности. Сотрудничая с множеством подписавшихся и прошедших специальную подготовку дилеров, все компании-дистрибьютеры создают свои структуры и получают от такой деятельности немалые доходы. Всю прибыль, которую получают агенты-перекупщики, делят поровну между всеми участниками рынка, и в этом плане только продуманный маркетинговый проект деятельности способен по-настоящему обогатить всех современных участников рынка: как организаторов, так и непосредственных продавцов.

На сегодняшний день дилеры готовы сотрудничать со многими дистрибьютерами, как внутри отдельного региона, так и на уровне целого отдельно взятого государства. В современных рыночных условиях ни одна компания мира не способна сбыть весь товар, который она производит лишь своими силами, в наши дни невозможно обходиться без посреднических услуг в лице других организаций.

На сегодняшний день любая предпринимательская деятельность наилучшим образом регламентирована законодательными актами. Дистрибьютерство в России не является исключением из данного правила. Большая часть отношений между всеми участниками торговли строится в сфере интернет-торговли, в меньшей степени на взаимодействии между самим агентом-дистрибьютером и покупателем. При этом если конечный потребитель продукта приобретает продукцию непосредственно от производителя, то он заплатит значительно меньшую стоимость продукта, чем в случае обращения к посредникам. Основной особенностью маркетингового плана компаний такого типа является то, что эти фирмы готовы продавать товар по цене значительно ниже рыночной, ибо у дистрибьютеров есть возможность распределять товары, минуя многочисленных посредников. Только за счет снижения конечной стоимости продукта удается установить цену ниже, чем при традиционных механизмах сбыта товара.

Проанализируем современные дистрибьютерские компании России и социальные сети.

С момента возникновения таких популярных социальных сетей, как ВКонтakte, Одноклассники, Твиттер, Инстаграмм, Фейсбук и некоторых других, прошло уже более десяти лет. И с самого возникновения такой социальной структуры появилась своего рода новая модель многоуровневых продаж, которые включают в себя основные психотехники продаж, направленные не на непосредственное участие двух сторон, а посредством интерактивного общения. В наши дни самая популярная социальная сеть в России и некоторых других странах постсоветского пространства – это ВКонтakte. Чем же она так примечательна и сколько зарабатывают на ней ушлые дистрибьютеры? Ответ напрашивается сам собой. На апрель 2017 года данная социальная сеть насчитывает более сорока пяти миллионов пользователей, и это число с каждым днем становится все больше и больше, и по прогнозам специалистов к 2020 году, превысит сто миллионов пользователей на одном лишь пространстве СНГ.

Очевидно, что самые большие доходы в мире сегодня генерируются именно в социальной непроизводственной сфере. Даже по самым скромным подсчетам за 2016 год, это десятки миллиардов долларов и евро. Именно эти валюты являются сегодня основной формой платежной системы в интернет-сообществе. Большинство современных дистрибьютерских компаний находят альтернативу инвестированию именно через финансирование пабликов, интернет-магазинов, сайтов, лендинговых страниц и контекстной рекламы в Фейсбукe, ВКонтakte и особенно в Инстаграмм. Важно отметить и то, что основная аудитория социальных сетей достаточно платежеспособна. Стало модным приобретать не только мелкие подарки за 500-700 рублей, но даже автомобили класса люкс непосредственно с японских либо немецких автозаводов, просто кликая на баннеры, которые размещают современные российские дистрибьютерские компании. Процесс ввода и вывода денежных средств происходит в автоматическом режиме.

Данная модель внедрения высоких технологий находится сегодня в стадии совершенствования и постоянного развития. С каждым годом дистрибьютерская деятельность становится все более прибыльной и перспективной. Многие молодые люди не только в России, но и в других странах мира делают все, чтобы попасть на работу в перспективные компании.

Одной из приоритетных целей фирмы (предприятия) является обеспечение долговременного экономического роста. В его основе лежит замена старого технологического уклада на новый, способствующий созданию производства новых товаров или повышению эффективности производства товаров, уже освоенных. В связи с этим более стабильно и устойчиво работают те фирмы, которые направляют значительные силы на создание разнообразных новшеств (новых продуктов, технологий, способов продвижения товаров и т. д.) для удовлетворения будущих, не вполне определенных на текущий момент, потребностей.

На фоне всего вышесказанного, инвестиционная стратегия становится одним из определяющих факторов успешного и эффективного развития предприятия. Она определяет долгосрочные цели развития, строит конкретные задачи по их достижению, оценивает реальные возможности и перспективы фирмы, позволяет использовать ее потенциал более эффективно, учитывает влияние различных внешних факторов на инвестиционную среду, в том числе и конкурентов. Наличие инвестиционной стратегии значительно облегчает деятельность фирмы и привлекает внимание возможных инвесторов к ней.

Библиографический список

1. *Литвинова В. В.* Инвестиционная привлекательность и инвестиционный климат региона. М.: Финансовая академия, 2014. 116 с.
2. *Кабир Л. С., Лахметкина Н. И., Малофеев С. Н.* Инвестиционная политика России: поиск стратегического вектора развития // Финансовая аналитика: проблемы и решения. 2010. № 18. С. 7-19.

УДК 658.8

Т.А. Коваленко

Магистрант

А.П. Ястребов

д-р техн. наук, профессор – научный руководитель

ВЗАИМОСВЯЗЬ МАРКЕТИНГА И КОНКУРЕНЦИИ

Стратегия – общий план деятельности в долгосрочной перспективе, предназначенный для достижения поставленной цели, являющейся на данный момент главной, но не всегда точно определённой, а поэтому предполагающий дальнейшие поправки и корректировки в зависимости от изменений условий реализации этого плана. Задача стратегии – эффективно использовать имеющиеся ресурсы для достижения намеченной цели. Инструментом стратегии является тактика, которая подчинена цели, на достижение которой направлена стратегия.

Маркетинговая стратегия – элемент, входящий в общую стратегию организации, описывающий то, каким образом компания должна и/или может использовать имеющиеся ресурсы для того, чтобы достичь максимального результата по увеличению прибыли и дохода от производственной деятельности в долгосрочной перспективе при условии ограниченности ресурсов.

К особенностям стратегического маркетингового планирования можно отнести:

- выработка стратегии завершается установлением направлений, двигаясь которыми можно обеспечить требуемый рост эффективности производства;
- разработка стратегии предполагает пользование менее полной информацией, нежели выбор оперативного управленческого решения;
- постоянное появление новой информации при разработке стратегии ведёт к внесению изменений в намеченный план реализации стратегии; именно поэтому разработка стратегии должна быть процессом мобильным, способным подстраиваться под изменения и быть готовой к внесению корректировок как в формулировку первоначальных целей, так и путей их достижения;
- в отличие от оперативного, в стратегическом планировании сложно определить показатели полезности и эффективности принятия тех или иных решений в цифровом эквиваленте, от чего становится необходимостью разработка и/или корректировка системы оценивания, основанная на сочетании как показателей цифровых, так и качественных.

Разработка стратегии – это ориентированная на потребительский рынок творческая деятельность, которая требует следующих качеств:

- умение использовать возможности рынка (текущее состояние положения на рынке);
- знания существующих покупательских потребностей.

Маркетинговая стратегия составляется и обосновывается в документе, имеющим либо одноимённое название, либо под названием «маркетинговая политика». Разрабатывается маркетинговая стратегия как часть общей стратегии долгосрочного развития компании.

Маркетинговая стратегия чаще всего разрабатывается на долгосрочную перспективу, но сроки этой перспективы колеблются от 1 года до 25 лет, в зависимости от того, к какой отрасли принадлежит фирма, каково состояние на рынке, каковы особенности управления.

В России чаще всего практикуется планирование от 1 до 3 лет, но последнее время стали встречаться предприятия, которые разрабатывают стратегию на 5 и даже на 10 лет.

Постановка рыночных целей

Прежде чем взяться за разработку маркетинговой стратегии, необходимо установить рыночные цели, включающие в себя комплекс мероприятий, определяющий конкретные результаты и итоги, которых необходимо достигнуть к указанному сроку.

Цель – состояние характеристик предприятия, достижение которых является желаемым и на достижение чего направлена его деятельность. На будущее желаемое положение предприятия определяют рыночные цены. Сроки, на которые устанавливаются сроки достижения поставленных целей, зависят от их масштаба, а также скорости, с которой изменяется макросреда компании. По отношению к постановке рыночных целей требования выдвигаются такие же, как и к постановке целей организации.

Примеры целей:

✓ финансовые:

- увеличение доходов, рост прибыли;
- увеличение дивидендов, рентабельности наложенного капитала;
- улучшение финансового положения;
- увеличение степени диверсификации доходов, их источников;
- повышение рыночной стоимости компании;

✓ стратегические:

- увеличение доли рынка;
- сокращение периода от разработки до выведения товара на рынок;
- достижение преимущества над конкурентами относительно качества, издержек, ассортимента, каналов сбыта;
- лидерство в технологиях и инновационной деятельности, в обслуживании потребителей, в послепродажном сервисе.

Приоритетность целей подразумевает под собой согласование целей в долгосрочной и краткосрочной перспективе, установление промежуточных показателей, позволяющих контролировать приближение к достижению долгосрочных целей или же отдаление от оною.

Согласованием целей на различных уровнях организации является установление системы целей, подразумевающей формирование общеорганизационных целей и их вертикальную диверсификацию.

Требования к целям:

✓ Цели должны быть (SMART-принцип):

- конкретными;
 - достижимыми;
 - согласованными (между собой);
 - измеримыми;
 - увязанными во времени.
- ✓ Цели должны быть согласованными:
- с миссией компании;
 - между собой (иерархия целей);
 - с теми, кому предстоит их выполнять.

В пирамиде разработки стратегии можно выделить особенности формирования, в зависимости от того, является ли компания однопрофильной или же она является диверсифицированной.

Для однопрофильных компаний в пирамиде присутствуют 3 уровня:

- 1) операционные стратегии (представлены региональными и местными);
- 2) функциональные стратегии, в которые можно включить отдельные элементы деятельности по функциональному признаку;
- 3) бизнес-стратегии – выделяются на уровне бизнес-подразделений по отдельным направлениям деятельности; ответственность за их разработку несут руководители высшего звена.

Для диверсифицированной компании пирамида имеет 4 уровня:

- 1) операционные стратегии (представлены региональными и местными);
- 2) функциональные стратегии, в которые можно включить отдельные элементы деятельности по функциональному признаку;
- 3) бизнес-стратегии – выделяются на уровне бизнес-подразделений по отдельным направле-

ниям деятельности; ответственность за их разработку несут руководители высшего звена;

4) корпоративные стратегии, включающие в себя комплекс управления диверсифицированной компанией, отписывающий действия по достижению определённых позиций в различных отраслях.

Направления:

- 1) освоение и укрепление позиций в новых отраслях;
- 2) повышение производительности всех подразделений;
- 3) превращение элементов межфирменного соответствия в конкурентное преимущество.

Критерии успешности разработанной стратегии:

1) соответствие стратегии окружающей среде (условиям отрасли, рыночным возможностям и угрозам, возможным ресурсам);

2) конкурентное преимущество – эффективная стратегия способна обеспечить эффективное конкурентное преимущество над фирмами, выпускающими аналогичный товар/продукт/услугу;

3) эффективность – повышение результативности работы компании, что может выражаться в улучшении рентабельности и долгосрочной устойчивости.

Анализ отрасли и конкурентной ситуации, цели анализа отрасли – оценка 7 ключевых факторов отраслевой внешней среды:

1) основные экономические характеристики отрасли – параметры:

- ✓ размер рынка;
- ✓ масштаб конкуренции:
 - локальный уровень;
 - региональный уровень;
 - национальный уровень;
 - международный уровень;
- ✓ темпы роста рынка и этапы его жизненного цикла;
- ✓ количество конкурентов и их относительные размеры;
- ✓ количество покупателей на отраслевом рынке и их структура по размерам и по масштабам

потребления;

- ✓ возможная интеграция основных конкурентов в отрасли;
- ✓ каналы сбыта продукции и их относительная структура;
- ✓ инновационный фактор;
- ✓ степень дифференциации товаров в отрасли и степень её изменения;
- ✓ возможность экономии на эффекте масштаба, т.е. увеличение продаж при сокращении по-

стоянных издержек;

- ✓ компактность размещения основных компаний в определённых регионах;
- ✓ наличие эффекта обучаемости;
- ✓ объём производственных мощностей и степень их загрузки как условие снижения издержек;
- ✓ объём капиталовложений с позиции условия входа на рынок;
- ✓ отраслевой показатель рентабельности и его соотношение с общим по экономике;

2) формы и интенсивность конкуренции – 5 сил конкуренции по теории Портера;

3) причины изменений в структуре конкуренции и внешней среде:

- ✓ развитие технологий электронной коммерции;
- ✓ растущая глобализация;
- ✓ изменение долгосрочных тенденций в отрасли;
- ✓ изменение состава потребителей или появление нового способа использования товаров;
- ✓ фактор внедрения новых товаров;
- ✓ изменение технологических процессов;

4) наличие и роль в конкретной среде самых сильных и слабых конкурентов, т.е. определение где конкуренция максимальная, а где минимальная

5) наличие перспектив возможных действий конкурентов:

✓ сбор и анализ информации, который осуществляется путём наблюдения за ситуацией на рынке;

✓ выявление будущих лидеров отрасли

6) ключевые факторы достижения устойчивых конкурентных преимуществ – элементы, которые обеспечивают долговременные факторы успеха компании и способствованию повышению её эффективности;

7) общая привлекательность отрасли и перспективы достижения рентабельности выше среднеотраслевой – комплексная оценка ситуации в отрасли на основе полученных ответов на предыдущие 6 вопросов.

Таким образом, в современной экономике для выхождения в лидеры и выживания на рынке в жёсткой конкурентной борьбе любой фирме нужно обладать преимуществами перед другими организациями.

Информация о возможностях компании, источниках её влияния в конкурентной среде позволяет определить направления, в которых компания может предпринять открытые меры борьбы с конкурентами, а в каких – избежать.

Чем больше у компании конкурентных преимуществ перед конкурентами как настоящими, так и потенциальными, тем выше конкурентоспособность фирмы, её эффективность, живучесть и перспективность на рынке.

Для того, чтобы не потерять конкурентные преимущества, нужно непрерывно повышать эффективность управления, выявлять новые возможности для конкурентных преимуществ.

Библиографический список

1. Уваров В., Лаптев А.: Стратегический менеджмент: из прошлого и будущего. – М., Дело, 2009.
2. Чумиков А. Н., Бочаров М. П. Связи с общественностью: теория и практика: учеб. пособие. – М.: Дело, 2009.
3. Скобин С.С. Маркетинг и продажи. – М., 2010. – 276 с.
4. Маркетинг: учебник / под ред. Э.А. Уткина, 2008. – 373 с.

УДК – 659.1.01

Коваленко Т.А.

Магистрант

Ястребов А.П.

д-р техн. наук, профессор – научный руководитель

РЕКЛАМА НА ИНТЕРНЕТ-РЕСУРСЕ «YOUTUBE». ТЕНДЕНЦИИ, ВИДЫ, УНИКАЛЬНОСТЬ

Уже с конца XX века Интернет стал активно набирать популярность, а с развитием технического прогресса, когда практически в любой точке мира с телефона можно выйти в сеть, Интернет прочно и надолго вошел в нашу жизнь. На сегодняшний день, всемирная паутина насчитывает миллионы, если не миллиарды сайтов с различной тематикой, содержанием и оформлением. Большинство интернет ресурсов так или иначе связаны с развлечением, и вот уже который год в этом сегменте не сдает свои позиции по посещаемости видеохостинг YouTube. С каждым годом активных пользователей сервисом становится больше в среднем на 250 тысяч человек по всему миру. А по данным TNS-Globa, в среднем за месяц, только русскоязычный YouTube собирает 35 миллионов «реальных» посещений. При таком большом количестве посетителей данный ресурс стал отличной площадкой для размещения рекламы. С развитием сайта реклама на YouTube приобрела новые формы и виды.

На сегодняшний день на YouTube можно выделить пять видов рекламы: In-Stream, In-Display, In-SearchAd, медийная реклама на YouTube, реклама в видеоблогах. Подробнее рассмотрим каждую из них.

AdWords – сервис контекстной, рекламы от компании Google, предоставляющий удобный интерфейс и множество инструментов для создания эффективных рекламных сообщений. AdWords – флагманский рекламный проект Google и основной источник доходов компании. Как один из форматов рекламы, в этот сервис входят рекламные объявления формата TrueView.

TrueView – это основной рекламный формат на Интернет-ресурсе YouTube, при котором плата списывается только в том случае, если посетитель посмотрел рекламу, если он сразу же закрыл видео, плата не изымается. Это удобно и рекламодателю, и пользователю. К такому формату относится In-Stream и In-Display реклама.

Видеореклама In-Stream показывается в роликах на YouTube, а также на сайтах и в приложениях в контекстно-медийной (табл. 1) сети. Помимо этого, их показ возможен на других сайтах, где есть встроенные проигрыватели YouTube, а также в приложениях YouTube для iOS или Android и на сайте m.youtube.com (для iPad и Android) [41].

Таблица 1

Особенности формата видеорекламы

Цели использования	Принципы работы	Места показа объявлений	Оплата
Этот формат позволяет показывать видеорекламу до или после роликов на YouTube и сайтах в контекстно-медийной сети.	Пользователь может пропустить объявление через 5 секунд после начала	Объявления TrueView In-Stream появляются в роликах на страницах просмотра YouTube, а также на сайтах и в приложениях контекстно-медийной сети.	За показ объявлений нужно платить только в том случае, если видео воспроизводится в течение 30 секунд (или полностью, если оно короче) либо пользователь взаимодействует с ним.

Зрители могут пропустить объявление In-Stream через 5 секунд после его начала. Такая реклама оплачивается по принципу CPV – Cost-Per-View (оплата за просмотр). Плата за показ рекламы взимается 220

ется только в том случае, если пользователь просмотрел 30 секунд объявления (либо ролик целиком, если он короче) или взаимодействовал с ним, т. е. нажал на сопутствующий баннер, подсказку или оверлей с призывом к действию. В случаях, когда количество просмотров особенно важно, рекомендуется использовать видео длительностью не менее 12 секунд, так как YouTubeAnalytics не отслеживает просмотры продолжительностью менее 10 секунд.

Подобные рекламные ролики эффективны в том случае, если рекламодателю необходимы массовые просмотры. Сумма, которую заплатит рекламодатель за один просмотр зависит от того, насколько необходимо таргетировать аудиторию. (Таргетинг (таргетирование, targeting) – (от англ. target – цель) – это механизм, позволяющий выделить из всей имеющейся аудитории только ту часть, которая удовлетворяет заданным критериям (целевую аудиторию), и показать рекламу именно ей).

Недавно, для In-Stream рекламы появилась возможность вставки оверлея с призывом к действию. Оверлеи отображаются при запуске воспроизведения видео. Через 15 секунд показ прекращается, а на экране появляется значок видео. В браузерах обычных компьютеров оверлеи с призывом к действию можно развернуть наведением курсора. На мобильных устройствах для этого нужно нажать на значок. Ссылка на оверлеи может вести на сайт рекламодателя, или на официальный канал компании на YouTube.

In-Stream реклама показывает рекламный ролик на весь экран. При использовании данного вида рекламы, заказчик способен полностью завладеть вниманием зрителя, что в свою очередь заставляет сконцентрироваться на рекламируемом товаре. Стоит отметить, что согласно данным, предоставленным YouTube, In-Stream реклама считается самой эффективной среди остальных видов рекламы на сайте, но при этом присутствует риск потери потенциального клиента, так как исключена возможность отключить показ видеоролика сразу.

В последний год можно проследить тенденцию среди In-Stream-рекламы внедрять интерактив или мини-игры. Такая реклама дороже и энергозатратнее, но за счет того, что пользователь сознательно прилагает усилия, чтобы познакомиться с продуктом, она становится эффективнее обычного рекламного ролика.

Объявления формата In-Display состоят из текста и изображения. Этот формат позволяет продвигать видео непосредственно в роликах YouTube, показывать рекламу в результатах поиска на сайте.

Таблица 2

Особенности продвижения рекламы

Цели использования	Принципы работы	Места показа объявлений	Оплата
Этот формат позволяет продвигать видео непосредственно в роликах YouTube, показывать рекламу в результатах поиска на YouTube,	Внешний вид таких объявлений зависит от размеров и форматов, поддерживаемых на веб-сайтах издателей.	<ul style="list-style-type: none"> • В результатах поиска YouTube. • В списке похожих видео YouTube. • В виде оверлея на YouTube. • На сайтах партнеров 	Средства списываются только в том случае, если пользователь решает просмотреть объявление, нажав на значок видео.

На разных сайтах и страницах YouTube такие объявления выглядят иначе. Из этого следует необходимость выделить несколько форм In-Display рекламы:

– реклама появляется рядом с видео контентом, который пользователь просматривает на YouTube. Этот вид рекламы отображается сверху над рекомендуемым контентом и привлекает внимание пользователей в то время, как они просматривают интересующую их информацию.

– реклама преподносится в виде оверлея на самом ролике, сам оверлей полупрозрачный и накладывается на нижнюю часть видео, занимая не более 15% всей площади.

In-Display YouTube реклама может ссылаться как непосредственно на сайт рекламодателя, так и на специально созданный рекламный канал YouTube, при этом Google при модерации объявлений более лоялен к рекламным объявлениям, которые ведут канал YouTube. Использование такого вида рекламы будет полезным, если заказчику необходимо больше просмотров на YouTube канале или если есть необходимость привести пользователя непосредственно на сайт или подписную страницу. Плата за такие объявления списывается только в том случае, если пользователь решает просмотреть объявление, нажав на значок видео.

Раньше YouTube должен был выделять этот вид контента желтой каймой, чтобы обозначить, что это является рекламой. Но с развитием «естественной рекламы» сайт перемешивает рекламные объявления с другими органическими списками. Эти условия показа мы можем считать позитивной тенденцией для рекламодателей.

Проанализировав информацию, мы можем выделить три основных преимущества видеорекламы формата TrueView на YouTube:

- Беспроигрышная ситуация. Зрители выбирают ролики, которые им интересны, а рекламодатель получает больше просмотров от внимательной аудитории и сам устанавливает плату за просмотр, что позволяет регулировать расходы и охват. Рекламодателю не придется платить за каждый показ объявления, как это происходит при использовании цены за тысячу показов.

- Тонкая настройка. Продолжительность видео не ограничена 30 секундами, что открывает простор для экспериментов с форматом. Можно размещать видео с отзывами покупателей или обучающие ролики, демонстрирующие товар в действии.

- Широкий охват. Объявления TrueView можно показывать не только на YouTube, но и на других сайтах контекстно-медийной сети, предназначенных для компьютеров, смартфонов или планшетов.

In-Search реклама или поисковая реклама появляется в ответ на введенный запрос в поисковой строке YouTube. Такая реклама расположена над списками роликов и содержит маленькое желтое рекламное окошко возле их миниатюрных изображений.

In-Search реклама размещается в формате объявления. Оплата за просмотр снимается за клик по видеорекламе. Такая реклама используется в случае, когда необходимо получить просмотры на YouTube-канале рекламодателя.

Медийная реклама на YouTube размещается рядом с видеоконтентом. Она представляет собой небольшой баннер или анимационную картинку. Основная задача данной рекламы, заключается в продвижении бренда или же сайта среди потенциальных покупателей или посетителей. Оплата обычно производится за большое количество показов, либо за каждый клик.

Новым этапом развития рекламы на YouTube стало появление такого вида рекламы как реклама в видеоблогах. Данный вид рекламы для заказчика предоставляет множество возможностей продвижения товара. С быстрорастущей популярностью интернета среди населения, просмотр каналов на YouTube начал заменять молодому поколению просмотр телевизионных каналов, а видеоблогеры становятся медийными личностями.

Все каналы на YouTube изначально распределены по основным категориям, таким как: мода, красота, компьютерные игры, развлечения, отдых, путешествия и т.д. Такое распределение позволяет заказчику выбрать тематику канала, схожую с рекламируемым товаром. Для того чтобы выбрать канал, который будет эффективным в продвижении товара, заказчик запрашивает лист посещаемости и просмотров у видеоблогера и уже опираясь на эти данные решает давать рекламу на этом канале или нет.

Рекламу в видеоблогах следует разделить на скрытую и открытую. Скрытая реклама опирается на доверие и лояльность аудитории к видеоблогеру как личности и товар преподносится как продукт, которым пользуется данный человек опираясь лишь на свои предпочтения и уникальные свойства продукта. Данный вид рекламы считается эффективным, так как американскими психологами было замечено что пользователь, погружаясь в жизнь видеоблогера считает его своим другом, человека схожего по духу доверяя его выбору и следуя его рекомендациям.

Открытая реклама на YouTube представляет собой бесплатное предоставление продукта блогеру, который в свою очередь рассказывает о его преимуществах или же в формате дружеской беседы

может посоветовать сайт или канал на YouTube. При этом блогером не заостряется внимание на том, что это реклама и она каким-либо образом оплачивается.

Оплата такой рекламы зависит от числа подписчиков и числа просмотров. Чем выше эти показатели, тем выше стоимость. Но стоит отметить, что при правильном подборе канала для продвижения товара и способа его демонстрации, всего один показ может быть эффективнее чем целый комплекс дорогостоящих мероприятий.

Видеоблогинг стал новой, набирающей популярность тенденцией среди всех видов рекламы на YouTube. Этот вид рекламы отвечает трем критериям заказчиков: эффективно, не дорого, массово. Но стоит помнить, что реклама в видеоблоге не является панацеей, нужно учитывать специфику продукта и канала продвижения.

Также мы проследили интересную закономерность, что видеоблогеры дают In-Search рекламу своего канала, тем самым повышая свою аудиторию и интерес среди потенциальных заказчиков, что замыкает круговорот рекламы на YouTube.

Исходя из вышеизложенного можно сказать, что реклама на YouTube является уникальной в своем роде. Данный ресурс позволяет, не прилагая особых усилий таргетировать аудиторию, при необходимости показывать рекламу в конкретном регионе и даже городе, а реклама посредством видеоблогов сама по себе является уникальной и, не смотря на новизну данного вида рекламы, является не менее эффективной по сравнению с другими.

Библиографический список

1. *Ладейщикова А.А.* Особенности интернет-маркетинга в России // ScienceTime.- 2014, № 5. [Электронный ресурс] – Режим доступа: www.cyberleninka.ru
2. *Миллер М.* YouTube для бизнеса. Онлайн видео-маркетинг для любого бизнеса / – М., Манн, Иванов и Фербер, 2012 – 304 с.
3. *Тажетдинов Т.* и др. Как стать первым на YouTube. Секреты взрывной раскрутки / – М., Альпина Паблишер, 2013. – 176 с.
4. *Христофор А. В.* Продвижение услуг в социальных сетях // Сервис plus. – М., 2010 – 15 с.

УДК 339.924

Л. А. Ковальчук

студентка кафедры международного предпринимательства

Л. А. Трофимова

канд. экон. наук, доцент – научный руководитель

СТРАТЕГИИ ОСВОЕНИЯ АРКТИКИ РОССИЕЙ И ФИНЛЯДИЕЙ

В последнее десятилетие в мире стремительно растет интерес к Арктике – он обусловлен геополитическими стратегиями государств в этом регионе, объемом его энергетических ресурсов, возможностями Северного Морского пути.

Восемь государств окружают Северный Ледовитый океан: Россия, США, Канада, Исландия, Швеция, Норвегия, Финляндия, Дания. Три из них: Россия, США и Норвегия – претендуют на мировое лидерство в сфере арктической деятельности. На рисунке 1 представлено деление Арктики между странами.

Рис. 1. Деление Арктики между странами-претендентами [1]

В течение последнего десятилетия арктическая деятельность стала самостоятельным направлением стратегического планирования и государственной политики. Получила нормативное и практическое оформление в рамках Арктического Совета (АС).

Самая острая конкуренция за влияние в Арктике наблюдается с членами Арктического Совета, а именно с Канадой, Данией, Финляндией, Исландией, Норвегией, США.

Подобно России эти страны также претендуют на владение ресурсами и постоянное военное присутствие в Арктике. Все они, особенно США, имеют сложные отношения с Россией.

Конкуренция между странами в арктическом регионе выражается, прежде всего, в сопротивлении расширению территории РФ в Арктике, в частности, против признания эксклюзивных прав России на геологический шельф Арктики, включающий в себя следующие объекты:

- хребет им. М.В. Ломоносова;
- котловина Подводников;
- поднятие им. Д.И. Менделеева.

Другой метод блокировки интересов РФ в Арктике – экологический, который направлен против российских нефтегазовых компаний. Самый яркий из таких эпизодов – инцидент с судном «Arctic Sunrise» и попыткой Гринпис заблокировать работу платформы «Приразломная». Цель таких акций

очевидна – дискредитация России и отстранение ее от добычи ресурсов в Арктике под предлогом заботы об экологии.

Существует как минимум 3 весомых причины для РФ вкладываться в освоение Арктики:

1. Богатство региона. Арктический шельф – крупнейший регион планеты с нетронутыми запасами углеводородов на Земле, большей частью которого владеет Россия.

2. Транспорт. Развитие Северного морского пути – одна из главнейших задач при освоении Арктики. СМП является кратчайшим путем из Европы в Азию, который становится из-за глобального потепления все более доступным не только для ледокольного флота (рис. 2).

Рис. 2. Коридор Северного морского пути [4]

3. Обороноспособность. Развитие военной инфраструктуры и усиление постоянного военного присутствия в РФ не только повысит обороноспособность, но и позволит нашей армии сохранить свои конкурентные преимущества.

Все это демонстрирует актуальность освоения Арктической зоны.

В национальном проекте по развитию Арктической зоны России до 2020 года выделены две основные стратегии освоения Арктики: инновационная модернизация экономики и устойчивый экономический рост [3].

Данные стратегии должны обеспечить:

- национальную безопасность в акватории и на суше макрорегиона;
- личную безопасность и защищенность проживающего в Арктике населения;
- укрепить роль и место Арктики в экономике Российской Федерации.

Для достижения поставленных целей необходимо решить несколько стратегических задач.

Первая инновационная задача состоит в обеспечении фундаментальных и прикладных научных исследований по накоплению знаний и созданию современных научных и геоинформационных основ управления арктическими территориями.

Вторая задача предусматривает динамичный экономический рост и диверсификацию экономической деятельности в АЗРФ.

Третья институциональная и управленческая задача состоит в формировании нормативной правовой системы, обеспечивающей привлекательность арктических территорий для хозяйственной деятельности и проживания.

Четвертая задача предусматривает улучшение человеческого капитала АЗРФ в результате модернизации целевых образовательных программ подготовки и переподготовки специалистов в системе высшего и среднего специального образования.

Пятая задача предусматривает вовлечение в товарный оборот ресурсной базы АЗРФ в интересах обеспечения потребностей страны и мировых рынков в углеводородных, водных биологических

ресурсах, стратегическом минеральном сырье на основе устойчивого и рационального природопользования и расширенного воспроизводства.

Шестая инфраструктурная задача предусматривает меры по возрождению Северного морского пути и коммерциализации вновь созданного транспортного коридора за счет государственной поддержки строительства судов ледокольного, аварийно-спасательного и вспомогательного флотов.

Седьмая экологическая задача направлена на сохранение окружающей природной среды Арктики в интересах нынешних и будущих поколений в результате установления особых режимов неистощительного/устойчивого природопользования.

Восьмая задача направлена на повышение экономической отдачи от двустороннего и многостороннего международного сотрудничества России с другими полярными странами в результате совершенствования действующих норм и инициативной разработки новых международных договоров и соглашений [3].

Арктический вопрос занимает значительное место в рамках двусторонних связей между странами: он характеризуется общими экономическими, политическими и геостратегическими интересами, а также новыми вызовами и угрозами.

Приоритетным направлением для Финляндии в освоении потенциала арктического региона является, согласно «Стратегии в отношении Арктики», расширение и развитие транспортных коммуникаций, развитие международного сотрудничества в рамках Арктического Совета. В Стратегии определены конкретные цели по действиям в сфере охраны окружающей среды, экономического сотрудничества, сотрудничества в области транспорта, инфраструктуры, а также в области защиты коренных народов.

При этом одновременно Финляндия позиционирует себя как своеобразный форпост для включения ЕС в совместное с Россией освоение Арктики. В частности финской стороной предлагается активнее использовать накопленный опыт в разработке арктических технологий в судостроении; улучшение возможности финских компаний по использованию арктической компетентности в крупных проектах региона. Для этого планируется содействовать развитию сетей сотрудничества, принятию мер по поддержке экспорта в Арктический регион и интернационализации малых и средних компаний. Очевидно, что Финляндия стремится занять или укрепить свои позиции по таким направлениям, как научные исследования, судостроение, строительство, связь и укрепление позиции ЕС в Арктическом регионе. Таким образом, основной стратегией Финляндии в освоении Арктики является подтверждение статуса страны как международного эксперта.

Главными мотивами арктической стратегии республики являются потребность в реагировании на изменения климата, в интенсификации социально-экономического развития через применение отдельных преимуществ в ряде отраслей промышленности, энергетики, природопользования, науки и инноваций, ИКТ-сектора и образования, а также через использование членства в Евросоюзе, сочетающегося с особым опытом отношений и соседства с Россией [3].

Равновеликой задачей является также создание основы научно-обоснованной («research-based») политики устойчивого развития коренных народов, а также защита среды обитания и сохранение культурного и природного наследия.

Потребность российской стороны во взаимном сотрудничестве с Финляндией достаточно велика – приоритетные направления России, цели и задачи в Арктической зоне соответствуют целевому направлению «Стратегии долгосрочного социально-экономического развития» и «Стратегии в отношении Арктики». Всестороннее сотрудничество с Финляндией является важным приоритетом для российской внешней политики. Активизация взаимодействия, использование опыта, а также имеющихся у Финляндии моделей развития позволяют эффективно решать общие проблемы в арктическом регионе. Потенциал взаимодействия способствует интеграции России в общеевропейское пространство во всех его основных проявлениях. Приоритет развития конструктивных отношений с Финляндией отвечает политике инновационной модернизации экономики и устойчивого экономического роста макрорегиона, а также личной безопасности и защищенности проживающего здесь населения, укрепления роли и места Арктики в экономике обеих стран [4].

Высока степень важности развития институтов международного партнерства в Арктике, несущих в себе потенциал укрепления существующих интеграционных связей между северными странами, в частности между Финляндией и Россией. Будет уместно предположить, что положительный опыт сотрудничества России и Финляндии может послужить стартовой площадкой для диалога о сопряжении стратегий деятельности в арктическом регионе стран Северной Европы и всего Европейского Союза.

Россия для финнов – это выход в Арктику, а Финляндия для российского правительства и компаний – традиционный бизнес-партнер, обладающий необходимыми знаниями и технологиями для успешной реализации экономического потенциала [2].

Затрагивая обоюдные интересы, стоит подчеркнуть важность развития совместных судостроительных предприятий, деятельность которых в основном направлена на модернизацию арктических технологий. Значимый интерес для сторон представляет совместное освоение обширных нефтяных и газовых запасов на континентальном шельфе Арктики.

Таким образом, данное сотрудничество способно не только ускорить процесс освоения, но и минимизировать обоюдные риски и издержки. Интересам сторон отвечает сотрудничество России и Финляндии в сфере транспорта и транзита грузов, эксплуатация Северного морского пути и модернизация систем железнодорожного, автомобильного и воздушного сообщения в Арктике. В данном аспекте отношений видится перспективным снижение транспортных затрат, в первую очередь, за счет улучшения совместимости видов транспорта и использования информационных технологий. Отдельно стоит подчеркнуть, что особый интерес для Финляндии в отношении с Россией в Арктике представляют также лесная и горнорудная промышленность и связанная с этими отраслями инфраструктура. Главной экономической целью Финляндии в арктическом регионе является подтверждение статуса страны как арктического международного эксперта, способного на равных вести диалог с представителями остальных арктических стран.

Для российской стороны важными представляются помимо судостроения и привлечения инновационных технологий интересы экологического характера. Для России один из ключевых вопросов освоения Арктики – это обеспечение экологического баланса в регионе, которое может быть достигнуто при активном участии финской стороны. В Арктике может быть использован опыт Финляндии как одного из мировых лидеров в области чистых технологий.

Библиографический список

1. Государства-члены Арктического совета // Arctic council. – Режим доступа: <http://www.arctic-council.org/index.php/ru/about-us/member-states> (Дата обращения 17.04.2017).
2. Посол МИД России назвал проект договора о сотрудничестве в Арктике примером блестящего диалога // Госкомиссия по развитию Арктики. – Режим доступа: <https://arctic.gov.ru/News/9d03f16d-08e2-e611-80d1-b08d8ea0350e?nodeId=9ce9c1ed-d94b-e511-825f-10604b797c23&page=1&pageSize=10> (Дата обращения 17.04.2017).
3. Краткий обзор национальных стратегий и программ исследований Арктики циркумполярных государств // Природа, общество, человек. – 02.2017. – Режим доступа: <http://sferarazuma.ru/newspapers/99-kratkii-obzor-nacionalnyh-strategii-i-programm-issledovanii-arktiki-cirkumpoljarnyh-gosudarstv.html> (Дата обращения 16.04.2017).
4. Российский центр освоения Арктики. – Режим доступа: http://arctic-rf.ru/news/mejdunarodnaya_deyatelnost/finlyandiya-v-arktike (Дата обращения 16.04.2017).

УДК 338.24; 330.4

В. И. Козлова

магистрант кафедры информационных технологий предпринимательства

Е. Д. Соложенцев

д-р техн. наук, профессор – научный руководитель

ОБЩАЯ СХЕМА УПРАВЛЕНИЯ В ЭКОНОМИКЕ И ОЦЕНКА КАЧЕСТВА СИСТЕМ УПРАВЛЕНИЯ

По словам Роберта Стивенсона [1] разработчикам проектов и систем следует исходить не из оптимистических прогнозов, а из обязательности ошибок в проектах и системах.

В стандартах отсутствуют положения о неизбежности ошибок при создании сложных объектов и систем. Отсутствие обоснованной технологии проектирования, испытаний, неоптимальные решения, интуитивный подход в условиях большой неопределенности приводят к значительным потерям средств и времени как в экономике, так и технике [1,2].

Для управления состоянием и развитием предлагается ввести общую схему для всех социально-экономических систем наивысшей важности для государства.

Цель: определить общую схему управления и оценки качества систем.

Задачи: ввести общую методику управления состоянием и развитием СЭС, построить логико-вероятностную модель качества состояния и развития системы менеджмента.

Управление риском неуспеха развития систем предлагается осуществлять по схеме управления сложной системой [1, 2]. Управление состоит в управлении движением системы по программной траектории и коррекций при отклонении от нее (рис. 1). Здесь: $j=1,2,\dots,n$ – этапы развития; R_j – риск неуспеха системы; U_j – управляющие воздействия (ресурсы), W_j – корректирующие воздействия (ресурсы). Систему переводят из начального состояния A в конечное B по выбранной траектории $A-B$ за несколько этапов.

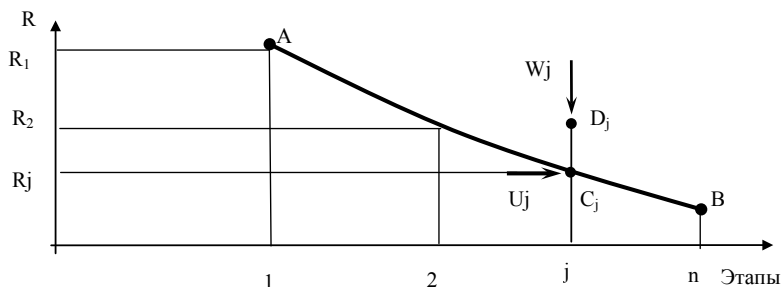


Рис. 1. Схема управления развитием системы

Для системы разрабатывают структурную, логическую и вероятностную модели риска. Вычисляют риск системы R на каждом этапе, анализируют вклады инициирующих событий в риск системы. При разработке программы управления развитием системы определяют значения R, W, U на этапах n . Для реализации R, W, U требуются средства. Для оптимального выбора R, W, U , нужно знать затраты на их введение: Q_r – на вычисление рисков, Q_u – на управляющие воздействия, Q_w – на корректирующие воздействия, Q_n – на организацию этапов. И возможные ущербы, если эти затраты не делать: S_r –

отсутствие вычисления риска, S_r –отсутствие управляющих воздействий, S_w – отсутствие корректирующих воздействий, S_n –отсутствие этапов.

Менеджмент верхнего и нижнего уровня (страны, регионов) будем рассматривать как структурно-сложные системы, которыми нужно управлять. Для примера построим ЛВ-модель качества менеджмента по структурной модели менеджмента (рис. 2), которая включает в себя события–высказывания по невалидности (качеству) функций планирования, организации, руководства и контроля. События–высказывания о невалидности имеют меру невалидности в интервале [0, 1]. В свою очередь, каждая функция состоит из событий–высказываний для подфункций. В структурную модель качества менеджмента верхнего уровня входят события–высказывания:

- Y_1 – производное событие невалидности функции планирования:
- Y_{11} – событие высказывание о невалидности концепции и принципов планирования,
- Y_{12} – событие высказывание о невалидности стратегического менеджмента,
- Y_{13} – событие высказывание о невалидности инструментов и методов планирования;
- Y_2 – производное событие невалидности функции организации:
- Y_{21} – событие высказывание о невалидности структуры и схемы организации,
- Y_{22} – событие высказывание о невалидности менеджмента персонала,
- Y_{23} – событие высказывание о невалидности преобразований и нововведений;
- Y_3 – производное событие невалидности функции руководства:
- Y_{31} – событие высказывание о невалидности принципов управления поведением,
- Y_{32} – событие высказывание о невалидности правил управления в группах и командах,
- Y_{33} – событие высказывание о невалидности мотивации служащих,
- Y_{34} – событие высказывание о невалидности управления руководством и лидерством;
- Y_4 – производное событие невалидности функции контроля:
- Y_{41} – событие высказывание о невалидности принципов контроля,
- Y_{42} – событие высказывание о невалидности операционного менеджмента,
- Y_{43} – событие высказывание о невалидности инструментов и методов контроля;
- Y_5 – производное суммарное событие невалидности планирования и контроля;
- Y_6 – производное суммарное событие невалидности организации и руководства;
- Y_7 – событие невалидности (качества) системы менеджмента.

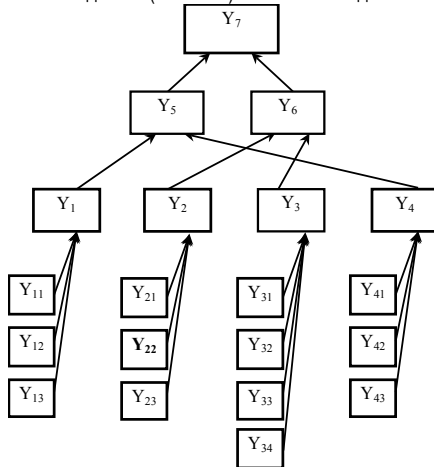


Рис. 2. Структурная модель качества системы менеджмента

Процесс развития менеджмента осуществляют на этапах 1, 2, 3 (см. рис. 1). Логические модели качества системы менеджмента (верхний индекс переменных показывает номер этапа, а нижний – номер производных инициирующих событий):

$$\begin{aligned} Y_7^1 &= Y_5^1 \vee Y_6^1; Y_5^1 = Y_1^1 \vee Y_4^1; Y_6^1 = Y_2^1 \vee Y_3^1; \\ Y_7^2 &= Y_5^2 \vee Y_6^2; Y_5^2 = Y_1^2 \vee Y_4^2; Y_6^2 = Y_2^2 \vee Y_3^2; \\ Y_7^3 &= Y_5^3 \vee Y_6^3; Y_5^3 = Y_1^3 \vee Y_4^3; Y_6^3 = Y_2^3 \vee Y_3^3; \end{aligned} \quad (1)$$

Л-модели качества системы менеджмента в эквивалентной ортогональной форме:

$$\begin{aligned} Y_7^1 &= Y_5^1 \vee Y_6^1 \overline{Y_5^1}; Y_5^1 = Y_1^1 \vee Y_4^1 \overline{Y_1^1}; Y_6^1 = Y_2^1 \vee Y_3^1 \overline{Y_2^1}; \\ Y_7^2 &= Y_5^2 \vee Y_6^2 \overline{Y_5^2}; Y_5^2 = Y_1^2 \vee Y_4^2 \overline{Y_1^2}; Y_6^2 = Y_2^2 \vee Y_3^2 \overline{Y_2^2}; \\ Y_7^3 &= Y_5^3 \vee Y_6^3 \overline{Y_5^3}; Y_5^3 = Y_1^3 \vee Y_4^3 \overline{Y_1^3}; Y_6^3 = Y_2^3 \vee Y_3^3 \overline{Y_2^3}; \end{aligned} \quad (2)$$

Вероятностные модели (полиномы) качества системы менеджмента:

$$\begin{aligned} R_7^1 &= R_5^1 + R_6^1(1 - R_5^1); R_5^1 = R_1^1 + R_4^1(1 - R_1^1); R_6^1 = R_2^1 + R_3^1(1 - R_2^1); \\ R_7^2 &= R_5^2 + R_6^2(1 - R_5^2); R_5^2 = R_1^2 + R_4^2(1 - R_1^2); R_6^2 = R_2^2 + R_3^2(1 - R_2^2); \\ R_7^3 &= R_5^3 + R_6^3(1 - R_5^3); R_5^3 = R_1^3 + R_4^3(1 - R_1^3); R_6^3 = R_2^3 + R_3^3(1 - R_2^3); \end{aligned} \quad (3)$$

Расчетные исследования выполнены для управления качеством системы менеджмента с использованием программных средств Arbiter для структурно-логического моделирования и Ехра для синтеза вероятностей событий по нечисловой, неточной и неполной экспертной информации [2]. Использовались ЛВ-модели (1)–(3) для оценки качества системы менеджмента. Значения невалидности (риска) инициирующих событий–высказываний приведены (таблица).

Таблица

Результаты оценки качества системы менеджмента

События Y	Риски (невалидности)P ¹	Риски (невалидности)P ²	Риски (невалидности)P ³
Y ₁	0.27136	0.13520	0.09760
Y ₁₁	0,08	0.06	0.04
Y ₁₂	0,10	0.08	0.06
Y ₁₃	0.12	0.00	0.00
Y ₂	0.27136	0.19602	0.15184
Y ₂₁	0,12	0.09	0.07
Y ₂₂	0,10	0.07	0.05
Y ₂₃	0,08	0.05	0.04
Y ₃	0.29926	0.15184	0.07840
Y ₃₁	0,07	0.04	0.04
Y ₃₂	0,08	0.05	0.04
Y ₃₃	0,09	0.07	0.00
Y ₃₄	0,10	0.00	0.00
Y ₄	0.24652	0.16951	0.08800
Y ₄₁	0,10	0.07	0.05
Y ₄₂	0,09	0.06	0.04
Y ₄₃	0,08	0.05	0.00
Y ₅ =Y ₁ ∨Y ₄	0.45098	0.28179	0.17701
Y ₆ =Y ₂ ∨Y ₃	0.48942	0.31809	0.21834
Y ₇ =Y ₅ ∨Y ₆	0.71968	0.51025	0.35670
Y ₇ =Y ₅ ∧Y ₆	0.22072	0.08964	0.03865

По результатам расчетов сделаны выводы. Невалидность состояния системы менеджмента на этапе 3 меньше невалидности состояния системы менеджмента на этапе 1 в два раза, невалидность на этапе 3 меньше невалидности на этапе 2 в полтора раза. На этапах развития 1, 2 и 3 риски (невалидность) инициирующих событий-высказываний синтезировались по экспертной информации методом сводных рандомизированных показателей. Управляющие U^j и корректирующие W^j воздействия задавались на основе экспертной оценки вкладов средств в коррекцию технологий функций менеджмента (планирования, организации, руководства и контроля).

Оценка качества систем управления в экономике позволит снизить чрезмерные затраты на проекты, социально-экономические системы и обеспечение национальной безопасности.

Выводы:

1. Предложена общая методика управления состоянием и развитием СЭС.
2. Приведены ЛВ-модели качества (невалидности) состояния и развития системы менеджмента.

Библиографический список:

1. Соложенцев Е. Д., Карасева Е. И., Козлова В. И., Крюкова Е. А. Верхний уровень менеджмента в экономике // Актуальные проблемы экономики и управления. 2017. №1(13). С. 84-92.
2. Соложенцев Е. Д. Топ-экономика. Управление экономической безопасностью. 2-е изд. / СПб.: Троицкий мост, 2016. 272 с.

УДК 327

А.И. Козлова

студентка кафедры международного предпринимательства

В.Л. Хейфец

д-р ист. наук, доцент – научный руководитель

РОССИЙСКО-БРАЗИЛЬСКИЕ ОТНОШЕНИЯ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

Кризис в отношениях со странами Запада 2013–2017 гг. усиливает необходимость для России диверсификации своих внешних связей с другими регионами. В регионе Латинской Америки и Карибского бассейна (ЛАКБ) наиболее перспективным партнером для России является Бразильская Республика, что можно обосновать фактом наличия ряда предпосылок для такого сотрудничества. Исторически, знакомство России с регионом началось с Бразилии, когда она была португальской колонией, в начале 19 века, в 1811 году, были установлены консульские отношения, и позже в 1828 г. уже независимое бразильское монархическое государство становится первым государством Латинской Америки, с которым Россия установила дипломатические отношения [1].

Не остается без внимания схожесть двух стран: ресурсосамодостаточные «страны-гиганты» являются лидерами в своих регионах (регион Латинской Америки и Карибского бассейна и постсоветское пространство), являются центрами силы и представляют развивающиеся страны. Обе страны ревнительно относятся к своему суверенитету. Совпадают их взгляды на устройство мировой системы, как многополярной миросистемы, в основе которой лежит международное право. Схожесть проявляется и в том, что для России и Бразилии на первом месте стоят региональные отношения, так как солидарность с соседями позволяет им опираться на поддержку своего региона в решении региональных и глобальных проблем.

Страны разделяют мнение, что решение международных конфликтов должно быть политическим, не силовым. Схожие позиции у стран в отношении борьбы с терроризмом, наркотрафиком, бедностью, в вопросах прав человека. Россия и Бразилия сотрудничают и ведут конструктивный политический диалог в рамках объединения БРИКС, олицетворяющего альтернативу западной неоллиберальной модели экономического развития и навязываемого Западом ценностям. Формат БРИКС сопоставим с форматом Большой семерки, только для развивающихся экономик [2]. Также взаимодействие между странами осуществляется на площадке Группы двадцати, а по линии ООН Россия – постоянный член Совета Безопасности Организации – поддерживает стремление Бразилии занять место в Совете.

В последние годы и Бразилия, и Россия переживают экономический кризис. В обеих странах присутствует проблема экономической зависимости от экспорта сырьевых товаров (Россия – от углеводородов, Бразилия – от железной руды, сельхоз продукции, нефтепродуктов).

Ученый-латиноамериканист, Б.Н. Комиссаров, особо выделяет и считает необходимой экологическую составляющую российско-бразильских отношений, что бесспорно в современных условиях экологического кризиса, так как и Россия, и Бразилия обладают беспрецедентными природными ресурсами («легкие планеты») – леса Амазонии и русская тайга, – 62% от совокупной мировой площади высокопродуктивных лесных сообществ) и несут ответственность за их сохранение перед глобальным обществом [3].

Двустороннее российско-бразильское сотрудничество развивается, охватывает широкий спектр направлений, носит инклюзивный характер. Две страны взаимодействуют в сфере политики, экономики, культуры. Реализуется научно-техническое сотрудничество, сотрудничество по линии военно-промышленного комплекса, в космической отрасли, экологии и коммуникациях.

Встречи первых лиц, глав МИД и других ведомств происходят в двустороннем и многостороннем форматах, на полях международных институтов, форумов, интеграционных проектов. В ходе таких встреч вырабатываются определяющие отношения решения и проекты, а заодно «прорывается информационная блокада», так как главные СМИ России и Бразилии освещают «жизнь друг друга» до-232

вольно скудно. Согласно расчетам журнала «Коммерсантъ. Власть» за 2016 г. доля материалов о России в общем числе материалов за год составила 2,06%, интерес к России по запросам в поисковой системе Google составил 18 баллов из 100 [4].

В 1997 году министр иностранных дел России, Евгений Максимович Примаков, совершил «латиноамериканское турне» [5], и в этом же году были сформированы ныне действующие Комиссия высокого уровня по сотрудничеству (КВУ) и Межправительственная Российско-Бразильская комиссия по торгово-экономическому и научно-техническому сотрудничеству. КВУ возглавляет Председатель Правительства – со стороны России и Вице-президент – со стороны Бразилии [6].

Первый в истории двусторонних отношений визит главы российского государства в Бразилию – Президента Владимира Владимировича Путина – пришелся на ноябрь 2004 г. «Ответный» визит бразильского Президента состоялся уже в 2005 году, когда Россию посетил Луис Инасиу Лула да Силва. В ходе встречи был подписан документ о «Российско-Бразильском стратегическом союзе», и страны вступили в стратегическое партнерство [7]. Всего Президенты Российской Федерации совершили три поездки в страну «южного креста». Помимо вышеназванной, вторую поездку совершил Президент Д.А. Медведев в ноябре 2008 г. Третью – В.В. Путин в июле 2014 г. Президенты Бразильской Республики приезжали в Россию чаще – 4 раза (в январе 2002 г., октябре 2005 г., мае 2010 г., декабре 2012 г.) [8]. Нынешний президент Бразилии, Мишел Темер, собирается посетить Москву 20 – 21 июня нынешнего 2017 года [9], но есть вероятность, что этому помешает коррупционный скандал вокруг Президента, из-за которого он находится под следствием [10].

В 2008 г. Россия и Бразилия отметили 180-летие установления дипломатических отношений подписанием Соглашения об отмене визового режима для краткосрочных поездок [11]. Андрей Владимирович Будаев в своем очерке по истории создания российского генерального консульства в Рио-де-Жанейро отметил символичность вступления в силу этого соглашения 7 июня 2010 года в преддверии празднования 200-летнего юбилея российского генерального консульства в Рио-де-Жанейро. «Это решение, объективно отражающее поступательный характер развития разнопланового двустороннего сотрудничества, будет способствовать дальнейшему сближению и лучшему пониманию между гражданами наших стран» [12].

Бразилия утвердилась в качестве ведущего торгового партнера России в регионе ЛАКБ во второй половине 1990-х годов [13]. По расчетам Международного Торгового Центра при ООН, сегодня (за 2016 г.) товарооборот между двумя странами составляет 4, 31 млрд долл. при российском импорте из Бразилии в 2,524 млрд долл. и российском экспорте в Бразилию в 1,786 млрд долл., при этом оба показателя снижаются уже 2 года подряд (в 2015 и 2016 гг.) [14]. Доля России в бразильском экспорте – 1,24%, в импорте – 1,47% [15]. Доля Бразилии в российском импорте – 1, 38%, в экспорте – 1% [16]. Нельзя не согласиться, что показатели довольно скромные. Более того, торговый баланс между РФ и Бразилией на протяжении всего следующего периода 2001 – 2016 гг. был отрицательным, то есть стоимость импорта из Бразилии в Россию постоянно превышает стоимость экспорта из России в Бразилию (Россия у Бразилии покупает больше, чем Бразилия у России), следовательно, в данных отношениях Россия более активна.

Что касается товарной структуры, Бразилия импортирует из России, в основном, около 70% от общего объема продукции химической промышленности (удобрения), «минеральные продукты» (включая продукты нефтепереработки, топливо, уголь, продукты высокотемпературной перегонки каменноугольной смолы) около 20%, металлы, включая изделия из них (алюминий, никель) около 2,4%, транспорт, машины и оборудование около 2%.

В свою очередь, Россия покупает у Бразилии продовольственные товары и сельскохозяйственное сырье (около 87%), продукцию химической промышленности (около 5%), транспорт, машины и оборудование (около 4%), металлы, включая изделия из них (около 3%) [17].

Бразилия давно сотрудничает с такими российскими компаниями, как «Силловые машины», «Энергомашэкспорт» – эти компании осуществляют поставку энергетического оборудования для бразильских ГЭС. Например, в 2008 г. бразильской «Eletrosul» у «Силловых машин» были куплены 2 гидрогенератора, сделка оценивается в 7 млн долл.

Россия и Бразилия создают совместные предприятия: «КАМАЗ-Марко» в Нефтекамске (Башкирия) является СП российской ПАО «КАМАЗ» и бразильской «Marcopolo S.A.», создано в 2012 г. В 2014 г. ПАО «Уралкалий» заключил сделку в 35 млн долл. с бразильской «Equiplan Participacoes S.A.» – главным акционером морского порта «Terminalis Portuários da Ponta do Félix» в г. Антонина, штат Парана, – и приобрел 25% ее акций, что «позволило ускорить разгрузку поставляемого из России калия в периоды пикового спроса в Бразилии» [18].

Крупнейшие нефтяные государственные корпорации «Роснефть» и «Petrobras» в июле 2014 г. подписали «Меморандум о намерениях», в рамках которого в октябре 2015 г. дочернее предприятие «Роснефти» – «Rosneft Brasil» – приобрело у бразильской «PetroRio» 55%-ую долю в акционерном капитале в масштабном проекте по разработке месторождения углеводородов в бассейне Солимоинс (район реки Амазонки). Позже после одобрения Национального агентства нефти, природного газа и биотоплива Бразилия российский нефтяной гигант стал владельцем 100% акций и получил статус оператора проекта [19].

Отдельное внимание стоит уделить торговле вооружениями, сотрудничеству в атомной, авиационной и космической отраслях.

В сфере атомной энергетики осуществляется сотрудничество между российской государственной корпорацией «Росатом» и Национальной комиссией по ядерной энергии Бразилии: в 2009 г. был заключен «Меморандум о сотрудничестве в области использования атомной энергии в мирных целях». Как результат, в 2015 г. был подписан контракт на поставки российской компанией радиоизотопной продукции (молибдена-99 (Mo-99)), «который широко используется в медицине для диагностики заболеваний» [20].

Крупнейший в мире производитель титана – российская «Корпорация ВСМПО -Ависма», – поставляет бразильскому производителю самолетов гражданской авиации «Embraer» «плиты, листы, прутки, трубы и штамповки», включая новый проект «штамповок деталей шасси для нового самолета E2». В 2016 г. бразильский партнер отметил российскую компанию наградой «Поставщик сырья» [21].

В 2006 г. Россия и Бразилия подписали Соглашение о взаимной охране технологий в связи с сотрудничеством в исследовании и использовании космического пространства в мирных целях. Бразилия была заинтересована в использовании российской технологии для производства жидкого ракетного топлива [22].

Первой закупкой вооружений у России стал контракт на 56 пусковых устройств и 112 ракет комплекса ПЗРК «Игла» в 1994 г. Впоследствии Бразилия закупала «Иглы» до 2014 г. В 2008 г. Бразилия заключила контракт с «Рособоронэкспортом» на поставку вертолетов Ми-35М, сумма контракта составила 150 млн долл. [23].

В мае 2010 г. стороны подписали «План действий стратегического партнерства между РФ и ФРБ». В 2012 г. в Бразилии было создано совместное предприятие «по сборке многоцелевых вертолетов Ми-171» на основе Меморандума о технологическом партнерстве между российской государственной корпорацией «Ростехнологии» и бразильской «Odebrecht Defesa e Tecnologia». В том же году стороны подписали Соглашение о военном сотрудничестве [24].

В октябре 2013 г. Сергей Шойгу, министр обороны, посетил Бразилию. В том же году подписана «Декларация о намерениях в отношении сотрудничества в сфере ПВО». Были приняты решения о поставках в Бразилию российских вертолетов Ми-35, ПЗРК «Игла-С» [25]. С этого времени начались переговоры о закупке Бразилией систем ПВО «Панцирь – С1», а также о создании совместного производства таких систем. Но из-за сложившейся внутренней обстановки бразильская сторона в течение нескольких лет откладывала переговоры. На очередных переговорах, проходивших на Международном военно-техническом форуме «Армия – 2016» в сентябре 2016 года, бразильская сторона подтвердила свой интерес в закупках «Панцирей». Согласно заявлению заместителя директора Федеральной службы по военно-техническому сотрудничеству России, Анатолия Пунчука, «заключение контракта с Бразилией о поставке партии ЗРПК «Панцирь – С1» является приоритетным направлением российско-бразильского военно-технического сотрудничества» [26].

В космической области: «Роскосмос» открыл в Бразилии 4 наземные станции коррекции сигналов навигационной системы ГЛОНАСС, а также 1 оптико-электронный комплекс [27]. Также с 2009 г.

между странами существовал проект «Southern Cross» по совместной разработке «нового семейства ракет-носителей на основе VLS (легкого класса) и «Ангары» (среднего и тяжелого классов)». Однако из-за финансовых трудностей проект завершен не был [28].

Российская биотехнологическая компания «БИОКАД» с 2012 г. имеет дочернюю компанию в бразильском Сан-Паулу «Biocadbrasil Farmaceutica Ltda.», которая создает в Бразилии совместный центр биотехнологий [29].

На данный момент «в работе» находится российско-бразильский проект обмена группами молодых специалистов и студентов. Бразильская сторона заинтересована в стажировках в аэрокосмической сфере на базе Самарского исследовательского университета. В «обмен» Бразилия предлагает российским студентам программы по туристическому бизнесу. Проект возник и разрабатывается по линии БРИКС (объединенный центр делового сотрудничества стран БРИКС) [30].

Таким образом, российско-бразильское сотрудничество происходит не слишком активно в количественном отношении, но имеет хорошие результаты в качественном отношении, так как затрагивает стратегические области, требующие большого доверия между странами-партнерами. Несмотря на то, что во взаимной торговле преобладают невысокотехнологичные товары, дипломатические отношения между Россией и Бразилией находятся на высоком уровне. Отсюда, и при сохраняющемся потенциале подтверждается перспективность таких отношений.

Библиографический список

1. Фаусту Б. Краткая история Бразилии / пер. с порт. Л.С. Окуновой, О.В. Окуновой; предисл. Б.Н. Комиссарова; послеслов. Л.С. Окуновой – М.: Изд. «Весь Мир», 2013. С. 286.
2. БРИКС – Латинская Америка: позиционирование и взаимодействие (Под общей редакцией В.М. Давыдова). М.: ИЛА РАН, 2014. С. 13, 22, 24, 34, 36.
3. Комиссаров Б.Н. Россия и Бразилия: субъекты глобальной ответственности // Родина. 2013. №10. С. 100, 102. URL: https://elibrary.ru/download/elibrary_20959892_20232064.pdf
4. Мартынов Б.Ф. «Запад» и «не-Запад»: прошлое, настоящее... будущее? М.: ИЛА РАН, 2015. С. 15.
5. Они о нас 2016 // Коммерсантъ Власть. 2016. №51. С. 24.
6. <http://brazil.mid.ru/istoria-dvustoronnih-otnosenij>
7. <http://brazil.mid.ru/istoria-dvustoronnih-otnosenij>
8. <http://www.mid.ru/ru/maps/br/?currentpage=main-country>
9. <http://izvestia.ru/news/704291>
10. <https://www.kommersant.ru/doc/3305024>
11. <http://brazil.mid.ru/istoria-dvustoronnih-otnosenij>
12. Будаев, А.В. К 200-летию учреждения российского генконсульства в Рио-де-Жанейро / А.В. Будаев // Международная жизнь. 2011. №8. URL: <https://interaffairs.ru/jauthor/material/512>
13. Будаев, А.В. К 200-летию учреждения российского генконсульства в Рио-де-Жанейро / А.В. Будаев // Международная жизнь. 2011. №8. URL: <https://interaffairs.ru/jauthor/material/512>
14. http://www.trademap.org/countrymap/Bilateral_TS.aspx?nvpm=1|643|076|TOTAL||2|1|1|2|1|1|1|1
15. <http://www.intracen.org/layouts/CountryTemplate.aspx?pageid=47244645034&id=47244645105>
16. http://www.trademap.org/countrymap/Country_SelfProductCountry_Map.aspx?nvpm=1|076|TOTAL||2|1|1|2|1|1|1|1
17. <http://russian-trade.com/reports-and-reviews/2017-02/torgovlya-mezhdu-rossiy-i-braziliev-v-2016-g/>
18. <http://tass.ru/info/3331792>
19. <https://www.rosneft.ru/press/releases/item/174102/>
20. <http://tass.ru/info/3331792>
21. http://www.arms-expo.ru/news/predpriyatiya/vsmpo_avisma_nazvana_luchshim_postavshchikom_goda_dlya_embraer/

22. БРИКС – Латинская Америка: позиционирование и взаимодействие (Под общей редакцией В.М. Давыдова). М.: ИЛА РАН, 2014. С. 40–41.
23. <http://vpk-news.ru/articles/35880>
24. <https://regnum.ru/news/polit/1979637.html>
25. <https://regnum.ru/news/polit/1979637.html>
26. https://ria.ru/defense_safety/20170404/1491432924.html
27. <http://www.vestifinance.ru/articles/83762/print>
28. <https://lenta.ru/articles/2015/06/18/brazil/>
29. <http://www.mid.ru/ru/maps/br/?currentpage=main-country>
30. <http://tass.ru/kosmos/4210081>

УДК 331.1

А.Н. Козьмина

студентка кафедры информационных технологий предпринимательства

Л. В. Рудакова

канд. экон. наук, доцент – научный руководитель

УПРАВЛЕНИЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМИ РЕСУРСАМИ В СОВРЕМЕННЫХ КОМПАНИЯХ

Управление человеческими ресурсами – это стратегический и логический последовательный подход к управлению наиболее ценным активом компании: работающими там людьми, которые коллективно и индивидуально вносят вклад в решение задач компании [1].

Управление человеческими ресурсами представляет собой конкретную функцию управления. И в последнее время управление человеческими ресурсами становится все более значимой, так как эффективность работы современной компании, ее конкурентные преимущества зависят от эффективности применения ее главного ресурса – человека. В связи с этим в настоящее время возрастают требования к работнику, усиливается значимость творческого подхода к труду и высокого уровня профессионализма, усложняется функция управления человеческими ресурсами, изменяется роль и место руководителя кадровой службы компании.

Изменение управления человеческими ресурсами происходило в соответствии с изменениями в экономике. В конце XIX века и в начале XX века деятельность в области управления человеческими ресурсами заключалась в создании дисциплинарных систем, подготовкой и стимулированием персонала, так как основной задачей управления в этот период было повышение производительности труда отдельного рабочего и эффективности производства в целом. В 50–60-е года первостепенной задачей управления человеческими ресурсами становилось создание «человеческих отношений» в компании и основными действиями в области управления человеческими ресурсами являлось создание благоприятного климата в коллективе, налаживание группового сотрудничества, а для этого осуществлялась подготовка менеджеров в плане воспитания чуткости, деликатности, тактичности. В 60–70-е года на первом плане появилась проблема «участия», в связи с которой особое внимание стало уделяться вовлечению работников в процесс принятия решений. Проблема «участия» требовала высококвалифицированных работников, что привело к разработке программ обучения, переквалификации и развития персонала. В 70–80-е года главной задачей управления человеческими ресурсами стало бросить вызов подчиненным, которые нуждались в сложной творческой работе. В этот период разрабатывались программы обогащения труда, создания специализированных и венчурных команд [2].

В 80–90-е года возникла проблема сокращения рабочих мест, вытеснения работников в результате экономических спадов, технологических сдвигов, международной конкуренции. Понадобились меры по смягчению стресса, связанного с потерей рабочего места: различные компенсации, специальные семинары для увольняемых работников, «ранний уход на пенсию», а также разработка программ переподготовки, ориентации работников в новой сфере экономики. В 1990–2000 года главной проблемой стали изменения в рабочей силе и ее дефицит. На первый план вышли такие функции управления, как стратегическое управление человеческими ресурсами, реализация прав служащих, их развитие, гибкое рабочее расписание и льготы, а также компьютеризация.

В России функцию управления персоналом на протяжении всей истории государства выполняли органы по трудоустройству населения и кадровые службы компании. Они занимались решением единой государственной задачи – обеспечением отраслей народного хозяйства необходимыми кадрами, а также реализацией права граждан на труд. Деятельность кадровых служб многих компаний и по сей день ограничивается в основном решением вопросов приема и увольнения работников, оформления кадровой документации. Поэтому эти службы не отвечают новым требованиям кадровой политики, новым функциям управления человеческими ресурсами. Отсутствует единая система управления человеческими ресурсами, прежде всего система научно-обоснованного изучения способностей и склон-

ностей, профессионального и должностного продвижения работников в соответствии с их деловыми и личными качествами.

В связи с вышеописанным можно сделать вывод, что первостепенной задачей современных компаний, которые стремятся к повышению своей эффективности и конкурентоспособности, является перестройка и повышение роли кадровых служб, создание отделов управления человеческими ресурсами, в связи с изменением экономических и социальных условий функционирования компаний в рыночной среде.

Библиографический список

1. *Генкин Б.М., Никитина И.А.* Управление человеческими ресурсами: учебник. М.: Норма: НИЦ ИНФРА-М, 2013. 464 с.
2. *Макарова И.К.* Управление человеческими ресурсами: уроки эффективного HR-менеджмента: учеб. пособие. М.: ИД Дело РАНХиГС, 2015. 424 с.

УДК 332.152

Д. С. Кольчева

студентка кафедры международного предпринимательства

В. Л. Хейфец

д-р ист. наук, доцент – научный руководитель

РОЛЬ ПУСТЫНИ АТАКАМА В ЭКОНОМИКЕ ЧИЛИ: ВОЗМОЖНОСТИ ЕЁ ДАЛЬНЕЙШЕГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ

Пустыня Атакама расположена на западе Чили, на побережье Тихого океана. Она находится между примерно между 22° и 27° южной широты, тем самым покрывая северную треть страны [1]. Это самая древняя и самая сухая пустыня на Земле, где практически нет живности. Однако люди приспособились здесь жить и работать. На сегодняшний день пустыня Атакама является важным звеном экономики Чили. Задачей данной статьи является показать сферы деятельности экономики Чили, в которых пустыня Атакама играет ключевую роль, и выявить перспективы её использования. Для этого обратимся к сегодняшней ситуации в экономике Чили и планам, которые осуществляются с использованием пустыни Атакама.

Чили использовала свое географическое местоположение для развития конкурентного преимущества во многих отраслях, в том числе в горнодобывающей промышленности и энергетике. В пустыне Атакама расположены огромные залежи меди. Страна входит в число ведущих мировых горнодобывающих стран, производя более трети мирового производства меди. Добыча меди остается одним из основных направлений деятельности экономики, составляя около 11% ВВП и являясь областью с наибольшими иностранными инвестициями (приблизительно 30% от общей суммы иностранных инвестиций) [2]. В структуре экспорта медная руда, рафинированная медь и продукты первичной переработки меди занимают более 50%. Её добыча приносит чилийскому правительству около одной трети доходов страны. В периоды высоких цен на медь страна аккумулирует сверхдоходы в Пенсионном фонде и Фонде экономической стабильности. Пенсионный фонд гарантирует будущие пенсионные выплаты. Задача Фонда экономической стабильности – поддержание уровня государственных доходов, чувствительных к мировой конъюнктуре [3]. Так, этот Фонд профинансировал пакет экономических стимулов в период кризиса 2008-2009 годов, что помогло Чили уменьшить последствия спада её экономики.

Кроме меди, в Атакаме расположены большие запасы лития. По данным Службы геологии, геодезии и картографии США, озерная котловина Салар-де-Атакама содержит 27% мировых запасов этого металла. Литий широко используется в аккумуляторных батареях. До недавних пор литий в небольших количествах закупали производители стекла, технических смазок и успокоительных средств. Спрос резко увеличился, когда широкое распространение получили смартфоны и ноутбуки. В промежутке с 2003 года по 2007 год производители батарей удвоили потребление карбоната лития, основного сырья для литийсодержащей продукции. Литий пользуется всё большим спросом у производителей электромобилей. Они рассчитывают, что ионно-литиевые батареи позволят отказаться от двигателя внутреннего сгорания. Поскольку автомобильная батарея требует в сто раз больше карбоната лития, чем аккумулятор для ноутбука, ожидается, что спрос на него будет только расти [4]. А рост будет: патенты компании Тесла, которая является самым крупным производителем электромобилей, недавно стали публичными, что придаст технологии электромобилей новый толчок. Кроме того, Чили может не просто торговать литием, а производить конечный продукт – аккумуляторы, что позволит увеличить доход в четыре и более раз. Причем аккумуляторы не только для автомобилей и прочей бытовой техники, но и для промышленности.

Помимо нескольких основных секторов, Чили стремится привлечь инвестиции и развивать такие отрасли, как биотехнологии и возобновляемые источники энергии. Правительство надеется особенно заняться возобновляемой энергией, сектором, который оно пытается расширить с помощью но-

вых законов и инициатив, направленных на диверсификацию источников энергоснабжения в ближайшие годы. В сфере солнечной энергии может помочь пустыня Атакама. Солнечная энергия в Чили составляет пока что только 6% от общей суммы всех источников энергии [5], но её добыча постоянно возрастает. Примером тому является Гугл. Его центр обработки данных и офисы в Киликуре, в Чили, в 2017 году полностью стали обеспечиваться энергией, поступающей от солнечной фермы Эль Ромеро в Атакаме. Фотогальванический парк, открытый в ноябре 2016 года, состоит из 776 000 солнечных панелей и 55 миллионов фотогальванических элементов [6]. Кроме этого, солнечная электростанция Эль Ромеро, один из крупнейших фотоэлектрических проектов в мире, производит достаточно энергии для питания 240 000 домов. Чилийская солнечная электростанция символизирует обширный потенциал возобновляемых источников энергии в регионе и сочетание национальной политики и новаторских механизмов финансирования, которые стимулируют инвестиции и развитие возобновляемых источников энергии [7].

Засушливый климат пустыни Атакама сделал ее знаменитой в качестве своеобразной астрономической столицы мира. Здесь находится знаменитый телескоп ОБТ (Очень большой телескоп), а также комплекс из 64 радиотелескопов, носящий название Атакамская большая решётка миллиметрового диапазона. Кроме этого, продолжается строительство телескопов ГМТ (Гигантский Магелланов телескоп) и E-ELT (Европейский чрезвычайно большой телескоп) [8]. После завершения строительства телескопа ГМТ учёные будут иметь возможность обозреть Вселенную при разрешении, в 10 раз превышающем разрешение телескопа «Хаббл» [9]. Сооружает гигантский Магелланов телескоп интернациональный консорциум, объединяющий более десятка различных университетов и исследовательских институтов США, Австралии и Южной Кореи. В этой же пустыне собираются установить телескоп E-ELT. 13 октября 2011 года, Республика Чили и Европейская южная обсерватория, межправительственная научно-исследовательская организация, поддерживаемая пятнадцатью странами, подписали соглашение о передаче земель для строительства Экстремально Большого Телескопа. Диаметр главного зеркала E-ELT составит 39 метров, что делает его самым большим телескопом в мире оптического и ближнего инфракрасного диапазона [10].

Пустыня Атакама имеет разнообразный ландшафт, так что для туристов здесь найдется много любопытного. За последнее десятилетие число иностранных туристов, посетивших страну, увеличилось более чем вдвое. Такой подъем представляет собой значительный потенциал для туристического сектора в плане стимулирования экономического развития в Чили. В рейтинге стран мира по уровню конкурентоспособности путешествия и туризма Чили занимает 48 место в 2017 году. В 2015 году страна занимала 51 место, в 2013 году – 56 [11]. В первую очередь туристический сектор Чили направлен на привлечение туристов из США, Европы, Бразилии, Аргентины и Китая [12].

Таким образом, с пустыней Атакама связаны многие сферы деятельности Чили. Здесь ведётся добыча меди, доходы от продажи которой составляют весомую часть в государственном бюджете. Также здесь находятся богатые залежи лития, рынок которого будет только расти. В перспективе продажа этого металла или готовых изделий из него принесёт большие доходы стране. В пустыне Атакама постоянно возрастает добыча солнечной энергии, которая постепенно заменяет собой энергию от невозобновляемых источников. Из-за своего местоположения Атакама является хорошим местом для наблюдения за космосом. Здесь располагается несколько крупных телескопов и ведётся строительство по созданию новых. Так как ландшафт пустыни разнообразен и своеобразен, здесь найдутся интересные места для туристов с любыми интересами. Атакама является одним из сокровищ Чили, которое развивает туристическую отрасль страны.

Библиографический список

1 *Беликович А.В.* Растительный мир пустыни Атакама // *Наша Ботаника*, 2012. URL: http://ukhtoma.ru/geobotany/arch_05.htm (дата обращения 18.04.2017)

2 ¿*Sigue dependiendo la economía chilena del cobre?* // *Notimérica*, 2017. URL: <http://www.notimerica.com/economia/noticia-sigue-dependiendo-economia-chilena-cobre-20170218071940.html> (дата обращения 26.04.2017)

- 3 *Зотин А.* Учиться у Чили. Как в Латинской Америке удалось построить европейскую экономику // Журнал «Коммерсантъ Деньги». 2014. №27 С. 41.
- 4 *Кернен Б.* Литиевая лихорадка // Forbes, 2009. URL: <http://www.forbes.ru/forbes/issue/2009-02/7513-litievaya-lihoradka> (дата обращения 18.04.2017)
- 5 *Andrews R.* Solar in Chile // Energy Matters, 2017. URL: <http://euanmearns.com/solar-in-chile/> (дата обращения 27.04.2017)
- 6 *Marques Lima J.* Google Turns To Atacama Desert To Power Its Chile Data Centre // Data economy, 2017. URL: <https://data-economy.com/google-turns-atacama-desert-power-chile-data-centre/> (дата обращения 18.04.2017)
- 7 *Flato M. L.* Latin America leads the way in clean energy // The Christian Science Monitor, 2017. URL: <http://www.csmonitor.com/World/Americas/Latin-America-Monitor/2017/0212/Latin-America-leads-the-way-in-clean-energy> (дата обращения 18.04.2017)
- 8 *Котляр П.* Пустыня Атакама зацвела // Газету.Ru, 2015. URL: https://www.gazeta.ru/science/2015/11/02_a_7867343.shtml (дата обращения 18.04.2017)
- 9 *Хижняк Н.* Гигантский Магелланов телескоп позволит человечеству стать свидетелем формирования вселенной // Новости высоких технологий, 2013. URL: <https://hi-news.ru/research-development/gigantskij-magellanov-teleskop-pozvolit-chelovechestvu-stat-svidetelem-formirovaniya-vselennoj.html> (дата обращения 18.04.2017)
- 10 *Кондратьева Е.* В Чили начали строить самый большой в мире телескоп // Информационное агентство России, 2015. URL: <http://tass.ru/nauka/2428585> (дата обращения 18.04.2017)
- 11 Official web-site World Economic Forum. Travel & Tourism Competitiveness Index2017 edition. URL: <http://reports.weforum.org/travel-and-tourism-competitiveness-report-2017/country-profiles/#economy=CHL> (дата обращения 28.04.2017)
- 12 *Aguirre A.* Chile looking to attract foreign investment in tourism // AMCHAM CHILE, 2016. URL: <http://www.amchamchile.cl/en/2016/10/chile-busca-atraer-inversion-extranjera-en-turismo/> (дата обращения 28.04.2017)

УДК 33.338.2

Е.М. Кондюхова

Магистрант

А.П. Ястребов

д-р техн. наук, профессор – научный руководитель

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ЭЛЕКТРОННОЙ РЕКЛАМЫ В РОССИИ

В современном мире реклама играет важную роль – она определяет наш образ и стиль жизни. Трудно представить ситуации, когда, выходя на улицу или включая телевизор, мы не обнаружим многообразия рекламного карнавала. Реклама будто диктует человеку, как и что ему делать в его повседневной жизни. Она приобрела статус социально-общественного проводника.

Тема статьи непосредственно, направлена на рассмотрение проблем развития электронной рекламы в России.

Рекламный российский рынок можно назвать поздним рынком наряду с другими рынками коммуникационного типа. Здесь для создания качественного продукта требуется больше, чем обычно, участие высокодаренных творческих личностей. Конкурирование осуществляется именно на основе таланта, умения работать на пределе психофизических возможностей. Далее рассмотрим некоторые из проблем в электронной рекламе, которые существуют на данный момент [1].

В статье выделено 4 проблемы развития электронной рекламы в России. Перейдем к их рассмотрению.

1) Информационная закрытость общества. Несмотря на минувшие перемены в жизни общества, ему в значительной степени все еще присущ прежний идейный консерватизм. Большая часть населения России оторвано от современных средств массовой коммуникации – спутникового телевидения и Интернета, через которые распространяется реклама [2].

Для того чтобы решить данную проблему, необходимо выполнить следующие действия, а именно: увеличить число рекламных площадей, развивать рекламу в регионах, осуществлять привлечение людей с помощью механизма Public Relations.

2) Финансовые проблемы. На мой взгляд, финансовая проблема является наиболее яркой, так как отсутствие денег или их нехватка ведет к ошибкам и некачественной рекламной деятельности. Предприятия страдают от недоступности финансовых средств, что следует из несовершенства законодательной системы по предоставлению субсидий предприятиям для создания достойной рекламной компании с целью продвижения продукции и улучшения финансовых результатов. Так же причиной является несогласие банков по выдаче кредитов, увеличению сроков кредитования и уменьшения процентных ставок предприятиям для их деятельности, что ведет за собой недоступность свободных денежных средств и неспособность организаций выделять достаточное их количество на рекламу.

3) Проблема этики в рекламе. Различный уровень культуры, значительные расхождения в понимании этических норм между рекламистами, рекламодателями и потребителями рекламы являются одним из основных элементов, определяющих современные тенденции во взаимоотношениях рекламы и этики. Российская культура многонациональна и многоконфессиональна. Следовательно, налицо определенное расслоение нашего общества в части понятий морали и этики. Однако большинство участников рекламного процесса не хотят признавать, что та или иная реклама является неэтичной, ссылаясь на фактор субъективности в оценке потребителей. При этом не учитываются ни российский менталитет, ни религиозные чувства верующих, ни морально-нравственные ценности, присущие старшему поколению, ни, наконец, отрицательное воздействие на воспитание внутренней духовной культуры у детей и молодежи. Главное, чем руководствуются очень многие рекламисты, – привлечь внимание к рекламируемому товару или услуге, достигнуть рекламного эффекта любым способом [3].

В рекламы должны соблюдаться морально-этические принципы. Рекламисты должны придерживаться золотой середины при создании рекламы, не переходить грани морали и культуры.

4) Проблема кадров. В современной электронной рекламе все чаще прослеживается отсутствие грамотности, вкуса и знаний, что следует из нехватки квалифицированных специалистов. А ведь между уровнем квалификации рекламистов и качеством создаваемой ими продукции существует непосредственная зависимость [4].

Рекламным агентствам следует тщательнее подходить к выбору сотрудников. Не допускать некомпетентных людей к созданию рекламы.

На сегодняшний момент повышение объемов продаж зависит от комплексного подхода к преодолению выше указанных проблем.

Данные проблемы не являются тайной, они обсуждаемы. Настал момент, когда нужно начать их решать.

Библиографический список

1. Балабанов И.Т. Электронная коммерция. СПб., 2009.
2. Юрасов А.В. Электронная коммерция: учеб. пособие. – М.: Дело, 2007. – 480 с.
3. Ромат Е.В. Реклама. – СПб.: Питер, 2008.
4. Успенский И.В. Интернет как инструмент маркетинга. – СПб.: БХВ – Санкт-Петербург, 2009.

УДК 659.1

Е.М. Кондюхова

Магистрант

А.П. Ястребов

д-р техн. наук, профессор – научный руководитель

РЕБРЕНДИНГ ВЕБ-САЙТА КАК СПОСОБ СТИМУЛИРОВАНИЯ СБЫТА

В настоящее время происходит быстрое развитие всех сторон жизни, особенно это касается вопросов ведения бизнеса, поскольку нужно не только подстраиваться под новые условия, но и положительно выделяться на фоне конкурентов. Если компания развивается, должны развиваться и все ее составляющие, в том числе и бренд. Устаревший, хоть и запоминающийся бренд рано и поздно потребует обновления. Решением данной проблемы станет проведение ребрендинга.

Проведение мероприятий по стимулированию сбыта является эффективным и сравнительно недорогим методом по привлечению потенциальных потребителей. Стимулирование сбыта используется в следующих случаях, а именно:

- увеличение продаж в кратковременных период;
- поддержание лояльности потребителей;
- выведение на рынок новых товаров.

Проведение ребрендинга позволяет обновить бренд, сделать его актуальным и повысить популярность. Обычно в новом бренде можно угадать черты старого, но может произойти и полная его смена.

Существует множество причин для ребрендинга:

- Устаревание бренда. Внешний облик компании может устареть и быть неактуальным, поэтому его следует обновить, чтобы он снова начал работать.
- Наличие конкурента с более узнаваемым брендом. В условиях современной конкуренции ребрендинг будет единственным выходом из сложившейся ситуации.
- Необходимость выполнения новых задач, например, увеличение продаж, а значит, надо переориентировать бренд на новую аудиторию, которая будет совершать большее число покупок.
- Расширение компании или ее деятельности. Присоединение к компании новых подразделений или других организаций может также послужить причиной для ребрендинга. Например, Вы занимаетесь системным администрированием, а еще собираетесь продавать компьютерную технику. В данной ситуации также следует провести ребрендинг.

Растущая конкуренция и постоянные обновления рынка призывают компании принимать вынужденные меры по смене имиджа. Именно ребрендинг обуславливает выход компании на новый сегмент рынка, взросление компании или быстрый запуск нового продукта. Когда критерии успеха, сформированные за время существования компании, начинают отставать от требований времени на смену брендингу приходит ребрендинг.

Идеальное содержание бренда включает в себя присутствие имидж-дизайна, как графического элемента представления образа, так как визуальная информация позволяет остаться в памяти у потенциальных потребителей. По этой причине успешные бренды вынуждены периодически обновлять существующий образ, при этом не уничтожая саму основу.

Использование коммерческой компанией собственного веб-сайта позволяет ей формировать весь комплекс маркетинговых коммуникаций в сети Интернет, реализовывать цели повышения продаж, имиджевые, информационные цели. В качестве основных характеристик сайтов коммерческих компаний выделены информация, привлекательность, простота навигации, дополнительные возможности, обратная связь.

В отечественной и зарубежной литературе представлены различные мнения о роли и месте веб-сайта в деятельности компании. По мнению В. Холмогорова, «каждое современное коммерческое предприятие, стремящееся достичь максимальной эффективности в извлечении финансовой прибыли,

должно иметь собственный web-сайт», который представляет собой эффективный инструмент не только для увеличения продаж, но и для проведения маркетинговых исследований в потребительской среде, а также организации обратной связи с покупателями. Это нематериальный актив компании, отличающий современный бизнес [1]. И. Манн также приходит к выводу о том, что компания без сайта аналогична деловому человеку без визитной карточки. Для использования его с максимальной эффективностью необходимо четко понять, какие задачи решаются с помощью сайта [2].

А. Уиллер подчеркивает, что веб-сайт в большей степени, чем любые другие приложения, отражает индивидуальность компании, создает эффект присутствия и непосредственного взаимодействия с компанией. «Посещение веб-сайта компании дает такой же эффект, как реальный визит в нее, а иногда оказывается эффективней, проще и быстрее», поскольку дает возможность клиенту принять решение о покупке в спокойной обстановке, без давления. Сайт позволяет эффективно выразить индивидуальность бренда, а образы, логотипы, сообщения – всё то, что загружается клиентами, может использоваться ее сотрудниками как средство маркетинга в любой точке мира [3]. Корпоративный веб-сайт является основным способом ведения бизнеса для компаний, осуществляющих свою деятельность в сети Интернет. В большей степени это относится к компаниям, реализующим цифровые товары или услуги. Веб-сайты существуют во всех видах, формах и размерах и одним из основных различий, по которым они могут быть классифицированы, является уровень их функциональности [4].

Каждый веб-сайт обладает набором характеристик, рассмотрение и анализ которых является предметом обсуждения российских и зарубежных теоретиков и практиков. Основными характеристиками веб-сайта, которые ассоциируются с понятием главного аспекта в коммуникационной стратегии компании, являются его дизайн и функциональность [5].

Д. А. Карайани (D. A. Karayanni), Дж. А. Белтас (G. A. Baltas) предположили, что корпоративный сайт имеет четыре основных характеристики применительно к b2b (business-to-business) сфере маркетинга: интерактивность, возможности навигации (в том числе аудиовизуальные мультимедиа и быстрота загрузки тех или иных файлов и страниц сайта), наличие корпоративной информации, наличие информации для потребителей [6].

Также в мире высокой конкуренции, где потребителю предоставляется широкий выбор разнообразнейших компаний, важно не потерять свою уникальность. Сходство в фирменных цветах и логотипе с другой компанией, плохо отразится на бизнесе.

Бренд – это отношение компании к своему потребителю. Через бренд компания показывает, насколько ей важна связь со своим потребителем. Для усиления бренда, а также его дифференциации, компаниям приходится прибегать к такому маркетинговому приему, как ребрендинг. Ребрендинг – это комплекс мероприятий, направленных на обновление бренда или его основных элементов, например создание нового логотипа, названия и т. д. Иными словами, ребрендинг – это модернизация бренда.

Библиографический список

1. Холмогоров В. Интернет-маркетинг : краткий курс. – СПб.: Питер, 2002. – 272 с.
2. Манн И. Б. Маркетинг на 100 % : ремикс Как стать хорошим менеджером по маркетингу / И. Б. Манн – (6-е изд.). – М. : Манн, Иванов и Фербер, 2009. – 416 с.
3. Уиллер А. Индивидуальность бренда : руководство по созданию, продвижению и поддержке сильных брендов / пер. с англ. – М.: Альпина Паблишерз. – 2004. – 235 с.
4. Turban E. Electronic commerce : A Managerial Perspective / E. Turban, D. King, J. Lee, D. Viehland. – Person Education Inc., NJ, 2008. – 580 p.
5. Fill Ch. Marketing communications : engagements, strategies and practice / – Pearson Education, 2005. – 920 p.
6. Karayanni D. A., Baltas G. A. Web site characteristics and business performance : some evidence from international business-to-business organizations // Marketing Intelligence and Planning. – 2003. – № 21(2). – P. 105–114.

УДК338.27

Корбан Д.В.

Магистрант

А.П. Ястребов

д-р техн. наук, профессор – научный руководитель

СОВЕРШЕНИЕ РЕКЛАМНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В СЕТИ ИНТЕРНЕТ

Реклама в Интернет – это инструмент, использование которого является необходимым условием для успеха и популярности любого интернет-ресурса, для эффективного создания и поддержания имиджа компании или мероприятия, для продвижения торговой марки на рынке и т. д. Ее основные задачи: информирование и привлечение в качестве посетителей представителей целевой аудитории интернет-ресурса.

Цель: обеспечить устойчивый, растущий уровень продаж продуктов и услуг компании владельцем сайта.

В качестве методов интернет – рекламы используются [3]:

- баннерная реклама на коммерческих сайтах Интернета;
- коммерческие показы в ведущих баннерообменных сетях;
- регистрация в поисковых машинах и каталогах Интернета
- оптимизация WEB-сайта для роботов поисковых систем;
- e-mail реклама в специализированных почтовых рассылках;
- размещение информации в Интернете о конференциях, форумах, чатах, на популярных новостных сайтах, досках объявлений и т. д.;
- организация системы обмена текстовыми ссылками.

Наиболее распространенным видом рекламы в Интернет считается баннерная реклама, которая справедливо считается самым популярным способом наращивания трафика (привлечения посетителей) веб-страницы, средством привлечения новых клиентов, а также мощным инструментом имиджевой рекламы в Интернете.

Рекламные баннеры бывают графическими и текстовыми. Графические баннеры обычно представляют собой статическое или анимационное изображение определенного размера (наиболее распространены форматы 480×60 и 100×100). Текстовые баннеры – это любой текст определенного размера, содержащий гиперссылку на рекламируемый сайт или на его определенные страницы.

Как правило, баннер представляет собой прямоугольное графическое изображение в формате GIF или JPG. Баннер помещается на странице веб-издателя и имеет гиперссылку на сервер рекламо-дателя.

В настоящее время не существует официально принятых стандартов по размеру баннеров, хотя наиболее распространенным является размер 468×60 пикселей. Также существует ограничение на размер баннера в килобайтах, так как необходимо, чтобы баннер загружался на страницу как можно быстрее.

Одной из самых важных характеристик баннера является отношение числа кликов на баннер к числу его показов. Ситуация, когда пользователь загружает WEB – страницу с рекламным баннером, считается одним показом баннера. Если же пользователь навел указатель мыши на баннер и «кликнул» по нему, перейдя по связанной с баннером гиперссылке, то данный факт считается одним переходом по баннеру или одним «кликом».

Количественно эффективность баннера оценивается коэффициентом кликопоказов – CTR, который равен отношению количества переходов по баннеру («кликов») к количеству показов баннера. Чем больше CTR, тем выше оценивается результативность рекламной кампании. Так, если баннер был показан на какой-либо странице 1000 раз, а нажали на него и, соответственно, попали на ваш сайт 50 человек, то отклик такого баннера равен 5%.

По статистике средний отклик («click/throughratio», CTR) у баннеров, используемых в WWW – 2,11%. Разумеется, если у вашего баннера отношение числа кликов к числу показов не 2% а 10%, то за то же число привлеченных на Ваш сайт посетителей Вы заплатите в пять раз меньше или во столько же раз меньше покажете чужие баннеры [1].

Но CTR не является абсолютным гарантом эффективности баннера. Баннер может быть красивым и интригующим, заставляющим пользователя кликнуть на него. Но начав загрузку Вашего сайта и, приблизительно, поняв, куда он попал, пользователь может с легкостью нажать кнопку «back» на своем браузере.

Используя на баннере завлекающие, но мало относящиеся к делу – текст и картинки, рекламодатели, возможно, привлекут больше заинтригованных посетителей, но с другой стороны, потеряют действительно заинтересованных в посетителях.

Понастоящему эффективный баннер должен быть хорошо выполнен художественно и технически (некачественный дизайн сразу говорит о несерьезности, несолидности рекламируемого сервера/услуг). Он должен быть оригинальным (запоминаться), возможно быть интригующим (пробуждая любопытство), но одновременно давать представление о характере рекламируемого сервера/услуг и создавать их положительный имидж. «Сухой» баннер с четким текстовым изложением содержания сайта тоже не является верным решением – его CTR обычно крайне низок. Он не запоминается и не создает положительного имиджа.

Не стоит сбрасывать со счетов и роль баннера как средства имиджевой рекламы. Если отклик баннера 2%, это не означает что остальные 98% были потрачены впустую. Каждый показ баннера приносит рекламодателю ощутимую пользу, являясь прекрасным инструментом брэндинга (branding) – имиджевой рекламы компании, определенных товаров/услуг или, например, веб-сайта. Чтобы имиджевая реклама работала, баннер должен быть выполнен в соответствующем ключе: профессиональный дизайн, хорошо продуманный рекламный текст и слоган, использование соответствующих изображений и т. д. А использование в этом случае псевдополос прокрутки, псевдокнопок, интригующих, но совершенно не относящихся к делу фраз и изображений, не является правильным выбором.

В 1996 году HotWired совместно с экспертами в области рекламных технологий MillwardBrown, а в 1997 году InternetAdvertisingBureau <http://www.iab.net/> провели крупномасштабные исследования значимости имиджевой баннерной рекламы.

Исследования доказали, что баннеры очень эффективны в качестве носителей имиджевой рекламы!

Некоторые результаты исследований:

1. Отношение пользователей интернет к рекламе в сети: 18% горячо поддерживают, 41% одобряют, 34% не возражают, 6% против, 1% крайне не одобряют.

2. Несмотря на то, что в арсенале телевизионной рекламы есть возможность использовать визуальные и акустические эффекты, недоступные для печатной и сетевой рекламы, телезрители – пассивная аудитория. Читатели же и пользователи сети напротив активны в поиске и восприятии информации, поэтому вероятность воздействия рекламы здесь выше: около 30 % опрошенных (из 16 758 респондентов) помнят увиденную баннерную рекламу через семь дней. Каждый следующий показ баннера увеличивает эту цифру.

3. Из этих «помнящих» 96% просто видели баннер и лишь 4% щелкнули на него и попали на веб-сайт рекламодателя. Принимая во внимание, что кликают в среднем лишь 2% видевших баннер, делается вывод, что для имиджевой рекламы показы баннера гораздо важнее, чем клики на баннер.

4. После одной демонстрации баннера brandawareness (осведомленность о существовании данного брэнда) в среднем увеличивается на 7%. Каждый показ баннера (особенно в соответствующем контексте веб-страницы) создает связь между брэндом и соответствующей группой товаров и продвигает данный брэнд по иерархической лестнице (см. выше).

5. После одного показа баннера ConsumerLoyalty увеличивается на 4%, что, по словам IAB, является индикатором потенциального увеличения продаж.

6. На порядок более высокие цифры по увеличению BrandAwareness и ConsumerLoyalty наблюдаются для новых, нераскрученных брэндов.

Обычно устанавливается фиксированная цена за тысячу показов рекламного баннера, которая значительно ниже стоимости традиционной рекламы в СМИ. Кроме того, существуют схемы оплаты за каждый «клик» по баннеру компании-рекламодателя.

Стоимость «клика» по баннеру выше, чем стоимость показа баннера, так как считается, что на баннеры «кликают» потенциальные клиенты (покупатели). Стоимость «клика» по баннеру рассчитывается как отношение числа посетителей к сумме чистой прибыли.

Некоторые компании используют еще более адресные рекламные схемы, оплачивая не показы баннера по какому-то определенному сайту, а выплачивая бонусы непосредственно тому, кто смотрит их рекламу. Для реализации этой схемы используется специальное программное обеспечение, которое предварительно устанавливается на компьютер и выводит на экран дисплея небольшое окошко с постоянно меняющейся рекламой.

Например, в России по такой схеме работает компания Spedia.Net, которая является посредником между рекламодателями и конечными получателями рекламы. Такая схема выгодна рекламодателям, так как пользователь смотрит рекламу по своему желанию, а не относится к ней как к нежелательному побочному эффекту, и рекламодатель имеет возможность показывать рекламу избирательно: по полу, возрасту, месту проживания и интересам пользователей сети.

Помимо баннерной рекламы существенный вклад в трафик Веб-сайта могут внести поисковые системы и каталоги. Возможно, это не даст такого же эффекта, как баннерная реклама, но, в свою очередь, не требует вложения денег в показы или размещения чужих баннеров на страницах. Кроме того, посетитель, который пришел к через поисковую систему, заинтересован именно в информации/товарах/услугах, представленных на конкретной странице.

Ярким представителем поисковых систем являются международная Alta-Vista или наш российский Rambler.

Каждая поисковая система имеет своего собственного спайдера, со своими собственными «повадками». Каждая система индексирует страницы своим особым способом и приоритеты при поиске по индексам тоже отличны [2].

Типичным представителем каталогов является, например, международная Yahoo! Регистрация в каталогах полностью зависит от людей – модераторов данной системы. Каталог обычно имеет тематическую разбивку на подкаталоги, те в свою очередь могут подразделяться на более мелкие поддиректории и т. д.

Так как регистрация производится человеком, а не программой, то поиск по каталогам дает более релевантные результаты, нежели по поисковым системам.

Некоторые поисковые системы, такие, например, как Exite или Infoseek имеют при себе и каталог. Соответственно, индексы для самой поисковой системы добываются Spiderом, а каталог пополняется модераторами системы.

Дискуссионные листы создаются для обмена информацией, обсуждения вопросов по определенной тематике. В отличие от списков рассылки писать в лист могут не только непосредственно его создатели, но и все участники. Как правило, перед тем, как сообщение рассылается всем участникам листа, оно проходит верификацию.

Типичным примером дискуссионного листа является – banners <http://www.banners.net.ru>, посвященный проблемам рекламы.

Подписавшись и просматривая все дискуссионные листы, которые прямым или косвенным образом касаются конкретного бизнеса, наверняка можно найти потенциальных партнеров и клиентов.

Библиографический список

1. *Ромат Е.В.* Реклама. – СПб.: Питер, 2008. - 217 с.
2. *Тажетдинов Т. и др.* Как стать первым на YouTube. Секреты взрывной раскрутки. – М., Альпина Паблшер, 2013. – 176 с.
3. *Юрасов А.В.* Электронная коммерция: учеб. пособие. – М.: Дело, 2007. – 480 с.

УДК 336.71

Е.И. Коростелева

студентка кафедры международного предпринимательства

А.И. Адамов

преподаватель) – научный руководитель

ДРАКОНЫ БАНКОВСКОЙ СФЕРЫ В XXI ВЕКЕ

На протяжении многих лет банковская система стран, входящих в еврозону, была лидирующей на мировом рынке, однако в конце 2016 г. банковская система Китая превзошла банковскую систему еврозоны и стала крупнейшей в мире по числу активов.

Финансовый кризис в Европе, начавшийся после лопнувшего ипотечного пузыря в Соединенных Штатах Америки в 2007 г., все еще проявляется на континенте в различных видах, включая долговую кризис, периодически угрожающий Греции, и который в дальнейшем может привести к ее выходу из еврозоны.

Несмотря на затяжные последствия финансового кризиса в Европе, банки по-прежнему остаются прибыльными. По данным МВФ, средняя доходность капитала составила 6,6% в 2015 г., по сравнению с 15,2% в 2006 и 2007 гг. Отмечается сокращение заимствований и продолжение влияния на сектор неэффективных кредитов, особенно в Португалии, Италии, Ирландии, Греции и Испании.

Достаточно болезненным вопросом для стран Европы являются отрицательные процентные ставки. Такой нетрадиционный подход к денежно-кредитной политике впервые появился в Швеции в 2009 г. и затем распространился на Норвегию, Швейцарию, Данию, Венгрию, 19 стран еврозоны, а также Японию. В результате такого подхода маржа банков сокращается. Несмотря на это большинство банков не склонны отрицательно относиться к вкладчикам, опасаясь оттока депозитов. Акции банка Deutsche Bank (Германия) и банка Monte dei Paschi (Италия) подтверждают идею о том, что отрицательные ставки были не лучшим решением для банков: акции кредиторов потеряли 88,6% и 99,6% их стоимости с 2007 г. по 2016 г., поскольку ставка по депозитам ЕЦБ упала с 2,75% до -0,4% [1].

Вялый экономический рост сократил спрос на новые ссуды, которые поддерживали рост прибыли европейских банков. Сверхнизкие процентные ставки побудили многие компании брать займы на кредитных рынках путем выпуска облигаций, что еще больше сократило спрос на кредиты. Слабые прибыли, в свою очередь, еще больше тормозят усилия европейских банкиров по восстановлению капитала, необходимого для списания плохих долгов. Теперь, когда Федеральная резервная система США начинает новую политику постепенного повышения процентных ставок, европейские банкиры будут продолжать бороться с низкой нормой прибыли, создаваемой низкими ставками.

Растущие ставки, которые, как правило, снижают стоимость долгосрочных долговых ценных бумаг, могут также подорвать капитальную базу банков, владеющих государственными облигациями на своих балансах.

Политические силы также представляют собой постоянную угрозу. Решение британских избирателей в июне покинуть Европейский Союз побудило избирателей из других стран более тщательно подумать над сложившейся в мире ситуацией.

Несмотря на шаги европейских центральных банков по стимулированию роста путем снижения процентных ставок, большая часть Европы за пределами Германии, Франции и Великобритании остается застопорившейся с небольшим экономическим ростом или вовсе без него, что подпитывает финансовую тревогу европейцев [2].

По оценкам МВФ, повышение процентных ставок, увеличение комиссионных сборов и прибыли от торговли, а также снижение расходов по предоставлению кредитов в совокупности повысят рентабельность Европейского банка примерно на 40% с точки зрения доходности активов, тем не менее около 30% активов системы «останутся слабыми». Сектору необходимо сократить издержки и пересмотреть

реть свои бизнес – модели, а также необходима консолидация: по оценкам МВФ, 46% банков континента владеют всего 5% своих депозитов.

Достаточно стремительный рост китайской банковской системы можно объяснить тем фактом, что после кризиса 2008 г. Китай использовал банковские кредиты для стимулирования роста экономики.

Совокупная стоимость активов китайских банков к концу 2016 года выросла до рекордной суммы в 33 трлн долл. США, что позволило банковскому сектору Китая впервые обойти по этому показателю банки еврозоны, где совокупная стоимость активов на конец 2016 г. была равна 31 трлн долл. США. В этот же период совокупная стоимость активов американских банков составляла 16 трлн долл. США, японских – 7 трлн долл. США. На рис. 1 представлена динамика изменений совокупной стоимости активов в еврозоне, Китае, США и Японии в 2007-2016 гг.

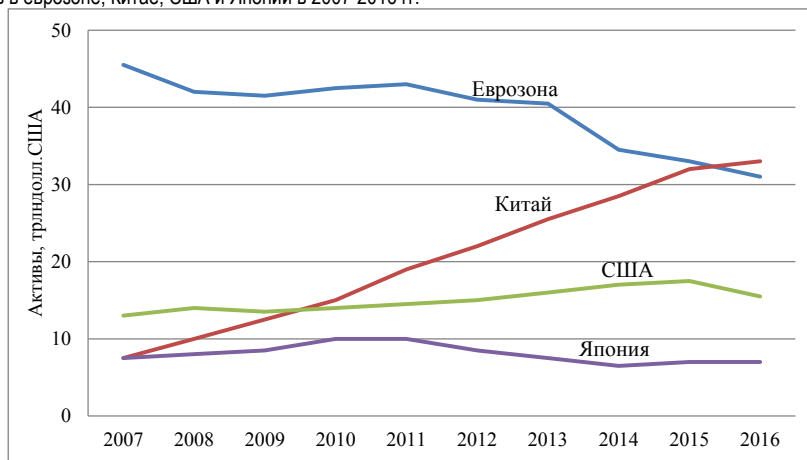


Рис. 1 Динамика изменений совокупной стоимости активов [3], [4], [5], [6]

Объем активов китайских банков более чем в 3,1 раза превышает размер ВВП страны, в то время как в еврозоне это соотношение составляет 2,8.

Некоторые эксперты отмечают формирование некоторых рисков для финансовой системы всей страны. Эсвар Прасад, ранее являвшийся главным специалистом по Китаю в МВФ, прокомментировал данную ситуацию следующим образом: «Большой размер банковской системы Китая не является поводом для гордости. Это говорит об экономике, чересчур зависимой от банковских кредитов, страдающей от неэффективного распределения ресурсов и подверженной очень высоким кредитным рискам».

Отмечается также, что Китай финансирует свои проекты в сфере инфраструктуры с помощью банковских кредитов. В такого рода проектах главную роль играет государственный банк развития Китая, объем активов которого составляет более 1,8 трлн долл. США.

Страны с рыночной экономикой могут помочь Китаю сдержать рост объема кредитования в стране, а также диверсифицировать финансовую систему. Однако проблема чрезмерной зависимости страны от банков заключается в строгом регулировании фондового рынка. Правительство использует финансовый рынок как действенный механизм распределения ресурсов, но по причине излишнего контроля со стороны государства на рынках возникает волатильность, что делает их менее эффективными [7].

Несмотря на это, по состоянию на конец 4 квартала 2016 г., в число крупнейших банков мира по величине активов вошли 4 китайских банка, расположившись на 1, 2, 3-м и 5-м местах. Первая десятка крупнейших банков по числу активов представлена в таблице 1.

Таблица 1

Крупнейшие банки мира по числу активов [8]

№	Название банка	Страна	Активы, долл. США
1	Промышленно-торговый банк Китая	Китай	3,62
2	Китайский строительный банк	Китай	2,94
3	Сельскохозяйственный банк Китая	Китай	2,82
4	Финансовая группа Mitsubishi UFJ	Япония	2,65
5	Банк Китая	Китай	2,63
6	Банк JPMorgan Chase	США	2,49
7	Банк HSBC	Великобритания	2,37
8	Банк BNP Paribas	Франция	2,26
9	Банк Америки	США	2,18
10	Банковская компания Wells Fargo	США	1,93

В настоящее время Китай занимает лидирующие позиции по объемам активов среди всех мировых банковских систем, однако в 2017 г. в стране ожидается замедление темпов роста до 6,5 %, вместо целевого диапазона 6,5 – 7% и фактических 6,7% в предыдущем году. В последнее время правительство склоняется к идее отказа от увеличения объемов финансового стимулирования и рассматривает пути перехода к управлению рисками, возникшими в результате большого объема кредитования.

Библиографический список

- 1 The European Banking Crisis Explained // INVESTOPEDIA: [электронный ресурс]. – <http://www.investopedia.com/articles/insights/110316/european-banking-crisis-explained-db.asp> (Дата обращения 03.05.2017)
- 2 Bailout of world's oldest bank underscores lingering crisis in Europe // CNBC: [электронный ресурс]. – <http://www.cnbc.com/2016/12/22/bailout-of-worlds-oldest-bank-underscores-lingering-crisis-in-europe.html> (Дата обращения 03.05.2017)
- 3 Aggregated balance sheet of euro area monetary financial institutions // ECB: [электронный ресурс]. – https://www.ecb.europa.eu/stats/ecb_statistics/escb/html/table.en.html?id=JDF_BSI_MFI_BALANCE_SHEET&period=index (Дата обращения 03.05.2017)
- 4 Assets and Liabilities of Commercial Banks in the United States // FRS: [электронный ресурс]. – <https://www.federalreserve.gov/releases/h8/current/default.htm> (Дата обращения 03.05.2017)
- 5 CBRC Annual Report // CBRC: [электронный ресурс]. – <http://www.cbrc.gov.cn/showannual.do> (Дата обращения 03.05.2017)
- 6 Assets and Liabilities of Domestically Licensed Banks // Bank of Japan: [электронный ресурс]. – https://www.boj.or.jp/en/statistics/asli_fi/index.html (Дата обращения 03.05.2017)
- 7 China overtakes eurozone as world's biggest bank system // Financial Times: [электронный ресурс]. – <https://www.ft.com/content/14f929de-ffc5-11e6-96f8-3700c5664d30> (Дата обращения 03.05.2017)
- 8 The World's Top 10 Banks // INVESTOPEDIA: [электронный ресурс]. – <http://www.investopedia.com/articles/investing/122315/worlds-top-10-banks-jpm-wfc.asp> (Дата обращения 03.05.2017)

УДК 37.014

М.А. Короткова

магистрант кафедры безопасности высокотехнологичных систем

А.В. Самойлов

д-р экон. наук, профессор – научный руководитель

ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОЛИТИКА В ОБЛАСТИ ОБРАЗОВАНИЯ: ДОСТОИНСТВА И НЕДОСТАТКИ

В России, как и в любом государстве, характер системы образования определяются культурно-историческими, национальными, социально-экономическими и политическими особенностями. Целью государственной образовательной политики является создание для граждан благоприятных условий по реализации прав на образование. Статья 43 Конституции Российской Федерации гарантирует право каждого жителя РФ на образование, общедоступность, бесплатность дошкольного, основного общего и среднего профессионального образования в государственных и муниципальных учреждениях, а также право бесплатно получить на конкурсной основе высшее образование в государственном и муниципальном образовательном учреждении [1].

Основными целями государственной политики являются обеспечение высокого качества российского образования в соответствии с меняющимися запросами населения и перспективными задачами развития российского общества и экономики. Значимым является аспект повышения эффективности реализации молодежной политики в интересах социально-ориентированного развития страны.

Для достижения поставленных целей необходимо решение следующих задач:

- формирование гибкой подотчетной обществу системы непрерывного образования, позволяющей развить человеческий потенциал, обеспечивающей текущие и перспективные потребности социально-экономического развития Российской Федерации;
- развитие инфраструктуры и организационно-экономических механизмов, обеспечивающих равную доступность услуг дошкольного, общего и дополнительного образования детей;
- модернизация образовательных программ в системах дошкольного, общего и дополнительного образования детей;
- создание современной оценки качества образования на основе принципов открытости, объективности, прозрачности, общественно-профессионального участия;
- обеспечение эффективной системы обеспечения социализации и самореализации молодежи.

В Федеральной целевой программе развития образования на 2016-2020 годы обозначены следующие задачи:

- 1) Создание и распространение структурных и технологических инноваций в среднем профессиональном и высшем образовании.
- 2) Развитие современных механизмов и технологий общего образования.
- 3) Реализация мер по развитию научно-образовательной и творческой среды в образовательных организациях, развитие эффективной системы дополнительного образования детей.
- 4) Создание инфраструктуры, обеспечивающей условия подготовки кадров для современной экономики [2].

При проведении активной государственной политики в области образования наблюдается положительный результат. В первую очередь, это – существенное сокращение очереди в детский сад, увеличение заработных плат педагогам дошкольных образовательных учреждений, общего образования, а так же преподавателям высшего профессионального образования. В связи с оснащением современными средствами информатизации учебных заведений, информатизацией учебного и воспитательного процесса, приобретением и созданием цифровых образовательных ресурсов, наблюдается повышение привлекательности педагогической профессии. Вышеперечисленные тенденции улучшения качества образования и выведение его на новый уровень обеспечивают потребность экономики Рос-

сийской Федерации в кадрах высокой квалификации по приоритетным направлениям модернизации и технического развития.

В то же время реализация вышеуказанных задач требует усиленного контроля над их выполнением. В первую очередь – это коррупционная составляющая в сфере образования, не позволяющая полностью реализовать задуманное. Еще одной проблемой системы российского образования является то, количество выпускников определенных специальностей не подкреплено количеством рабочих мест. Сохраняется тенденция смещения основной направленности образовательного пути в сторону гуманитарных, экономических наук. Таким образом, формируется перенасыщение экономических и юридических кадров и дефицит технических специальностей.

Важно проводить ежегодное обновление базы учебников, не допускать устаревание материалов, по которым работают преподаватели и обучаются ученики, студенты. Решить эту проблему можно путем проведения дополнительных семинаров, тренингов, курсов повышения квалификации.

Большой проблемой остается закрытие сельских школ, библиотек в целях оптимизации расходов. С 1990 года в стране было ликвидировано 25 000 школ, 55 000 сел остались без школ и детских садов. С одной стороны, содержание целого здания ради нескольких учеников экономически не выгодно, с другой стороны, школа – это социально-культурный центр села, и её закрытие означает дальнейшее вымирание населенного пункта.

Подводя итоги вышесказанного, необходимо отметить активную заинтересованность государства в повышении качества обучения, модернизации всего учебного процесса. Согласно рейтингу британского издания Times Higher Education при участии информационной группы Thomson Reuters, считающимся одним из наиболее влиятельных глобальных рейтингов университетов, в 2016-2017 годах в рейтинг вошли 24 российских вуза, 11 из которых попали в рейтинг впервые. Лидером остается Московский государственный университет имени М.В. Ломоносова, занявший 188 место [3].

Библиографический список

1. Конституция РФ, <http://consttrf.ru/razdel-1/glava-2/st-43-krf>.
2. Постановление Правительства Российской Федерации «О Федеральной целевой программе развития образования на 2016 – 2020 годы» от 23.05.2015 № 497// <http://минобрнауки.рф>
3. The World University Rankings // <http://gtmarket.ru/news/2016/09/22/7303>

УДК

К. А. Крайцова

магистрант кафедры информационных технологий предпринимательства

В. С. Блюм

канд. техн. наук, доцент – научный руководитель

АРХИТЕКТУРНЫЕ РЕШЕНИЯ СИСТЕМ БОЛЬШИХ ДАННЫХ

Рассматриваются различные решения построения системы для обработки и хранения данных типа Big Data.

Ключевые слова: Big Data, Ehcache, Cassandra, Kafka, Exadata, Teradata, BDRA

Происходящий последние десять лет экспоненциальный рост объемов данных повлек за собой активное использование технологий обработки больших потоков данных и, соответственно, увеличению вычислительных скоростей и мощностей [1]. А такие онлайн-компании, как Google и Amazon, работающие с огромными репозиториями данных, стали первопроходцами и создали основу для дальнейшего развития технологий.

По мере того, как объемы данных достигают петабайтов и больше, потребности в аппаратных ресурсах возрастают с сотен серверов до десятков тысяч – при подобных масштабах многие широко применяемые программные архитектуры уже не подходят. Существенно снизить общие затраты можно за счет архитектурных и алгоритмических подходов, чувствительных к уровню загрузки аппаратных ресурсов.

Для всех систем, работающих с Большими Данными, характерны четыре общих требования, которые нужно учитывать при проектировании и которые в совокупности вынуждают существенно отклониться от архитектуры традиционных бизнес-систем, имеющих ограничения на рост объема данных и функциональности.

Во-первых, системы Больших Данных должны справляться с большим объемом операций записи [1]. Так как запись затратнее считывания, можно пользоваться сегментированием данных, чтобы разделять операции записи между накопителями, а для обеспечения высокой доступности можно прибегать к тиражированию. Однако данные операции приводят к проблеме с доступностью и консистентностью, которые приходится как-то компенсировать.

Второе требование – способность справляться с переменной нагрузкой. Уровень загрузки в системах может сильно варьироваться: форс-мажорные ситуации, распродажи, сдача налоговых деклараций и т. п. Для минимизирования затрат на резервные ресурсы на случай подобных эпизодических скачков, облачные платформы делаются эластичными, позволяя приложениям подключать новые ресурсы для распределения нагрузки и высвобождать их, когда уровень загрузки падает.

Третье требование – возможность выполнения аналитики с большим объемом вычислений. Большинство систем Больших Данных должны справляться с комбинированными рабочими задачами, когда часть запросов требует быстрого ответа, а часть выполняется подолгу в связи со сложным анализом крупных срезов данных. Одним из передовых образцов является система выдачи рекомендаций Netflix, которая способна параллельно выполнять быстрые запросы и сложный анализ больших коллекций данных, непрерывно улучшая качество генерируемых персональных советов.

Последнее требование – высокая доступность. В горизонтально масштабируемых средах, состоящих из тысяч узлов, аппаратные и сетевые сбои неизбежны, поэтому распределенные архитектуры ПО и данных должны быть устойчивыми. Стандартные методы повышения доступности – тиражирование данных между географическими регионами, реализация сервисов без сохранения состояния и зависимость механизмов от конкретных приложений – позволяют при сбоях продолжать обслуживание, но со снижением качества.

Решения, предназначенные для удовлетворения всех перечисленных требований, реализуются на уровне архитектур распределения, данных и развертывания. Одним из вариантов реализации всех принципов построения правильной системы для работы с Большими данными является архитектура, представленная на рис. 1.

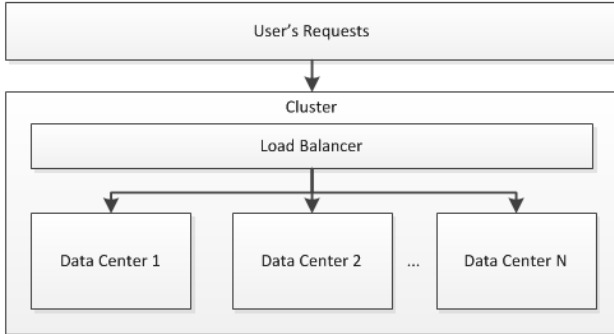


Рис. 1. Схема работы кластера для обработки «Big Data»

Кластер организации, который состоит из нескольких географически отдаленных дата-центров обработки данных, принимает запросы от пользователей через балансировщик нагрузки. На основании данных о загрузенности и доступности дата центров, географической принадлежности запроса или другой информации, балансировщик решает, в какой дата-центр лучше перенаправить полученный запрос. Таким образом, на этом этапе балансировка помогает решить задачу максимально эффективного использования имеющихся вычислительных ресурсов.

На рис. 2 показана архитектура отдельно взятых дата центров из кластера.

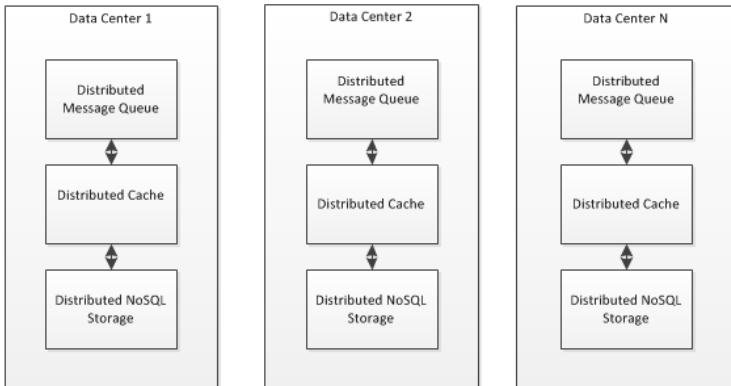


Рис. 2. Архитектура дата-центров «внутри» кластера

Для распределения сообщений предлагается использовать Apache Kafka из-за синхронизации каждого сообщения среди всех дата-центров, что позволит гарантировать доставку сообщения, пока есть хотя бы один работающий в кластере дата-центр.

Для организации распределенного кэша можно рассмотреть использование Ehcache. Данный продукт будет хорош в виду своей хорошей масштабируемости и стабильности вкупе с гибкостью и простотой настройки.

В качестве распределенного NoSQL хранилища предполагается использование Apache Cassandra, так как данный продукт имеет широкие возможности для создания географически распределенных и масштабируемых систем.

Правильно спроектированная и настроенная система, основанная на данной архитектуре, а также использующая вышеперечисленные программные продукты и технологии позволит построить устойчивую, постоянно доступную, географически-распределенную систему с высоким потенциалом к горизонтальному масштабированию.

Другим вариантом построения системы «Big Data» является комплекс Exadata от компании Oracle, который является одним из представителей «In-Memory» платформ.

Комплекс представляет собой кластер серверов управления базами данных на основе технологии Oracle RAC, поставляется в виде телекоммуникационных шкафов размером 42 юнита, наполненных серверами, узлами системы хранения данных, коммутаторами InfiniBand и Ethernet (рис. 3).

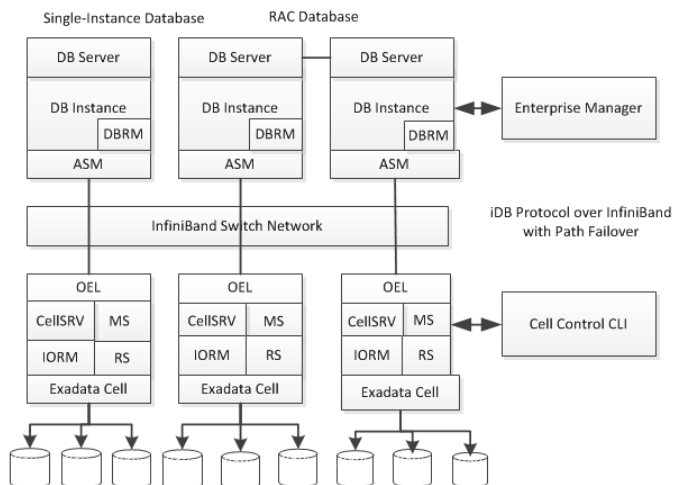


Рис. 3. Архитектура Oracle Exadata

Подобная система позволяет обеспечить высокую скорость обработки данных благодаря тому, что база данных практически полностью помещается в быстрый кэш PCIFlashCash, который в свою очередь обеспечивает 570 тыс. операций чтения и 420 тыс. операций записи в секунду [4].

Это универсальная платформа, подходящая и для OLTP, и для аналитической обработки больших массивов данных, её пропускная способность растет с увеличением объема данных, а компрессия по столбцам сокращает объем данных в десятки раз.

Также для реализации системы Big Data можно использовать Teradata Database, которая представляет собой систему массовой параллельной обработки, запущенную в виде коллективной распределенной архитектуры. Teradata поставляет серверы Intel, соединённые в частную сеть BYNET для обмена сообщениями. Системы Teradata предлагаются с фирменными дисковыми массивами для хранения баз данных производства либо LSI, либо EMC.

Высокую скорость доступа к данным Teradata обеспечивает за счет MPP (Massive Parallel Processing) – массивно-параллельной архитектуры. Ее особенность заключается в том, что память физически разделена. PE – Parsing Engine, который отвечает за контроль сессии и обработку запросов пользователя.

Основным понятием во всей архитектуре Teradata Database является AMP – это отдельный узел, содержащий и самостоятельно обрабатывающий свои данные. Для балансировки нагрузки между

AMP и других административных задач используются средства Teradata Manager, DBSConsole и Teradata Administrator. В частности, эти средства позволяют задавать фильтры и приоритеты для выполняющихся на AMP, либо сервере в целом, пользовательских процессов.

На рисунке 3 представлена логическая архитектура Teradata.

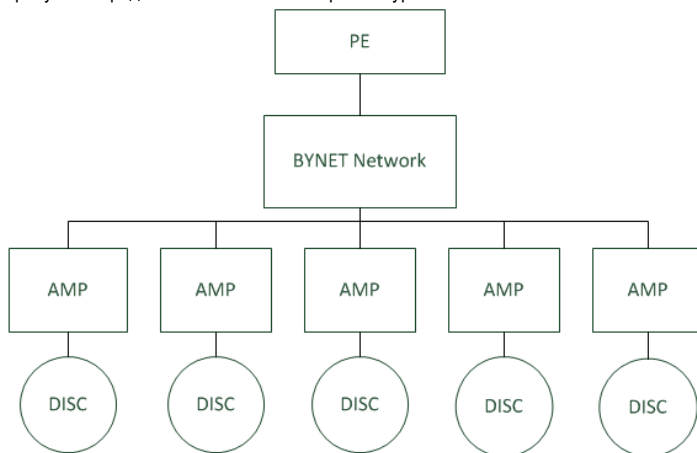


Рис. 4. Логическая архитектура Teradata

В настоящий момент в России данную технологию в основном используют в финансовой отрасли. Самыми крупными компаниями, использующими данный продукт, являются «Сбербанк России» и «ВТБ 24».

Также большие возможности для построения архитектуры предоставляет Apache Hadoop с его постоянно пополняющимся окружением. Наиболее интересным решением является референсная архитектура для больших данных (HPE Big Data Reference Architecture, BDRA) с оптимизированной производительностью (рис. 5), предназначенная для создания гибких высокопроизводительных и быстро развертываемых решений на основе Hadoop. В ее составе – вычислительные узлы, объединенные с ресурсами хранения данных. Вместо серверов общего назначения в качестве узлов кластера применяются компактные серверы HPE Moonshot, а функцию хранения возлагают на устройства с большим количеством жестких дисков – HPE Apollo 4500 или HPE Apollo 4200. Данные хранятся не на локальных носителях, а на дисках внешних устройств, связанных с вычислительными узлами высокоскоростной сетью Ethernet [5]. В итоге, помимо экономии затрат и более простого управления системой, достигается существенный рост производительности (чтение/запись).

BDRA позволяет реализовать «вертикальное разделение ресурсов» – можно направлять задания на узлы, оптимизированные для конкретной нагрузки. Например, задания Hadoop MapReduce – на универсальные узлы, Hive – на энергоэффективные узлы с низковольтными процессорами, а Storm – на узлы с ускорителями. Для автоматического распределения заданий им присваиваются метки с помощью YARN.

Кроме того, Hadoop, если этого требует нагрузка, может теперь поддерживать тиринг – автоматическое распределение данных по уровням хранения. В качестве таких уровней выступают накопители SSD, HDD, ОЗУ или архивные объектные хранилища.

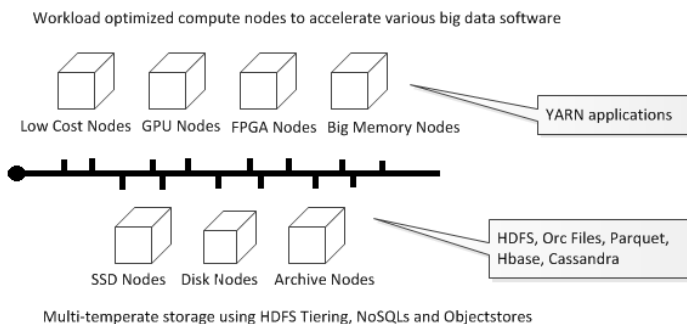


Рис. 5. Асимметричная архитектура BDRA с оптимизированными узлами

Также преимуществами такой архитектуры кластера Hadoop являются:

- Повышение интенсивности трафика в направлении «восток-запад» благодаря встроенной сетевой фабрики;
- Увеличение производительности, вычислительной плотности и энергоэффективности за счет применения оптимизированных под типы нагрузки узлов со специализированными ЦП и графическими процессорами
- Возможности гипермасштабирования. Например, одно шасси HPE Moonshot может выполнять роль кластера из 45 узлов [5];
- Возможность построения кластеров с разнородными вычислительными узлами, что востребовано для задач глубокого анализа (Deep Learning) и нейронных сетей.

Таким образом, оптимальная архитектура должна обладать следующими качествами: гибкостью, масштабируемостью, высокой доступностью, отказоустойчивостью, высокими вычислительными скоростями и мощностями.

В зависимости от целей использования, масштабов данных, имеющихся ресурсов, а также внедренной структуры выбирается наиболее подходящая архитектура. Так, Teradata применяется в основном в финансовых сферах, Exadata и BDRA – в компаниях, оперирующих очень большими объемами данных, также Exadata подходит и для OLTP. А использование архитектуры, представленной на рис.1, представляет общее решение для обработки и хранения больших данных различного объема и структуры.

Библиографический список

1. Agrawal D., Das S., El Abbadi A. Big Data and Cloud Computing: Current State and Future Opportunities // Proc.14th Int'l Conf. Extending Database Technology (EDBT/ICDT 11). – 2011. – P. 530–533.
2. Vogels W. Amazon DynamoDB – a Fast and Scalable NoSQL Database Service Designed for Internet Scale Applications. Blog, 18 Jan. 2012. URL: <http://www.allthingsdistributed.com/2012/01/amazon-dynamodb.html>.
3. Chang et al F. Bigtable: A Distributed Storage System for Structured Data. ACM Trans // Computing Systems. – 2008. Vol. 26, № 2 (article 4).
4. IBS: Инфраструктура систем на основе Oracle Exadata, URL: <http://new.ibs.ru/it-infrastructure/business-apps-storagesystems-infrastructure/infrastruktura-sistem-na-osnove-oracle-exadata/>
5. Хабрахбр: BDRA – современная архитектура для аналитики больших данных, URL: <https://habrahbr.ru/company/hpe/blog/279247/>

УДК 339.5

А.А. Краморенко

магистрант кафедры безопасности высокотехнологичных систем

А.В. Самойлов

д-р экон. наук, профессор – научный руководитель

ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ КОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ

На современном этапе внешнеэкономическая деятельность предприятия определяется как производственно-финансовый комплекс экономических отношений, связанных с расширением рынков сбыта производимой продукции, технологическим перевооружением производства и повышением финансовой устойчивости предприятий за счет освоения зарубежных рынков.

Внешнеэкономическая деятельность (ВЭД) коммерческих организаций в настоящее время в основном связана со следующими сферами: участием в международных выставках, оказанием услуг, международной торговлей. Международная торговля – одна из наиболее развитых и традиционных форм международных экономических отношений. Страны торгуют по нескольким причинам. Во-первых, экономические ресурсы – природные, человеческие, инвестиционные товары – распределяются между странами мира крайне неравномерно. Во-вторых, эффективное производство различных товаров требует различных технологий или комбинации ресурсов.

Участие во внешнеэкономической деятельности принимают сегодня десятки тысяч предприятий и фирм. Вне зависимости от сферы деятельности, формы собственности и размеров они имеют право самостоятельно осуществлять внешнеэкономические операции.

На ВЭД предприятия оказывает влияние уровень развития и стабильность национальной экономики, система мировых цен, а также правовая система собственной страны и правовые системы стран, в которых предприятие осуществляет ВЭД [1, с.17].

Любое российское предприятие, обладающее статусом юридического лица, обладает правом осуществления ВЭД с учетом ограничений, установленных российским законодательством в целях обеспечения безопасности и обороноспособности государства, защиты интересов национальной экономики, охраны жизни и здоровья граждан [2, с.25]. В настоящее время наиболее актуальной проблемой ВЭД является необходимость принятия долгосрочной внешнеэкономической стратегии РФ. Это связано с тем, что в долгосрочной перспективе в области внешнеэкономических связей Российской Федерации складывается качественно новая ситуация по сравнению с предшествующим периодом. Это обусловлено как системными изменениями в мировой экономике и внешнеэкономических отношениях Российской Федерации, так и необходимостью перехода российской экономики на инновационный путь развития.

Во-первых, усиливается активность государств в мировой экономической политике. Скоординированные действия стран в торгово-политической сфере обуславливают необходимость разработки долгосрочного видения и долгосрочной стратегии России в данной области. В условиях усиления международной конкуренции возрастает необходимость создания всего спектра внешнеэкономических инструментов, которыми обладают развитые страны мира.

Во-вторых, переход российской экономики на инновационный путь развития предполагает реализацию крупных стратегических инициатив и проектов, осуществляемых в масштабах мировой экономики, с привлечением потенциала других стран и иностранных компаний. Необходима долговременная координация таких проектов, что требует повышения системности разработки внешнеэкономической политики и увязки ее с приоритетами внутренней политики.

В-третьих, российские компании активно выходят на мировой рынок. В этой связи они нуждаются в системной и масштабной поддержке со стороны государства в сфере экспорта и инвестирования в зарубежных странах, преодоления барьеров по доступу на внешние рынки [3, с.156].

Стратегия определяет ключевые приоритеты и параметры внешнеэкономической политики РФ в

увязке с долгосрочными целями и задачами ее внутренней политики на этапе перехода к инновационному типу социально-экономического развития.

При этом решаются следующие основные задачи:

- определение приоритетных направлений внешнеэкономической политики Российской Федерации в долгосрочной перспективе, путей и способов их обеспечения;
- определение приоритетов внешнеэкономической политики Российской Федерации по отношению к отдельным странам и регионам мира;
- выбор адекватных инструментов реализации внешнеэкономической политики;
- определение приоритетов развития институтов внешнеэкономической политики и регулирования внешнеторговой деятельности.

Дальнейшее усиление воздействия глобальных тенденций на социально-экономическое развитие России будет происходить на фоне ужесточения конкуренции, повышения роли инновационных факторов в странах-лидерах и перестройки мирового экономического порядка. Наиболее важные ожидаемые сдвиги [4, с.248]:

- изменение соотношения сил между различными центрами в мировой экономике, усиление влияния быстрорастущих стран с формирующимся рынком;
- усиление напряженности баланса спроса и предложения на глобальных рынках энергоносителей и продовольствия, смещение центра тяжести этих рынков в сторону развивающихся государств;
- изменение глобального баланса международных финансовых потоков, что может повлечь за собой трансформацию мировой финансовой системы;
- дальнейший рост влияния глобальных процессов на национальные экономики при одновременном усилении регионализма, государственного интервенционизма, а также явных или скрытых протекционистских тенденций;
- существенное возрастание роли инноваций и технологий, качества человеческого капитала и социальной среды в глобальной экономической конкуренции.

Расширение внешнеэкономических связей стало одним из наиболее значимых факторов социально-экономического развития страны – как источника экономического роста, возросла роль внешнеэкономического фактора в повышении конкурентоспособности российской экономики, в том числе машиностроения.

Однако, структура российского экспорта остается не диверсифицированной. Более 65% в нем составляют углеводороды и сырьевые товары, дальнейшее наращивание вывоза которых неэффективно, связано с большими затратами и ведет к повышению внешней уязвимости отечественной экономики. При сохранении такой структуры увеличение объемов экспорта перестает быть источником экономического роста и превращается в фактор его сдерживания.

Действующая в настоящее время система внешнеэкономических институтов не обеспечивает в должной мере ни эффективной защиты внутренних рынков, ни поддержания конкурентоспособности российских товаров за рубежом. По мере укрепления рубля рост импорта готовых товаров за последние годы приобрел «взрывной» характер, начав вытеснять с внутреннего рынка отечественных производителей. В результате по некоторым видам товаров российская экономика попала в устойчивую зависимость от импорта.

Основные пути решения проблем ВЭД в РФ:

1. Обеспечение ведущих позиций России на мировых рынках высокотехнологичных товаров и услуг в соответствии с ее специализацией в глобальной научно-технологической сфере.
2. Содействие экспорту и достижению глобальной конкурентоспособности обрабатывающих отраслей, АПК и сферы услуг.
3. Интеграция России в глобальную транспортную систему и реализация транзитного потенциала российской экономики.
4. Повышение роли России в обеспечении глобальной энергетической безопасности и укрепление ее позиций на рынке углеводородов.
5. Усиление роли России в ВЭД.

В настоящее время развитие ВЭД позволяет предприятию расширять свои возможности в сфере международного сотрудничества, использовать преимущества международной кооперации производства и достичь статуса предприятия мирового уровня. Для стран, где ВЭД предприятий наиболее развиты, открываются огромные перспективы в устойчивом экономическом развитии.

На современном этапе развития международных связей ВЭД предприятий является очень актуальной и имеет огромное значение и перспективы для развития не только предприятий, специализирующихся на ней, но и мировой экономики в целом.

Библиографический список

1. Федеральный закон «Об экспортном контроле» от 18 июля 1999 г. № 183-ФЗ.
2. Федеральный закон «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности» от 8 декабря 2003 г. № 164-ФЗ.
3. Иванов И. Н. Внешнеэкономическая деятельность предприятия: учебник. М.: ИНФРА-М, 2008, 297 с.
4. Карлик А.Е., Шухгальтер М. Л. Экономика предприятия: учебник для вузов. СПб.: Питер, 2009, 464 с.
5. Любушкин В. Нефтяная вертикаль: нынешние темпы добычи углеводородов в Сахалинморнефтегазе – одни из самых высоких в истории предприятия // Советский Сахалин. – 2008.
6. Прокушев Е. В. Внешнеэкономическая деятельность: учебник. М.: Дашков и К., 2007, 448 с.
7. Пыткин А.Н., Гейн О.А. Теоретико-методологические основы управления внешнеэкономической деятельностью: Препринт. Пермь: НИИУМС, 2010.
8. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебник. М.: ИНФРА-М, 2005, 536 с.
9. Склярченко В. К., Прудников В. М. Экономика предприятия: учебник. М.: ИНФРА-М, 2009, 528 с.
10. Стровский Л. Е., Казанцев С. К., Паршина Е. А. Внешнеэкономическая деятельность предприятия: учебник для вузов. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2007, 823 с.

УДК 336.64

В.А. Краснолобов

студент кафедры менеджмента наукоемких производств

М.Л. Кричевский

д-р техн. наук, профессор – научный руководитель

ОЦЕНКА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ С ПОМОЩЬЮ НЕЙРОНЕЧЕТКОЙ СИСТЕМЫ

В современной экономике происходят качественные изменения, связанные с глобализацией, неравномерностью развития, обострением конкурентной борьбы между странами, регионами и фирмами. Рыночная экономика как система сформировалась в результате образования общественных отношений, призванных регулировать конкурентное поведение экономических субъектов. К числу существенных признаков рыночной системы следует отнести конкуренцию и развивающиеся на ее основе конкурентные отношения. До тех пор, пока в экономической системе воспроизводятся условия конкуренции и соответствующие ей конкурентные отношения, рыночная система продолжает функционировать и динамично развиваться. С исчезновением конкурентных начал, перестает существовать и целостность рыночной экономики.

Для оценки конкурентоспособности (КСП) воспользуемся нейронечеткой системой, которая объединяет лучшие качества отдельных технологий: нейронных сетей (НС) и нечеткой логики (НЛ). При использовании НС никаких предыдущих знаний не требуется, нужны только данные наблюдений. Здесь известны входы и выход, но требуется база примеров, по которой обучается сеть. В ситуации с НЛ решение проблемы известно в виде структурированных человеческих знаний, опыта, эвристики, интуиции о рассматриваемом процессе. При таком подходе разработчик составляет базу правил, по которой обучается система.

Гибридизация НС с НЛ позволяет существенно повысить эффективность работы таких нейронечетких систем за счет того, что недостатки, присущие одной из технологий, компенсируются преимуществами другой. В частности, НС хорошо распознают образы, но процесс работы обученной сети сложен для понимания. В то же время системы НЛ хорошо объясняют выводы, но имеют ограничения на количество входных переменных. Вследствие этого, возможно построение гибридных нейронечетких систем, в которых выводы формируются на основе НЛ, а функции принадлежности подстраиваются с помощью НС. Преимущество таких систем очевидно: построенная структура является логически прозрачной

Будем использовать гибридную нейронную сеть типа ANFIS, схема которой показана на рис.1. [1]

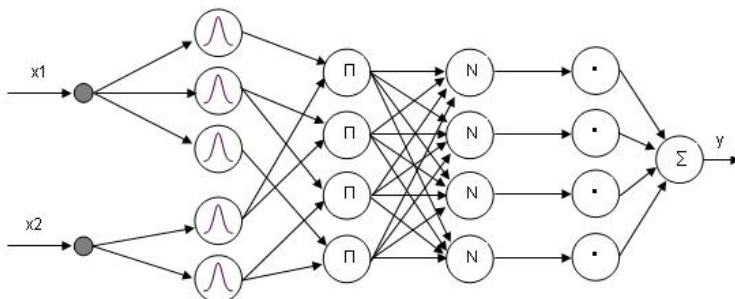


Рис. 1. Гибридная нейронная сеть ANFIS

На сеть ANFIS слева поступают входные сигналы.

Слой 1. Выходы нейронов этого слоя представляют собой степени принадлежности входных значений нечетким множествам, ассоциированным с нейронами.

Слой 2. Каждый нейрон этого слоя вычисляет уровень истинности правила.

Слой 3. На данном слое производится нормализация уровней истинности каждого правила.

Слой 4. Выходы нейронов представляют произведение нормализованных значений уровней истинности на соответствующие выходы правил.

Слой 5. Нейрон последнего (выходного) слоя производит адаптивное суммирование выходов нейронов предыдущего слоя.

Для начала работы необходимо создать базу примеров (обучающую выборку), на которой обучается нейронная сеть системы ANFIS. Такая база создается экспертным путем и формируется в виде таблицы, которая здесь не приводится из-за ее объема. В качестве входов были выбраны семь параметров, включающие долю рынка, качество продукции, число работников и другие; выходом является КСП.

Решение задачи проводилось с помощью программного комплекса Matlab 8. После ввода исходных данных формируется система нечеткого вывода с семью входами и одним выходом. При создании этой системы используем гауссовы функции принадлежности для каждой из шести входных переменных. Параметры этих функций настраиваются с использованием алгоритма обратного распространения ошибок. Числа градаций для входных переменных установим следующим образом: 2; 2; 2; 2; 2; 2; 2 т.е. первый вход имеет 2 градации, второй – также 2 и т. д. Общее число правил, которые в системе ANFIS создаются автоматически, составляет $2^7 = 128$. Сформированная база правил показана на рис.2.

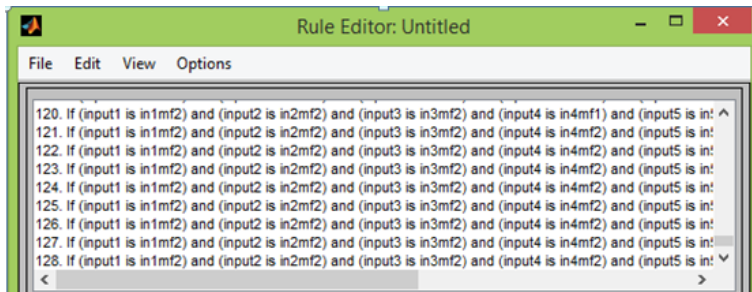


Рис. 2 База правил

Структура построенной системы ANFIS показана на рис.3. Промежуток между вторым и третьим слоями практически зачернен вследствие большого количества созданных правил: 128.

После завершения обучения можно получить оценку конкурентоспособности (КСП), если воспользоваться базой правил и ввести в окно ввода параметры, от которых зависит КСП. Фрагмент просмотра базы правил представлен на рис. 4.

При конкретных входных данных оценка КСП получается в виде числовой оценки, выраженной по 10-балльной шкале. На рис. 4 эта оценка, равная 8,5 баллам, показана над последним столбцом, который соответствует выходному параметру.

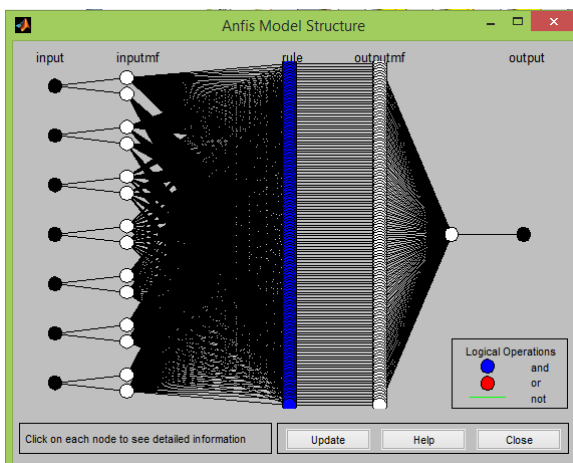


Рис. 3. Сформированная система ANFIS



Рис. 4 Оценка конкурентоспособности посредством системы ANFIS

Таким образом, при работе с нейронечеткой системой приобретается мощный инструмент, способный дать количественную оценку конкурентоспособности.

Библиографический список

1. Jang J-S. R., C-T Sun, E.Mizutani, 1997. Neuro-Fuzzy and Soft Computing: A Computational Approach to Learning and Machine Intelligence. Prentice-Hall, 640 p.

УДК 338.012

А.С. Крупский

студент кафедры безопасности высокотехнологичных систем

Л.А. Колтеев

д-р экон. наук – научный руководитель

РОССИЙСКИЙ ФОНД ПРЯМЫХ ИНВЕСТИЦИЙ КАК ФОРМА ФИНАНСИРОВАНИЯ ПЕРСПЕКТИВНЫХ ПРОЕКТОВ

Термин «прямые инвестиции» обозначает денежные вклады в изготовление продукции или оказание услуг, а также их реализацию и сбыт. Основными целями инвестора являются: изъятие прибыли по результатам работы предприятия и возможность руководить предприятием. К тому же прямые вложения являются гарантией получения контрольного пакета акций фирмы.

Согласно международным стандартам инвестирования прямыми инвестициями считаются денежные вклады, благодаря которым инвестор становится обладателем более 1/10 доли основных фондов и оборотных средств фирмы. Теперь вкладчик имеет полное право принимать участие в управлении компанией и посадить своего представителя в кресло совета директоров.

Вливания капитала осуществляются с помощью специальных фондов, созданных для прямых инвестиций. Фонды имеют обязательства своих участников для перечисления ранее оговоренных денежных сумм для разных проектов. По истечению срока работы фонда (от 3 до 5 лет) все компании, куда были вложены средства фонда, продаются, а инвесторы получают прибыль.

Ставка на интенсивные факторы экономического роста представляется неизбежной в свете накапливающегося отставания производственного потенциала и необходимости достойного вхождения нашей страны в мирохозяйственные процессы и связи. В этих условиях следует ожидать ускоренного развития научных исследований и конструкторских разработок. Особое значение для России будет иметь практическое внедрение результатов НИОКР и осуществление на этой основе модернизации производств и структурной перестройки. Именно инновационная составляющая определяет сегодня качество роста любой страны.

В советский период при относительно высоком уровне исследований слабым звеном оставалась реализация их результатов. К сожалению, последние годы реформ не улучшили эту ситуацию, а скорее, ухудшили, поскольку к по-прежнему низкой инновационной деятельности добавилось общее ослабление научных позиций. В настоящее время Россия переживает период политической и экономической стабильности, однако это благоприятное состояние используется недостаточно активно и эффективно.

На начало 2003 года в России насчитывалось более 40 венчурных фондов, призванных продвигать в производство высокие технологии. Однако ни по экономическому значению, ни по активности расширения сферы действия положение дел в области венчурного инвестирования нельзя признать удовлетворительным. В этой связи анализ функционирования фондов прямых инвестиций, являющихся одной из главных форм венчурного финансирования, исследование возможности усиления их роли в распространении передовых технологий и повышении вклада в развитие страны представляется весьма актуальной задачей.

Понятие «инвестиции» получило широкое распространение сравнительно недавно. В отечественной литературе советского периода инвестиции рассматривались в основном под углом зрения капиталовложений, и поэтому категория «инвестиции» по существу отождествлялась с категорией «капитальные вложения». Под капиталовложениями понимались «затраты на воспроизводство основных фондов, их увеличение и совершенствование». Что касается инвестиций, то они трактовались как «долгосрочное вложение капитала в промышленность, сельское хозяйство, транспорт и другие отрасли народного хозяйства».

Из приведенных высказываний следует, что по существу инвестиции не только отождествлялись с капитальными вложениями, но подчеркивался долгосрочный характер этих вложений.

Подобные взгляды были характерны вплоть до осуществления в нашей стране рыночных реформ, когда точка зрения на содержание категории «инвестиции» стала изменяться, что получило отражение в действующем законодательстве. Так, в законодательстве Российской Федерации инвестиции определены как «денежные средства, целевые банковские вклады, паи, акции и другие ценные бумаги, технологии, машины, оборудование, лицензии, в том числе и на товарные знаки, кредиты, любое другое имущество или имущественные права, интеллектуальные ценности, вкладываемые в объекты предпринимательской и других видов деятельности в целях получения прибыли (дохода) и достижения положительного социального эффекта».

Несмотря на разнообразную критику этого определения и продолжающиеся дискуссии вокруг понятия «инвестиции», в настоящей работе предлагается использовать достаточно общую формулировку: «Инвестиция – это осознанный отказ от текущего потребления в пользу возможного относительно большего дохода в будущем, который, как ожидается, обеспечит и большее суммарное (т.е. текущее и будущее) потребление».

Среди множества существующих классификаций инвестиций особое значение имеет группировка инвестиций в зависимости от объектов вложения. С этой точки зрения инвестиции делятся на реальные и финансовые, где реальные инвестиции представляют собой вложения капитала в материальные и нематериальные активы, а финансовые – инвестиции в финансовые активы.

В современных рыночных экономиках значительная часть инвестиций – финансовые, в России же преобладают реальные инвестиции, которые осуществляются в разнообразных формах: капитальные вложения, вложения в прирост оборотных активов, инвестирование в нематериальные активы.

Необходимым условием развития экономики является высокая инвестиционная активность. Она достигается посредством роста объемов реализуемых инвестиционных ресурсов и наиболее эффективного их использования в приоритетных сферах материального производства и социальной сферы. Инвестиции формируют производственный потенциал на новой научно-технической базе и предопределяют конкурентные позиции стран на мировых рынках. При этом далеко не последнюю роль для многих государств, особенно вырывающихся из экономического и социального неблагополучия, играет привлечение иностранного капитала в виде прямых капиталовложений, портфельных инвестиций и других активов.

Инвестиции играют важную роль, как на макро-, так и на микроуровне. По сути, они определяют будущее страны в целом, отдельного субъекта хозяйствования и являются локомотивом в развитии экономики.

Проблема инвестиций в нашей стране настолько актуальна, что разговоры о ней не утихают. Эта проблема актуальна, прежде всего, тем, что на инвестициях в России можно нажать огромное состояние, но в то же время боязнь потерять вложенные средства останавливает инвесторов. Что касается иностранных инвесторов, то зачастую у них нет возможности инвестировать свой капитал в некую отрасль, так как это попросту невозможно. Примером может послужить газодобывающая промышленность.

В 2011 году по инициативе Президента и Председателя Правительства РФ был создан Фонд Прямых Инвестиций (РФПИ). РФПИ – суверенный инвестиционный фонд РФ с зарезервированным капиталом 10 млрд долларов под управление. РФПИ осуществляет прямые инвестиции в лидирующие и перспективные российские компании совместно с ведущими инвесторами мира. Во всех сделках РФПИ выступает соинвестором вместе с крупнейшими международными инвесторами, играя роль катализатора в привлечении прямых инвестиций в Россию. [1]

Российский фонд прямых инвестиций инвестировал и одобрил для этих целей более 860 млрд рублей, из них 92 млрд рублей – средства РФПИ и более 768 млрд рублей – средства соинвесторов, партнеров и банков.

РФПИ также привлек более \$27 млрд иностранного капитала в российскую экономику, выстроив ряд долгосрочных стратегических партнерств.

При помощи данного фонда были привлечены денежные средства в такие проекты как:

1. Железнодорожный мост через Амур. Первый в истории железнодорожный мостовой переход между Россией и Китаем

2. Международный аэропорт Владивостока. РФПИ, Changi Airports International, стопроцентное дочернее предприятие Changi Airport Group, одного из ведущих операторов аэропортов в мире, и группа «Базовый Элемент», одна из крупнейших диверсифицированных бизнес-групп в России, объявлены победителями конкурса на приобретение акций Международного аэропорта Владивостока. Международный аэропорт Владивостока имеет стратегическое значение для развития авиатранспортной системы региона благодаря своему географическому положению – он находится на пересечении воздушных трасс между Дальним Востоком РФ и странами АТР.

3. Проект по строительству интеллектуальных сетей в регионах России. РФПИ совместно с иностранными инвесторами и ПАО «Россети» инвестирует в реализацию проекта по строительству «интеллектуальных сетей» в регионах с использованием средств Фонда национального благосостояния (ФНБ). Внедрение технологии будет способствовать повышению энергоэффективности дочерних и зависимых обществ ПАО «Россети» и позволит сэкономить до 15% электроэнергии в масштабах всей страны. В качестве пилотных регионов для реализации проекта выбраны Калининградская, Ярославская и Тульская области.

Все эти проекты направлены на развитие внешнеэкономических отношений и развитие малоразвитых регионов страны. На момент 2016 года по заявлениям В.В. Путина фонд сумел добиться значимых результатов. В частности, сумел привлечь в российскую экономику свыше 760 млрд рублей. Так же глава государства сообщил о том, что планируется обеспечить докапитализацию РФПИ.

«Мотивационная экономика» – это экономическая система, в которой компании обладают достаточной мотивацией, подталкивающей к активным действиям, наращиванию штата, разработке новых проектов. Именно инвестиции со стороны РФПИ способны дать бизнесу тот импульс, который необходим для ускорения роста.

По словам директора РФПИ Кирилла Дмитриева: «Очень важно для страны иметь сильный, мощный инвестиционный фильтр. Если он есть и он отбирает действительно качественные, прибыльные, доходные проекты, то деньги государства, инвесторов приумножаются, обеспечивается рост, мотивация к созиданию, все работает хорошо. Если же инвестиционный фильтр работает неправильно, то деньги направляются не в те проекты, их объем уменьшается. А значит, нет роста рабочих мест, а есть неправильное использование большого количества средств в экономике в неэффективных проектах, и это ее тормозит» [2].

Если рассматривать РФПИ в сфере экономической безопасности страны, то безусловно данный фонд оказывает огромное влияние на благополучие экономической безопасности страны.

Но не все так идеально, как казалось бы на первый взгляд.

Основными проблемами фондов прямых инвестиций в России является невысокая инвестиционная активность и недостаток «качественных» компаний для инвестиций [3].

По оценкам аналитиков, сегодня минимальный размер фонда прямых инвестиций должен составлять не менее \$100 млн. Фонд прямых инвестиций никогда не вкладывает все средства в один проект – обычно это порядка десяти разнопрофильных проектов. Таким образом, в один проект фонд никогда не вкладывает более 10-15% имеющихся средств. Поэтому для полноценной работы фондов и развития рынка прямых инвестиций в России необходимо широко предложение проектов.

Подводя итог, стоит отметить, что РФПИ – это молодой, развивающийся проект, который, если продолжит и дальше прогрессировать, и не увянет в коррупции, обречен на успех и возможность стать локомотивом нашей экономики. Если говорить о плюсах, то резюмируя, можно выделить:

1. Развитие сообщения Дальнего Востока;
2. Модернизация и введение новых технологий по всей России;
3. Налаживание транспортных путей между странами;
4. Привлечение в российскую экономику денежных средств;
5. Возникновение «Мотивационной экономики»;

Но говоря о плюсах, не стоит забывать о недостатках:

1. Невысокая инвестиционная активность;

2. Тенденция сжатия прямых инвестиций на данный момент;
3. Коррупция;
4. Выбор сферы, куда будут инвестироваться деньги.

Для того, чтобы выделить основные проблемы данного фонда нужно, чтобы прошло время. Данный фонд находится на этапе развития. С момента открытия прошло лишь 6 лет, но уже можно заметить тенденцию к сжатию прямых инвестиций. Если на момент 2014 года был фактически пик прямых инвестиций, который составил свыше 20 млрд долларов, то как видно из графика на момент 2016 года этот показатель снизился до чуть больше 15 млрд долларов. Что касается принципиально новых инвесторов и инвестиций то тут ситуация совсем плачевная. Если в 2012 году новых инвестиций было на 3 млрд долларов, то на момент 2016 года инвестиции составляли меньше 1 млрд долларов [4].

Во много такая ситуация связана с возникшими факторами (от санкционной политики тех или иных государств, запрещающей или ограничивающей инвестиции в России, до смены собственной инвестиционной политики в целях минимизации инвестиционных рисков), что приводит к заморозке деятельности данных инвесторов в России.

В итоге, с одной стороны, нельзя не отметить положительную динамику развития рынка прямых инвестиций в России – формируются новые фонды, приходят западные фонды, интерес к инвестициям растет. С другой стороны, говорить о полномасштабном развитии рынка прямых инвестиций пока еще преждевременно.

Так же проблемами РФПИ можно считать их выбор сфер, куда не подпускаются иностранные капиталы. Одной из таких сфер является газодобывающая промышленность. Достаточно большое количество еще не освоенных месторождений, а так же отсутствие прогресса в способности уменьшить расходы на добычу газа наталкивают на мысль, что на данную отрасль наложен запрет на вливание капиталов извне. Это при том, что газ и нефть являются главным экспортным продуктом страны.

Поэтому важно безотлагательно, усиленно и в массовом порядке привести в действие все ресурсы научного и технического прогресса в государственном и частном секторах, обеспечить на его основе устойчивый рост экономики и благосостояния населения. В этом процессе важное место должно принадлежать венчурному бизнесу, являющемуся испытанной формой реализации нововведений.

Библиографический список

1. Российский фонд прямых инвестиций, <https://rdif.ru>
2. Дмитриев К. Инвестиции мотивируют экономику (лекция), <http://www.vestifinance.ru/articles/71693/print>
3. Кризис прямых инвестиций, <http://www.rosbalt.ru/business/2016/12/19/1577062.html>;
4. РФПИ: иностранные инвесторы спешат с инвестициями, <http://www.vestifinance.ru/articles/81179>;

УДК 338.24; 330.4

Е. А. Крюкова

магистрант кафедры информационных технологий предпринимательства

Е. Д. Соложенцев

д-р техн. наук, профессор – научный руководитель

ВЕРХНИЙ УРОВЕНЬ МЕНЕДЖМЕНТА В ЭКОНОМИКЕ

Известный учебник «Менеджмент» авторов Стивена П. Роббинса и Мэри Коултер определяет менеджмент как науку об управлении и предпринимательской функции [1]. Эта книга имеет более 6 изданий и является одним из самых известных пособий по базовому менеджменту. В ней подробно рассматривается теория и практика функций менеджмента: планирования, организации, руководства и контроля.

Излагаемая теория менеджмента относится к нижнему уровню управления, так как каждый элемент функций менеджмента описывается при помощи простых математики и математических моделей. Менеджер принимает решения на основе анализа большого количества примеров, а также руководствуясь полученными знаниями по теории менеджмента. В менеджменте нижнего уровня нет анализа вероятности успеха или риска неуспеха принимаемых решений, т.е. нет количественной оценки.

Недостатки менеджмента нижнего уровня заключаются в том, что связи таких функций менеджмента, как планирование, организация, руководство и контроль ни попарно, ни в совокупности не рассматриваются. Теория менеджмента не рассматривает оценку, анализ и управление большими системами. Задачи управления и принятия решений в больших системах имеют высокую размерность из-за большого числа влияющих факторов и числа (комбинаций) возможных решений. Поэтому принять обоснованное решение без специального математического аппарата невозможно.

Для верхнего уровня (toplevel) менеджмента социально-экономических систем (СЭС) предложен комплекс задач, логико-вероятностных (ЛВ) моделей риска и специальные Software.

На верхнем уровне менеджмента, в отличие от нижнего уровня, управляют структурно сложными объектами, используя событийный подход и математический аппарат логики и множеств. Управлять можно системами, процессами и объектами после анализа риска на соответствующих ЛВ-моделях.

Цель работы: ввести верхний уровень менеджмента социально-экономических систем.

Задачи: определить термин невалидность в экономике, ввести новые типы булевых событий-высказываний в экономической теории, ввести новые типы ЛВ-моделей риска для верхнего уровня менеджмента.

Необходимость введения невалидности систем возникла из-за появления следующих задач: оценка качества систем и изделий по требованиям ВТО; управление состоянием и развитием систем; оценка риска неуспеха решения социально-экономических проблем; прогнозирование развития систем; оценка опасности состояний систем [1].

Невалидность – это событие, после возникновения которого система может выполнять заданное назначение, но с потерей качества. Невалидная система может иметь невалидными все элементы, но система может функционировать и иметь спрос, так как снижение ее качества компенсируется, например, меньшей ценой.

Невалидное событие имеет меру невалидности, которая рассматривается как вероятность (риск) невалидного состояния. Управление невалидной системой осуществляют, выделяя ресурсы на снижение невалидности ее элементов. Для невалидности введены следующие положения:

1. Невалидность в экономике введена по аналогии с отказом в надежности в технике. В отличие от техники, невалидность имеет не два значения (отказ и не отказ, 0 и 1), а множество значений (multi-state) на интервале $[0,1]$.

2. Международный стандарт и ГОСТ Р ИСО 9000–2015 используют термины валидность и невалидность для оценки качества выполняемых работ, оказываемых услуг, производства продукции, систем управления.

3. Неважность системы – это отклонение ее состояния от значения, заданного техническими заданием и условиями. Неважность показателя системы – это отклонение его значения от заданного или нормативного.

4. Неважность состояния рассматривается как событие-высказывание, которому сопоставлена логическая переменная. Степень неважности имеет значения в интервале $[0,1]$ и рассматривается как риск состояния системы;

5. Неважность системы как события вычисляется по неважности ее событий–показателей.

6. Если показатель имеет значение *const*, то он не рассматривается как событие в состоянии системы.

7. ЛВ-модели неважности разных СЭС можно объединять в одну модель логическими операциями *AND, OR, NOT*.

Поясним понятие неважности по аналогии с понятием безопасность в технике [2]. На практике могут возникнуть затруднения в оценке неважности. По одному и тому же факту могут быть разные суждения относительно неважности и вальдности системы. Что здесь объективно, а что субъективно?

Чтобы ответить на этот вопрос, вспомним, что предшествует оценке интересующего нас события (т.е. неважности). Всякую систему (объект) можно описать различными способами. Одним из способов описания является составление конечной совокупности требований, которым должен удовлетворять объект. Если объект удовлетворяет всем выдвинутым требованиям, то считают, что он вальдный.

Составление совокупности требований к системе связано с деятельностью некоторых лиц и, следовательно, является субъективным актом, зависящим от полноты знаний системы, опыта и других фактов. При этом возможны и ошибки в назначении определенных требований и пропуски некоторых из них. Эти требования изменяются по воле и желанию разработчиков, т.е. они динамичны.

Несмотря на всю относительность полноты требований к системе и субъективный характер их установления, в любой момент времени должна быть зафиксирована какая-то определенная совокупность этих требований, по отношению к которой вполне объективно можно судить о неважности или вальдности данной системы. В качестве итога отметим, что субъективно устанавливаются требования к системе и объективно – ее состояние по отношению к этим требованиям.

Пример. Введем обозначения:

A_1, A_2, \dots, A_n – элементы системы; R_1, R_2, \dots, R_n – неважности элементов системы;

Y_1, Y_2, \dots, Y_n – событиям-высказываниям о неважности и соответственно логические переменные элементов A_1, A_2, \dots, A_n .

Логическая модель неважности СЭС записывается следующим выражением:

$$Y = Y_1 \vee Y_2 \vee \dots \vee Y_n.$$

Вероятностная модель неважности СЭС равна:

$$P(Y) = R_1 + R_2(1 - R_1) + R_3(1 - R_1)(1 - R_2) + \dots$$

Для создания ЛВ-моделей введены новые типы событий-высказываний: события неуспеха субъектов, сигнальные события, события неважности, концептуальные события, индикативные события, события латентности.

Совокупность предложений (высказываний) образует сложное производное событие. В задачах управления экономической безопасностью СЭС по критериям риска и эффективности вместо вероятностей истинность/ложь событий используют вероятности успех/неуспех, опасности/неопасность, вальдность/неважность событий. Вероятности событий-высказываний оцениваются или по статистическим данным или по нечисловой, неточной и неполной экспертной информации.

1. События-высказывания о неуспехе субъектов используются в гибридных ЛВ-моделях риска, которые строятся как логические функции неуспеха событий-субъектов и событий-объектов. Субъекты решают проблему, а объекты (задачи) составляют суть проблемы. Событие-субъект – это событие неуспеха решения проблемы субъектом. К событиям-субъектам относятся: государство, бизнес, банки, ученые и общественное мнение.

2. Сигнальные события-высказывания. Значимые события-высказывания в экономике, политике, законах, инновациях, стихийных бедствиях, войнах и на мировом рынке назовем сигнальными событиями. Они служат сигналом для изменения вероятностей инициирующих событий в ЛВ-моделях риска СЭС.

3. События-высказывания о невалидности. Невалидное событие-высказывание – это отклонение показателя от заданного значения. Показатели нормированы и имеют значения в интервале $[0, 1]$. Предположение, что значение показателя $q \geq 0$, есть событие-высказывание о невалидности. Вероятность события-высказывания равна значению самого показателя.

4. Концептуальные события-высказывания являются прогнозированием состояния или развития. Вероятности концептуальных событий-высказываний – это вероятности истинности высказываний или прогнозов, которые будем оценивать по экспертной информации. Обратим внимание, что понятие концептуального события-высказывания является первым в булевой логике.

5. Индикативные события-высказывания об опасности системы формулируются как предложения и рассматриваются как невалидные события. Их мерой является отклонение значения параметра от заданного значения. Вероятности индикативных событий-высказываний есть мера опасности параметров для системы.

6. События-высказывания о латентности. Вероятности латентных событий-высказываний оцениваются косвенно по результатам общественных опросов и анализа информации разделов социальных сетей.

7. Повторные события-высказывания – встречаются в разных СЭС.

Для верхнего уровня менеджмента предложены следующие новые типы ЛВ-моделей риска СЭС [1, 2]:

1. Гибридные ЛВ-модели неуспеха управления социально-экономическими системами; строятся на основе сценария риска для субъектов, участвующих в решении проблемы, и сценария риска для объектов-задач, составляющих суть проблемы.

2. Невалидные ЛВ-модели риска; строятся по невалидным событиям.

3. Концептуальные ЛВ-модели прогнозирования состояния или развития системы; строятся на основе описаний специалистов, понимающих суть проблемы.

4. Индикативные ЛВ-модели опасности состояния системы.

5. ЛВ-модели для управления состоянием (невалидностью, качеством) и развитием социально-экономических систем.

6. ЛВ-модели для оценки качества систем управления СЭС.

Все эти новые типы ЛВ-моделей риска могут быть использованы для одной СЭС для всестороннего анализа и управления ее социально-экономической безопасностью. Динамичность ЛВ-моделей риска социально-экономических систем обеспечивается коррекцией вероятностей инициирующих событий (ИС) при: появлении новых статистических данных о состояниях системы; появлении сигнальных событий в экономике, политике, праве и инновациях; повышении квалификации персонала; изменении ситуации на мировом рынке; проведении реформ в образовании, науке и экономике.

Построение ЛВ-моделей риска и анализ ЛВ-моделей риска СЭС подробно рассмотрены в работах [2].

Выводы:

1. Введен верхний уровень менеджмента для структурно-сложных систем. Объектами менеджмента верхнего уровня являются: государства, социально-экономические проблемы государства, социально-экономические системы государства и регионов.

2. Введены новые типы булевых событий-высказываний в экономической теории.

3. Определена невалидность в экономике.

4. Введены новые типы ЛВ-моделей риска для верхнего уровня менеджмента: гибридные, невалидные, концептуальные, индикативные и управления.

Библиографический список:

1. Соложенцев Е. Д., Карасева Е. И., Козлова В. И., Крюкова Е. А. Верхний уровень менеджмента в экономике // Актуальные проблемы экономики и управления. 2017. №1(13). С. 84-92

2. Соложенцев Е. Д. Топ-экономика. Управление экономической безопасностью. 2-е изд. / СПб.: Троицкий мост, 2016. 272с.

УДК 004.415.53

А.А. Кудакеев

магистрант кафедры информационных технологий предпринимательств

В.С. Блюм

канд. техн. наук, доцент – научный руководитель

ВЕРИФИКАЦИЯ ПРОГРАММНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ: РАЗВИТИЕ И СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ

В статье рассмотрена история развития методов верификации программного обеспечения. Выполнен анализ современного состояния технологии тестирования программного обеспечения. Приведён обзор видов и уровней тестирования. Выявлены проблемы процесса тестирования программного обеспечения. Намечены пути повышения эффективности процесса тестирования.

Ключевые слова: верификация, тестирование, информационные технологии, стандарты, документация, процесс.

Программное обеспечение прочно вошло в жизнь человечества. При этом технология его производства и поддержания качества формировалась долгие годы. Одним из основных процессов в производстве программного обеспечения является верификация, а также её внутренний процесс тестирование.

Процесс верификации программного обеспечения (ПО) представляет собой набор различных, связанных активностей, которые начинаются с момента первого обсуждения концепции программного обеспечения и составления первой проектной документации.

При этом из-за бурного развития области с начала 90-х годов прошлого века можно наблюдать развитие проблем, связанных со стандартизацией в области создания и ведения документации в процессе верификации, а также комплексного набора проблем, связанных с усложнением процесса разработки.

О верификации

С прогрессом человечества вопрос управления качеством любого проекта становится всё актуальнее. Постоянно повышающаяся цена ошибки, допущенной на любой стадии проекта, является основной причиной актуальности. Примером подобных ошибок может служить случай со спутником LightSail, у которого ответственные специалисты пропустили ошибку в алгоритме, вызывавшую циклическое копирование данных отправленных радиомаяком на Землю. Внутренняя память спутника, 32 мегабайта, была заполнена достаточно быстро. Спутник завис без возможности перезагрузить его с центра управления полётом [1].

Верификация – это процесс, который определяет выполняет ли программный продукт установленные к нему требования, как технические, так и административные. В более узком понимании это – проверка соответствия между реальным и ожидаемым поведением программы. Основная цель процесса соответствует его определению – это доказательство того, что результат разработки соответствует предъявленным к нему требованиям [2]. Одним из способов, которым достигается эта цель это тестирование. Тестирование, как часть верификации, является непосредственным процессом проверки правильности работы программного обеспечения.

Формирование верификации, как процесса, началось в середине XX века на проектах, связанных с научными исследованиями для оборонной промышленности. Процесс был предельно формализован, фактически представляя собой отладку [3]. Основной используемой концепцией было избыточное тестирование. Такой подход предлагает проверку всех возможных путей выполнения кода со всеми возможными входными данными. [4] Подход показал свою неэффективность из-за очень большого количества путей использования программного обеспечения, а также сложности поиска проблем в документации.

Семидесятье годы XX века ознаменовались явным разделением в процессе тестирования на две фундаментальные идеи: позитивное и негативное тестирование. Позитивное тестирование должно показывать работоспособность программы при определённых условиях, фактически, когда пользователь выполняет правильные действия с программой. Негативное тестирование нацелено на демонстрацию того, что система или компонент не работают, например тестирование с некорректными входными значениями или тестирование обработки исключений [5].

В 80-е годы произошло изменение в процессе разработки ПО: процесс верификации начинает применяться на протяжении всей разработки программного продукта. Данное изменение позволило не только быстро обнаруживать проблемы, но также предсказывать и предотвращать их появление. В этот же временной период произошло бурное развитие и формализация методологий тестирования [4].

В следующее десятилетие процесс верификации начинает активно менять свою форму, катализатором изменений являлось растущее производство программного обеспечения. Итогом трансформации становится процесс обеспечения качества. Созданный процесс охватывает весь цикл разработки ПО. Его целью является предупреждение появления ошибок через использование общих шаблонов, процессов разработки и стандартов.

В начале нового тысячелетия развитие верификации продолжалось в контексте поиска новых путей, методологий, техник и подходов к обеспечению качества [3]. Обозначилось и развилось направление разработки через тестирование. Это прием разработки программного обеспечения, при котором вначале разрабатываются тестовые сценарии, и после этого разрабатывается программное обеспечение. [5] Автоматизация тестирования стала восприниматься, как неотъемлемая часть большинства проектов. Одновременно с этим стали популярны идеи о том, что во главу процесса верификации следует ставить не соответствие программы формальным требованиям, а её способность предоставить конечному пользователю возможность эффективно решать свои задачи.

Современный этап развития верификации можно обозначить развитием гибких методологий разработки ПО, глубокой интеграцией в них верификации и, соответственно, тестирования в процесс разработки, широким использованием автоматизации, большим набором инструментальных средств и кросс-функциональности команды, а также растущим объёмом документации [4].

В ходе развития технологии верификации, были выделены следующие уровни тестирования: модульное тестирование; интеграционное тестирование; системное тестирование;

Уровень тестирования – это объединённая и совместно управляемая группа задач тестирования. Определяется для каждого уровня: цели, артефакты процесса разработки, объекты тестирования, типичные дефекты и отказы, инструментарий и ответственность участников.

Модульное тестирование, имеющее второе название – компонентное, позволяет находить дефекты и производить верификацию функционирования программных модулей программы, которые можно протестировать изолированно. В процессе могут быть использованы заглушки, драйвера и эмуляторы.

Компонентное тестирование производится как для проверки функциональности, так и специфичных нефункциональных характеристик: поведения ресурсов, тестирования надёжности. Тестовые сценарии разрабатываются на основе артефактов процесса разработки, таких как спецификация компонентов, дизайн или модель БД.

Чаще всего компонентное тестирование производится с доступом к тестируемому коду, а также исполняется разработчиками, которые пишут код. Все найденные недостатки исправляются сразу, без записи в трек-систему.

Для проведения модульного тестирования при верификации необходимым базисом тестирования являются: требования к компонентам; детальный дизайн; код.

Базис тестирования – это набор необходимых документов и элементов для проведения тестирования.

Стандартными объектами тестирования являются: компоненты; программы; программы конвертации и миграции данных; модули БД.

Интеграционный уровень определяет проверку взаимодействия между компонентами системы.

На каждой стадии интеграции тестировщики концентрируют все внимание именно на интеграции как таковой. Например, если интегрируется модуль А с модулем В, они проверяют взаимодействие модулей, а не функциональность каждого из них, так как она должна быть проверена во время компонентного тестирования. Для тестирования могут использоваться как функциональный, так и структурный подходы [9].

Одной из хороших практик является разработка компонентов системы в том порядке, который обеспечивает их наиболее эффективное исследование.

Для проведения интеграционного тестирования необходимым базисом тестирования является: проект системы; архитектура; бизнес-процессы; сценарии использования.

Стандартными объектами тестирования являются: БД подсистем; инфраструктура; интерфейсы.

Системное тестирование сконцентрировано на поведении тестового объекта как целостной системы или продукта. Область тестирования должна быть четко определена в главном плане тестирования либо плане тестирования для конкретного уровня тестирования. [9]

Проведение системного тестирования подразумевает, тестовое окружение приближено к предполагаемому эксплуатационному окружению системы для минимизации риска пропуска отказов.

Для проведения системного тестирования необходимым базисом тестирования являются: система и спецификация требований к программному обеспечению; сценарии использования; бизнес-процессы; сценарии использования.

Стандартными объектами тестирования являются: руководство по эксплуатации системы; конфигурация системы.

Также, помимо уровней тестирования, принято делить тестирование по виду того, что оно проверяет. На современном этапе развития тестирования выделяют три основных вида тестирования, происходит данное деление на основании преследуемых целей: функциональное тестирование; нефункциональное тестирование; тестирование изменений.

Далее, я постараюсь кратко, но достаточно подробно описать каждый вид тестирования, его назначение и использование при тестировании программного обеспечения. [6]

Специалисты по консалтингу в области тестирования и управления качеством программного обеспечения, Лайза Криптин и Джанет Грегори, определяют функциональное тестирование, как тестирование, которое рассматривает и оценивает реализацию требований в программном обеспечении, то есть способности программного обеспечения в определенных условиях решать задачи, нужные пользователям. Функциональные требования показывают, что именно должно выполнять программное обеспечение. [7] Один из известных специалистов в области тестирования на территории СНГ, Роман Савин, в своей книге объясняет функциональное тестирование, как проверку ряда «функциональностей» – это средства для решения некой задачи. [8]

Тестирование функциональности проводится на основании требований или бизнес-процессов.

При использовании требований, составляют список того, что будут тестировать, а что нет. Производят ранжирование получившегося списка на основании возможных рисков. Далее составляются необходимые тестовые случаи. Тестовые случаи будут описаны ниже, вкратце, это необходимый набор действий над ПО.

В случае функционального тестирования на основании бизнес-процессов, описывают ежедневные сценарии использования приложения и строят набор случаев использования системы, они же «usecases».

Преимуществом данного вида тестирования является имитация фактического использования системы. К недостаткам можно отнести возможность упущения логических ошибок в программном обеспечении, а также вероятность избыточного тестирования.

Тестирование атрибутов компонента или системы, не относящихся к функциональности, то есть надежность, эффективность, практичность, сопровождаемость и переносимость – такое определение даёт ISTQB. [5] ISTQB это некоммерческая организация, занимающаяся определением различных принципов развития сферы тестирования ПО.

Фактически, нефункциональное тестирование отвечает на вопрос «как работает система?», поэтому тесты этого вида используются для проверки количественно измеримых характеристик приложения. Хорошей практикой являются ссылки в тестах на стандарты, по которым они составлены, например, «Разработка программного обеспечения – Качество программного продукта» (ISO 9126).

К нефункциональному тестированию можно отнести следующие типы: тестирование производительности; тестирование установки; тестирование удобства пользования; тестирование на отказ и восстановление; конфигурационное тестирование.

Тестирование изменений можно разделить на подтверждающее и регрессионное тестирование. Подтверждающее и регрессионное тестирование почти всегда идут друг за другом.

Подтверждающее тестирование призвано проверить и подтвердить исправление исходного дефекта программного обеспечения.

Регрессионное тестирование – это повторное тестирование уже проверенных программ после внесения в них изменений, чтобы обнаружить дефекты, внесенные или пропущенные в результате этих действий. Эти дефекты могут быть как в проверяемом компоненте, так и в связанном или несвязанном с ним. Регрессионное тестирование выполняется, когда в программное обеспечение или его окружение вносятся изменения. Глубина регрессионного тестирования оценивается риском пропуска дефектов в программном обеспечении, которое работало ранее. [5] Включает в себя функциональное и нефункциональное тестирование. Тесты, созданные для проведения, подтверждающего или регрессионного тестирования, должны быть повторяемыми.

Современные проблемы

Как видно из вышесказанного, верификация и тестирование программного обеспечения – достаточно бюрократичные области в плане ведения документации. Практически любая активность начинается и заканчивается созданием или обновлением какого-либо документа. В документации тестирования, как части процесса верификации, можно выделить две основные проблемы.

Согласно стандарту ISO/IEC 15910-2002, на написание, проверку и редактирование одной страницы документации проекта может уходить до 4 часов рабочего времени. Количество же рабочего времени от всей продолжительности проекта, которое тратится на создание и ведение документации, может составлять более 15% [10]. Однако, в случае с документацией тестирования трудозатраты могут доходить до половины всего времени специалиста по тестированию. Данное обстоятельство является первой проблемой современного процесса тестирования, а конкретно части документации.

Тестовая документация, на которую тратится такое количество времени, и конкретно её состав, является большой темой для обсуждений. На территории Российской Федерации и Содружества Независимых Государств нет полного единства мнений среди специалистов о том, какие документы должны присутствовать в этом составе. Часто бывает ситуация, когда набор документов, входящих в этот список, и их оформление меняются от фирмы к фирме и даже от проекта к проекту внутри одной компании. Одной из причин этого является то, что международные стандарты, например, IEEE 829-2008 Standard for Software and System Test Documentation, не регламентируют набор документов, а только дают рекомендации по оформлению и содержанию. Отсутствие обязательного соблюдения стандартов для всех участников является второй проблемой документации тестирования. Вероятнее всего, в ближайшем десятилетии данные проблемы будут решены, поскольку всё большее количество специалистов из России и СНГ работают на международном рынке, где ситуация с документацией более однозначная. Помимо проблем с документацией, в современном тестировании можно выделить набор проблем, связанных с инфраструктурой, окружением, и автоматизацией.

Бурное развитие отрасли разработки программного обеспечения несёт огромное количество положительных моментов и позволяет решать новые задачи различными технологиями, но оборотной стороной медали является постоянное усложнение в выше перечисленных областях.

Невозможно представить современный процесс верификации программного обеспечения без проверки работы софта на конкретной инфраструктуре, будь это собственные стенды, сервера клиента или машины пользователей. Однако количество возможных конфигураций чаще всего приходится ограничивать набором наиболее распространённых, поскольку настолько тестирование невозможно из

экономических соображений. Виртуализация позволяет решить данную проблему на приемлемом уровне, при этом уменьшается трудоёмкость и стоимость тестирования, но добавляются риски получить неожиданное поведение программного обеспечения.

Также работу по тестированию программного обеспечения осложняет частые изменения в окружении: обновления операционных систем, новые версии программ, постоянная активность пользователей и заказчиков по изменению своей сети. Подобные изменения в окружении несут в себе риски выдачи нестабильной сборки программного продукта заказчику. Чаще всего проблемы инфраструктуры и окружения идут вместе.

Для решения проблем с окружением принято использовать автоматизацию различной иерархии: массовые операции; утилиты командной строки; написание сценариев; задачи по расписанию; автоматизация реакций на события системы.

Стоит заметить, что автоматизация окружения из обязанностей специалистов по тестированию постепенно трансформировалась в отдельный род деятельности и профессию. Это является показателем актуальности данной проблемы.

Все рассмотренные в статье проблемы на данный момент решаются международным сообществом специалистов по тестированию программного обеспечения. Достаточно интересной для дальнейшего исследования представляется проблема высоких трудозатрат на производство документации тестирования, поскольку данный вопрос объединяет все проекты из ИТ-сферы независимо от технологической платформы. Один из возможных вариантов решения может состоять в разработке системы автоматизированного составления подобной документации.

Библиографический список

1. Космический спутник LightSail на солнечном парусе завис из-за программной ошибки [Электронный ресурс] // Geektimes.ru URL:<https://geektimes.ru/post/251062/> (дата обращения: 10.03.2017).
2. IEEE – Guide to Software Engineering Body of Knowledge: SWEBOOK, 2004 – 198 с.
3. *Gelperin D., Hetzel B.* The Growth of Software Testing. CACM, Vol. 31, No. 6, 1988 – 173 с.
4. Тестирование программного обеспечения. Базовый курс. © EPAM Systems, 2015-2017 – 184 с.
5. Стандартный глоссарий терминов, используемых в тестировании программного обеспечения Версия 2.3 // International Software Testing Qualifications Board 2014 URL: <http://www.istqb.org/downloads/glossary.html> – 73 с (дата обращения: 11.03.2017).
6. Виды тестирования программного обеспечения [Электронный ресурс] // protesting.ru URL: <http://www.protesting.ru/testing/testtypes.html> (дата обращения: 11.03.2017).
7. *Криспин Л., Грегори Дж.* Гибкое тестирование: практическое руководство для тестировщиков ПО и гибких команд М.: «Вильямс», 2010. – 464 с.
8. *Савин Р.* Тестирование Дот Ком, или Пособие по жестокому обращению с багами в интернет-стартапах. – М.: Дело, 2007. – 312 с.
9. Сертифицированный тестировщик. Программа обучения Базового уровня. Версия 2011. – 232 с
10. How much time is spent on writing documentation versus developing RTL code? [Электронный ресурс] // insights.sigasi.com URL: <http://insights.sigasi.com/tech/how-much-time-spent-writing-documentation-versus-developing-rtl-code.html> (дата обращения: 10.03.2017)

УДК 333.336.71

М.С. Кудренко

магистрант кафедры экономики высокотехнологичных производств

В.М. Власова

д-р экон. наук, профессор – научный руководитель

РОССИЙСКИЕ БАНКИ НА МЕЖДУНАРОДНОЙ ФИНАНСОВОЙ АРЕНЕ

Последние несколько лет мировой финансовый рынок находился под влиянием процессов глобализации мировой экономики и интеграции финансовых систем практически всех стран мира. При этом концепций устойчивого и сбалансированного в долгосрочной перспективе развития финансовых рынков и институтов не сформировалось – периоды бурного роста сменялись не менее значительными падениями объемов операций на рынке.

В соответствии с изменением ситуаций на рынке регулярно изменялись и настроения финансистов и аналитиков. В периоды действия тенденции роста некоторые исследователи начинали говорить о переходе развитых стран к качественно новой финансовой модели, однако последовавший за этим финансовый кризис 2007-2008 гг. доказал, что фундаментальные принципы остались неизменными и все финансовые инструменты оказывают разнонаправленное воздействие на рынок в зависимости от среды, в которой они используются [1]. Мировой финансовый кризис 2007-2008 гг. также продемонстрировал, что во многом применяемые стратегии и инструменты оказались гораздо более рискованными, чем предполагалось, а адекватные механизмы контроля не были созданы ни государственными органами, которые призваны поддерживать стабильность финансовых рынков и банковских систем, ни самим рынком. И в данной ситуации развитие банковского сектора требует поиска особых подходов дальнейшего развития.

К сожалению, приходится признать, что российская экономика в настоящий момент находится в весьма сложной ситуации и отечественные банки оказались не готовы ни к вызовам сегодняшнего дня, ни к новому кризису. Банки РФ не смогли сделать надлежащие выводы и не провели работу над собственными ошибками. Российские банки оказались отрезанными от внешнего финансирования и возможности использовать преимущества международных рынков капитала. Конечно, речь идет не обо всех отечественных банках, а в большей степени о топ-100, так как изначально доступ на эти рынки есть только у тех, кто способен соответствовать определенному формату участника международных рынков капитала.

Обратимся к вопросу присутствия российских банков на международной финансовой арене. На данном этапе их роль весьма скромная. Лишь отдельные крупнейшие банки, такие как ВТБ, Сбербанк, Промсвязьбанк, Альфабанк, имеют присутствие за рубежом. И в этом случае можно, скорее, говорить о мультинациональной модели ведения бизнеса. Отметим, что география группы ВТБ достаточно уникальна для российского банковского сообщества. Группа ВТБ представлена более чем в 20 странах мира, в том числе в таких финансовых центрах, как Лондон, Париж, Франкфурт-на-Майне. Открыты филиалы в Сингапуре, в Нью-Дели (Индия), в Шанхае (Китай), в Дубае (ОАЭ).

К сожалению, и страновой рейтинг России, и актуальная политическая ситуация отрицательно влияют на имидж российских банков за рубежом. До недавнего времени к приоритетным регионам для российских банков можно было отнести страны СНГ и Балтии, поскольку в данных странах достаточно широко представлено русскоязычное население. Кроме того, российские банки вполне способны конкурировать с банками указанных регионов, так как обладают достаточными капиталами, технологиями, а также широким спектром банковских продуктов. На белорусском рынке в последние годы, кроме дочерних структур ВТБ и Сбербанка, была также заметна деятельность дочерних банков Газпромбанка, Банка Москвы, Росбанка.

Российские банки с интересом и надеждой на взаимопонимание смотрят на китайский рынок, однако выход на этот рынок совсем не прост. Условия регистрации филиала в Китае весьма жесткие:

банк должен обладать активами более чем в 20 млрд долларов и при этом как минимум проработать 2 года в стране в форме представительства.

К тому же в последние годы китайские банки выстраивают свою стратегию работы с российскими банками с учетом введения санкций США против России. Так, по словам первого заместителя президента-председателя правления ВТБ Юрия Соловьева, китайские банки ограничили операции с российскими банками. В настоящее время большинство китайских банков не проводят межбанковских операций с участием российских банков. И, кроме того, они значительно сократили свое участие во внешнеэкономических сделках [2].

С другой стороны, на российском банковском рынке мы видим вполне успешно работающие банки (дочерние по своему юридическому оформлению), которые относятся к мировым звездным банковским именам: Сосьете-Женераль, Сити банк, Креди-Агриколь, Юникредит, Райффайзенбанк.

Как показала практика последних лет, международный статус и опыт банка не всегда помогают в продвижении на новые банковские рынки. В частности, развивать и выстраивать банковский бизнес в России оказалось достаточно сложной задачей для ряда западных банков. В 2011 г. с российского банковского рынка ушло около десяти иностранных банковских структур. Так, российский дочерний банк голландской Rabobank Groep NV, крупнейшего международного игрока на рынке агрокредитов, Рабо-банк вернул Банку России свою лицензию. Американский Morgan Stanley продал Городской ипотечный банк банку «Восточный экспресс». В декабре 2011 г. испанский Santander также продал свой дочерний банк «Восточному экспрессу».

И поэтому, как уже мы заметили, ограничение доступа отечественных банков на международные рынки капитала является не единственной проблемой. Одна из веских причин неудач российской банковской системы на современном этапе, проявляющихся и в колоссальных убытках с необходимостью создания резервов на случай возможных потерь по различным видам активов, в первую очередь по кредитам, и в неэффективных стратегиях – это слабость банковских систем корпоративного управления.

Как известно, под корпоративным управлением в общем виде понимаются принципы и правила взаимоотношений между членами совета директоров банка, его менеджерами и другими заинтересованными сторонами. Кроме того, корпоративное управление определяет механизмы, благодаря которым формируются цели банка, а также устанавливаются средства их достижения и контроля над деятельностью банка в целом.

В России тема корпоративного управления стала широко обсуждаться относительно недавно, и далеко не все руководители банков представляют, в чем именно заключаются принципы корпоративного управления. Корпоративное управление – именно тот вопрос, в котором сегодня сходятся векторы интересов, как самих банков, так и государства и других заинтересованных сторон.

Кризисные явления в экономике, слабость культуры корпоративного управления, препятствующая повышению эффективности бизнеса, привели к осознанию необходимости в России более полного законодательного определения роли, функций, полномочий, ответственности органов корпоративного управления в законодательстве. До недавнего времени положения о корпоративном управлении были установлены только для акционерных обществ Федеральным законом «Об акционерных обществах» от 26 декабря 1995 г. 208-ФЗ. Законодательство РФ не содержало положений, устанавливающих требования к организации корпоративного управления для юридических лиц иной формы собственности.

В настоящее время в Гражданский кодекс Российской Федерации были внесены изменения, в соответствии с которыми: были определены органы управления для всех типов корпоративных юридических лиц (общее собрание участников, единоличный исполнительный орган, коллегиальный исполнительный орган), определена компетенция органов управления. Так, к компетенции органов управления отнесено:

- ✓ определение приоритетных направлений деятельности корпорации, принципов образования и использования ее имущества;
- ✓ утверждение и изменение устава корпорации;
- ✓ определение порядка приема в состав участников корпорации и исключения из числа ее участников;

- ✓ образование других органов корпорации и досрочное прекращение их полномочий;
- ✓ утверждение годовых отчетов и бухгалтерской (финансовой) отчетности корпорации;
- ✓ принятие решений о создании корпорацией других юридических лиц, об участии корпорации в других юридических лицах, о создании филиалов и об открытии представительств корпорации;
- ✓ принятие решений о реорганизации и ликвидации корпорации;
- ✓ избрание ревизионной комиссии (ревизора) и назначение аудиторской организации или индивидуального аудитора корпорации.

По нашему мнению, адекватное корпоративное управление должно строиться на эффективном взаимодействии четырех сторон: совета директоров как представителя владельцев бизнеса, топ-менеджмента, внутреннего аудита и внешнего аудитора. Каждая из сторон играет свою роль и выполняет свои задачи. Основная функция совета директоров – это выработка стратегии, выработка ключевых политик, наблюдение за действиями менеджмента. Исполнительное руководство отвечает за реализацию стратегии и выполнение планов, повседневное управление бизнесом. Задача внешнего аудитора состоит в независимой экспертизе финансовой отчетности банка.

В общем виде в качестве предпосылки формирования системы корпоративного управления выступает разделение функций владения и управления современной корпорацией. Данная система подразумевает под собой использование различных инструментов и элементов корпоративной иерархии, под которыми можно понимать и деятельность совета директоров, и способы мотивации руководства. Важной составляющей эффективной системы корпоративного управления является реализация контроля за действиями топ-менеджмента в ситуации, когда функции управления и владения компании разделены, а интересы акционеров и менеджеров находятся в противоречии в силу распыленности акционерного капитала. Акционеры, инвестировавшие часть своего состояния в компанию, передают право управления имуществом и операциями компании менеджерам, но при этом очевидно, что они не хотят потерять связь с компанией и рассчитывают на достоверную информацию о ее финансовом состоянии. Однако в ситуации, когда общее число акционеров значительно, но оперативным управлением компанией никто из них не желает заниматься, может возникнуть риск потери деятельности компании со стороны акционеров.

В качестве заключения, мы хотели бы выразить надежду, что российские банки смогут сделать правильный выбор, выстроив адекватные собственные системы корпоративного управления, что в конечном итоге поможет им усилить конкурентные позиции не только на внутреннем рынке, но и на международной арене.

Библиографический список

1. *Киевич А.В.* Коммерческие банки на мировом финансовом рынке: методология регулирования и функционирования: автореф. дис. ... д-ра экон. наук / Санкт-Петербургский государственный университет экономики и финансов. Санкт-Петербург, 2011.
2. ВТБ: Китай занял двусмысленную позицию к банкам РФ. [Электронный ресурс] URL: <http://www.vestifinance.ru/articles/58732>

УДК 333.336.7

М.С. Кудренко

магистрант кафедры экономики высокотехнологичных производств

Э.И. Крылов

д-р экон. наук, профессор – научный руководитель

ВЗАИМОСВЯЗЬ КАТЕГОРИЙ «ФИНАСОВАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА» И «ФИНАСОВЫЙ РИСК»

В современной литературе существует большое разнообразие мнений, касающихся темы «финансовая безопасность коммерческого банка и инструменты ее регулирования». Под финансовой безопасностью можно понимать экономическую безопасность, которая характеризуется способностью коммерческого банка обеспечивать финансовое равновесие и высокую результативность своей деятельности в условиях изменяющейся внешней среды и наличия множества финансовых рисков.

Существуют разные подходы к определению финансовой безопасности коммерческих банков, основанные на угрозах-явлениях, которые влияют на нее нежелательным образом:

- а) защита от экономических преступлений и угроз;
- б) состояние защищенности в банке от внутренних и внешних угроз;
- в) защита жизненно важных интересов банка от внутренних и внешних угроз, т.е. защита коммерческого банка, его интеллектуального потенциала, информации, технологий, капитала, прибыли, которая обеспечивается системой мер специального правового, экономического, организационного, информационно-технического и социального характера.

Сущность финансовой безопасности коммерческого банка заключается в обеспечении состояния наилучшего использования его ресурсов по предотвращению угроз коммерческой деятельности и создание условий стабильного, эффективного функционирования и получения прибыли.

Г.Б. Клейнер полагает, что «экономическая (финансовая) безопасность» коммерческой организации – это состояние субъекта, который наиболее эффективно использует корпоративные ресурсы, и при этом добивается предотвращения и защиты от значимых опасностей и угроз или иных неопределенностей и в основном обеспечивает достижение целей в условиях конкуренции и хозяйственного риска [1].

Представленная выше трактовка базируется на понятиях угрозы, опасности и в ней важно учитывать два момента:

- 1) критерий обеспечения безопасности – достижение целей банка, что предполагает эффективное использование ресурсов;
- 2) факторы внешних условий – конкуренцию, партнеров и внешние риски.

Итак, состояние безопасности коммерческого банка проявляется в следующем: изначально банку присущи неотъемлемые параметры (структура, жизненно важные интересы, потребности, прогрессивное развитие и др.) с существованием различных угроз. И только в случае защищенности всех параметров банка от угроз обеспечивается и безопасность всего объекта.

Из-за определенных свойств внутренней структуры (среды) весь объект-банк обладает определенным свойством, называемым «безопасность». Это предполагает, что если внешняя среда негативно влияет в определенных пределах, то объект все равно функционирует, достигая своих целей. Если изменение внешних условий выходит за установленные пределы, то функционирование и достижение банком своих целей будут негарантированы и более того, невозможны. Соответственно, обеспечение финансовой безопасности у коммерческих банков преимущественно должно быть ориентировано на управление совокупностью финансовых рисков для нейтрализации и минимизации отрицательных последствий их влияния.

Поэтому, характеристику финансовой безопасности коммерческого банка чисто идеологически можно объединить с понятиями угрозы, опасности нежелательных изменений, непредвиденных обстоя-

ательств, то есть с рисками. Соответственно, наряду с характеристикой понятия «финансовая безопасность коммерческого банка» необходимо исследовать и понятие «финансовый риск», с которым имеет дело тот же самый банк, и установить между ними связь. Основа построения стратегии обеспечения финансовой безопасности любого коммерческого банка заключается в классификации финансовых рисков по видам, которая основывается на выявлении генерирующего их источника.

Этимология понятия «риск» с греческого *gidsikon, ridsa* – опасность лавирования между скал. В толковом словаре С.И. Ожегова «риск» – это возможность опасности или действие на удачу в надежде на счастливый исход, что указывает на две стороны риска: опасность и положительный исход [2].

Считается, что при реализации любого вида хозяйственной деятельности объективно существует опасность (риск) потерь, величина которых обусловлена спецификой конкретного бизнеса. Риск – это вероятность возникновения потерь, убытков, недопоступлений планируемых доходов, прибыли.

Финансовый риск присутствует практически во всех сферах коммерческой деятельности. А. Смит в труде «Исследования о природе и причинах богатства народов» отмечает, что достижение даже небольшой прибыли всегда обусловлено малым или большим риском [3]. Очевидно, что получение прибыли не всегда гарантировано, и бонусом за труд и потраченное время может быть как прибыль, так убытки.

И.А. Бланк характеризует финансовые риски как результат выбора собственниками или менеджерами альтернативного финансового решения, направленного на достижение желаемого результата финансовой деятельности при вероятности наступления экономического ущерба (финансовых потерь) в силу неопределенности условий его реализации [4].

И.Т. Балабанов отмечает, что особенность финансового риска – это вероятность наступления ущерба в результате проведения каких-либо операций в финансово-кредитной и биржевой сферах, совершения операций с фондовыми ценными бумагами, т.е. риска, вытекающего из природы этих операций [5].

Л.Н. Лобанов, И.Т. Балабанов, А.В. Филин, Д.А. Чугунов, М.Ю. Печанов рассматривают финансовый риск как вероятность наступления ущерба в результате проведения операций в финансово-кредитной и биржевой сферах [6].

В таких определениях напрямую проявляется связь между финансовым риском и финансовой безопасностью хозяйствующего субъекта, в нашем случае – коммерческого банка.

По мнению Д.Е. Сердюковой, финансовые риски – это риски потери доходов, обусловленные действием как макроэкономических (экзогенных), так и внутрифирменных (эндогенных) факторов и условий [7].

Вышеизложенное позволяет с уверенностью заключить, что финансовый риск в системе «финансовая безопасность коммерческого банка» – одна из наиболее сложных и важных категорий, связанных с осуществлением его деятельности, которой присущи следующие ключевые характеристики:

- ✓ Экономическая форма проявления. Финансовый риск проявляется в сфере экономической деятельности банка, прямо связан с формированием его доходов, оценивается возможными экономическими его потерями.

- ✓ Вероятность реализации риска. Рисковое событие может произойти или не произойти.
- ✓ Степень вероятности определяется действием объективных и субъективных факторов.

- ✓ Ожидаемая неблагоприятность последствий. Последствия проявления финансового риска могут характеризоваться как отрицательными, так и позитивными показателями результативности деятельности; описывается и оценивается уровнем вероятных неблагоприятных последствий, поскольку ряд крайне отрицательных последствий финансового риска определяет потерю, как дохода, так и капитала банка, обуславливая его банкротство.

- ✓ Вариабельность уровня. Уровень финансового риска существенно варьирует во времени под влиянием многочисленных объективных и субъективных факторов, находящихся в постоянной динамике.

- ✓ Финансовые риски основываются на объективной неопределенности внешней среды, обусловленной макрофакторами, создающими появление рискованной ситуации по причине того, что коммер-

ческие банки не могут обладать полной информацией обо всех своих клиентах, кредиторами которых они выступают.

Итак, в системе «финансовая безопасность коммерческого банка» понятие «финансовый риск» можно интерпретировать следующим образом:

- риск-вероятность – вероятность ошибки/успеха того или иного выбора ситуации с несколькими альтернативами;
- риск-событие – неопределенное событие, в случае своего наступления положительно/отрицательно влияющее на деятельность коммерческого банка;
- риск-деятельность – деятельность, совершаемая в надежде на удачный исход.

Конкретные определения риска каждой из групп различаются в зависимости от того, что выделяется в качестве результата реализации риска – только потери и упущенная выгода или же потери, упущенная выгода и доход.

На основе проведенного анализа можно идентифицировать признаки финансовых рисков в системе «финансовая безопасность коммерческого банка»:

- наличие результатов при любой угрозе, прежде всего, проявляются в форме финансовых потерь;
- снижение негативных финансовых последствий возможно за счет реализации финансовых инструментов (страхование, хеджирование, лимитирование и др.);
- итог реализации риска – потери, упущенная выгода.

В заключение можно сказать, что мы считаем, что обеспечение финансовой безопасности должно быть преимущественно ориентировано на минимизацию финансового риска, но также не стоит забывать и о других способах поддержания финансовой безопасности в коммерческом банке.

Библиографический список

1. *Клейнер Г.Б.* Развитие теории экономических систем и ее применение в корпоративном и стратегическом управлении. Препринт # WP/2010/269. М., 2014.
2. *Ожегов С.И.* Толковый словарь русского языка: Ок. 100 000 слов, терминов и фразеологических выражений / под ред. проф. Л. И. Скворцова. 28-е изд., перераб. М., 2012.
3. *Смит А.* Исследование о природе и причинах богатства народов. М., 1962.
4. *Бланк И.А.* Управление финансовыми рисками. М., 2014.
5. *Балабанов И.Т.* Основы финансового менеджмента: учеб. пособие. М., 2012.
6. *Лобанов А.А., Чугунов А.В.* Энциклопедия финансового риск-менеджмента. М., 2014.
7. *Сердюкова Е.Д.* Методика управления финансовыми рисками // Генеральный директор. 2008.

УДК 333.330.15

В.А. Кузнецова

магистрант кафедры экономики высокотехнологичных производств

С.М. Молчанова

канд. экон. наук, доцент – научный руководитель

ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ МУНИЦИПАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ

Динамичность и эффективность развития экономики любой территории во многом зависят от величины инвестиций, направленных на расширение существующих производственных мощностей, их реконструкцию на современном научно-техническом уровне, развитие социальной инфраструктуры.

Специфика муниципальной инвестиционной политики связана с тем, что роль и место органов местного самоуправления в системе управления инвестициями определяется, с одной стороны, равенством органов местного самоуправления с другими участниками инвестиционной деятельности в отношениях, регулируемых гражданским законодательством.

С другой стороны, тем, что органы местного самоуправления как носители публично-властных отношений устанавливают и контролируют соблюдение общеобязательных правил инвестиционной деятельности на территории муниципального образования.

Важным элементом развития территории является обеспечение ее инвестиционной привлекательности. Экономический подъем будет только тогда, когда будут поступать инвестиции в конкретный сектор экономики, в муниципальное образование. Инвестиционная привлекательность является одним из средств, которые позволяют территории успешно развиваться, а также динамично двигаться к достижению целей соответствующего муниципального образования.

Традиционно понятие инвестиционная привлекательность связывают с предпочтениями инвестора в выборе того или иного объекта инвестирования. Согласно выводам экспертов, наиболее привлекательными для выбора территории для инвесторов являются факторы, накопленные в процессе многолетней хозяйственной деятельности: инфраструктурная освоенность территории, инновационный потенциал и интеллектуальный потенциал населения. Повысить инвестиционную привлекательность могло бы изменение законодательства в части предоставления налоговых льгот инвесторам, но это, в любом случае, разовое мероприятие, которое лишь снизит «планку», но не решит проблему [1].

Необходимо отметить, что территория муниципального образования станет привлекательной для массового инвестора только тогда, когда органы управления сделают своей приоритетной задачей изменение таких ключевых свойств экономики, как:

- прозрачность деятельности;
- целенаправленность распределения ресурсов;
- надежность системы управления, а также собственными действиями добьются того, что распространение этих свойств по объектам реального сектора экономики станет устойчивой тенденцией.

Политика реализации инвестиционной привлекательности территории осуществляется исходя из реального баланса факторов, сосредоточенных в сфере политики и экономики, однако можно выделить наиболее общепринятые действия:

- развитие муниципального инвестиционного законодательства;
- поддержка инвестиций со стороны местных властей путем предоставления гарантий и льгот;
- формирование инвестиционной открытости и привлекательности территории, ее инвестиционного имиджа;
- проведение активной деятельности по привлечению иностранных инвестиций;
- формирование инвестиционной инфраструктуры (залоговые фонды, перестраховочные компании, развиваются бизнес-центры и т. д.);

- разработка системы взаимосвязанных экономических, организационных и правовых мер, направленных на создание привлекательного инвестиционного климата территории и оживление инвестиционной активности.

Инвестиционная привлекательность региона – это интегральный показатель, который определяется по совокупности ее экономических и финансовых показателей, показателей государственного, общественного, законодательного, политического и социального развития [2].

В процессе разработки инвестиционной политики муниципального образования следует учитывать, что город рассматривается как система более высокого порядка, чем просто территориальное образование. На современном этапе развития экономики город, как и все другие территориальные образования, анализируются с позиций системного подхода. С этой точки зрения город рассматривается как муниципальная социально-экономическая система, представленная различными секторами экономики, объектами социально-культурного назначения, политическими, экономическими организациями, некоммерческими структурами. Кроме того, муниципальное образование можно представить, как особую иерархически организованную хозяйствующую систему, рассматриваемую как объект управления, с точки зрения менеджмента.

Инвестиционный риск, в свою очередь, является параметром, характеризующим состояние первого и второго, поэтому оценка инвестиционного климата региона, рассматриваемого как территория с определенным на ней потенциалом и уровнем риска, в принципе, применима и к определению инвестиционного климата города.

В данной ситуации инвестиционная привлекательность города представляет собой уровень удовлетворения ожиданий субъектов инвестиционной деятельности, определяемый уровнем возможности реализации инвестиционных проектов на территории города (величиной инвестиционного потенциала городской экономики) и вероятностью потери инвестиций (величиной инвестиционного риска). Инвестиционный потенциал территориального образования можно определить, как объем инвестиций, который можно привлечь за счет всех источников финансирования с учетом обеспеченности экономическими, социальными и природными ресурсами, особенностей географического положения объекта и иных объективных предпосылок. Инвестиционный потенциал – характеристика качественная, учитывающая основные макроэкономические характеристики, насыщенность территории факторами производства (рабочей силой, основными фондами, инфраструктурой и т.п.), потребительский спрос населения и другие показатели [3].

Инвестиционный потенциал учитывает готовность региона к приему инвестиций с соответствующими гарантиями сохранности капитала и получения прибыли инвесторами. Он включает следующие составляющие – частные потенциалы:

- ресурсно-сырьевой (средневзвешенная обеспеченность балансовыми запасами основных видов природных ресурсов);
- трудовой (трудовые ресурсы и их образовательный уровень);
- производственный (валовой региональный продукт);
- инновационный (уровень развития фундаментальной, вузовской и прикладной науки с упором на внедрение ее результатов в регионе);
- институциональный (степень развития институтов рыночной экономики);
- инфраструктурный (экономико-географическое положение региона и его инфраструктурная обеспеченность);
- финансовый (объем налоговой базы и прибыльность предприятий региона);
- потребительский (совокупная покупательная способность населения региона).

Инвестиционный риск – это вероятность (возможность) потери капитала.

Интегральный инвестиционный риск определяется экономическими, финансовыми, политическими, социальными, экологическими, криминальными и законодательными рисками.

Интегральный риск или просто инвестиционный риск рассчитывают по составляющим:

- экономический риск (тенденции в экономическом развитии региона);
- финансовый риск (степень сбалансированности регионального бюджета и финансов предприятия);

- политический риск (распределение политических симпатий населения по результатам последних парламентских выборов, авторитетность местной власти);
- социальный риск (уровень социальной напряженности);
- экологический риск (уровень загрязнения окружающей среды, включая радиационный);
- криминальный риск (уровень преступности в регионе с учетом тяжести преступлений);
- законодательный риск (юридические условия инвестирования в те или иные сферы или отрасли, порядок использования отдельных факторов производства). При расчете этого риска используется совокупность федеральных и региональных законов и нормативных актов относительно инвестиций.

Интегральные показатели потенциала и риска рассчитываются как взвешенная сумма частных видов потенциала и частных рисков. Потенциал региона – это доля региона в общем потенциале России.

Относительный уровень риска региона определяется по отношению к усредненному российскому риску.

Неточности анализа интегрального потенциала и интегрального риска регионов по данной методике связаны в основном с определением весов (долей) составляющих потенциала и риска [4].

Инвесторы особое значение придают трудовому и потребительскому потенциалам (это показали опросы), то есть их интересует в первую очередь качество местного труда и возможность расширения производства и продаж товаров.

Из региональных рисков инвесторы опасаются больше всего законодательных и политических рисков, связанных между собой.

Каждый город отличается особенностями производства и жизнедеятельности, что определяет свой набор факторов. Но из этого набора можно выделить универсальный набор факторов, который может быть использован для оценивания инвестиционной привлекательности в целом. В этот набор входит: географическое положение; обеспеченность природными ресурсами и их доступность; состояние окружающей среды; структурное разнообразие экономики; состояние и развитие инфраструктуры рынка; развитие культуры и образования населения; социально-политическая стабильность; экономическая стабильность; взаимодействие органов управления с предприятиями; информационное и коммуникационное поле; нормативно-правовое поле; система льгот инвесторам.

Задача оценивания инвестиционной привлекательности города, как объекта муниципального управления, имеет более широкие рамки, поскольку практически включает в себя оценивание его инвестиционного потенциала и эффективности управления этим потенциалом, причем «взаимосвязь между категориями инвестиционного процесса устанавливает зависимость вложенных инвестиций от внешних и внутренних факторов и условий инвестиционного климата в стране», и соответственно оценки уровня инвестиционных рисков [5].

Инвестиционный риск оценивает вероятность потери инвестиций и дохода от них. Риск – характеристика вероятностная, качественная. Применительно к городу можно выделить следующие виды риска: Виды риска: политический, он зависит от устойчивости региональной власти, симпатий населения к ней; криминальный, уровень преступности, размеры теневой экономики, оценка вовлеченности криминальных кругов в легальную экономику; социальный, уровень социальной напряженности в муниципальном образовании, уровень регистрируемой безработицы, динамика реальных доходов населения, интенсивность забастовочного движения; экологический, степень напряженности экологической ситуации в муниципальном образовании, решения по развитию природоохранных мероприятий; финансовый, это степень сбалансированности местного бюджета, степень сбалансированности финансов предприятий, уровень кредиторской/дебиторской задолженности; законодательный, совокупность правовых норм, регулирующих экономические отношения на территории: местные налоги, льготы, ограничения; экономический риск, связан с динамикой экономических процессов. Риски могут быть минимальными, умеренными, высокими, экстремальными [2].

В зависимости от различных видов деятельности потенциального инвестора по-разному будут интересовать различные группы инвестиционной привлекательности. Результатом оценки в соответствии с данной методикой является рейтинг, представленный в виде матрицы распределения городов

по условиям инвестирования, где по вертикали выводится классификация по уровню инвестиционного риска, а по горизонтали – по инвестиционному потенциалу. В заключение стоит отметить, проанализировав теоретические основы изучения инвестиционной привлекательности муниципального образования, можно заключить, что инвестиционная деятельность – это система со всеми присущими ей признаками. Управление в масштабах муниципального образования – это, прежде всего, управление тенденциями, которое предполагает, в первую очередь, создание нормативной базы и механизмов, воздействующих на инвестиционные процессы с целью получения наибольшего результата на территории определенного муниципального образования.

Библиографический список

1. Асаул А.Н., Посяда Н.И. Инвестиционная привлекательность региона. – СПб.: СПб-ГАСУ, 2008.
2. Беркович М.И., Полякова Н.Ф. Инвестиционная привлекательность региона: инфраструктурный аспект // Проблемы экономики, финансов и управления производством: сборник научных трудов вузов России. 2013. № 34.
3. Блюм Е.А. Обзор методик оценки инвестиционного потенциала региона // Молодой ученый. 2013. № 7.
4. Кухтина П.В. Инфраструктура муниципальных образований: учеб. пособие / М.: КНОРУС, 2008г.
5. Молчанова С.М. Правовое регулирование иностранных инвестиций в России: учеб.-метод. пособие / СПб., 2016.

УДК 333.330.15

В.А. Кузнецова

магистрант кафедры экономики высокотехнологических производств

С.М. Молчанова

канд. экон. наук, доцент – научный руководитель

ОСНОВНЫЕ ПОНЯТИЯ ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ

На современном этапе совершенствование денежно-кредитной политики Российской Федерации включает в себя большой круг вопросов. В числе которых: повышение роли банков и банковских систем в развитии экономики, использование международного опыта повышения ликвидности банковской системы, решение экономических и правовых проблем отношений Банка России и кредитных организаций, развитие системы страховых вкладов, поддержание устойчивого валютного курса и переход к конвертируемости рубля и ряд других.

Денежно-кредитная политика – совокупность мероприятий в области денежного обращения и кредита, направленных на регулирование экономического роста, сдерживание инфляции, обеспечение занятости и выравнивание платежного баланса: служит одним из важнейших методов вмешательства государства в процессе воспроизводства [1].

Регулирование денежного обращения в Российской Федерации осуществляется как экономическими, так и административными мерами, предусмотренными действующим законодательством и инструкциями Банка России. Ежегодно Банк России совместно с Правительством Российской Федерации определяет основные направления единой государственной денежно-кредитной политики и конкретные меры по поддержанию покупательной способности рубля и его валютного курса. Главные цели денежно-кредитной политики: борьба с инфляцией, поддержание курса внутренней валюты по отношению к ведущим валютам мира, поддержание положительного платежного баланса страны.

Административные методы государственного регулирования основаны на установлении государством или его органом для субъектов денежно-кредитных отношений обязательных к исполнению норм и нормативов. Примером такой нормы в сфере денежно-кредитного регулирования может служить введение предельной величины расчетов наличными деньгами между юридическими лицами или ежеквартальные определения для юридических лиц предельной величины (лимита) кассовых остатков на конец рабочего дня. Таким образом, административные (прямые) методы регулирования базируются на экономическом принуждении субъектов денежно-кредитных отношений. Следует отметить, что в условиях рыночного хозяйства широкое применение таких методов регулирования может привести к отрицательным последствиям, поскольку они противоречат основным принципам организации рыночной экономики.

В условиях рыночной экономики более приемлемо применение экономических (косвенных) методов государственного регулирования денежного обращения. Примером экономических методов регулирования в сфере денежного оборота может служить то, что использование безналичных расчетов дешевле, чем расчеты наличными деньгами. И это стимулирует предприятия и организации применять в расчетах между собой систему безналичных платежей [2].

Сочетание административных и экономических методов (смешанное регулирование) часто применяется в процессах интервального регулирования, т.е. тогда, когда регулируемый параметр сверху или снизу ограничивается нормативно, а за пределом ограничений действуют те или иные стимулы в зависимости от цели и задач регулирования [2].

Субъектами денежно-кредитного регулирования являются так называемые «монетарные власти» – органы, наделенные полномочиями принимать решения, влияющие на денежную сферу и стабильность национальной валюты. К ним относятся, в первую очередь, министерство финансов и Центральный банк. Министерство финансов влияет на спрос и предложение денег инструментами бюджетной и фискальной политики. Центральный банк использует для этих целей инструменты денежно-

кредитной политики, его возможности воздействовать на денежную сферу более широкие, поскольку он может непосредственно выходить на денежный рынок, как с предложением денег, так и со спросом на них. В определенном смысле Центральный банк имеет возможность управлять стоимостью денег, которая находит реальное отражение в уровне процентных ставок, а также в ценах товаров и услуг, курсах валют и ценных бумаг и т. д.

Объектами денежно-кредитного регулирования выступают спрос и предложение денег. Функция спроса на деньги формируется под влиянием многих факторов, контролировать которые монетарные власти прямо и непосредственно не могут, они оказывают лишь косвенное воздействие на формирование спроса и учитывают функцию спроса на деньги, выбирая механизмы денежно-кредитного регулирования. Предложение денег, напротив, может контролироваться монетарными властями и особенно Центральным банком. Но под полным контролем Центрального банка находится только денежная база. При этом эффективность влияния, которое оказывает Центральный банк на объем денежной массы, зависит от трансмиссионного механизма, связывающего денежную базу и денежные агрегаты.

Первоначально самым развитым инструментом выступала учетная ставка. Переучитывая товарные векселя, Центральный банк одновременно получал обеспечение и тем самым не производил выпуска пустых денег. Однако развитие финансовых векселей привело к тому, что вексель лишился товарного обеспечения, и переучет вексельных обязательств превратился в простое кредитование банковской системы. Поэтому в современной практике чаще приходится иметь дело не с учетной ставкой, а со ставкой рефинансирования. Естественно, любой Центральный банк, по-прежнему, стремится к тому, чтобы и по таким кредитам имелось обеспечение. В современной практике таким обеспечением выступают государственные ценные бумаги (операции РЕПО, ломбардные кредиты) [3].

Важной особенностью рефинансирования является ее определяющий характер для развития таких сегментов рынка, как рынок межбанковских кредитов, депозитный рынок. Экономические агенты при принятии инвестиционных решений также опираются на значение рефинансирования. Интересен взгляд на данный инструмент денежно-кредитной политики, изложенный академиком В. Андриановым. Денежно-кредитная политика центрального банка представлена им как метод управления избыточными резервами банков. Важнейшая ее составляющая – кредитная политика, которая есть поощрение «... поощрение коммерческих банков к получению ссуд». Процентная же ставка (ставка рефинансирования или учетная ставка) издержки избыточных резервов.

В современной экономической науке устоялось мнение по поводу того, что Центральный банк в вопросе выбора инструментов денежно-кредитной политики должен быть абсолютно свободным. Зависимость центрального банка от органов финансового управления неизбежно заставит его заниматься решением бюджетных проблем. В таких условиях банк не сможет гарантировать стабильность денежных потоков в экономике, если сам будет создавать излишнее предложение денег (в виде прямого финансирования бюджетного дефицита, покупки государственных ценных бумаг при первичном размещении и т.п.) [4]. Однако финансово-правовая наука не поддерживает мнение экономистов по данному вопросу. Центральный банк, будучи неотъемлемой частью системы государственного регулирования, не может действовать автономно, он должен содействовать достижению поставленных макроэкономических задач. И если эти задачи неизбежно сводятся к решению бюджетных проблем, то Центральный банк должен косвенно, через инструменты денежно-кредитного регулирования, способствовать их выполнению.

В России статья 35 Федерального закона «О Центральном Банке Российской Федерации (Банке России)» содержит перечень инструментов и методов денежно-кредитной политики главного банка, к которым относятся [1]:

- процентные ставки по операциям Банка России;
- нормативы обязательных резервов, депонируемых в Банке России (резервные требования);
- операции на открытом рынке;
- рефинансирование кредитных организаций;
- валютные интервенции;
- установление ориентиров роста денежной массы;
- прямые количественные ограничения;

– эмиссия облигаций от своего имени.

Проводя денежно-кредитную политику, государство не оказывает прямого воздействия на состояние реального сектора экономики. Его главная задача – создать объективные предпосылки для формирования сбережений предприятиями и населением и последующей их трансформации в инвестиции. Под такими объективными предпосылками следует понимать стабильность темпов инфляции, курса национальной валюты, низкий уровень процентных ставок [6].

Благоприятная экономическая конъюнктура, устойчивое экономическое положение предприятий, налаженная система денежного обращения говорит о высокой эффективности денежно-кредитной политики. Необходимо подчеркнуть, что в переходный период значение государственного регулирования экономического развития страны повышается. Лишь по мере создания основ рыночной экономики государство постепенно уменьшает прямое воздействие на экономику, уступая инициативу рыночным законам и частным товаропроизводителям.

На современном этапе развития экономических процессов странам с развивающейся и развитой экономикой характерны тенденции к формированию так называемой «смешанной» рыночной экономики, то есть к такой организации общественного хозяйства, где механизмы рыночных отношений дополняются и разумно сочетаются с механизмами государственного регулирования [7].

Денежно-кредитная политика рассматривается как инструмент влияния Центрального банка на экономику и играет важную роль в системе государственного регулирования экономики. Все усилия Центрального банка Российской Федерации в сфере реализации денежно-кредитной политики обречены на неудачу, если нет комплексной государственной экономической политики.

При выработке денежно-кредитной политики следует исходить из конкретных исторических условий, т.е. денежно-кредитная политика должна учитывать специфику каждого этапа развития общества, особенности как внутренней, так и международной обстановки, а также реальные экономические и финансовые возможности государства.

Библиографический список

1. Федеральный закон от 10.07.2002 № 86-ФЗ (ред. от 03.07.2016) «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)» (с изм. и доп., вступ. в силу с 15.07.2016)
2. Андрианов В. Государственное регулирование и механизмы саморегуляции в рыночной экономике // Вопросы экономики. 1996. № 9. С. 33-36.
3. Белокрылова О. С., Ибрагимова Н. В. Денежно-кредитные инструменты и их использование в стимулировании регионального развития. Ростов на Дону: Содействие-21 век. 2008.
4. Додонов В.Н. Финансовое и банковское право: словарь – справочник / под ред. О.Н. Горбуновой. М., 1997. С. 277.
5. Колпакова Г.М. Финансы. Денежное обращение. Кредит: учеб. пособие. М., 2012. С. 26.
6. Котляров М.А. Денежно-кредитная политика в системе государственного регулирования экономики: дис. канд. экон. наук. Екатеринбург, 1999. С. 241.
7. Латковская Т.А. Правовые механизмы реализации денежно-кредитной политики как составляющей финансовой политики государства//Финансовое право.2008.№ 4. С.9-10.
8. Мирзоян Р.Э. Денежно-кредитная политика Российской Федерации // Финансовое право. 2008. №4. С. 15-19.

УДК 339.187

Н.А. Кутейников

магистрант кафедры экономики высокотехнологичных производств

В.М. Власова

д-р экон. наук, профессор – научный руководитель

МЕЖДУНАРОДНЫЙ ЛИЗИНГ КАК ФОРМА ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНВЕСТИЦИЙ В НАЦИОНАЛЬНУЮ ЭКОНОМИКУ

Аннотация: В статье рассмотрена проблема недостаточной поддержки государством международного лизинга как альтернативной и перспективной формы инвестирования. Был проведен анализ, который показал, что за последние годы произошло кардинальное снижение объема привлеченных в Россию прямых иностранных инвестиций. Были выявлены преимущества международного лизинга для предпринимателей.

Ключевые слова: Международный лизинг, инвестиции, российская экономика, аренда.

В условиях ухудшившейся внешнеэкономической конъюнктуры, одной из насущных задач для обеспечения роста национальной экономики является привлечение дополнительных ресурсов в неё, в том числе за счёт внешних инвестиционных инструментов. В современных условиях российские предприниматели находятся в поисках дополнительных источников инвестиций. Проблема, которая рассматривается в данной статье, состоит, во-первых, в недостаточной поддержке государством международного лизинга как альтернативной и перспективной форме инвестирования, во-вторых, в недостаточном понимании предпринимательскими организациями преимуществ данной формы инвестирования [1].

Анализ данных Центрального Банка РФ показывает, что в последние годы произошло кардинальное снижение объема привлеченных в Россию прямых иностранных инвестиций. Объем инвестиций представлен в таблице.

Таблица

Динамика прямых иностранных инвестиций в экономику России с 2011 – 2016 гг.

Показатели	Год					
	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Объем инвестиций, млн долл.	55084	50588	69219	22031	6478	19000
Динамика, %.	0%	– 8.16%	36.82%	– 68.17%	– 70.59%	66.20%
Динамика, % (к 2011 году)	100%	– 8.10%	25.66%	– 60%	– 88.24%	– 65.50%

Как видно, 2015 год является пиком снижения иностранных инвестиций, это связано с введением санкций и ухода с отечественного рынка крупных зарубежных компаний. С 2016 г. объем прямых иностранных инвестиций в Россию увеличился на 66,2 % по сравнению с 2015 г. и снизился на 65,5 % по сравнению с базовым периодом – 2011 г.

Негативная динамика прямых иностранных инвестиций в Россию снижает её рейтинги в мировой системе движения финансовых ресурсов и становится сигналом для потенциальных инвесторов из зарубежных стран [2].

В таких условиях необходимо осуществлять поиск новых способов и создавать условия для использования субъектами экономической деятельности – резидентами и нерезидентами альтернатив-

ных способов инвестирования в национальную экономику. Одним из таких альтернативных способов становится международный лизинг [3].

Целью нашей статьи является обоснование роли международного лизинга как одного из источников повышения инвестиционной активности в российской экономике. Достижение поставленной цели требует решения следующих задач: уточнение особенностей лизинга (или «финансовой аренды» – рассматривается как тождественный термин) в сравнении с другими способами финансирования; выделение преимуществ международного лизинга; характеристика особенностей и проблем использования международного лизинга в России в современных условиях.

В мировой практике лизинговое инвестирование является одним из наиболее распространенных способов финансирования инвестиционных проектов, деятельности субъектов экономики. Лизинг в самом общем понимании является способом обновления материально-технической базы компаний при отсутствии первичного капитала или заёмных ресурсов. Сущность данного инструмента предполагает предоставление права владения тем или иным имуществом тому или иному субъекту экономической деятельности [2].

Термин «лизинг», образованный от английского слова «to lease», означает буквально «арендовать», «брать в аренду». Лизинг с точки зрения деятельностного подхода может пониматься как форма предпринимательской деятельности, в рамках которой осуществляется инвестирование финансовых ресурсов в специально приобретаемое и передаваемое впоследствии имущество по договору субъектам предпринимательской деятельности на определённое время за плату для использования в целях получения прибыли. Лизинг очень тесно связан с арендой, в связи с чем, одним из синонимов этого термина является понятие «финансовая аренда». Однако, в отличие от прочих разновидностей аренды, в пользование субъектам предпринимательской деятельности сдаётся новое, приобретённое в соответствии с заявкой имущество для передачи его в пользование тому субъекту предпринимательской деятельности. Таким образом, лизингодатель в таком случае не может быть арендодателем, поскольку с его стороны имущество приобретается по заказу, без эксплуатации [4].

Согласно положениям Закона «О финансовой аренде (лизинге)», при осуществлении международного лизинга лизингодатель или лизингополучатель является нерезидентом Российской Федерации. Сделки международного лизинга предполагают импорт и экспорт непротребляемой продукции и регулируются гражданским, таможенным и налоговым законодательством производителей, представляющих стран, которые участвуют в сделке [5].

Международный лизинг активно используется такими стратегически важными для российской экономики отраслями, как нефтегазовая и транспортная, ввиду значительной стоимости оборудования, используемого предприятиями этих отраслей.

Выделяют следующие формы международного лизинга [2]:

1. Финансовый – данная форма международного лизинга предоставляет возможность предприятию при небольших разовых расходах приобрести необходимое оборудование или технику. При этом не возникает необходимости аренды значительного количества единиц техники и изъятия для этого существенных средств из оборота таких предприятий. Финансовый лизинг довольно популярен в деятельности российских компаний.

2. Оперативный лизинг – данная форма международного лизинга особенно выгодна для предприятий, сфера деятельности которых подвержена влиянию сезонных колебаний (яркий пример – предприятия агропромышленного комплекса) или географического фактора. Использование оперативного лизинга позволяет предприятиям нарастить объёмы производства в установленный срок на выбранной территории. Однако, оперативный лизинг в российской практике используется значительно реже финансового.

Одной из отличительных особенностей международного лизинга является то, что его можно рассматривать одновременно и как механизм финансирования и как механизм инвестирования. Преимуществами международного лизинга является использование налогового режима страны лизингодателя или так называемый «экспорт налоговых льгот» [6].

Как показывает практика отношений между участниками отношений, складывающихся по поводу финансовой аренды оборудования, наиболее выгодные сделки международного лизинга осуществ-

ляются между резидентами стран, в которых применяются различные методы определения балансодержателя лизингового имущества [6].

Использование международного лизинга российскими предприятиями предоставляет им значительно больший доступ к международным финансовым инструментам, а также рынкам инновационного оборудования.

Международный лизинг предоставляет преимущества не только для российской национальной экономики – данная форма инвестирования также стимулирует зарубежных производителей оборудования и техники, которые получают новые рынки сбыта своей продукции [3].

Однако, как показывают данные международных исследований, роль России на мировом рынке лизинга всё ещё незначительна [2].

Таким образом, вовлечение России в международные отношения, связанные с оказанием лизинговых услуг и приобретением оборудования и техники в рамках лизинговых договоров, требует решения ряда задач, в числе которых:

1. Решение вопросов уплаты таможенных пошлин и налогов организациями, закупающими оборудование в рамках международного лизинга.

2. Предусмотрение законодательной возможности снижения стоимости имущества при его эксплуатации в ходе осуществления таможенных процедур.

3. Разработка подзаконных актов, стимулирующих зарубежных экономических агентов взаимодействовать с российскими предприятиями по на основе ясных для всех сторон схем [3].

В заключении стоит отметить, требуется распространение идей использования международного лизинга как альтернативной формы инвестирования среди российских предпринимателей. Использование международного лизинга предоставляет предпринимателям ряд преимуществ, среди которых: получение дополнительного инвестиционного ресурса, повышение конкурентоспособности на зарубежных рынках ввиду полученных налоговых послаблений, появление новых крупных рынков сбыта продукции, взаимодействие с зарубежными контрагентами и др.

Библиографический список

1. Прямые инвестиции в Российскую Федерацию [Электронный ресурс]/Центральный Банк Российской Федерации. URL <http://www.cbr.ru/statistics/?prtId=svs> (дата обращения 25.11.2016).
2. *Абольянина Т. А.* Международный лизинг как способ привлечения иностранных инвестиций // Международный студенческий научный вестник. 2015. № 4–3. С. 384–385.
3. *Весина В. В.* Использование международного лизинга как метода финансирования деятельности российских предприятий // Интернет-журнал Науковедение. 2014. № 5 (24). С. 81. [URL] – <http://naukovedenie.ru/PDF/48EVN514.pdf> (дата обращения 24.11.2016).
4. *Володин А. А., Самсонов Н. Ф., Бурмистрова Л. А.* и др. Управление финансами (Финансы предприятий): учебник. – М.: ИНФРА-М, 2004. – 504 с.
5. *Леонтьев В. Е., Бочаров В. В., Радковская Н. П.* Инвестиции: учеб. пособие. – М.: Магистр: ИНФРА – М, 2010. – 416 с.
6. *Логинов М. В.* Лизинг как форма активизации инвестиционных процессов и инструмент экономического подъема в России: дис.... канд. экон. наук; М., 2008, 176 с.

УДК 339

Н.А. Кутейников

магистрант кафедры экономики высокотехнологичных производств

В.М. Власова

д-р экон. наук, профессор – научный руководитель

ХАРАКТЕРИСТИКА ЛИЗИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РФ

Аннотация: В данной статье изучены отдельные вопросы бухгалтерского учета и формирования отчетности участниками лизинговых соглашений, определены направления, требующие дальнейшей разработки и уточнения в российской законодательной базе с учетом принципов международных стандартов финансовой отчетности.

Ключевые слова: лизинг, лизингополучатель, лизингодатель, основные средства, бухгалтерский учет.

Ведение бухгалтерского учета в лизинговых компаниях широко освещено в экономической литературе. В то же время вопросов, возникающих у практикующих бухгалтеров по ведению учета и формированию отчетности, не становится меньше. Необходимость углубления знаний в области лизинга связана с реформированием системы бухгалтерского учета и сближением принципов отечественного учета и формирования отчетности с принципами МСФО [1].

По своей сути лизинг – это разновидность аренды. Поэтому деятельность в этой сфере регулируется общими нормами гражданского законодательства в отношении аренды, а также существуют специальные положения, относящиеся конкретно к лизингу. Кроме этого, лизинговая деятельность регулируется Федеральным законом от 29 октября 1998 г. N 164 – ФЗ «О финансовой аренде (лизинге)».

В законах прописаны общие правила ведения деятельности в сфере финансовой аренды. Стороны таких отношений самостоятельно могут устанавливать различные условия договоров лизинга. В зависимости от этих условий учет лизинговых операций может существенно различаться.

По нашему мнению, самым главным, что наиболее влияет как на налоговый, так и на бухгалтерский учет, является определение, на балансе какой из сторон – лизингодателя или лизингополучателя – будет учитываться имущество.

По договору финансовой аренды лизингодатель обязан приобрести указанное лизингополучателем имущество и предоставить это имущество в пользование лизингополучателю. При этом последний самостоятельно определяет, у какого конкретно продавца должно быть приобретено это имущество.

Главным отличием лизинга от договоров аренды является то, что лизингодатель целенаправленно покупает заранее известное имущество для предоставления его в лизинг у согласованного сторонами продавца. При аренде же передается собственное имущество, которое специально не приобретается под определенного арендатора.

Предметом по договорам лизинга могут быть любые непотребляемые вещи, к примеру, здания, сооружения, транспортные средства, оборудование и другое движимое или недвижимое имущество. Исключения составляют земельные участки и иные природные объекты, а также имущество, свободное обращение которого запрещено законами.

Хочется обратить внимание, что право собственности на предмет лизинга на протяжении действия договора остается у лизингодателя. У лизингополучателя есть право лишь на временное владение или пользование. Но при этом лизинговое имущество может учитываться на балансе любой из сторон. Следовательно, и амортизацию будет исчислять тот, кто является балансодержателем. Это условие стороны согласовывают при подписании договора.

Срок действия договоров финансовой аренды участники устанавливают самостоятельно и фиксируют его в документе. Заключать такой договор, в отличие от аренды, на неопределенный срок нель-

зя, поскольку лизинговые платежи привязаны к сроку действия договора. Его можно только пролонгировать, при этом могут быть изменены или сохранены прежние условия [2].

Договор лизинга является возмездным, и одной из обязанностей лизингополучателя является уплата лизинговых платежей за временное владение и пользование лизинговым имуществом. При этом под лизинговыми платежами понимается общая сумма платежей по договору лизинга за весь срок действия договора лизинга, в которую входят:

- возмещение затрат лизингодателя, связанных с приобретением и передачей предмета лизинга лизингополучателю;
- возмещение затрат, связанных с оказанием других предусмотренных договором лизинга услуг;
- доход лизингодателя [3].

Субъектами лизинга являются:

1. Лизингодатель – физическое или юридическое лицо, которое за счет привлеченных и/или собственных средств приобретает в ходе реализации договора лизинга в собственность имущество и предоставляет его в качестве предмета лизинга лизингополучателю за определенную плату, на определенных условиях и на определенный срок.

2. Лизингополучатель – физическое или юридическое лицо, которое в соответствии с договором лизинга обязано принять предмет лизинга за определенную плату, на определенных условиях и на определенный срок.

3. Продавец – физическое или юридическое лицо, которое в соответствии с договором купли–продажи с лизингодателем продает ему в обусловленный срок имущество, являющееся предметом лизинга. Предмет лизинга может передаваться продавцом лизингодателю или лизингополучателю в зависимости от условий договора. Продавец может одновременно выступать в качестве лизингополучателя в пределах одного лизингового правоотношения. В данном случае в сделке будут участвовать два лица. Продавцом лизингового имущества может быть юридическое лицо или индивидуальный предприниматель, работающий в этом направлении и являющийся плательщиком НДС [4].

При определении первоначальной стоимости имущества, являющегося предметом лизинга, учитываются те же расходы, что при обычных условиях. Определив первоначальную стоимость имущества, сторонам необходимо установить порядок начисления по нему амортизации. Согласно п. 10 ст. 258 НК РФ имущество, полученное (переданное) в финансовую аренду по договору финансовой аренды, включается в соответствующую амортизационную группу той стороной, у которой данное имущество должно учитываться по условиям договора финансовой аренды (договора лизинга) [5]. Таким образом, если предмет лизинга находится на балансе лизингополучателя, то и амортизацию начисляет лизингополучатель.

Таблица

Корреспонденция счетов при выбытии лизингового имущества

Корреспонденция счетов		Содержание операции
Дебет	Кредит	
01, субсчет «Выбытие основных средств»	01, субсчет «Арендованные основные средства»	на сумму первоначальной стоимости имущества
02, субсчет «Амортизация по арендованным основным средствам»	01, субсчет «Выбытие основных средств»	на сумму начисленной амортизации по лизинговому имуществу
91, субсчет «Прочие расходы»	01, субсчет «Выбытие предмета лизинга»	на остаточную стоимость предмета лизинга
91, субсчет «Прочие расходы»	60	на сумму затрат по передаче предмета лизинга лизингодателю

В случае, если для отражения операций по выбытию основных средств в учетной политике для целей бухгалтерского учета лизингополучателем определен субсчет «Выбытие основных средств» к счету 01 «Основные средства», то при выбытии лизингового имущества лизингополучатель производит записи, приведенные в таблице.

В заключении стоит отметить, что если для отражения операций по выбытию основных средств лизингополучателем не используется субсчет «Выбытие основных средств» к счету 01, то при выбытии лизингового имущества лизингополучатель списывает сумму первоначальной стоимости предмета лизинга и сумму накопленной амортизации непосредственно на счет 91 в корреспонденции со счетами учета объектов основных средств.

Библиографический список

1. *Бошнякович М.Г.* Лизинг: современные требования к учету и отчетности [Электронный ресурс] // Лизинг, 2012, № 6. – Режим доступа: Справ. – прав. система «Консультант плюс».
2. *Начаркин Д.* Лизинговые отношения: двухсторонний бухучет [Электронный ресурс] // Практическая бухгалтерия. 2012. №5. – Режим доступа: Справ.– прав. система «Консультант плюс».
3. *Нечитайло А.И.* и др. Бухгалтерский финансовый учет для бакалавров. – Ростов н/Д: Феникс. – 2014. – 509 с.
4. *Пасторин Б.* Бухучет лизингодателя: от покупки до возврата имущества [Электронный ресурс] // Информационный бюллетень «Экспресс– бухгалтерия». 2012. № 17. – Режим доступа: Справ. – прав. система «Консультант плюс».
5. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 № 117– ФЗ (ред. от 03.04.2017) (с изм. и доп., вступ. в силу с 04.05.2017)

УДК 338

С.О. Лазовский

студент кафедры международного предпринимательства

К.В. Баймакова

старший преподаватель – научный руководитель

СОЦИАЛЬНОЕ НЕРАВЕНСТВО – ХРОНИЧЕСКАЯ БОЛЕЗНЬ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ

Вопрос уровня социального неравенства стоит в ряду ключевых в экономике. Нет ни одного государства в мире, где бы социальное неравенство не существовало, оно существует уже при рождении человека. В качестве примера можно привести сегодняшние монархии. Младенец рождается принцем, он будет обеспечен, а другой родится в семье бедняков, бедняку придется выживать. Оба этих человека будут находиться на разных ступенях вертикальной социальной лестницы, а расстояние на этой лестнице между ними и будет называться социальным неравенством. Чтобы больше уйти вглубь вопроса социального неравенства, нужно рассмотреть несколько точек зрения.

К. Маркс считал, что социальное неравенство – это борьба интересов различных классов и социальных групп.

Р. Дарендорф имел мнение, что экономическое неравенство и статусное неравенство лежит в основе непрекращающегося конфликта групп и классов и борьбы за перераспределение власти и статусов.

П. Сорокин назвал социальное неравенство неизбежной проблемой общества и объяснял его внутренними биохимическими различиями людей, окружающей социальной средой [1].

Проанализировав несколько точек зрения, как мнения европейских ученых, так и ученых России и США, можно сделать вывод, что возникновение социального неравенства связывают с несколькими причинами. По мнению автора данной статьи, каждый ученый прав, и проблема социального неравенства связана как с делением общества на классы, так и с врожденными признаками людей, и, на самом деле, является для общества неизбежной.

Но социальное неравенство не появляется на пустом месте. Есть определенные факторы, влияющие на появление и формирование социального неравенства.

Самым важным фактором можно назвать разделение труда. Самые предприимчивые, находчивые и трудолюбивые будут занимать верхушку самых престижных профессий. Так как их профессии самые престижные, то обладать ресурсами они будут большими, чем те, кто занимает середину и низ пирамиды.

Следующий фактор – это деление общества на классы, сословия, касты. Например, российское общество делится на 3 класса: высший, то есть богатые; средний, то есть средний класс; низший, то есть бедные.

Чтобы измерить уровень социального неравенства, необходимо посчитать коэффициент Джини. На рис. 1 представлен коэффициент Джини, рассчитанный для Российской Федерации [2].

Самый высокий коэффициент наблюдается с 2006 по 2013 год. Это означает, что самые богатые люди обогащались еще больше, а остальное население беднело.

Россия имеет следующую особенность: в нашей стране очень высокая концентрация капитала. По данным исследования, проведенного банком Credit Suisse, Российская Федерация является мировым лидером по концентрации богатства: один процент домохозяйств владеет более чем двумя третями всех активов [3]. Согласно данным международной аналитической компании Boston Consulting Group, более 32 тысяч российских семей стали долларовыми миллионерами в 2014 году. На данный момент их общее число равно 216 000 человек, а это 0,4% от всех домохозяйств в России [4].

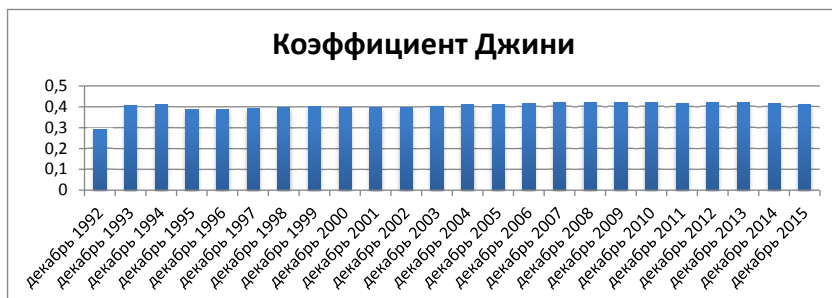


Рис. 1. Коэффициент Джини в России

Зарубежные издания отмечают, что в России 111 человек контролируют 19 процентов всего благосостояния домохозяйств. Чтобы доказать выдвинутое мнение, приведем статистику. На рисунке 2 показано, сколько процентов капитала контролируют 10 % населения в разных странах.

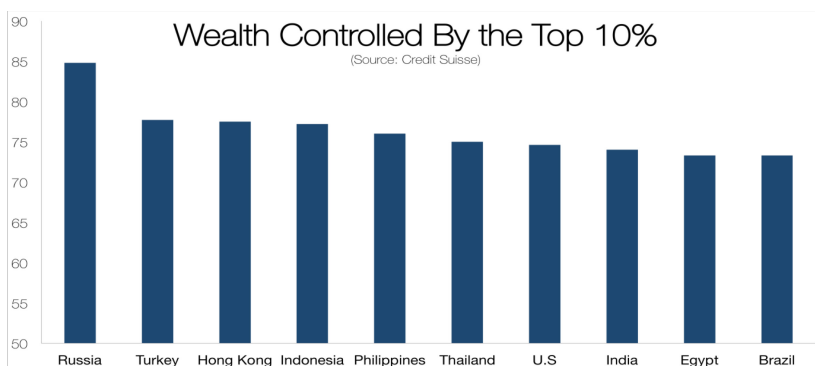


Рис. 2. Контроль капитала в разных странах

Россия в этой статистике оказалась на первом месте, обогнав при этом Соединенные Штаты Америки. Из рис. 2 видно, что 10 процентов населения в России имеют контроль над 85 процентами всех богатств [4]. Необходимо сказать, что в руках американцев сосредоточено 33,2% всего количества денежных средств, тогда как у россиян всего 0,4%. Таким образом, у США уровень социального неравенства ниже, чем в России, а доходы рядовых граждан выше, следовательно, уровень бедного населения намного ниже, чем в РФ.

Проанализировав всё вышеперечисленное, можно сделать вывод, что социальное неравенство преодолеть невозможно, но можно сократить его уровень. Если ввести в России прогрессивную шкалу налогообложения, процент которого рассчитывается как процент от дохода, это поможет немного сократить разрыв между богатыми и бедными. Также, если на предприятиях ввести такое условие, что любой начальник не смог бы получать зарплату, превышающую в 9-10 раз зарплату рядового работника, то эта мера позволила бы сократить неравенство в доходах в несколько раз, повысить доходы рядовых рабочих.

Но даже если ввести такие ограничения, невозможно контролировать оффшорные зоны, владения ценными бумагами. Также никак не ограничить электронные деньги, электронные ресурсы, такие

как биткойны. Если бумажная денежная масса может регулироваться центральным банком, то электронные ресурсы не контролируются никем.

Если не привлечь сверхбогатое население инвестировать в отечественную экономику, не создавать конкурентное производство, не вкладывать в технологическую сферу, не создавать рабочие места, не победить стереотипы о превосходстве зарубежного над отечественным, не перестать продавать ресурсы, а использовать в производстве, то социальное неравенство будет увеличиваться, и всё больше и больше людей будут беднеть, а богатые становиться еще богаче.

Чтобы эффективно снизить разрыв между богатыми и бедными и поддерживать такое состояние, необходимо также проводить правильную воспитательную политику. Чтобы уменьшить количество бедных, нужно, как минимум, способствовать развитию не оффшорной, а реальной экономики. Нужно поддерживать не только сырьевое производство, но и промышленные предприятия, отрасли с высокой добавленной стоимостью, так как это способствует созданию новых рабочих мест, кооперационных связей, росту налоговых поступлений.

Еще ни одна экономическая модель не решила проблему социального неравенства. У России есть большой опыт коммунистической плановой экономики, когда все люди равны. Есть опыт имперского периода. Россия встала на рыночные рельсы и должна развиваться в этом направлении. Для того чтобы снизить уровень социального неравенства, нужно создавать новые рабочие места, вводить реальный прожиточный минимум, нужно контролировать громадные корпорации и запрещать иметь счета в оффшорных зонах очень богатым бизнесменам в обмен на налоговые льготы, в государственных корпорациях нужно ввести шкалу зарплат для начальства, не превышающую в 9-10 раз зарплату рядовых рабочих. Для сверхбогатых граждан постепенно вводить прогрессивную налоговую шкалу. Применение этих мер позволит повысить доходы населения России и тем самым снизить огромное социальное неравенство в нашей стране.

Библиографический список

1. Энциклопедия экономиста, <http://www.grandars.ru/college/sociologiya/socialnaya-struktura.html>
2. Федеральная служба государственной статистики, www.gks.ru
3. Credit Suisse, <https://www.credit-suisse.com/ru/ru.html>
4. <https://www.bcg.com/§>

УДК 339.732.44

С.Е. Лапаева

студентка кафедры международного предпринимательства

А.И. Адамов

преподаватель – научный руководитель

НОВЫЙ СОСТАВ МИРОВОЙ ВАЛЮТНОЙ КОРЗИНЫ: ПРИЧИНЫ ВКЛЮЧЕНИЯ ЮАНЯ

Специальные права заимствования (Special Drawing Rights) – это условная расчетная единица фонда, эмитируемая МВФ в безналичной форме. Сфера ее применения ограничена счетами внутри МВФ. SDR играет роль дополнительной ликвидности, необходимой для регулирования сальдо платёжных балансов стран-членов фонда, для покрытия дефицита их платёжных балансов, а также в качестве международных резервов и выполнения расчётов по кредитам МВФ. Все эти операции производятся только на межгосударственном уровне или между правительством стран и МВФ.

МВФ пересматривает состав валютной корзины каждые пять лет. Последние значимые изменения в корзине валют происходили в 2000 году, когда евро заменил немецкую марку и франк.

В ноябре 2015 г. МВФ принял решение о включение юаня в корзину SDR. «Решение исполнительного совета добавить юань в корзину SDR – важная веха на пути интеграции китайской экономики в мировую финансовую систему. Оно также является признанием успехов китайских властей в осуществлении реформ валютной и финансовой системы страны в последние годы, – подчеркнула директор-распорядитель Кристин Лагард. – Теперь юань отвечает стандартам свободно используемой валюты. Корзина SDR, включающая юань, лучше отражает мировую экономику» [1].

Китай шел к этому долго. Призывы руководства страны активизировались в 2009 году, во время глобального финансового кризиса. Это было связано с тем, что Китай прошел через кризис гораздо легче, чем другие крупнейшие экономики мира, сохранив при этом свои высокие темпы роста. Тогда КНР обогнала Японию, став второй по объему ВВП страной мира и третьей по масштабам валютной зоной (после США и еврозоны).

В августе 2015 году МВФ продлил срок действия корзины SDR в ее нынешнем виде на девять месяцев – с 1 января до 30 сентября 2016 г., чтобы дать участникам системы время на адаптацию к включению юаня. 1.10.2016 юань был включен в состав SDR.

Можно сказать, что данное решение – свидетельство уверенности фонда в перспективах второй по величине мировой экономики, которая последовательно укрепляет статус своей национальной валюты и расширяет ее использование в международных расчетах.

Тем не менее, юань отличается от других резервных валют тем, что он является единственной резервной валютой с фиксированным курсом. Также он не будет считаться резервной валютой в полном смысле слова: его нельзя ни продавать, ни покупать свободно, полностью либерализовать его власти Китая рассчитывают лишь к 2020 году (по оценке некоторых экспертов, это может затянуться на 10-15 лет). Сейчас в КНР сохраняются ограничения на обмен валюты, инвестиции за рубеж и покупку акций китайских компаний на бирже. При этом впервые в корзину резервных валют МВФ включена национальная валюта не развитой страны, как это было ранее, а страны с развивающимся рынком. Однако стоит отметить, что одно только стремление Китая добиться включения юаня в корзину SDR способствовало реализации в стране целой серии масштабных преобразований.

Для соответствия критериям МВФ Китайский ЦБ провел ряд реформ по либерализации финансового сектора: был окончательно снят потолок ставок по депозитам (это ограничивало долю частных банков на рынке), курс юаня стал более гибким (и сблизился с офшорным курсом), были облегчены доступ к китайскому рынку облигаций и процесс проведения операций с банками внутри страны за счет запуска китайской платёжной системы CIPS (для обеспечения соответствия юаня «критерию свободного обращения»). По подсчетам SWIFT, за последние три года юань стал одной из самых распространенных валют мира [2].

В августе 2015-го доля юаня в международных платежах (по стоимости транзакций) составила 2,79% (против 2,34% в июле), что позволило ему впервые в истории обойти по этому показателю японскую иену, что следует из данных межбанковской системы передачи информации SWIFT. Таким образом, китайская валюта стала четвертой в топе самых используемых мировых валют по итогам отчетного месяца, уступив доллару США, евро и фунту стерлингов. Разумеется, доля юаня в международных расчетах несопоставимо мала, как по сравнению с долларом (40-42% платежей) или евро (30-31%), так и с долей Китая в мировой экономике и торговле. При этом не стоит отрицать и впечатляющий рост международного использования юаня за последние годы. Если в начале 2013 г. он занимал 13-е место с долей в 0,63% международных расчетов, то в настоящее время юань занимает по этому показателю пятое-шестое место. По итогам 2016 г. юань является второй после иены валютой расчетов в регионе АТР. При этом разрыв между валютами – минимальный (иена 2,76%) [3].

В целях упрощения операций с юанем за рубежом Китай в последние годы активно создает офшорные клиринговые центры – так называемые «юаневые хабы». Клиринговый центр позволяет нерезидентам получить доступ к юаням и различным финансовым инструментам, номинированным в юанях, осуществить платежи и расчеты в юанях с китайскими компаниями и банками, в том числе на клиринговой основе. В настоящее время Китай уже имеет свыше 20 зарубежных клиринговых центров по всему миру, включая как близлежащие страны (Южная Корея, Таиланд, Малайзия), так и европейские государства (Великобритания, Германия, Франция, Люксембург), а также Австралию, Канаду, Катар, Чили, США, Россию.

На сегодняшний день китайский юань уже входит в состав официальных валютных резервов: по данным МВФ, 38 из 130 центробанков мира уже включили юань в состав своих резервов. Согласно последнему опросу, проведенному МВФ, доля юаня в золотовалютных резервах центробанков составила менее 1,1% (<https://riss.ru/analytics/35524/> - _ftn4), что меньше, чем доли австралийского и канадского долларов. На доллар США приходится 63,4% мировых резервов (с открытой структурой), на евро – 20,2%, на британский фунт и иену – менее 5%, а на канадский и австралийский доллары – немного менее 2% [4].

Сам по себе факт вхождения китайской валюты в состав корзины МВФ автоматически не делает юань мировой резервной валютой. Однако это событие отражает прогресс, которого добился Китай в реформировании своей денежно-кредитной, финансовой и валютной систем, и подкрепляет его, а также является признанием роли и значения КНР в глобальной экономике.

Как показала практика, в краткосрочной перспективе никакие кардинальных изменений не произошло, и, скорее всего, не произойдет, по крайней мере до тех пор, пока Китай не осуществит дальнейшую либерализацию финансового сектора и не сделает юань свободно конвертируемым.

Последствия включения китайской валюты в число резервных в полной мере проявятся лишь в долгосрочной перспективе и могут оказаться весьма масштабными и значимыми для мировой валютно-финансовой системы. Наиболее интересными представляются выгоды от продолжения процесса интернационализации юаня:

- В первую очередь, Китай сможет увеличить свое влияние на страны, которым он будет оказывать финансовую помощь путем предоставления кредитов SDR, и при этом навязывая свои условия.

- Центробанки развивающихся стран смогут покупать в свои резервы юани и получать двусторонние кредиты в юанях от Китая, что будет автоматически увеличивать размер их ЗБР, позволяя легче проходить тест МВФ на финансовую устойчивость. ЦБ Китая уже заключил более чем с 30 странами соглашения валютного свопа на 3,3 трлн юаней (более \$500 млрд), в том числе с Россией на 150 млрд юаней (\$23,4 млрд), и теперь эти страны смогут им воспользоваться в случае кризиса платежного счета.

- Произойдет снижение валютных рисков для китайских компаний, а также отпадет или сильно сократится потребность в хеджировании.

- Сократятся транзакционные издержки во внешней торговле, так как не надо будет конвертировать деньги через доллары на корреспондентских счетах в американских банках, что позволит экономить на комиссиях и сроках обращения средств. Стоит отметить, что объем внешней торговли и ин-

вестиций, осуществляемых напрямую в юанях, растет из года в год, но пока не превышает 25-30% стоимости суммарного внешнеторгового оборота.

– Продолжатся реформы финансового рынка, которые повысят эффективность и прозрачность китайских банков и провайдеров финансовых услуг.

– ЦБ Китая получит сеньораж. Сейчас практически весь сеньораж достается США, оценки разнятся от \$244 млрд до \$424 млрд за 1990-2010 гг. (данные Федеральной экономической системы и Бюро экономического анализа США) [5].

Однако увеличение международной значимости юаня может повлечь за собой и усиленное давление со стороны влиятельных международных организаций, таких как ВТО и МВФ, с требованиями увеличить прозрачность экономики и либерализацию рынков.

– Счет текущих операций может уйти в дефицит, так как остальному миру будет не хватать юаней. Есть, правда, и обходной маневр: можно «насытить» мир юанями через финансовый баланс, т.е. путем покупки китайскими компаниями активов в экономиках стран-партнеров не за доллары, а за юани или же за счет активного кредитования других стран и компаний в юанях.

– Без валютных ограничений вырастет волатильность на внутреннем финансовом рынке. Это, в свою очередь, тесно связано с другой проблемой. В идеале (в понимании МВФ) Китаю надо будет провести радикальные реформы по открытию финансового рынка, которые приведут к потере значительной части контроля над внутренним денежным рынком.

– Есть риск негативной реакции торговых партнеров, прежде всего, США, которые могут начать мешать развитию экономики Китая, чтобы не допустить сокращения гегемонии доллара.

Несмотря на то, что корзина официально состоит из 5 валют, фактически основной мировой валютой, самой широко распространенной, является по-прежнему доллар США. И США явно не хотят уступать кому-либо свое главенствующее положение на международном валютном рынке.

Библиографический список

1. МВФ включил юань в корзину резервных валют [электронный документ]. – (<http://www.interfax.ru/business/482457>) Дата обращения 15.04.2017
2. Российская газета [электронный документ]. – (<https://rg.ru/2015/12/02/yuan.html>) Дата обращения 15.04.2017
3. МВФ включил юань в корзину ключевых международных валют [электронный документ]. – (<http://www.rbc.ru/economics/30/11/2015/565c81369a79473869feddf8>) Дата обращения 15.04.2017
4. Review of the method of the valuation of the sdr – initial considerations [электронный документ]. – (<http://www.imf.org/external/np/pp/eng/2015/071615.pdf>.) Дата обращения 15.04.2017
5. Что означает включение юаня в число резервных валют [электронный документ]. – (<https://www.vedomosti.ru/economics/blogs/2015/12/07/619937-yuanya-rezervnih-valyut>.) Дата обращения 15.04.2017

УДК 336.64

А.Н. Ларин, С.А. Копчак

студенты кафедры менеджмента наукоемких производств

М.Л. Кричевский

д-р техн. наук, профессор – научный руководитель

ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЕ МЕТОДЫ ОЦЕНКИ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЕКТА

В системе объектов инвестирования главную роль на современном этапе играют реальные инвестиционные проекты (ИП). Среди ИП наибольшую долю занимают проекты, реализуемые путем различных форм капиталовложений. Создание бизнес-плана проекта играет существенную роль в формировании эффективно работающего предприятия, получающего желаемые финансовые результаты.

Одной из важнейших глав бизнес-плана, которая резюмирует всю проделанную работу, является «Оценка рисков». В настоящее время существует множество методов, использующихся при оценке бизнес-плана. В данной работе речь пойдет об интегральном методе оценки эффективности на базе нейро-нечеткой сети [1].

Анализ чувствительности ИП – это оценка влияния изменения исходных параметров ИП (инвестиционные затраты, приток денежных средств, ставка дисконтирования, операционные расходы и т. д.) на его конечные характеристики, в качестве которых используются IRR, NPV, годовая чистая прибыль, срок рентабельности и другие. При этом данные показатели являются взаимосвязанными. В ходе анализа чувствительности ИП сначала определяются исходные параметры, по которым производят расчет чувствительности проекта. Затем осуществляют последовательно-единичное изменение каждого выбранного показателя. Переменные меняют свои значения на прогнозное число процентов (как правило, 1, 5 или 10%), и на этой основе пересчитывается новая величина используемого критерия (например, NPV или IRR) [2].

Данный метод является довольно трудоемким при использовании большого числа параметров, а вычисление их влияния на желаемый критерий при одновременном изменении не проводится. Часто используемой альтернативой является анализ сценариев, где обычно приводят три прогноза: базовый, пессимистичный и оптимистичный. В свою очередь, у этого подхода есть существенный недостаток в виде ограниченного числа сценариев, хотя в действительности существует большое число таких сценариев.

Метод объединения элементов анализа чувствительности и сценарного подхода совместно с работой нейро-нечеткой сети позволит сделать простым трудоемкий процесс определения влияния каждого показателя на желаемый критерий оценки эффективности ИП.

Нейро-нечеткие сети (ННС) – это системы из области искусственного интеллекта, которые комбинируют методы искусственных нейронных сетей и систем на нечеткой логике. ННС являются результатом попытки создания гибридной интеллектуальной системы, которая дает синергетический эффект двух подходов путём комбинирования рассуждений нечётких систем с обучением (по аналогии с человеческим мышлением) и коннекционистской структурой нейронных сетей. Основная сила ННС состоит в том, что они являются универсальными аппроксиматорами со способностью запрашивать интерпретируемые правила вида ЕСЛИ-ТО. Дополнительной пользой является наглядность представления анализа в программе Matlab, чего невозможно добиться, используя обычный ручной метод работы в редакторе Excel. [3]

Для начала работы ННС необходимо создать базу примеров (обучающую выборку), на которой обучается нейронная сеть. Такая база создается экспертным путем и формируется в виде таблицы. В данной работе взяты данные финансового плана предприятия «АБВ», где используются такие входные показатели как выручка от продаж, себестоимость производства, затраты на рекламу, текущие расходы, затраты на выплату кредита и процент налогообложения; выходным показателем является при-

быть. Обучающая выборка для данной работы состоит из 30 примеров, её фрагмент представлен в таблице.

Таблица

Фрагмент базы примеров

Выручка, руб.	Себестоимость, руб.	Реклама, руб.	Текущие расходы, руб.	Кредит, руб.	Налог, %	Прибыль, руб.
274274	167310	5400	1805	5120	0	22475.3
278314	169425	5500	1905	5596	0.1	17018.5
278314	169425	5400	1810	5096	0	23942.7
262354	158655	5400	1610	5096	0	20842.0
272354	164655	6000	1805	5120	0.1	19092.3

Таким образом, для создания сети требуется вначале рассчитать базу примеров, по которой ННС создает базу правил. Для расчета базы данных необходимо определить экспертным методом диапазон каждого входного показателя с учетом возможных отклонений от базисного значения. Стоит отметить, что одной из задач бизнес-плана является обоснование инвестиций, поэтому не исключено, что оценка эффективности проекта может дополнительно производиться самим инвестором со своим видением отклонения каждого из входных показателей на базе заранее подготовленной системы.

При генерации системы нечеткого вывода (fuzzy interface system – FIS) для признаков «Себестоимость», «Текущие расходы» и «Налог» установлено по 2 градации; для остальных – по 3. Вид функции принадлежности – гауссова кривая.

После загрузки базы примеров и генерации FIS, получаем сгенерированную базу правил в количестве, равную 216 ($3 \times 2 \times 3 \times 2 \times 3 \times 2 = 216$). Кривая обучения уменьшается с увеличением числа эпох (рис.1).

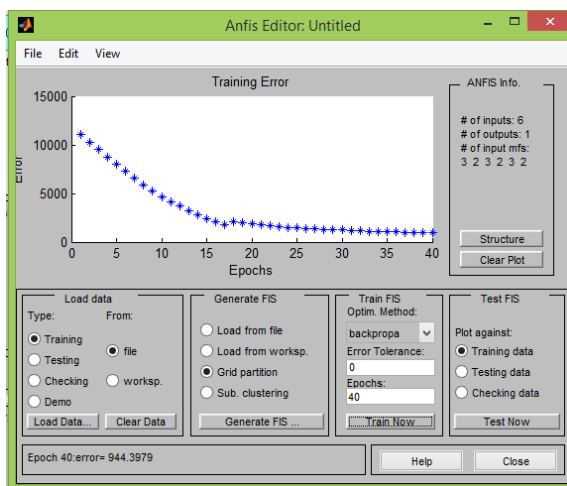


Рис. 1. Обучение сети

Созданная ННС с шестью входами и одним выходом показана на рис. 2. Почти зачерненная область между вторым и третьим слоями объясняется большим количеством правил (216).

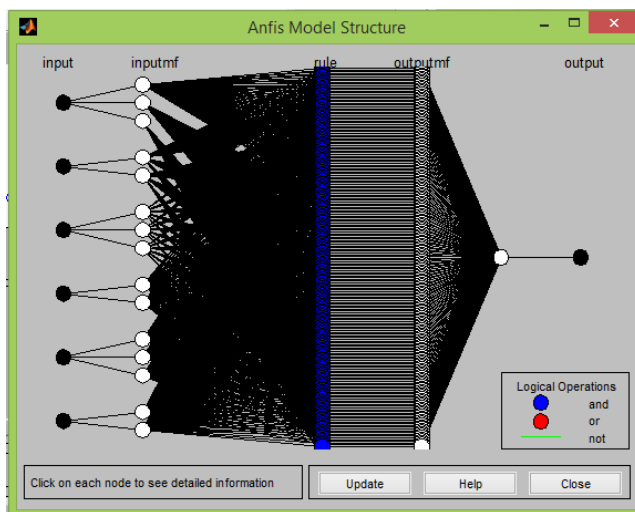


Рис. 2. Нейро-нечеткая система

При проверке показателя прибыли по первой строке таблицы получено значение, равное 22000, что практически совпадает с данными примера: 22475,3 (отклонение составляет примерно 2%) (рис. 3).

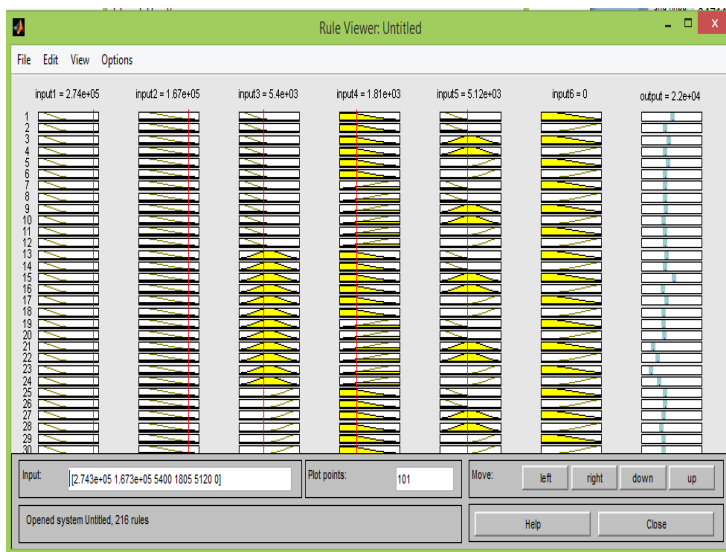


Рис. 3. Работа нейро-нечеткой системы

Проверка построенной нейро-нечеткой сети показывает достаточно высокую степень её адекватности реальным исходным данным, что позволяет сделать вывод о возможности практического использования для вычисления значения прибыли при различных заданных входных параметров.

Таким образом, можно сделать вывод, что интегральный метод на основе нейро-нечетких сетей является довольно эффективным. Данный пример является представлением возможностей нейро-нечетких систем при оценке эффективности вложений в инвестиционный проект. При использовании такого подхода в реальном бизнес-плане входными параметрами должны являться статьи расходов и доходов финансового плана, на которые может повлиять возникновение различных выявленных рисков.

Библиографический список

1. *Кричевский М.Л.* Финансовые риски. М.: Кнорус, 2012. 245 с.
2. *Ковалев В.В.* Финансовый менеджмент: теория и практика. М.: Проспект, 2016. 1104 с.
3. *Булдакова Т.И., Миков Д.А.* Реализация методики оценки рисков информационной безопасности в среде Matlab // Вопросы кибербезопасности. 2015. №4. С. 60-65.

УДК 339.972

А.Д. Лесной

студент кафедры международного предпринимательства

В.Л. Хейфец

д-р ист.наук, доцент – научный руководитель

СТРАТЕГИЯ ШВЕДСКОЙ ПОЛИТИКИ В ОТНОШЕНИИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

Развитие отношений Швеции и Европейского союза с Российской Федерацией – важный фактор будущей стабильности и безопасности в Европе. Швеция и ЕС глубоко заинтересованы в укреплении связей и модернизации Российской Федерации.

Расширение ЕС к востоку еще более повысит интерес союза и Швеции к Российской Федерации. Целью является дальнейшая интеграция Российской Федерации в общеевропейское сотрудничество. Обмен должен быть взаимовыгодным и основываться на реальных достижениях. Традиционно приоритетная роль, отдаваемая России в шведской внешней политике, давнее сотрудничество и географическое соседство – составляющие шведского опыта, который следует учитывать при формировании политики в отношении России.

Российско-шведские отношения имеют непростую историю, отмеченную многократными войнами в прошлые столетия и периодами мирного добрососедства. Швеция первой на Западе установила торговые связи с Советской Россией через полгода после Октябрьской революции (дипломатические отношения с СССР установлены 16 марта 1924 г.), а также одной из первых – 19 декабря 1991 г. – признала Российскую Федерацию в качестве суверенного государства.

В последние годы отношения между Россией и Швецией развивались в целом поступательно. Осуществляется практическое взаимодействие стран в различных форматах международного сотрудничества на Севере Европы – Совете государств Балтийского моря, Совете Баренцева/Евроарктического региона, Арктическом совете, «Северном измерении» и его партнерствах.

Имеется солидная договорно-правовая база двусторонних отношений (действует около 50 межгосударственных и межправительственных соглашений). В числе подписанных в последние годы документов Декларация о партнерстве во имя модернизации между Российской Федерацией и Королевством Швеция, межправительственные соглашения о сотрудничестве в морском и авиационном поиске и спасании на Балтийском море, о сотрудничестве в области исследования и использования космического пространства в мирных целях, в области здравоохранения и социального обеспечения, в области культуры и искусства, о шведском военном транзите через территорию России в Афганистан.

К 2010 г. в целом завершилось шведское техническое содействие России (с начала 1990-х гг. его объемы составили более 4 млрд шв.крон, из которых 2/3 выделено на Северо-Запад России; 55% – на вопросы демократии и экологии, 23% – на социальный сектор и экономические преобразования, 19% – на инфраструктуру, безопасность и предотвращение катастроф и др.). В настоящее время Швеция участвует в природоохранных проектах на территории России через международные финансовые институты. Весомый вклад внесен, в частности, в реконструкцию водоочистных сооружений и систем канализации в Санкт-Петербурге и Калининграде. Поддерживаются рабочие контакты по линии ведомств, включая регулярный межмидовский диалог.

26-28 февраля 2013 г. прошел визит министра финансов Швеции А.Борга в Москву, состоялись его встречи в Минфине России, Банке России, Администрации Президента Российской Федерации.

23-24 мая 2013 г. статс-секретарь Минобороны Швеции К.фон дер Эш принял участие в Международной конференции в Москве, посвященной военно-политическим аспектам европейской безопасности. 4-5 июля 2013 г. визит в Россию осуществила министр обороны Швеции К.Энстрём, состоялись ее переговоры с С.К. Шойгу [1].

Швеция стремится, как двусторонне, так и во взаимодействии с другими странами, развивать связи и углублять сотрудничество с Россией и российскими компетентными органами, направленное на устранение существующих угроз в области безопасности и по мере возможностей предотвратить возникновение новых угроз. Приоритет отдается прямым контактам между компетентными органами, установлению контактных пунктов и других форм прямого, оперативного взаимодействия.

Благодаря распространению деятельности, направленной на поддержание мер безопасности, на восток, в том числе на Россию, укрепится двустороннее сотрудничество Швеции по вопросам политики безопасности. Сотрудничество должно основываться на широком понимании безопасности и охватывать такие сферы, как охрана границ, предоставление убежища, спасательные операции, защита демократии, в т.ч. миротворческие операции, ядерная, биологическая и химическая защита, а также установление контактов и доверительных отношений.

Более 40 российских городов и регионов поддерживают дружеские связи или имеют соглашения о сотрудничестве (всего около 70) с административными образованиями Швеции, особенно центральными и южными.

В рамках «Европейской политики добрососедства» (European Neighbourhood Policy) Швеция должна стремиться к созданию новых рыночных связей между ЕС и Россией, чтобы в долгосрочной перспективе создать зону свободной торговли, куда войдут все страны, граничащие с ЕС [2].

Однако в связи с событиями на Украине и принятием Республики Крым и г. Севастополь в состав Российской Федерации Швеция последовательно придерживается занятой Европейским союзом позиции, является активным сторонником санкций в отношении России.

Маргот Вальстрем, глава внешнеполитического ведомства Швеции, сделала заявление о том, что шведские власти не планируют отменить антироссийские санкции до тех пор, пока полуостров Крым не вернется в состав Украины [3].

В июле 2016 г. главнокомандующий ВС Швеции Микаэл Бюден заявил, что Россия входит в список основных врагов государства.

Шведская армия должна в кратчайшие сроки завершить модернизацию, чтобы свести к минимуму риски российской агрессии, подчеркнул главнокомандующий. При этом Бюден исключил вариант вторжения российской армии и подчеркнул, что взаимодействие Швеции и военно-политического блока НАТО должно стать основой оборонной стратегии Стокгольма.

Также главнокомандующий добавил, что в ближайшей перспективе Швеция намерена уделить особое внимание взаимодействию со странами Северной Европы, чтобы создать совместные вооруженные силы и противостоять наращиванию российского военного присутствия в Арктике [4].

По сообщению ИА Regnum, Швеция намерена расконсервировать сотни ядерных бункеров времен холодной войны в связи с ростом напряженности в отношениях с Россией в Балтийском регионе.

В 2017 году Вооруженные силы Швеции получат дополнительно 500 млн шведских крон (55,4 млн долларов США) на укрепление обороноспособности страны. Выделенные средства пойдут в том числе и на борьбу с киберугрозами и попытками тех или иных государств оказывать влияние на Стокгольм. Часть суммы будет потрачена на укрепление острова Готланд, в частности на воссоздание системы противовоздушной обороны. Стоит отметить, что для защиты Готланда Швеция возвращает береговую артиллерию, упрядненную в начале 2000-х [5].

Посол Швеции в РФ, Петер Эрикссон, считает, что если Россия в полном праве создать ту инфраструктуру, те военные объекты, которые России нужны, чтобы защитить свою территорию, в то же время Швеция имеет такое же право [6].

Швеция и Россия являются торговыми партнерами уже несколько столетий. Между странами всегда шел обмен сырьевыми ресурсами, и это до сих пор является важной частью торговли, но со временем большую роль начала играть торговля машинами, технологиями и услугами [7].

Швеция заинтересована в дальнейшем развитии торгово-экономических отношений с Россией. Помимо традиционных направлений существует значительный резерв для взаимовыгодного сотрудничества в таких сферах, как энергосбережение, транспортная безопасность, «умные города», биотехнологии, креативные индустрии и прочее.

Библиографический список

1. Официальный сайт Министерства Иностранных дел Российской Федерации [электронный ресурс] // url:http://www.mid.ru/ru/maps/se/-/asset_publisher/Nr26tJlotl7z/content/id/566808 (дата обращения – 25.03.2017)
2. Материалы Министерства Иностранных Дел Швеции [электронный ресурс] // url: <http://www.government.se/contentassets/7b1baac7e1de4f148ec6b40b775dd0e3/strategy-swedens-relations-with-russia-in-russia> (дата обращения – 25.03.2017)
3. Сайт телеканала «Дождь» [электронный ресурс] // url: <https://tvrain.ru/news/valstrem-428247/> (дата обращения – 25.03.2017)
4. Сайт «Пронедра» [электронный ресурс] // url: <https://pronedra.ru/globalpolitics/2016/07/05/vs-shvecii-rossiya-yavlyayetsya-osnovnym-vragom/> (дата обращения – 25.03.2017)
5. Информационное агентство «Regnum» [электронный ресурс] // url: <https://regnum.ru/news/polit/2253027.html> (дата обращения – 25.03.2017)
6. Сайт «Интерфакс» [электронный ресурс] // url: <http://www.interfax.ru/interview/556124> (дата обращения – 25.03.2017)
7. Сайт «Комсомольская Правда» [электронный ресурс] // url: <http://www.spb.kp.ru/daily/26591/3607189/> (дата обращения – 25.03.2017)

УДК 331.2

М.А. Ложкина

магистрант кафедры безопасности высокотехнологичных систем

А.В. Самойлов

д-р экон. наук, профессор– научный руководитель

ТРЕБОВАНИЯ К СИСТЕМАМ ОПЛАТЫ ТРУДА РАБОТНИКОВ ГОСУДАРСТВЕННЫХ И МУНИЦИПАЛЬНЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ В 2017 ГОДУ

Решением Российской трехсторонней комиссии по регулированию социально-трудовых отношений от 23.12.2016 утверждены единые рекомендации, которые касаются систем оплаты труда работников государственных и муниципальных учреждений на 2017 год. Согласно данному документу установление и изменение (совершенствование) систем оплаты труда работников государственных и муниципальных учреждений осуществляются с учетом реализации указа Президента Российской Федерации от 7 мая 2012 г. N 597 «О мероприятиях по реализации государственной социальной политики» [2]. В этом документе говорится о том, что к 2018 году средняя зарплата врачей, преподавателей вузов и научных сотрудников должна составить 200 процентов от среднего показателя по региону [1]. В основу единых рекомендаций, которые касаются систем оплаты труда работников государственных и муниципальных учреждений на 2017 год, легла прошлогодняя версия документа. Стоит обратить внимание на новые положения закона о предельных соотношениях зарплат руководства и работников учреждений.

Региональные и местные власти имели право определить предельные соотношения зарплат для бюджетных и казенных учреждений своего уровня. Некоторые этим правом воспользовались. Учредители устанавливали кратность для руководителей, а те назначали заместителям и главному бухгалтеру оклады на 10–30 процентов ниже своего.

Теперь действует другой порядок. Учредители в субъектах РФ и муниципальных образованиях обязаны определить предельные соотношения для подведомственных организаций не выше федерального (8 : 1). Учреждения будут применять ограничение к зарплате не только руководителей, но и их заместителей, а также главных бухгалтеров.

Федеральный закон от 3 июля 2016 г. № 347-ФЗ ввел в действие новую редакцию статьи 145 ТК РФ. Теперь с 1 января 2017 года учреждения всех уровней бюджета и всех типов должны соблюдать предельные соотношения зарплаты сотрудников с зарплатами:

- руководителя;
- заместителя руководителя;
- главного бухгалтера.

Такая обязанность предусмотрена новой редакцией статьи 145 Трудового кодекса РФ. Норма действовала и раньше, но распространялась не на все учреждения. Правительство Российской Федерации еще в 2008 году установило, что средняя зарплата руководителя не должна превышать среднюю зарплату остальных работников более чем в восемь раз [3]. Этим правилом руководствовались федеральные бюджетные и казенные учреждения. Теперь его будут соблюдать и автономные учреждения [4].

Если учреждение превысило предельное соотношение, придется внести коррективы в систему оплаты труда. Все зависит от того, по какой должности возникла проблема. По зарплате руководителя меры примет учредитель. Он пересмотрит условия оплаты труда руководителя или предложит увеличить зарплату сотрудникам. Если за рамки вышли зарплаты заместителей и главного бухгалтера, то руководитель может самостоятельно решить проблему.

Если учреждение не соблюдает предельное соотношение, а руководитель ничего не предпринимает, учредитель имеет право расторгнуть с ним трудовой договор [5]. Чтобы определить необходимость корректировки системы оплаты труда необходимо рассчитать соотношение среднемесячной заработной платы руководителя и зарплаты сотрудников учреждения по итогам 2016 года. Аналогичный

расчет нужно выполнить по зарплатам заместителей и главного бухгалтера. Если соотношения выше того, что установил учредитель, нужно будет скорректировать систему оплаты труда. Для расчета среднемесячных зарплат бухгалтеру необходимо будет учитывать все источники финансового обеспечения, в том числе доходы от платных услуг.

Заместитель и главный бухгалтер могут работать в учреждении по совместительству. Тогда при расчете соотношения среднемесячных зарплат надо учесть только то, что фактически начислили по должности заместителя или главного бухгалтера.

В расчете среднемесячных зарплат сотрудников бухгалтер учитывает все источники финансового обеспечения, за счет которых сотрудникам начисляют выплаты.

Подсчет можно разделить на три этапа.

1. Расчет среднемесячной заработной платы сотрудников ($CЗ_{\text{сот}}$):

$$CЗ_{\text{сот}} = ФЗ_{\text{сот}} : СЧР : 12,$$

где $ФЗ_{\text{сот}}$ – фактически начисленная за 2016 год зарплата работников списочного состава; СЧР – средняя численность работников учреждения; 12 – количество месяцев в году.

Бухгалтер не включает в показатель $ФЗ_{\text{сот}}$ зарплату руководителя, заместителей и главбуха. А само руководство не учитывает в показателе СЧР.

В среднемесячную заработную плату работников учреждения включают:

- начисленную заработную плату за отработанное время вместе со стимулирующими выплатами по итогам работы с учетом районного коэффициента;
- выплаты, которые сотрудникам начислили исходя из среднего заработка (выплаты в командировке, отпускные).

2. Расчет среднемесячных зарплат руководителя учреждения ($СЗ_{\text{рук}}$), заместителей и главного бухгалтера:

$$СЗ_{\text{рук}} = ФЗ_{\text{рук}} : 12,$$

где $ФЗ_{\text{рук}}$ – фактически начисленная заработная плата руководителя (его заместителя, главного бухгалтера) за календарный год; 12 – количество календарных месяцев. Если руководитель (заместитель или главбух) работает в учреждении не с начала 2016 года, бухгалтер разделит показатель $ФЗ_{\text{рук}}$ на число фактически отработанных полных календарных месяцев.

3. Расчет соотношения зарплат в учреждении. Для этого каждый показатель $СЗ_{\text{рук}}$ бухгалтеру нужно разделить на $СЗ_{\text{сот}}$.

До 2017 года обнародовать данные о своих доходах должны были только руководители государственных и муниципальных учреждений. Первые лица учреждений представляли учредителю справку о доходах, имуществе и обязательствах имущественного характера (собственных и членов семьи).

Новые нормы требуют раскрывать информацию о среднемесячных зарплатах по всем должностям: руководителя, его заместителей и главного бухгалтера. Сведения появятся на официальных сайтах учредителей [5]. Кроме того, учредитель может обязать подведомственные учреждения размещать информацию на их собственных сайтах.

Библиографический список

1. Единые рекомендации по установлению на федеральном, региональном и местном уровнях систем оплаты труда работников государственных и муниципальных учреждений на 2017 год (утв. решением Российской трехсторонней комиссии по регулированию социально-трудовых отношений от 23.12.2016, протокол №11).
2. Указ Президента Российской Федерации от 7 мая 2012 г. № 597 «О мероприятиях по реализации государственной социальной политики».
3. Постановление Правительства РФ от 5 августа 2008 г. № 583.
4. Постановление Правительства РФ от 10 декабря 2016 г. № 1339.
5. Трудовой Кодекс Российской Федерации // URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_law_34683/.

УДК 004.75
ГРНТИ 20.53.01

А. А. Ломовский

магистрант кафедры информационных технологий предпринимательства

В. С. Блюм

кандидат технических наук, старший научный сотрудник – научный руководитель

ТЕХНОЛОГИЯ BLOCKCHAIN: ИСТОРИЯ ВОЗНИКНОВЕНИЯ И СОВРЕМЕННЫЕ ПРИЛОЖЕНИЯ

История возникновения и технологические прорывы движения «шифропанков»

В конце XX в. стремительное развитие Интернета и обобществление информационного пространства обострило ощущение информационной несвободы и незащищенности. Одним из способов обезопасить личную информацию в сети Интернет являлась криптография. Однако до 1970-х гг., использование криптографии, в основном, являлось привилегией спецслужб. Ситуация в корне изменилась после двух публикаций, сделавших криптографию достоянием общественности. Первой публикацией являлась статья Национального института США по стандартизации и технологиям, в которой описывался симметричный алгоритм шифрования DES, разработанный IBM специально для Агентства Национальной Безопасности [1]. Второй публикацией являлась на тот момент первая общедоступная работа по криптографии с открытым ключом Уитфилда Диффи и Мартина Хеллмана [2]. В 1980 г. Дэвид Чаум в статье «Security without Identification. Card Computers to make Big Brother Obsolete» [3] впервые подробно описал анонимные электронные деньги и псевдонимные системы репутации. В следующие несколько лет эти идеи стали основой для зарождения нового движения. И как результат – в 1992 г. зародилось политико-технологическое движение шифропанков, борцов за анонимность и безопасность информационного пространства посредством активного использования криптографии.

Термин шифропанк впервые употребила Джуд Милхон (1939–2003, хакер, программист, главный редактор журнала «Mondo 2000») в качестве игры слов в адрес группы криптоанархистов – неформальной группы людей, заинтересованных в сохранении анонимности и интересующихся криптографией. Целью данной группы было достижение анонимности и безопасности посредством активного использования криптографии. Считалось, что математика сильнее человеческих законов и поэтому криптоанархизм – бессмертен.

Спустя всего несколько месяцев Эрик Хьюз – один из участников движения, опубликовал «Манифест шифропанка», в котором написал: «В электронный век приватность является насущной потребностью открытого общества. Приватность – это не секретность. «Приватность» – это, когда я не хочу, чтобы весь мир видел, что я делаю, в отличие от «секретности», которая подразумевает, что вообще никто не должен знать о том, что я делаю. «Приватность» – это способность избирательно скрывать себя миру». Как отметил Брюс Шнайер – американский криптограф, писатель и специалист по компьютерной безопасности, автор нескольких книг по безопасности (Schneier, SchneieronSecurity, 2008), криптографии [4] и информационной безопасности [5], «нечего скрывать» – это аргумент, вытекающий из неверного понимания, что якобы «приватность» – это стремление скрыть что-то плохое.

Шифропанками являлись некоторые значительные персоны компьютерной индустрии, такие, как Тимоти Мей – ведущий научный сотрудник Intel того времени, Айвен Голдберг – американский психиатр и психофармаколог, Брэм Коэн – создатель протокола BitTorrent, Джейкоб Аппельбаум – разработчик сети Tor, Адам Бэк – изобретатель системы Hashcash и сооснователь компании Blockstream, Филипп Циммерман: Создатель PGP 1.0, Хэл Финни – автор PGP 2.0, создатель протокола доказательств работы с циклическим применением (RPOW), Стивен Шир – создатель концепции «свидетельство канарейки» и Джулиан Ассандж – основатель WikiLeaks.

В 1994 г. Тимоти Мей опубликовал статью «Вопросы и ответы о шифропанке», в которой, в п. 2.3 было написано: «Какова наша общая доктрина? Сильная криптография уже существует. Она до-

ступна для всех. Она влечет за собой большие изменения во всем мире. Частные каналы связи можно устанавливать между людьми, которые никогда не встречались и не встретятся лично. Возможны полностью анонимные, «непотопляемые» и неотслеживаемые каналы связи и обмена данными. Транзакции могут быть только добровольными, так как участники неизвестны, их невозможно отследить, и они могут в любой момент отступить под защиту анонимности. Это коренным образом повлияет на традиционную практику залугования, применяемую правительствами и иными силовыми структурами. Угрозы применения силы станут практически бесполезными. К чему все это приведет, пока не ясно, но я думаю, что возникнет нечто вроде анархо-капиталистической рыночной системы, которую я называю «криптоанархией». Только прямое и добровольное сотрудничество без посредников».

Зарождение криптовалют и технологии blockchain

В современном мире наиболее интенсивным является взаимодействие, связанное с куплей-продажей. Поэтому очевидным первым применением криптотехнологий стали криптовалюты.

Идея цифровой криптовалюты была впервые описана в 1998 г. человеком, по имени Вэй Дай. Она получила название «b-money» и в ней был описан механизм, обеспечивающий исполнение контрактов между анонимными участниками. Было предложено две интересные концепции. Во-первых, это протокол, согласно которому каждый участник должен поддерживать отдельную базу данных о том, сколько денег принадлежит каждому пользователю системы, учетные единицы (внутренняя валюта) создаются на основе вычислительной сложности. Во-вторых, вариант первой системы, где учетные записи о том, кто и сколько имеет денег, хранятся некоторым подмножеством участников. Требуется также резервировать часть своих средств на специальном аккаунте для гарантии честности, это заставляет пользователей соблюдать правила системы [6].

В 2004 г. Хэл Финни создал «многоразовое доказательство работы» (RPOW) [7]. Этот алгоритм был основан на ранее опубликованном алгоритме Hashcash Адама Бэка [8]. Единицами учета RPOW стали уникальные криптографические маркеры. Их можно было использовать только один раз (так же, как неизрасходованные выходы транзакций в Bitcoin).

В 2005 г. Ник Сабо опубликовал работу, названную «Bit Gold» [9]. Данное предложение стало дальнейшим развитием идеи RPOW Хэла Финни, и совсем немного не дотягивало до полноценных цифровых наличных. Сабо не смог предложить механизм, ограничивающий общее количество «цифрового золота». Он рассчитывал на то, что стоимость «голдов» будет оцениваться по-разному, на основе объема вычислительной работы, затраченной для их создания.

И, наконец, 31 октября 2008 г. лицо или группа лиц под псевдонимом Сатоши Накамото (Satoshi Nakamoto) опубликовала статью под названием: «Bitcoin: A Peer-to-Peer Electronic Cash System» [10] в списке рассылки о криптографии (The Cryptography Mailing List) на сайте metzdowd.com, в которой описала полностью децентрализованную систему электронной наличности, не требующей доверия третьим сторонам, под названием «Bitcoin». В качестве основы своей идеи Сатоши ссылается на идеи Hashcash и «b-money».

В начале 2009 г. Сатоши Накамото выложил в открытый доступ первую версию биткоин-кошелька и, тем самым, запустил сеть «Bitcoin».

Сатоши Накамото дал мощный толчок прогрессу в сфере криптовалют. Он передал в руки обществу свою систему уже в полностью рабочем состоянии. Благодаря тому, что исходные коды были опубликованы в открытом виде, теперь любой может их использовать, расширять функционал и вносить улучшения.

Bitcoin стал крепкой основой для всего движения шифропанков, позволив таким организациям, как WikiLeaks продолжать свою деятельность. Они смогли и дальше получать пожертвования в Bitcoin, даже после того, как были полностью отрезаны от традиционной банковской системы.

Bitcoin является точной реализацией системы, которую предвидели Тимоти Мей, Вэй Дай и Ник Сабо. Единственным требованием является сохранение анонимности участников транзакций. Невозможность отслеживания физических лиц исключает силовое вмешательство, поэтому контракты могут принудительно исполняться только в соответствии с правилами, добровольно согласованными между

участниками. Bitcoin позволяет кодировать эти правила прямо в транзакциях, чтобы они автоматически исполнялись всей сетью.

В своей статье Сатоси Накамото описал реализацию центрального компонента – распределенной базы данных для ведения публичного реестра всех транзакций цифровой валюты, которую назвал «blockchain». Изобретение blockchain позволило ему решить проблему «двойной траты» без использования доверенного центра или центрального сервера, которая присутствовала во всех криптовалютах до Bitcoin.

Сатоси Накамото использовал слова block (от англ. – «блок») и chain (от англ. – «цепь») раздельно, и в оригинальной статье использовалась фраза «block of chain». Само же слово «blockchain» появилось только в 2014 г., в результате конкатенации этих слов, а также в обиход вошло выражение «технология blockchain».

Первая попытка разработки криптографически защищенной цепочки блоков транзакций была описана еще в 1991 г. Стюартом Хайбером и Скоттом Сторнетта и последующими публикациями Росса Андерсона в 1996 г., и Брюса Снейера совместно с Джоном Келси в 1998 г. А в 2000 г. Стефан Конст опубликовал общую теорию для криптографически защищенных цепочек транзакций и предложил набор решений для реализаций этой теории.

Свойства технологии blockchain и перспективы ее применения

Blockchain – это технология надежного распределенного хранения записей обо всех, когда-либо совершенных транзакциях внутри распределенной базы данных. Blockchain реализует цепочку блоков данных, объем которой постоянно растет по мере добавления новых блоков с записями самых последних транзакций. Частота добавления новых блоков может варьироваться и зависит от предустановленных настроек сети. В реестре сохраняется полная информация обо всех адресах и балансах, начиная с генезис-блока, то есть самого первого блока транзакций, до самого последнего добавленного блока.

Технология blockchain предназначена для надежного учета различных активов. Потенциально эта технология охватывает все без исключения сферы экономической деятельности и имеет множество областей применения. В числе таких областей: финансы в целом, экономика и денежные расчеты, операции с материальными (автомобили, недвижимость, реальная собственность и т. д.) и нематериальными (идеи, права голосования, намерения, репутация, медицинские данные, личная информация и т.п.) активами. Технология blockchain создает новые возможности для организации, поиска, оценки и передачи любых дискретных единиц. По сути – это новая организационная парадигма для координации любого вида человеческой деятельности.

Библиографический список

1. Daley W., Kammer R. Data encryption standart (DES), National Institute of Standards and Technology, Federal information processing standarts publication 46-3, 1999.
2. Hellman M. New Directions in Cryptography / M. Hellman, W. Diffie // Stanford Engineering. 1976. URL: <https://www-ee.stanford.edu/~hellman/publications/24.pdf>
3. Chaum D. Security without Identification // Chaum.com. 1985. URL: http://www.chaum.com/publications/Security_Without_Identification.html (дата обращения: 03.25.2017).
4. Schneier B. Applied Cryptography: Protocols, Algorithms and Source Code in C. Vol 1024. Williams, 2016.
5. Schneier B. Secrets and Lies: Digital Security in a Networked World. Vol 433. Amazon Digital Services LLC, 2011.
6. Dai W. B-money // Wei Dai. 1998. URL: <http://www.weidai.com/bmoney.txt> (дата обращения: 25.03.2017).
7. Finney H. RPOW – Reusable Proofs of Work // Cryptome. 2004. URL: <https://cryptome.org/row.htm> (дата обращения: 25.03.2017).
8. Back A. Hash cash postage implementation // Hashcash. 1997. URL: <http://www.hashcash.org/papers/announce.txt> (дата обращения: 28.03.2017).

9. Szabo N. Unenumerated: Bit Gold [Электронный ресурс] // Unenumerated: [сайт]. [2005]. URL: <http://unenumerated.blogspot.ru/2005/12/bit-gold.html> (дата обращения: 25.03.2017).
10. Nakamoto S. Bitcoin white paper // Bitcoin – open source P2P money. 2009. URL: <https://bitcoin.org/bitcoin.pdf> (дата обращения: 25.03.2017).
11. May T. The cyphernomicon // The cyphernomicon. 1994. URL: <https://www.cypherpunks.to/faq/cyphernomicon/cyphernomicon.txt> (дата обращения: 25.03.2017).

УДК 339.972

Л.В. Лоскутова

студентка кафедры международного предпринимательства

Г.Ю. Пешкова

канд. экон. наук, доцент – научный руководитель

ОЦЕНКА РОЛИ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ В РАЗВИТИИ ЭКОНОМИКИ РОССИИ

Термин «импортозамещение» как экономическое понятие появилось в XX веке в качестве определения экономической политики развивающихся стран, которая была нацелена на стимулирование перехода к индустриальному этапу развития страны с использованием мер по защите от конкуренции со стороны импортеров. Со временем смысл, который вкладывался в это понятие, изменился. Некоторые специалисты рассматривают термин «импортозамещение» как способ, с помощью которого можно эффективно произвести необходимые преобразования в структуре экономики страны [1]. Специалисты также акцентируют внимание на важности и первостепенности участия государства при осуществлении политики по импортозамещению.

При чрезмерном использовании импорта страна подвергается определенным рискам, главным из которых является усиление зависимости страны от внешней торговли, международных связей и от действий и желаний экспортеров. К другим рискам относятся: необходимость подчиняться условиям и стандартам экспортеров, отток рабочей силы, опасность окончательного развала научно-технической базы страны и т. д. Взаимоотношения в сфере экспорта и импорта товаров и услуг, несомненно, будут существовать всегда и изменяться со временем, поэтому для страны важно определять их оптимальное соотношение и повышать эффективность их использования. Таким образом, одним из действенных способов по уравниванию импорта является импортозамещение [2].

Импортозамещение – процесс государственного регулирования экономики путем достижения оптимизации структуры экономики с помощью замены импортной продукции на аналогичную отечественную продукцию, стимулируя тем самым отечественное производство. Но импортозамещение не предполагает полного отказа от импорта, а лишь частичную выгодную для страны замену некоторых импортных товаров на отечественные. Решение о полном отказе от импорта нецелесообразно для экономики страны, так как импорт выгоден и необходим. Чем же в таком случае выгодно импортозамещение? Импортозамещение выгодно для страны тем, что оно позволяет стимулировать национальное производство, стимулирует спрос, позволяет заменять часто дорогостоящие импортные товары на более дешевые отечественные, стимулирует развитие в научно-технической области. Эффективность осуществления процесса импортозамещения заключается также и в том, что оно способствует снижению вероятности «непоставки» продукции. С помощью данного процесса можно использовать новые технологии, порождать новейшие отрасли и производства, использовать новые модели рынков, способствовать развитию научных исследований и совершенствованию подготовки кадров, увеличивать поступления налогов в бюджет. Таким образом, данный тип экономической стратегии будет способствовать стабильности экономики и социально-политической ситуации, а также развитию рынка и конкурентоспособности производств. Поскольку импортозамещение – это смена импорта новым отечественным производством, то добиться этой замены не является чем-то простым. Для этого нужны «особенные научно-технические и социальные условия, научная, образовательная и социальная сферы должны быть хорошо развиты, достаточно глубоко адаптированы и интегрированы в мировую экономику» [2]. Вдобавок для этого необходимо развивать науку, систему образования, обучение и переквалификацию кадров [2].

Для того чтобы оценить роль импортозамещения в развитии экономики Российской Федерации, необходимо проанализировать причины перехода российской экономики к стратегии развития процесса импортозамещения. Причины и предпосылки перехода страны к данной политике различаются от

страны к стране из-за национальных, географических, политических и иных причин. Для России причинами выбора процесса импортозамещения являются следующие:

- 1) совокупность санкций со стороны западных стран и российских ответных контрсанкций;
- 2) девальвация российского рубля (несмотря на то, что падение курса валюты является краткосрочным фактором воздействия на экономику);
- 3) снижение сальдо торгового баланса, т.е. импорт товаров и услуг превышает их экспорт;
- 4) сырьевая зависимость российской экономики, таким образом, национальная валюта имеет сильную зависимость от ситуации на сырьевом рынке;
- 5) необходимость развития обрабатывающей и машиностроительной отраслей, которые переживают упадок в последние 20 лет;
- 6) потребность в развитии продовольственной независимости.

Перечисленные выше причины привели к тому, что экономика России нацелилась на осуществление стратегии импортозамещения. Создаются центры по урегулированию вопросов по данной политике, объемы импорта снижаются, к тому же Минсельхоз РФ уверяет, что страна располагает всеми возможностями для того, чтобы в ближайшие 2-3 года успешно перейти с импортной на отечественную продукцию. Но импортозамещение, как и любая стратегия, имеет определенные предпосылки успеха и ограничения, основные из которых наглядно представлены в таблице [3].

Таблица

Предпосылки успеха стратегии импортозамещения и ограничения, стоящие на пути данной стратегии

Условия успеха	Ограничения или недостатки
Выделение большого количества средств для финансирования на первых этапах осуществления данной стратегии (высокие затраты).	
Защита отечественных производителей тарифными и нетарифными мерами.	Низкое качество отечественного оборудования и сырья, а также их высокая стоимость.
Максимизация конкурентоспособности, внедрение новых технологий.	Стратегия может работать только в течение какого-то определенного периода времени. После наступления перенасыщения рынка данная политика уже не будет работать.
Стимулирование спроса на внутреннем рынке.	Недостаточные объемы выпуска отечественных аналогов.

Конечно, решение данных проблем и обеспечение необходимых условий для реализации данной политики требует определенного времени и средств. На ежегодной пресс-конференции в 2016 году В.В. Путин следующим образом ответил на вопрос представителя вологодских СМИ об импортозамещении: «Вот, вы сказали, либо мы победим, либо будут проблемы... Проблемы всегда есть и всегда будут. Но мы точно победим! И сомнений быть не может». Затем президент пояснил свои слова тем, что импортозамещение дает свои плоды во многих сферах, и на данный момент в российской экономике происходят серьезные структурные изменения в связи с этим [4].

В первые годы XXI века усиливалась зависимость России от импорта, особенно эта тенденция негативно повлияла на сферу продовольственных товаров, потому что заметно подорвалась продовольственная независимость страны. Данная тенденция и является одной из предпосылок к осуществлению процесса импортозамещения, к оценке его роли в экономике страны, так как в России политика импортозамещения применяется для усиления позиций предприятий при конкуренции отечественной продукции и, снижении поступления импорта в страну.

Политика развития процесса импортозамещения дает широкие возможности для мелких и крупных отечественных предприятий. Основная роль малого, а также среднего бизнеса состоит в создании и развитии новых промышленных разработок и осуществлении серийного производства. А основная роль крупных предприятий состоит в анализе рынка, больших финансовых вложениях, поиске возможностей изменения производственного процесса. Таким образом, роль государства в данном

случае заключается в объединении данных ролей. Импортозамещение для осуществления развития экономики России также предполагает переход к экспортоориентированной экономике. Благодаря отсрлкам, ориентированным на экспорт, обеспечивается приток твердой валюты в страну, а также появляется стимул для развития других отраслей, например, транспортной. Другим фактором развития экономики страны с помощью импортозамещения является то, что обеспечивается улучшение платежного баланса страны за счет снижения зависимости от импорта.

Но переход к данной стратегии не предполагает тотальную замену импорта. На ежегодной пресс-конференции в декабре 2016 года В.В. Путин заявил, что российская экономика не будет изолироваться: «Мы не собираемся изолироваться! Российская экономика, безусловно, если она хочет развиваться, а она хочет развиваться и будет развиваться в высокотехнологичном направлении, должна быть частью мировой. Так и будет! Но там, где у нас возможно восстановление, либо воссоздание, либо совершенно новые шаги в нашей компетенции, особенно высокотехнологичной, мы обязательно будем по этому пути идти, и, уверен, добьемся хорошего, нужного нам результата» [4]. Таким образом, импорт имеет и положительные стороны, а именно: расширение ассортимента товаров, стимулирование конкуренции, поступление новых технологий, на базе которых возможно развитие отечественных, приток иностранных инвестиций. Иностранные инвестиции имеют большое значение в развитии импортозамещения в экономике России. Благодаря им появляются новые возможности для производства новой продукции, а также могут создаваться новые рабочие места [5].

Осуществления процесса импортозамещения является одним из главных вопросов в экономике России. У страны в распоряжении огромное количество ресурсов, с помощью которых Российская Федерация может осуществить стратегию по внедрению импортозамещения. Но необходимо учитывать тот фактор, что регионы России имеют разный уровень развития [5]. Данная политика является новым этапом в развитии российской экономики. Таким образом, роль импортозамещения в развитии экономики России заключается в том, что:

- 1) данная политика помогает бороться с продовольственной зависимостью страны,
- 2) предполагает переход к более эффективной для России экономике, ориентированной на экспорт,
- 3) обеспечивает внутреннюю и внешнюю экономическую безопасность страны;
- 4) улучшает платежный баланс страны и сохраняет ее валютные резервы;
- 5) снижает, а также и предотвращает инфляцию;
- 6) снижает безработицу, в том числе за счет появления новых рабочих мест;
- 7) обеспечивает стабилизацию внутреннего рынка;
- 8) стимулирует предприятия с целью повышения ими своей конкурентоспособности и конкурентоспособности выпускаемой ими продукции;
- 9) создаются новые виды продукции, стимулируется развитие новых технологий, развивается огромное количество разнообразных отраслей.

Библиографический список

1. Федосеева Г.А. Сущность и развитие теории импортозамещения // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. 2015. №3 (93). С. 144-148.
2. Сафронов В.В., Семькин В.А., Терехов В.П. Импортозамещение как эффективный инструмент оптимального развития рыночной экономики // Вестник Курской государственной сельскохозяйственной академии. 2014. №7. С. 2-7.
3. Демина Ю.К. К вопросу об импортозамещении в Российской Федерации // Экономика и управление. 2015. С. 67-69.
4. МИР 24. Путин об импортозамещении: Мы победим! – <http://mir24.tv/news/economy/15504391> (дата обращения 23.02.2017)
5. Мартыненко И.О. Роль импортозамещения в развитии экономики России // Научный вестник ЮИМ. 2014. №4. С. 15-18.

УДК 629.735.33

К.Г. Мадалиева

студентка кафедры международного предпринимательства

В.Л. Хейфец

д-р ист.наук, доцент – научный руководитель

ПРОЦЕСС ИСЛАМИЗАЦИИ ТУРЦИИ

В последние десятилетия в мировой политике все большее значение приобретает исламский фактор. Турция является одной из немногих мусульманских стран, в которых ислам отделен от государства. Но, несмотря на то, что Турецкая Республика – светское государство, ислам остается одним из главных сюжетов в картине его политической жизни.

Самый сильный удар по религиозной составляющей Турции нанес Мустафа Кемаль Ататюрк [1]. Он, его сторонники и армия, которая до июля 2016 года отвечала за контроль над исламизацией республики, видели в реформах единственный выход из вековой отсталости и упадка. Подавление традиционалистов и их идей стало для кемалистов неотъемлемой частью нового светского государства, в этом они видели гарантию развития своей страны. Провозглашение Турецкой республики светским государством стало для них главным достижением на этом пути. Отделение ислама от государства, разрушение многовековой общественно-политической структуры, уничтожение судебной системы, системы образования и т. д. привело к тому, что мусульманское население страны отказалось от поддержки этого курса и воспринимало реформы, как чуждые исламу преобразования. В свою очередь, реформаторам, а позднее кемалистам приходилось игнорировать мусульманских граждан. В таких условиях существования поддержка идей офицерским корпусом, а позднее армией была очень кстати. Согласно Конституции за стабильность в стране и пресечение исламистских настроений отвечала армия. Это почти вековая традиция: армия имеет право корректировать курс гражданского правительства, военные являются представителями светского государства. Однако, несмотря на все усилия реформаторов и их новаторские идеи, практически до середины XX века основная часть жителей маленьких городов, деревень и сел жила согласно традиционным исламским нормам и обычаям. «Народный ислам», как форма бытовой религии, нередко отделяется от местных традиций и обычаев. По замыслу кемалистов их политика должна была привести к отмиранию исламских институтов, однако они сохранились в форме «народного ислама» [2].

На сегодняшний день активно стоит вопрос об исламизации Турции и отречении от заветов Мустафы Кемала Ататюрка. В этом обвиняют Реджепа Тайипа Эрдогана и правящую Партию справедливости и развития. Однако необходимо заметить, что в светском государстве эта партия пришла к власти демократическим путем. По мнению автора, это говорит о том, что Партия справедливости и развития завоевала доверие населения, а значит, основная часть турецких граждан все же отошла от идеалов кемализма и захотела иной жизни [3]. Однако данное явление произошло не одномоментно, а этому предшествовал долгий формирующий процесс. Огромное количество мусульманского населения, чье мнение раньше никогда не учитывалось, начало оказывать симпатию и поддержку политикам, высказывавшимся за приверженность к исламу и мусульманским ценностям, как неотъемлемым частям государства. Это понятно, так как впервые народ услышал идеи, близкие им по духу, чего раньше не наблюдалось. Стоит сказать о том, что чаще всего это были жители сел и деревень, и ислам прочно укоренился у них на бытовом уровне. Следовательно, когда молодые люди приезжали в большие города, то девушки покрывали голову, надевая хиджаб, а мужчины отпускали бороды, как полагается правоверным мусульманам. Позже, в ходе ускоренной глобализации, поток молодых людей хлынул в города, и эта общность стала основной опорой противоборствующих исламистских организаций и партий.

К 60-м годам XX века различные религиозные, националистические партии, а также партии левого толка существенно обострили борьбу за власть с кемалистской Народно-республиканской

партий (НРП). В то время НРП серьезно и обосновано критиковалась исламской элитой за отсутствие многопартийности, слабую экономику, коррупцию. И постепенно голоса избирателей начали склоняться в сторону происламских сил. Переход к состязательной политике окончательно сформировался после Второй мировой войны и представлял собой смену правительств, придерживающихся разных идеологий [4].

После военного переворота 12 сентября 1980 года часть политической элиты пришла к решению о необходимости возрождения традиционных систем ценностей, как наиболее эффективного препятствия распространению левых идей. По мнению автора, такое утверждение имеет место быть, так как конкретной мерой по реализации этого возрождения стала государственная политика финансовой поддержки религиозных фондов, связанных с тарикатами [5]. Вследствие этого, возросла активность общества, увеличилась поддержка государства населением. Финансирование шло также из других мусульманских стран.

Основной экономического роста религиозных общин стали неправительственные фонды (вакфы). Они финансировались также из Саудовской Аравии, Катара, Бахрейна. «Исламские» вакфы стремительно развивались.

С конца 80-х годов можно заметить преобразование исламистской верхушки. Ими стали хорошо образованные профессионалы своего дела: инженеры, врачи, юристы и, соответственно, в идеях этих людей ислам сочетался с открытостью в вопросах экономической и технологической интеграций, но вместе с ними также существовали люди, выступающие против модернизации по западным прототипам, они настаивали на том, чтобы внедрять исламские нормы силой. Можно согласиться с мнением многих экспертов, что ряды исламистов постоянно пополняются, получая подпитку как финансовую, так и кадровую из-за рубежа, в основном от монархий Персидского залива, которым иметь исламское государство на стыке Европы и Азии гораздо выгоднее, нежели государство светское.

В феврале 1997 года военным путем было свергнуто правительство Н. Эрбакана, лидера исламской Партии благоденствия. Столь решительные действия были вызваны не политическими скандалами, разгоревшимися вокруг правящей партии, а стремительно расплывавшейся исламизацией населения.

В 1993 году 16 вакфов создали самую крупную турецкую организацию – «Вакф третий сектор Турции» (TUSEV – Türkiye Ucuncu Sector Vakfa). На сегодняшний день ТЮСЕВ объединяет уже более 120 благотворительных фондов, ассоциаций, негосударственных общественных организаций [6]. Институт вакфа возвращает себе роль одной из организующих форм турецкого общества.

Пришедшая в 2002 году Партия справедливости и развития (ПРС) усвоила уроки предыдущих лет и открыто не пропагандировала идеи исламизма. Лидеры партии придерживались гибкой политики и взяли курс на экономическое развитие страны. Они достигли в этом успехов. До начала мирового финансово-экономического кризиса увеличился приток иностранного капитала в страну, инфляция выражалась однозначным числом, ВВП возрос достаточно стремительно. Вместе с отсутствием безудержной критики кемализма все это дало нужный результат. По мнению автора, именно в этот момент большинство граждан поверило в идеи и курс Партии справедливости и развития, так как уровень жизни населения вырос, произошел экономический рост, была реализована гибкая и грамотная политика, а также заключен мир с Рабочей партией Курдистана. Все это принесло свои плоды. Вместе с этим президент А. Гюль и премьер Р.Т. Эрдоган избежали нападков на Запад за их культуру, нравы и ценности. На тот момент Турция была меньше озабочена солидарностью с мусульманскими странами, нежели вступлением в ЕС, потому что вступление в ЕС для большинства граждан Турции было мечтой. Возможно, этот всеобщий государственный ориентир завоевал доверие большинства граждан.

В 2007 г. на выборах президента победил лидер ПСР А. Гюль. Таким образом, два важнейших государственных поста и парламент оказались заняты происламской партией. На тот момент уже начали поступать обвинения в адрес правящей партии о том, что они хотят постепенно расшатать светские устои и привести страну к исламу, в то же самое время другие партии исламского толка обвиняли ПСР в том, что ислам не играет главенствующей роли в жизни государства. Однако в одном из своих выступлений Р.Т. Эрдоган заявил: «Демократия подобна поезду, которым следует

воспользоваться на пути к желаемой цели, но с которого можно сойти, когда необходимость в нем отпадет» [7]. По мнению автора, данное высказывание как нельзя более удачно описывает ситуацию на 2017 год. Возможно тогда многие граждане не понимали ее смысла, но сейчас он виден как нельзя лучше. Эрдоган «подмял» под себя правительство. Практически на всех влиятельных постах в государстве и армии стоят члены его семьи. После попытки военного переворота 2016 года удалось избавиться от негодных ему и его режиму военных кадров. После изменений, внесенных в Конституцию, велика вероятность его правления до 2029 года, а после выборов 2017 года его партия вполне может получить большинство голосов и остаться во главе правительства [8].

В феврале 2008 г. по инициативе ПСР были одобрены поправки в законодательство, которые разрешали женщинам посещать государственные учреждения в хиджабах. Данные поправки фактически отменили запрет 1923 г. на ношение платков. Просветские политики расценили эти действия, как угрозу исламизации государственных предприятий, университетов и школ. На что Эрдоган публично заявил, что ему необходимо посоветоваться на эту тему с муфтиемом. Это заявление и исламская риторика премьер-министра были восприняты кемалистами, как прямая угроза возрождения шариата и упразднения светского режима государства.

В конце июня 2008 года по Турции прокатилась волна арестов. 86 человек было арестовано по обвинению в подготовке государственного переворота. Главными фигурантами были: ректор Стамбульского университета, ведущий обозреватель газеты «Джумхуриет», видные ученые, журналисты, принадлежащие к совершенно разным политическим организациям. В 2009 году была арестована часть интеллигенции. Всех этих людей объединяла борьба с исламизацией страны [9]. На взгляд автора, именно в это время Эрдоган в полной мере ощутил свою власть – его партия выиграла выборы, ее поддерживало большинство населения, она получала финансирование из зарубежных мусульманских стран. За сторонниками просветских политиков стояла армия, которая также имеет достаточно материальных ресурсов, а также, что немаловажно, пользуется поддержкой у наиболее образованной части населения. Но, по мнению автора, на данный момент этот довод не является существенным, так как численность населения Турции неуклонно растет, а уровень образованности населения падает, что добавляет бонусных очков Эрдогану и его партии. Просветских политиков поддерживает пресса, но, к сожалению, с увеличением влияния партии, уменьшается свобода слова [10]. После событий 2016 года, когда провалился военный переворот, будущее Турции остается туманным. ЕС пугает масштабное влияние армии на политическую жизнь (это была одна из претензий, высказанных ЕС, для дальнейшего решения). Хотя фактически армия была единственным сдерживающим исламистские течения и настроения фактором. Теперь, когда у Эрдогана развязаны руки, Европа может столкнуться помимо своих радикально настроенных беженцев, еще и с радикальными турками по соседству, а эта перспектива для Европы – не самая приятная.

Военный переворот в Турции 2016 года не удался, но можно постараться проанализировать основные политические силы, их слабые и сильные стороны, а также перспективы, которыми они обладают в преддверии выборов 2017 года.

Гюленисты. Позиция – против. Сильная сторона этой политической группы – сплоченность, харизматичный и популярный лидер – хаджа Фетхуллах Гюлен. Слабая сторона – отсутствие партии. Он также возглавляет самую влиятельную общину нурджуистов. Эта община часто упоминается, как богатая и влиятельная общественная религиозная организация. Огромное количество созданных им сетевых структур участвует в проповеди ислама в его толковании – это около сотни различных вакуфных фондов, 20 обществ, около 200 фирм, оперирующих многими миллионами долларов. Самым влиятельным среди них является Акиязлинский фонд, финансирующий десятки школ, студенческих общежитий и более 300 благотворительных учреждений. Активная общественная деятельность по созданию образовательных учреждений – от лицеев до вузов – является одной из характерных особенностей движения Нурджулар и распространена далеко за пределами Турции [11]. В 1999 г. Анкарский суд госбезопасности возбудил против Гюлена уголовное дело по обвинению в «попытках подрыва светского режима». Раннего Эрдогана считали ставленником Гюлена, а самого лидера – вторым (иногда первым) по реальному влиянию человеком страны. К 2013 году Эрдоган посчитал себя

достаточно сильным, чтобы избавиться от влияния сильнейшего союзника. Между лагерями Эрдогана и Гюлена началась жестокая война компроматов [12].

Кемалисты. Позиция – против. Сильная сторона этой политической группы – мощная партийная структура, «старые» деньги, поддержка армии и СМИ. Слабая сторона – нет харизматичного лидера. Лицо – Кемаль Кылычдароглу. Кемалисты считают, что президент Эрдоган ведёт страну не туда, куда завещал великий вождь. Образованное городское население в основном поддерживает кемалистскую партию CHP (но не в Стамбуле) и противопоставляет себя живущему большей частью в глубинке избирателю Эрдогана. Для победы на открытых выборах кемалистам не хватает харизматичного лидера, у консерваторов Эрдогана в стране небольшое, но стабильное большинство.

Националисты. Позиция – нейтралитет. Сила этой политической группы – сплочённая молодёжь, слабость – ограниченный электорат. Лицо – Девлет Бахчели. В последние 20 лет получают на выборах от 8 до 17 % и традиционно враждуют с любыми другими политическими силами. Хотят примерно того же, что и правые в большинстве европейских стран: чтобы нацменьшинства и иностранцы сидели тихо. Лидер представляющей националистов партии МНР Девлет Бахчели по большинству политических вопросов занимает позицию «один против всех» и вряд ли изменит себе в решающий для страны момент.

Курды. Позиция – против. Сила этой политической группы – «общая кровь», общие ценности и зачастую цели. Слабость – сепаратизм. Лидер Абдулла Оджалан. Договариваться о более широкой автономии главному нацменьшинству страны будет трудно с любым политиком, властвующим в Анкаре. Однако на сегодняшний день стало известно о прекращении соблюдения мира между курдами и турецким правительством, и курдам более неважно, казнят Оджалана или нет. Они вновь готовы к вооруженной борьбе за свои права.

Левые. Позиция – против. Сила этой политической группы – модные идеи. Слабость – нет большой партии. Лидер – Фиген Юксекдаг. Традиционно выступают политическими союзниками курдов. Феминистка Фиген Юксекдаг выступала на выборах 2014 года в качестве второго человека в курдской партии ДПН. Левая молодёжь активно участвовала в протестах 2013 года на площади Таксим. Эрдоган для левых – символ ненавистного истеблишмента.

Партия справедливости и развития. Позиция – за. Сила этой политической группы – партия власти, харизматичный лидер, простые и популярные идеи, слабость – партия власти. Лидер: Реджеп Тайип Эрдоган. На выборах 2014 года партия в четвёртый раз получила большинство кресел в парламенте. Эрдоган является членом ордена Накшибенди.

Таким образом, у Эрдогана остались инструменты, с помощью которых он может оставаться у власти – террор, развязывание конфликта в Сирии, изменения в конституции, распределение наиболее важных постов в государстве и армии между членами семьи, а также поддержка его идей частью населения. Ждать от Турции того, что ситуация как-то образуется, не приходится. Десятилетия усердной работы над созданием «Нового Османского Халифата» не пойдут прахом из-за внутренних междоусобиц пусть даже таких незаурядных личностей как Фетхуллах Гюлен и Реджеп Эрдоган. Происходящее сейчас в Турции – не стихийное явление и не случайность, это то, к чему вели страну последние 30 лет [13].

Библиографический список

1. Фадеева И. Турция: противостояние исламизации и секуляризма // Азия и Африка сегодня. М., 2009. № 6. С. 48-51.
2. Разливаев А. Турция: возрождение религиозных общин // Азия и Африка сегодня. М., 2009. № 9. С. 29-34.
3. Вдовин В. Стамбульский клубок // LIFE. 16.08.16
4. Фадеева И. Турция: противостояние исламизации и секуляризма // Азия и Африка сегодня. М., 2009. № 6. С. 48-51.
5. Разливаев А. Турция: возрождение религиозных общин // Азия и Африка сегодня. М., 2009. № 9. С. 29-34.

6. *Разливаев А.* Турция: возрождение религиозных общин // Азия и Африка сегодня. М., 2009. № 9. С. 29-34.
7. <http://www.ozgurbloggundem.com/2015/08/17/erdogan-demokrasi-ve-islami-tuketti-sira-milliyetcilikte/>
8. *Расулзаде З.* Эрдоган останется у власти до 2029 года...// Haqqin.az. 28.03.17
URL <https://haqqin.az/news/95910>
9. <https://teyit.org/erdoganin-1993-yilinda-baskanlik-sistemi-icin-bir-ozentinin-sonucu-dedig-i-ddiasi-dogru/>
http://bilyomuydun.com/98380&ved=0ahUKEwjNyrLpxZLTAhVJYpoKHUFIC3EQFggfMAI&usg=AFQjCNEVRvaYa_EyeWNZe5-dJMeK3hTbXg
10. *Разливаев А.* Турция: возрождение религиозных общин // Азия и Африка сегодня, М., 2009 г., N 9, с. 29-34.
11. *Разливаев А.* Турция: возрождение религиозных общин // Азия и Африка сегодня, М., 2009 г., N 9, с. 29-34.
12. *Наумкин В.* Турция уходит от Ататюрка не только из-за Эрдогана //Вестник Кавказа. 17.01.17

УДК 65.012.2

М.А. Макарова

студент

Н.В. Макарова

д-р педагог. наук, профессор – научный руководитель

ВОЗМОЖНОСТИ БЕСПЛАТНОГО ПРОДВИЖЕНИЯ ТОВАРОВ НА B2B ПЛОЩАДКЕ ALIBABA.COM

Описаны основные возможности эффективного продвижения товаров на B2B онлайн торговой площадке Alibaba.com.

Ключевые слова: Экспорт, B2B (бизнес-для-бизнеса), онлайн торговая площадка, импортозамещение, Alibaba, Gold Supplier, Google AdWords, ключевые слова, страница результатов поиска.

Для некоторых предприятий настало время перестраивать бизнес и экономику – искать новые рынки сбыта. В текущих условиях падения рубля российские товары могут и должны успешно конкурировать с аналогами из других стран, а производство должно становится выгодным. Таким образом, для многих кризис, действительно, время возможностей.

Самый большой рынок сбыта это, конечно, Китай. Покупательская способность китайцев и размер рынка очень привлекательны для продавцов со всего мира. В Китае существуют огромное множество B2B площадок. Часть из них носит общий характер, и там размещаются компании разных сфер, часть сайтов обладает тематической направленностью.

Почему поставщик должен выбрать именно Alibaba? Alibaba набирает огромную популярность среди опытных покупателей своей уникальной простотой и скоростью поставки изделий. Более того, поставка огромных партий разных продуктов гораздо дешевле именно здесь. Alibaba – это самая известная в мире B2B онлайн торговая площадка. Изначально задумывалась как инструмент продвижения Китайских компаний на мировую арену и уже очень скоро вместила в себя поставщиков с более чем 240 стран по всему миру. Данная площадка больше подходит для глобальной торговли и для производителей, которые хотят найти клиентов за рубежом и отправлять свои товары на экспорт. Подобная система выгодна обеим сторонам: и продающей, и покупающей. Поскольку цены обычно очень низкие, покупатель напрямую обращается к продавцу, товар не проходит через серию перепродаж, которые увеличивают его цену, а также продавцам не приходится платить аренду за торговые точки.

Alibaba – это ведущая англоязычная платформа для торговли по всему миру, в основном – оптовой. Продавцами обычно являются производители и дистрибьюторы из Китая и других стран с высоким производственным потенциалом, такие как Индия, Пакистан, США и Япония, Россия. Прибыль Alibaba приносит плата за участие в сообществе «Gold Supplier», дополнительные услуги для продавцов, связанные с расширением их инструментов для онлайн-представительства, продвижение в поисковых результатах и решения, связанные с импортом/экспортом. Покупатели рассеяны по всему миру, на покупателей из США, Индии и Британии приходится крупнейшие доли участия в операциях [1].

Alibaba вполне может быть самым большим бизнесом, о котором вы никогда не слышали. Система позволяет компаниям из одной страны найти производителя в другой стране, который будет производить и поставлять определенный диапазон товаров.

На этом деятельность Alibaba не заканчивается: компании также принадлежит система онлайн-платежей alipay.com, которая работает наподобие PayPal, то есть покупатель может гарантировать безопасность оплаты товара, в случае, если товар не соответствует заявленным качествам.

Вопреки мнению о том, что продвижение товаров компаниям на B2B площадке Alibaba очень неэффективно для российских поставщиков и что китайские поставщики заполнили эту площадку и с ними невозможно бороться, мой личный опыт говорит об обратном.

Сначала хотелось бы немного остановиться на описании работы площадки. Для продажи своей продукции поставщик должен пройти верификацию данных, ознакомиться с правилами ведения тор-

говли и честно вести свой бизнес. Alibaba не берет никакой платы за регистрацию и использование. Однако Alibaba предлагает и платный пакет Gold Supplier, который предоставляет продавцу некоторые преимущества перед бесплатными поставщиками. Но если Ваш бизнес не очень широк, каталог вашей продукции не превышает пятидесяти позиций, и у вас просто нет возможности платить более полутора тысяч долларов в год за статус Gold Supplier, то имеет смысл попробовать воспользоваться бесплатной версией площадки Alibaba. Об этом и пойдет речь далее.

Исходя из выше сказанного, любой поставщик имеет возможность зарегистрироваться на B2B-платформе Alibaba и вести свой бизнес. Продвижение товаров на данной площадке – довольно кропотливая работа, так как очень велика конкуренция. Соответственно, в первую очередь, необходимо исследовать предложения по вашим позициям товаров других поставщиков, представленных на Alibaba. Нужно подробно рассмотреть верхние позиции, представленные на страницах результатов поиска по вашим продуктам, чтобы позднее представить свой продукт в лучшем виде. [2]

Исследовав продукты конкурентов, нужно грамотно подобрать название своего продукта и подобрать ключевые слова. Это главный этап продвижения продукта. Ведь вы должны предугадать то, как покупатели будут искать ваш продукт. Вам нужно встать на место покупателя, и попробовать правильно подобрать ключевые слова. Для этого можно воспользоваться всеми существующими методами подбора ключевых слов: начиная с опроса сотрудников, заканчивая специальными средствами для подбора ключевых слов, типа Google AdWords или Wordstat Yandex. Alibaba дает возможность выбрать только три ключевых фразы помимо названия продукта, который тоже является ключевой фразой и влияет на позицию продукта на странице результатов поиска.

Хотелось бы заострить внимание на названии товара (так называемый титл). Титл должен быть точным, коротким, понятным для пользователя, не должен содержать инверсии и разбавления. Так как Alibaba позволяет выбрать не так много ключевых фраз, по которым вы хотели бы продвинуть свой товар, то можно вопреки правилам размещения товаров на Alibaba, раздробить один товар и продвинуть его по нескольким запросам. При этом стоит внести некоторые изменения в описание каждой версии продукта.

Что касается описания продукта. Описывая свой продукт, нужно постараться ответить на предполагаемые вопросы покупателя относительно применения и качества. Чтобы продукт занимал топовые позиции на странице результатов поиска, необходимо полностью заполнить все предлагаемые поля. Дать описание и характеристику товара, описать его применение, описать свою компанию и оставить контактные данные для связи.

Следуя всем описанным выше советам, можно продвинуться в результатах поиска довольно высоко. Безусловно, не удастся продвинуть свои товары так высоко, чтобы размещаться на первых позициях на странице результатов поиска сразу. Однако, если грамотно подойти к подбору ключевых слов и описанию своих продуктов, можно попасть на первую страницу результатов поиска и обойти многих поставщиков со статусом Gold Supplier, что даст значительное преимущество перед другими бесплатными поставщиками.

Если после соблюдения всех советов продукт оказывается все равно очень низко на страницах результатов поиска, не стоит сразу опускать руки и прекращать рекламную кампанию. Возможно, вы не очень правильно подобрали ключевые слова, или недостаточно полно описали продукт. Дальше стоит набраться терпения, и экспериментировать, подбирая правильные ключевые слова, и следить за размещением продуктов на страницах поиска и их рейтингом.

Для удобства мониторинга позиций размещения товара на страницах результатов поиска Alibaba предлагает специальный встроенный инструмент. Вводя ключевые слова, относящиеся к продукту, можно посмотреть, на какой странице находится продукт в результатах поиска и какую позицию он занимает на ней. Этот инструмент позволяет сэкономить время при отслеживании размещения продукта в результатах поиска и, внося изменения в описание продукта, повышать позиции размещения.

Разместив товары и добившись их размещения на первых страницах в результатах поиска, не стоит расслабляться и пускать все на самотек. Ведь конкуренты не дремлют и активно мониторят результаты поиска и положение своих продуктов в результатах поиска. Нужно следить за размещением продукта и изменять его, чтобы повысить свои позиции и шансы на продажи.

Разместив товары и добившись высоких позиций, можно ждать обращений покупателя. Однако бесплатные пользователи не имеют возможности отвечать на запросы покупателя в Web-интерфейсе Alibaba.com. Чтобы ответить на запрос покупателя, можно установить мобильное предложение Android или IOS на свое мобильное устройство и вести диалог с покупателями. Также можно обмениваться контактными данными и общаться посредством электронной почты, Skype и т. д.

Но также не хотелось бы оставлять без внимания услугу Gold Supplier, которую Alibaba предоставляют поставщикам для эффективного экспорта своих продуктов на своей онлайн торговой площадке. Gold supplier – это премиум-членство для поставщиков на Alibaba.com. Члены обеспечиваются всеобъемлющими способами продвижения своей продукции, максимизируя воздействия продукта и увеличивая отдачу от инвестиций.

У поставщика Gold Supplier появится возможность генерировать больше запросов, чем у бесплатного члена. «Золотому» поставщику предоставляются простые в использовании инструменты онлайн, эксклюзивные обучения и поддержки клиентов.

Подводя итоги, хотелось бы отметить, что, соблюдая всего несколько незамысловатых правил при размещении товаров на одной из самых известных B2B-онлайн торговых площадках мира, можно добиться хороших результатов при выводе товаров на экспорт. При этом на начальных этапах не обязательно приобретать членство Gold Supplier. Каждому предприятию, которое собирается выводить свои продукты на международный рынок, стоит попробовать для начала бесплатное размещение товаров на онлайн торговой площадке Alibaba.com. Это касается в основном оптовых поставщиков, так как, как уже говорилось выше, Alibaba это онлайн-торговая площадка для торговли по всему миру, в основном – оптовой.

Библиографический список

1. Gold Supplier. How it works? [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://ggs.alibaba.com/>
2. Как устроена Alibaba? [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://tickerinvest.ru/ru/eshchjo/finansovaya-gramotnost/interesnye-fakty/alibaba/2-kak-ustroena-alibaba>

УДК 93/94

А.Д. Максимов

студент кафедры международного предпринимательства

А.Г. Чирков

канд. истор. наук – научный руководитель

ПРЕДПОСЫЛКИ ШОТЛАНДСКОГО СЕПАРАТИЗМА В ВЕЛИКОБРИТАНИИ

Шотландия в средние века и новое время – это бедная и маленькая страна, которая никем не ставилась в один ряд с Англией или же Францией. Доиндустриальный период наиболее сближает Шотландию со странами Скандинавии того периода и, пожалуй, Ирландией. Регионы же внутри самой Шотландии тоже никогда не обладали какой-либо культурной идентичностью, а скорее наоборот, регионы маленькой Шотландии были слишком не похожи друг на друга, хотя это было не так заметно, как во Франции или же Италии.

Пересеченная местность Шотландии испокон веков являлась неким естественным барьером культурным, а иногда даже и языковым. В каждой долине было свое племя со своим вождем и традициями, тем не менее основные различия все же сформировались не между долинами, а между классической линией севера и юга. Север Шотландии – это горы и острова, которые отделены от южной, равниной, цепью Грамплийских гор.

Горная Шотландия, или же Хайленд всегда сильно отличалась от равнинной Шотландии – Лоуленда. Наблюдалось это во всех сферах жизни, начиная от религиозных и образовательных систем, заканчивая языком. Язык – один из основных факторов идентичности нации. И до XVI века Шотландия была страной гэллоговорящей, однако после того как был запущен процесс образования национального государства, и Хайленд начал активно контактировать с Лоулендом, Шотландия заговорила на шотландском языке, который был ближе к английскому [1, с. 29].

Разумеется, когда мы говорим об образовании национального государства, невозможно не сказать об основополагающей роли клановой системы. Кланов в Шотландии это тот социально-культурный элемент, который является уникальным для региона. Что интересно, клановое родство не мешало распространению феодализации в Средние века, а наоборот, укрепляло её.

Само существование клановой системы в национальном государстве является не тривиальным, так как считается, что все лишние идентичности в процессе формирования национального государства должны быть отброшены. Шотландия же и клановая система показывают совершенно другой результат, где клановое родство превратилось в целый механизм национальной и политической интеграции.

Сильная взаимосвязь кланов и общества привела к тому, что в XVI веке важнее была принадлежность к клану, чем личное богатство. Чем сильнее была эта связь, тем сильнее были противоречия после унии 1707 года. Клановая система, как таковая, сохранилась до XVIII и достаточно болезненно выходила из жизни общества.

Что же касается религии, то путь к Реформации у Шотландии также был весьма тернист и не прост. С распространением протестантских идей в Европе, в начале XVI века ряд реформаторов начал распространять свои идеи в Шотландии, но успехом обычно это не заканчивалось, их арестовывали и сжигали. Настоящим же реформатором стал Джон Нокс, который смог в 1560 году стать главой созданного парламента и объявить католицизм вне закона, а после отречения Марии Стюарт в 1567 году, кальвинизм в форме пресвитерианства стал государственной религией Шотландии. Реформация же обозначила и сближение Шотландии и Англии.

В целом, к концу XVII – началу XVIII века юнионизм становится доминирующей политической идеей в Шотландии. Однако сама идея появилась значительно раньше, и отцом-основателем можно считать Джона Маера (1469-1550), который считал, что будущее Англии и Шотландии, несмотря на происхождение этих народов, заключается в союзе [4, с. 44].

Англия же являлась центром Реформации, тогда как на долю Шотландии выпала лишь участь периферии. Единство веры стало сильнейшим фактором и двигателем идеи юнионизма, а династическая личная уния Якова VI в 1603 стала первым серьезным успехом в политическом поприще. Тем не менее, и единая вера не была однозначно полезной вещью в деле об юнионизме. Так, «в рамках протестантской политической доктрины формулировалась особая шотландская мифология происхождения, в рамках которой происходило противопоставление Англии и Шотландии» [1, с. 310].

В любом случае, начиная с 1603 года, Шотландия и Англия являлись независимыми государствами, но с одним монархом. Еще до унии 1707 года был предпринят ряд попыток объединения двух государств в одно, самой знаменитой из которых стал ордонанс 1654 года, изданный Оливером Кромвелем. Правда, после его свержения независимость Шотландии была восстановлена уже в 1660 году.

К концу XVII века сложился следующий расклад сил: идею юнионизма в Шотландии поддерживали в основном купцы, которые желали получить доступ к рынку в английских колониях и самой Англии. В Англии за юнионизм выступала верхушка власти, которая хотела устранить опасность у своих северных границ и возможность превращения Шотландии в плацдарм для Франции. Противниками юнионизма в Шотландии были якобиты и шотландские пресвитериане. В Англии же главными противниками как раз были купцы, которые считали Шотландию нищей и экономически не стабильной.

Так, в 1690 году население Шотландии составляло около 1.2 миллионов человек, из которых 88% были сельскими жителями, да и вся страна в основном была сельскохозяйственной и жила за счет экспорта красной рыбы и крупного рогатого скота, что не пользовалось огромной популярностью [3, с. 59]. Эдинбург, хоть и являлся 2-м по размеру городом на островах, но в целом, все города Шотландии росли медленнее, чем в Англии и Европе. Тем не менее, потенциал у Шотландии был, так как выгодное расположение способствовало торговле, как в появившемся Атлантическом узле, так и со странами Балтии.

Однако этот потенциал не мог раскрыться из-за ряда причин, которые к концу XVII века привели Шотландию в затяжной экономической кризис. Славная революция 1688 года по праву может называться бескровной в Англии, однако в Шотландии и Ирландии она имела куда более кровавый характер. Шотландия понесла большие потери во время гражданской войны, в 1695-1699 года разразился неурожай, который привел к массовому голоду. Также попытка организовать свою колонию в Новом Свете, которая вошла в историю как проект «Дарьен», обернулась сокрушительным провалом и усугубила и так неблагоприятное экономическое положение страны. Население страны к началу XVIII века с момента Славной Революции сократилось на 13% [3, с. 60].

Немаловажным событием в жизни двух стран является акт о престолонаследии, принятый в 1701 году, который лишил католиков, в том числе мужскую линию Стюартов, права на престол, и тем самым закрепил Ганноверскую династию. Что впоследствии, правда, привело к очередному восстанию якобитов. В конце концов, переговоры о слиянии двух государств начались в 1706 году, а к июню все основные положения были урегулированы. В течение следующих месяцев договор был ратифицирован парламентами двух стран, а 1 мая 1707 года образовалось новое государство.

Акт об унии состоял из 25 пунктов [5] и закреплял следующее: название нового государства – Великобритания. Английский акт о престолонаследии 1701 года становится основным в деле о наследовании престола в новом королевстве. Создается единый парламент на базе английского. В палате лордов будет 16 шотландских пэров и 45 шотландских представителей в палате Общин [4, с. 82]. Также уравнивалась в правах знать обоих королевств, унифицировалась общественная, экономическая и хозяйственная деятельность.

Таким образом, появилось новое государство, которое, тем не менее, не стало единым изнутри. Национализм, как таковой, сохранился и проявил себя через 300 лет, после акта об объединении. По сути дела, Великобритания – это страна англичан и младших наций, которые отличаются от англичан, как в культурном плане, так и своими традициями и привычками. 300 лет существования в одном государстве не смогли искоренить это, и события сегодняшнего дня это доказывают.

Сепаратизм – это политическое движение, целью которого является отделение от государства части его территории и создание на ней собственного независимого государства [2, с. 3]. Фактически, сам шотландский сепаратизм и появился после того, как независимая Шотландия из-за политики юнио-

зима и последующего акта 1707 года стала лишь частью другого государства. Вся история современного сепаратизма у шотландцев уходит корнями в 1707 год и память о независимом государстве.

Первый серьезный кризис, который обозначил, что далеко не все шотландцы готовы смириться с пребыванием в составе Великобритании, произошел сразу после смерти королевы Анны в 1714 году. По закону 1701 года власть переходила ганноверскому курфюрсту Георгу, с чем не согласились шотландские якобиты и подняли в 1715 году восстание. Прибывший из Франции Яков Стюарт коронуется под именем Якова VIII и становится королем Шотландии. Тем не менее, восстание закончилось уже в 1716 году, и Шотландия осталась частью Великобритании.

Шотландцы при слиянии с Англией потеряли свой национальный парламент, хоть по договору 1707 сохранилась особая юридическая система Шотландии, права королевских городов и наследственность государственных и судебных должностей, но возможность самим устанавливать налоговые льготы и пошлины пропала, что впоследствии приведет к усилению желания заниматься этими вопросами самим. Разумеется, внешняя политика была единой, но в основном она взяла Английский курс.

После акта об унии 1707 года шотландцам открывается рынок английских колоний, и резко начинает процветать торговля, особенно с колониальной Америкой. Так, например, к 1750 г. Глазго становится главным табачным портом мира. Тем не менее, о полном единстве тоже говорить не приходилось. В 1745-46 годах была предпринята последняя попытка восстановления династии Стюартов. Карл-Эдуард высадился в Шотландии, и был поддержан большой группой якобитов. В течение короткого периода времени он сумел одержать победу над правительственной армией и захватить Эдинбург. Однако в Англии поддержки не нашел и впоследствии был разбит в битве при Каллодене.

Шотландия во многом выиграла от слияния с Англией, в первую очередь, в экономическом плане, на что и был первоначальный расчет шотландской знати. Самое важное, что шотландцам удалось сохранить отличную от Англии судебную и административную систему, что на сегодняшний день является основным двигателем и источником национального единства.

С середины же XVIII века начинается период шотландского Просвещения, который дал огромное число мыслителей и ученых, что лишь усилило национальную гордость. Источником данного процесса называют современную систему образования и свободную торговлю, которые превратили Шотландию из одной из самых бедных стран Европы в процветающую и одну из самых грамотных стран к концу XVIII века.

Глазго и Эдинбург стали важнейшими после Лондона городами, двигателями торговли, науки и культуры. С конца XVIII века на территорию Шотландии распространилась промышленная революция, которая вместе с относительно свободной банковской системой превратила сельскохозяйственную страну в центр промышленности Империи. В это же время начались разговоры об увеличении автономии. Так, например, в 1832 году была принята Шотландская реформа, увеличивающая количество представителей в палате Общин с 45 до 53 человек.

В конечном итоге, к XX веку Шотландия смогла превратиться в экономически успешную часть Империи, сохранив при этом национальное самосознание, идентичность, обычаи и традиции. Во многом современный шотландский сепаратизм имеет все те же политические, экономические и культурно-социальные предпосылки, которые послужили главным аргументом для юнионизма и объединения.

Библиографический список:

1. *Апрыщенко В. Ю.* Шотландия в новое время: в поисках идентичностей / Виктор Апрыщенко; Юж. федер. ун-т. – СПб.: Алетейя Историческая книга, 2016. С. 29. – 715 с.
2. *Крылов А.Б.* Сепаратизм: истоки и тенденции развития: (Из опыта полит.развития некоторых зарубежных стран). – М.: Знание, 1990. – 62 с.
3. *Jackson A.* The two unions: Ireland, Scotland, and the survival of the United Kingdom / Alvin Jackson. – Oxford: Oxford univ. press, 467 p.
4. *Kidd C.* Union and unionisms: political thought in Scotland, 1500-2000 / Colin Kidd. – Cambridge [etc.]: Cambridge univ. press, 2008. 312 p.
5. Union with England Act 1707. Электронный источник. Режим доступа: <http://www.legislation.gov.uk/aosp/1707/7/contents>

УДК 339.9

Д.А. Малинко

студент кафедры международного предпринимательства

К.В. Баймакова

старший преподаватель – научный руководитель

ПЕРСПЕКТИВЫ РЕФОРМИРОВАНИЯ МВФ В УСЛОВИЯХ НОВЫХ ГЛОБАЛЬНЫХ ВЫЗОВОВ В МИРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ

Международный валютный фонд (далее – МВФ) является межправительственной валютно-кредитной организацией по содействию международному валютному сотрудничеству на основе консультаций его членом и предоставления им кредитов. Штаб-квартира: Вашингтон, округ Колумбия, США. Формально относится к специализированным учреждениям ООН; и хотя МВФ участвует в работе Экономического и Социального Совета ООН, он действует независимо и имеет собственный устав, структуру управления и финансы.

Факт создания МВФ стал воплощением на практике теоретической основы двух представленных в 1943 г. вариантов послевоенного устройства международных валютных отношений Дж. Кейнса (Великобритания) и Г. Уайта (США). Решение о создании МВФ было принято 44 государствами на конференции, прошедшей в Бреттон-Вудсе с 1 по 22 июля 1944 г. 27 декабря 1945 года 29 государств подписали Устав фонда – Статьи соглашения (Articles of Agreement) МВФ. Эта дата сегодня и считается официальным днем создания МВФ.

Организационное заседание Совета управляющих МВФ состоялось 8 марта 1946 года, а первая сессия Совета управляющих – в Вашингтоне 6 мая 1946 года. Именно этот момент и принято считать началом деятельности МВФ. Создание фонда стало основой для так называемой Бреттон-Вудской мировой экономической системы.

За время своего более чем 70-летнего существования МВФ превратился в главный наднациональный орган регулирования международных валютно-финансовых отношений. Уникальность Фонда определяется тем, что в своей деятельности он сочетает регулирующие, консультативные и финансовые функции, направленные на достижение целей, во имя которых он был создан, а именно: содействие международному сотрудничеству в валютной сфере; содействие расширению международной торговли и экономическому росту стран–членов; координация международной валютной политики; оказание помощи странам–членам путем кредитования; предоставление консультативной помощи. Таким образом, МВФ занимается не только проблемами отдельных стран, но и вопросами функционирования международной валютной системы в целом.

МВФ устроен по образцу акционерного предприятия – его капитал складывается из взносов государств–членов. Каждая страна имеет квоту, выраженную в СДР (расчетной единице МВФ), которая отражает, в целом, его относительную величину в мировой экономике. Этот параметр определяет максимальный размер вклада государства в финансовые ресурсы МВФ. Квота – ключевое звено во взаимоотношениях страны–члена с Фондом. Она определяет: сумму подписки на капитал МВФ; доступ к финансированию (его лимит доступа), определяется на основе его квоты; количество голосов, которыми страна располагает в Фонде. В настоящее время корзина СДР состоит из пяти основных валют: доллара США, евро, японской иены, фунта стерлингов и с 1 октября 2016 года – китайского юаня.

Недооценивать роль МВФ невозможно, однако критика в адрес организации тоже оправдана. В целом критика, как со стороны правительств разных стран, так и крупнейших финансовых компаний, фокусируется на следующих аспектах деятельности МВФ: недооценка возможности быстрого распространения кризиса с одних стран на другие; неэффективность рекомендованных МВФ программ преодоления кризиса; отсутствие пакета мер, который позволил предотвратить особо разрушительные последствия кризиса; отрицание необходимости принятия немедленных мер для приостановки оттока капитала и начала переговоров по реструктуризации долга в момент кризиса; растущая политизация МВФ.

Различные проблемы МВФ привели к тому, что сегодня организация проводит ряд реформ, призванных оперативнее реагировать на текущую ситуацию в мировой экономике. Необходимость реформы деятельности Фонда предопределена новыми глобальными вызовами, с которыми сталкивается мировая экономика. С конца 1990-х гг. – начала 2000-х гг. им стала экономическая и, особенно, финансовая глобализация. Эксперты МВФ определяют этот феномен как «растущую экономическую взаимозависимость стран всего мира в результате возрастающего объема и разнообразия международных сделок с товарами, услугами и мировых потоков капитала» [1], что, по мнению ряда специалистов, требует усиления роли МВФ как института управления взаимозависимостью стран. Помимо объективного аспекта глобализации, подвергается критике ее субъективный аспект – экономическая политика мировых финансовых центров, особенно США и их нового конкурента ЕС, осуществляемая, в том числе через международные финансовые институты, в которых они занимают лидирующие позиции, из-за чего складывается впечатление, что глобализация соответствует интересам, прежде всего, развитых стран.

Реагируя на масштабное недовольство валютно-кредитной политикой МВФ, этот мировой финансовый институт пытался адаптировать свою деятельность к основным вызовам. Среди важнейших направлений преобразований Фонд выделил:

- совершенствование стандартизации предоставления данных и повышение их прозрачности;
- проведение совместно с Всемирным банком программы «Оценок стабильности финансового сектора» (Financial Sector Assessment Program, FSAP), которая должна снабжать государства-члены на добровольной основе инструментарием оценки состояния их финансовых систем. В настоящее время эта «Программа» рассматривается международным сообществом в качестве ключевого звена механизма надзора за состоянием финансового сектора государств-членов. Она служит основой проводимых Фондом «Оценок стабильности финансовой системы» (Financial System Stability Assessment, FSSA), то есть оценок рисков для макроэкономической стабильности, обусловленных функционированием финансовых рынков;
- активизацию деятельности МВФ по борьбе с финансированием терроризма и отмыванием денег, полученных преступным путем;
- усиление роли Фонда в странах с низкими доходами.

Структура управления Фонда должна не отставать от быстро развивающейся мировой экономики, обеспечивая условия для того, чтобы Фонд оставался эффективной организацией, представляющей интересы всех своих 189 государств-членов. Для достижения этой цели Совет управляющих МВФ утвердил пакет масштабных реформ квот и структуры управления Фонда.

Основные элементы реформы:

- увеличение квот и перераспределение долей;

Сходство организации МВФ с акционерным обществом определяет зависимость участия каждого государства в управлении Фондом и влияние на принятие решений от величины его квоты (взноса в капитал). Количество голосов отдельных стран-членов рассчитывается на основе суммы базовых голосов и количества дополнительных голосов за каждые 100 тыс. СДР квоты. Таким образом, корректировка размера квот и распределения голосов государств стали центральным аспектом реформы управления.

Условия для реализации увеличения квот, решение о котором было принято в рамках 14-го общего пересмотра квот, были выполнены 26 января 2016 года; в результате квоты каждого из 189 государств-членов МВФ увеличатся в совокупности до 477 млрд СДР, около 659 млрд долл. Перераспределится 6% квот от стран с чрезмерным представительством в Фонде к странам с недостаточным представительством. Еще более 6% достанется странам с быстрорастущей экономикой [2].

Хотя перераспределение кажется незначительным, расстановка сил в Фонде изменилась существенно. Китай станет третьим по размеру квоты государством-членом МВФ (с 2,94% до 6,9%). Квота России увеличится до 2,7%, доля голосов до 2,6%. Также возрастут квоты Индии и Бразилии, а страны БРИКС в целом войдут в десятку крупнейших акционеров фонда. Доля БРИКС вырастет на 3,46% и достигнет 14,7%. Манкируя то, что 15% блокируют любое решение Фонда, странам БРИКС будет легче найти единомышленников и союзников.

Доля России после пересмотра квот останется небольшой. Но факт того, что Россия настаивала на пересмотре квот МВФ, можно рассматривать, как попытку заявить о себе на мировой арене. Это особенно важно при существующей необходимости перераспределения товарооборота, возникшей в ре-

зультате введения санкций против России. А вот Китай фактически сможет противостоять США в рамках МВФ. Реформа позволила Китаю опередить представителей старого света: Францию, Германию и Великобританию, что не соответствует интересам европейских стран. На сегодняшний день квота Германии составляет 5,59%, Великобритании – 4,23% и Франции – 4,23%. Из этого становится ясно, почему страны ЕС молчаливо поддерживают политику США по сдерживанию процесса реформирования МВФ. В тоже время доля США сократится с 17,68% до 16,4%. Потеря ощутима, хотя блокирующий пакет голосов в МВФ американцы все же сохраняют. Таким образом, четырнадцатое перераспределение квот внесло значительные изменения. Этот пакет реформ, который вступил в силу 26 января 2016 года, позволит более точно отражать меняющиеся относительные веса государств-членов МВФ в мировой экономике.

- защита прав голоса наиболее бедных государств (доли квот и число голосов беднейших государств-членов будут сохранены);
- формула расчета квот и следующий пересмотр;
- новый состав и повышение представительности Совета (с 1 ноября 2016 года в Совете на два представителя меньше от европейских стран с развитой экономикой, и все исполнительные директора избираются, а не назначаются).

Важным шагом в преобразовании институциональных аспектов Фонда стало формирование органов надзора за его деятельностью. МВФ ввел процедуру независимой оценки своей политики и функционирования. В июне 1996 г. были назначены три группы внешних экспертов (для оценки реализации его программ в странах с низкими доходами (СНД), анализа его надзорной и исследовательской деятельности), а затем (июль 2001 г.) создан новый институциональный орган – «Независимый отдел оценки» (НОО). Его ключевой компетенцией стал анализ оперативной деятельности МВФ, предоставление Исполнительному совету независимых отзывов и рекомендаций о работе Фонда наряду с актуальными исследованиями новых явлений в мировой экономике.

Выбор направления исследования деятельности Фонда традиционно осуществляется по итогам масштабных консультаций непосредственно с МВФ и мировой общественностью. В настоящее время НОО проводит оценку трех направлений деятельности МВФ, содержание которых представлено в таблице [3].

Таблица

Перечень актуальных направлений работы НОО

Актуальные направления работы НОО	Сущность
«Международные резервы: рекомендации МВФ и страновой контекст»	Анализ характера и качества рекомендаций МВФ государствам-членам по вопросам международных резервов (с учетом полномочий Фонда и позиций официальных органов стран).
«Роль МВФ как надежного советника»	Оценка доверия стран-членов к Фонду и восприятия его рекомендаций по экономической политике. Изучение факторов, влияющих на решения государственных органов стран сотрудничать с МВФ.
«Извлечение уроков из опыта МВФ: анализ Независимым отделом оценки систем самооценки Фонда»	Изучение системы самооценки, применяемой Фондом и департаментами; извлечение уроков из накопленного опыта его деятельности и использование результатов оценки в работе.

Перечень актуальных направлений работы Независимого отдела оценки свидетельствует о важности внешних и объективных оценок для повышения эффективности деятельности МВФ: предоставление доклада НОО Исполнительному совету Фонда и его обсуждение → завершение обсуждения Советом управляющих и одобрение им рекомендаций → составление персоналом Фонда периодического (ежегодного) доклада о мониторинге.

Наиболее критикуемыми аспектами кредитной политики МВФ стали жесткие условия кредитования. Стабилизационные программы формулируются в свете монетаристского подхода к выравниванию платежного баланса, в их числе: фиксирование целевых показателей инфляции, уменьшение денежной массы в обращении, снижение госрасходов, что зачастую приводит к ухудшению условий для восстановления

ления экономического роста. Несмотря на призывы модернизировать кредитование Фонда в связи с социальными последствиями преобразований, МВФ не смягчил свою политику, что объясняется логикой его функционирования как финансового института. Таким образом, основные элементы обусловленности кредитов, скорее всего, не претерпят изменений.

Представляется, что положительным явлением при реформе кредитных механизмов могла бы стать большая гибкость в отношении экономической специфики и тяжести экономического положения стран, что требует беспристрастного характера оценок и прогнозов.

Несмотря на непопулярность мер МВФ в условиях кризисных потрясений, страны вынуждены их принимать. В условиях длительного экономического подъема в мире, когда снизился спрос на кредиты Фонда со стороны стран с быстроразвивающимися рынками, и многие государства предпочитали заимствовать на мировом финансовом рынке, чтобы избежать стабилизационных программ Фонда и его вмешательства в их внутреннюю экономику, деятельность МВФ была переориентирована на расширение кредитования беднейших развивающихся стран-членов. В документах Фонда появилось новое понятие «страны с низкими доходами» (СНД). Новым явлением стала и активизация деятельности МВФ совместно с Всемирным банком, Парижским, Лондонскими клубами по урегулированию внешней задолженности СНД, осуществляемому в рамках «Инициативы сокращения чрезмерной задолженности бедных стран» (ХИПК) и «Инициативы по облегчению бремени задолженности на многосторонней основе» (МДРИ).

Однако данные направления деятельности МВФ не лишены недостатков, среди них можно назвать: «жесткие требования структурных программ для стран, приводящие зачастую к ухудшению стандартов жизни» [4]; применение шаблонных подходов к национальным стратегиям сокращения бедности; недостаточное внимание и несовершенство оценок уязвимости стран к внешним шокам; необходимость подготовки ими большого количества документов по осуществляемой политике, издержки по содержанию миссий Фонда.

Важным аргументом преобразования МВФ является выявленная недавним мировым финансово-экономическим кризисом необходимость сочетания рыночных методов и межгосударственного регулирования. С одной стороны, регулирование в форме рекомендаций по реформе мировой валютной системы и ее институциональной основы осуществляется «Группой 20», с другой стороны, сами мировые финансовые институты модифицируют свою политику по линии усиления своих надзорных функций. Развитие межгосударственного регулирования предполагает универсализацию подходов ко всем участникам, что в рамках деятельности МВФ является весьма проблематичным в силу ограниченной возможности оказывать влияние на политику стран, не осуществляющих у него заимствования, хотя именно они в силу характера и масштабов своих экономик являются источником нестабильности современной валютной системы. Усиление регулирующих функций мировых финансовых институтов и возможное внедрение их частично наднациональных полномочий вызывают конфликт глобальных и суверенных интересов.

Новым глобальным вызовом стало также усиление полицентризма мировой экономики. Современный вызов в этой сфере проявился в тенденции снижения удельного веса традиционных экономических центров (США, ЕС и Японии) и повышения доли развивающихся стран с высокими темпами экономического роста, в первую очередь БРИКС. По прогнозам ряда экономистов к 2020 г. Китай может сравняться с США по уровню экономического развития.

Если Бреттон-Вудские учреждения были созданы как институализация американского доминирования, а затем – развитых стран, то новая геополитическая реальность и сдвиг экономического развития, особенно в азиатском регионе, определяют необходимость укрепления позиций развивающихся стран (в первую очередь, с высокими темпами экономического роста) в капитале и управлении Фондом. При сохранении в ближайшее десятилетие в условиях многополярного мира лидерства США и ЕС очевидно стремление Китая усилить свою роль в мировых финансовых институтах.

Результаты проведенного исследования позволяют сформулировать ряд общих теоретических выводов. Мир изменяется, но эти перемены не находят нужного отражения в международных экономических структурах. МВФ как институт XXI века должен стать более демократичным и прозрачным, так как он участвует в процессе выработки экономических и политических решений внутри стран-должников. Для этого, очевидно, необходимо внести некоторые изменения в функции МВФ. Однако, как представляется, данные преобразования столкнутся с многочисленными препятствиями и не будут реализованы без от-

ветного противоборства со стороны стран ЕС и США. Развивающиеся страны не намерены примиряться с существующим положением, они начинают формировать свои объединения и финансовые органы. Свой банк (Banco del Sur) создают страны Южной Америки, а летом 2015 г. были основаны Азиатский банк инфраструктурных инвестиций (АБИИ) и Новый банк развития БРИКС с пулом резервных валют со штаб-квартирами в Шанхае. Также китайский юань введен в корзину резервных валют МВФ, что, безусловно, отражает возросшую роль одного из лидеров развивающегося мира. Новый экономический порядок, создаваемый развивающимися странами, прежде всего, странами БРИКС, – абсолютно не приемлем для США. Поэтому столь очевидны попытки американцев сохранить политическое влияние даже в ущерб экономической целесообразности.

МВФ мог бы стать центром по разработке и координации осуществления мировой и региональной социально-экономической стратегии развития; осуществлять свои программы помощи и координации с анализом и учетом социального и политического факторов развития стран; изменить кадровую политику подбора экспертов Фонда, усилив его штат за счет специалистов по политико-экономическим аспектам развития из стран с переходной и развивающейся экономикой. В случае увеличения своих финансовых возможностей МВФ смог бы сыграть роль «последнего рубежа обороны» для стран, попадающих в финансовые трудности, таким образом, чтобы не заставлять их завышать процентные ставки ради остановки падения национальной валюты и, тем самым, обрекать спасаемые страны на долгие годы экономического спада и депрессии, а осуществлять менее болезненные программы помощи за счет больших финансовых вливаний на более проработанных условиях.

Ретроспективное рассмотрение деятельности МВФ свидетельствует о его стремлении реагировать на изменения в мировой экономике. Однако медленный темп и недостаточная гибкость адаптации его функциональных и институциональных особенностей к этим изменениям дает основание утверждать, что этот процесс недостаточно эффективен, учитывая новые глобальные вызовы и потребности стран-членов. Проблема Фонда заключается также в отсутствии у него свежих идей, которые могут даже выходить за рамки общепринятой концепции, но быть направленными на решение стоящих перед странами-членами проблем. Над решением этих и многих других проблем МВФ и «Группе двадцати» еще предстоит работать.

Таким образом, МВФ представляет на сегодняшний день мощный финансовый институт, который не только кредитует страны, но и продолжает определять вектор развития большинства стран мира. Пока еще преждевременно делать прогнозы относительно будущих функций данного международного финансового института, однако в неизбежности их изменения применительно к новым реалиям сомневаться не приходится. Как не приходится сомневаться и в том, что глобальный международный институт, отвечающий за экономическую и финансовую стабильность, нужен миру.

Библиографический список

1. Годовой отчет МВФ за 2016 год [Электронный ресурс] – URL: http://www.imf.org/external/russian/pubs/ft/ar/2016/pdf/ar16_rus.pdf
2. *Кашаев Н.Х.* К вопросу о реформировании международного валютного фонда // Евразийский юридический журнал. 2016. №4(95). [Электронный ресурс] – URL: <http://www.eurasiafinace.ru>
3. *Хлебникова Д.В.* Реформа кредитных механизмов МВФ с учетом мирового кризиса // Банковское дело. 2015. №2. С.32-37.
4. Enough is enough by Davison L. Budhoo reviewed by Andrew J. Pierre. URL.: <http://www.foreignaffairs.com/articles/45741/andrew-j-pierre/enough-is-enough>

УДК 336

Е.А. Малиновская

магистрант кафедры экономики высокотехнологичных производств

С.М. Молчанова

канд. экон. наук, доцент – научный руководитель

ВЛИЯНИЕ САНКЦИЙ НА ЭКОНОМИКУ РОССИИ

Экономические санкции, направленные против России, имеют различные корни, структуру, механизмы и цели. Отличительной особенностью данных санкций является их точечная направленность, т. е. ограничения накладываются не на государство в целом, как на единый геоэкономический субъект, а на отдельных резидентов страны: коммерческие структуры и физические лица. Также, отдельно следует отметить, что санкции исходят не только от отдельных суверенных государств, но и от экстерриториальных организаций.

Международные санкции – это комплекс принудительных мер, которые используют страны или международные организации по отношению к отдельному государству. Санкции – это прием воздействия на отдельное правительство со стороны крупного сообщества, или же отдельных его адептов.

Экономические санкции предполагают собой используемые одной либо некоторыми государствами меры экономического характера по отношению к иной стране либо группе государств. Целью их является принуждение правительства государства, на которую данные санкции наложены, поменять направление политики. Нередко санкции только усугубляют проблемы, которые были призваны решить.

В настоящее время устойчивость государства определяется уровнем развития его экономики, поэтому ограничение экономических связей делает санкции сильным инструментом воздействия. С другой стороны, государство, на которое накладываются санкции, имеет возможность встать на путь развития экономики с опорой на внутренние ресурсы, принимая соответствующие программы развития. Воздействие санкций со временем ослабевает, так как государства приспосабливаются к введенным против них санкциям.

Рассмотрим виды санкций, которые напрямую касаются экономической ситуации в РФ:

1. Блокировка активов и запрет операций.
2. Запрет на привлечение финансирования.
3. Запрет поставок продукции военного и двойного назначения.
4. Запрет поставок продукции для добычи природных ресурсов.
5. Экономическая блокада Крыма.

Своеобразным непрямым видом санкций оказалось падение мировых цен на нефть, которое более всего ударило по российской экономике и вызвало девальвацию рубля.

На рис. 1 отображена динамика ослабления рубля к мировым валютам в период с 2008 года по 11.10.2016 года. Так, темп роста американского доллара за 7,5 лет составил 208,31 %, евро – 272,77 % по отношению к национальной валюте [1].

Девальвация рубля отразилась и на внешних связях со странами, которые никаких санкций не вводили. К примеру, в первом полугодии 2015 г. российский импорт из Китая сократился на 36,2 %. Однако Россия заключила газовый контракт с Китаем, в размере 400 млрд долларов, на предоставление российского природного газа Китаю по строящемуся газопроводу «Сила Сибири» на ближайшие 30 лет [2, с. 124]. Российские экономисты также вкладывают усилия в оживление контактов в рамках БРИКС и в Евразийском Экономическом Союзе.

Санкционирующие страны часто сами несут значительные утраты в связи с тем, что их фирмы лишаются способности реализовывать продукцию в санкционируемых странах, в то время как позиции компаний тех государств, которые в санкциях не участвуют, на рынке укрепляются.

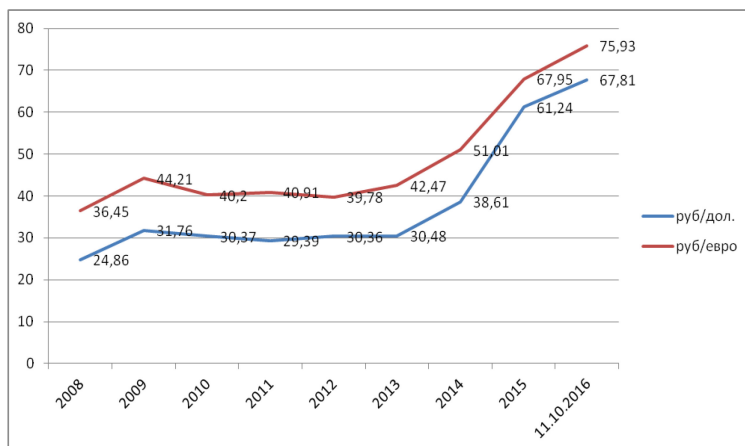


Рис. 1. Динамика официального курса иностранных валют

Введение санкций редко бывает односторонним, оно вызывает ответные меры. Характерный пример – запрет на ввоз в Россию многочисленной номенклатуры продуктов питания из стран ЕС.

Таким образом, хотя санкции в отношении России и влекут негативные последствия для экономики, при этом возникает стимул для развития экономики страны. Положительным явлением может выступать выход на новые мировые рынки сбыта продукции, развитие сельского хозяйства, программа по импортозамещению во всех производственных отраслях.

Ориентированность на экспорт нефти и газа не давала желаемого темпа развития нашей страны, также импорт большинства товаров не позволял развиваться потенциалу импортозамещения. Наша страна имеет необходимый объем ресурсов как в плане производственных мощностей и сырья, так и в инновационной деятельности для собственного производства ввозимых товаров на территорию России.

Падение цен на нефть и газ экспортируемых из России и как следствие снижение стоимости национальной валюты стало самым негативным последствием введения санкций. Низкие мировые цены на сырье и действие санкций будут по-прежнему неблагоприятно влиять на состояние платежного баланса России. За год санкций показатели инфляции опередили средний рост зарплаты по стране в четыре раза. С апреля 2014 года по апрель 2015-го базовая инфляция составила 17,45 %, а рост зарплат 4,43 % [3, с. 25].

Однако существуют и положительные изменения в виде выхода на рынок импорта и сбыта отечественной продукции, стали заметны тенденции к развитию сельского хозяйства.

На рис. 2 отображена тенденция увеличения производства основных продуктов растениеводства в нашей стране в период с 2010 г. по 2015 г. [4].

Также необходимо отметить, что по итогам 2015 года был собран значительный объем зерна, и впервые за многие годы Россия его экспортировать.

Если рассматривать рынок розничной торговли, то и здесь наблюдается тенденция сокращения импортных продуктов, на рис. 3 отображена динамика доли импорта в объеме товарных ресурсов розничной торговли по России [5].

Таким образом, необходимо отметить, что западные санкции одновременно создали сложные условия для нашего государства, но при этом дали толчок для его развития. Руководство нашей страны начинает реально оценивать возможности нашей страны и стремится развить ее потенциал.

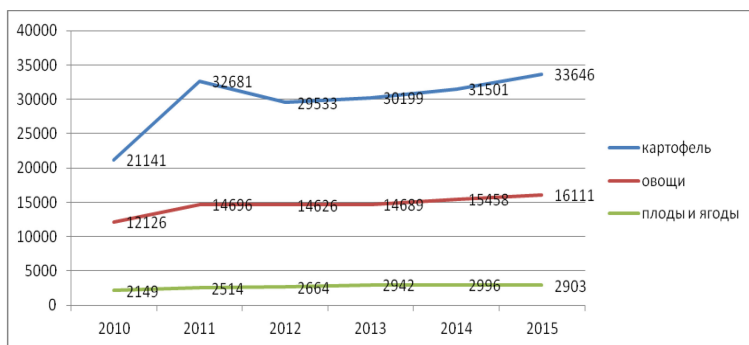


Рис. 2. Производство продуктов растениеводства в России (тысяч тонн)

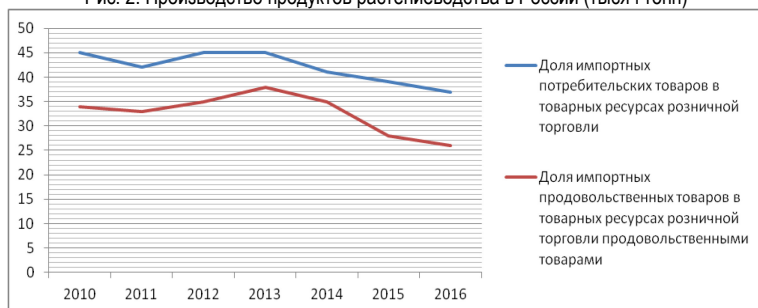


Рис. 3. Доля импорта в объеме товарных ресурсов розничной торговли по России

Сегодняшнее стечение обстоятельств, вызванное политическим кризисом в мире, явно указало на необходимость усиленного развития российской экономики, формирование ее самостоятельности и снижение ее зависимости от импортирующих экономик. Иначе говоря, кризис, искусственно подогреваемый западными странами, может послужить хорошим импульсом к полному обновлению экономики Российской Федерации и усилению ее положения на международной политической и экономической площадках [6, с. 131].

Библиографический список

1. Сергиенко О. В., Завадская В. В. Цикличность развития экономики: особенность экономических кризисов // Сибирский торгово-экономический журнал. 2015. № 2. С.21.
2. Лутвиненко А. В. Влияние санкций на экономику России // Новая наука: стратегии и векторы развития. 2016. № 2-1. С. 64.
3. Маковецкий М. Ю. Череповецкий П. С. Развитие экономики России в условиях антироссийской санкционной политики // Омский научный вестник. 2015. № 5. С. 142.
4. Центральный банк РФ // Динамика курсов доллара США и евро к рублю и показатели биржевых торгов. URL.: http://www.cbr.ru/hd_base/?PrtlD=micex_doc&pid=finr&sid=sm1_4 (дата обращения 6.04.2017 года).
5. Федеральная служба государственной статистики // Показатели, характеризующие импортозамещение в России. URL.: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/importexchange/# (дата обращения 18.03.2017 года).
6. Завадская В. В., Сарсенова Д. П. Влияние санкций на экономику России // Молодой ученый. 2017г. №10. С. 232-235.

УДК 338.2

Е.А. Малиновская

магистрант кафедры экономики высокотехнологичных производств

С.М. Молчанова

канд. экон. наук, доцент – научный руководитель

СОВРЕМЕННЫЕ УГРОЗЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РОССИИ

Проблема экономической безопасности стала актуальна в России с начала 90-х годов в момент распада СССР. Это период сопровождался развалом устаревших институтов и формированием новых.

Обеспечение экономической безопасности подразумевает гарантию независимости страны, правовую обеспеченность и стабильность общества, защиту от коррупционных составляющих, устойчивую способность государства обеспечить ресурсами граждан и умение реализовать имеющиеся богатства с целью дальнейшего развития не только самой экономики, но и других сфер жизни. Оценка экономической безопасности является определяющим критерием развития государства. Это значит, что экономика охватывает все стороны жизни общества, является звеном каждой функционирующей системы в государстве, поэтому, анализируя одну из этих систем, нельзя обойти ее экономические аспекты [1].

Выделим основные показатели экономической безопасности, характерные для России: достигнутый уровень ВВП (особенно удельный); ВНП; структура экономики страны, в том числе характеристика технологического уровня; структура внешней торговли; расходы государственного бюджета на образование, науку, научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы (НИОКР); валютную и финансовую безопасность; уровень благосостояния населения; достигнутый уровень развития каждой из отраслей и многое другое. Именно эти показатели помогают понять текущее состояние экономики и выделить существующие недостатки, которые могут представлять настоящую угрозу для экономической безопасности нашей страны.

Угрозы экономической безопасности – это такие явления и процессы, которые отрицательно воздействуют на экономику страны, препятствуют реализации экономических интересов личности, общества и государства, создают опасность национальным ценностям и дестабилизируют социально-экономическое положение в обществе.

В государственной стратегии экономической безопасности РФ определены наиболее вероятные угрозы, на локализацию которых должна быть направлена деятельность федеральных органов государственной власти. К ним относятся:

1. Увеличение имущественной дифференциации населения, рост уровня бедности, которые ведут к нарушению общественного согласия и социальной разбалансированности. Относительное социальное равновесие может быть нарушено в результате существования некоторых факторов: разделение общества на богатых и бедных, неуверенных в своем положении в будущем; увеличение числа городских бедных в сравнении с проживающими в сельской местности; рост безработицы; задержка выплаты зарплаты работникам; банкротство предприятий [2].

2. Деформированность структуры экономики России, вызванная следующими факторами: низкая конкурентоспособность российских предприятий; усиление топливно-сырьевого курса экономики; преобладание добычи полезных ископаемых в сравнении с поисками их новых месторождений; свертывание производства отраслей обрабатывающей промышленности; отсутствие научно-технического прогресса; захват внутреннего рынка России иностранными компаниями, покупка иностранными фирмами российских предприятий с целью вытеснения отечественной продукции с внешнего и внутреннего рынков.

3. Усиление неравномерности экономического развития регионов, которое препятствует межрегиональной интеграции, разрушает единое экономическое пространство.

4. Криминализация общества и его деятельности.

Таким образом, основными причинами возникновения угроз экономической безопасности России являются:

1. Отстающий в развитии промышленный сектор страны.
2. Низкий уровень конкурентоспособности отечественных товаров на мировом и отечественном рынках.
3. Значительные ценовые диспропорции, обострившиеся в процессе либерализации отечественной экономики.
4. Сложное положение отраслей, снабжающих потребительский рынок (легкая и пищевая промышленность, машиностроение, отрасли оборонного комплекса).
5. Развитие теневой экономики [3].

Оценивая некоторые статистические показатели, можно судить о масштабах воздействия угроз экономической безопасности страны. Так, например, по данным Росстата уровень бедности в России достиг своего максимума в 2008 году, а в 2013-м доход ниже прожиточного минимума был у 12,5 млн чел., то есть у 9 % населения, в 2014 году – у 19,8 млн чел., то есть у 14 %. В 2015 году этот показатель достиг 16 % (без учета сведений по Крыму и Севастополю). Анализируя эти показатели, можно понять, что с 2013 года произошел почти двукратный рост числа граждан с доходами ниже прожиточного минимума. Причины – повышение потребительских цен и, как следствие, прожиточного минимума. Если в первом квартале 2014 года, по официальным данным, можно было прожить на 7688 руб., то год спустя требовалось уже 9662 руб. [2].

Нужно изучить назревшие за последние годы проблемы в экономике страны, чтобы понять причины стремительного увеличения числа бедных. Так, например, экономический рост заметно уменьшился, а потом и вовсе перешел в рецессию. В 2014 году ВВП России увеличился всего на 0,6 %, в 2015 году сократился на 3,7 %, в 2016 году сократился на 0,2 % и только в 2017 году прогнозируется рост ВВП на 0,6%.

Стоит отметить, что в рамках государственной стратегии социально-экономического развития Российской Федерации рост ВВП является ключевым моментом, и опыт других стран это подтверждает. Преградой на пути России к выходу из экономического кризиса становится также рост теневых экономических отношений, которые превращают национальную экономику в торгово-спекулятивный сырьевой придаток мировой экономики [4]. Теневая экономика возникает из-за пренебрежения экономическими интересами населения со стороны государственных органов. А если государство не может насытить общество необходимыми благами сферы потребления за счет легально действующего производства, то неизбежно формируется подпольная экономическая деятельность, борьба с которой не может увенчаться успехом при отсутствии желания самого государства изменить сложившуюся ситуацию, с позиций формирования целесообразного и оправданного налогового режима для национальных производителей товаров и услуг [1].

Для того чтобы снизить импортную зависимость, нужна финансовая помощь государства российским товаропроизводителям, способным выпускать востребованную продукцию с применением льгот, которые предоставляются резидентам ОЭЗ [5]. Очень важно, кроме того, использовать более эластичную концепцию таможенных пошлин, установить сферы экономики, которые имеют необходимость в таможенной охране, внедрить государственную монополию на ввоз фармацевтических препаратов, табачных изделий, алкоголя, зерна и на вывоз нефти и нефтепродуктов, цветных металлов.

В современных условиях гарантия экономической безопасности – это главное условие для устойчивого социально-экономического развития национальной экономики. Современные угрозы экономической безопасности проявляются на различных уровнях развития социально-политической системы государства. Основная задача этой системы – обеспечить необходимый учет и контроль установленной системы угроз и своевременную их ликвидацию [3].

Вывод: ввиду множества эндогенных и экзогенных факторов и угроз, способных дестабилизировать современное социально-экономическое положение в российском обществе, необходимо консолидировать весь интеллектуальный потенциал, а именно силы органов власти, науки и предпринимательства. Развитие принципиально новых форм сотрудничества, ориентированных на конструктивный диалог и взаимодействие органов власти с национальными экономическими субъектами, в вопросах

выявления и предупреждения дестабилизирующих факторов, является основой социально-экономической и политической стабильности любого общества.

Библиографический список

1. *Андреев С. Ю., Федянин А. А.* Промышленный шпионаж в современной экономике и угрозы для отечественного бизнеса // Наука сегодня: проблемы и перспективы развития: сборник научных трудов по материалам международной научно-практической конференции: в 3 ч. Научный центр «Диспут». 2015г. С. 110–112.
2. Федеральная служба государственной статистики <http://www.gks.ru> (дата обращения: 03.04.2017).
3. *Костин В. И., Косыгин А. Б.* О некоторых факторах, влияющих на национальную безопасность России // Вестник государственного университета морского и речного флота им. адмирала С. О. Макарова. 2015. № 2. С. 232.
4. *Варюха А. О., Сурженко Л. В.* Современные угрозы экономической безопасности России // Молодой ученый. 2016. №8.8. С. 3-5.
5. *Молчанова С.М.* Технологический тип ОЭЗ в России // Образование, экономика, общество. 2015. № 5-6 (51-52). С. 84-88.

УДК 659.18

В.М. Маслобоев

Магистрант

А.П. Ястребов

д-р техн. наук, профессор – научный руководитель

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ РОССИИ

В мировой истории Россия неоднократно подтверждала способность переживать разного рода кризисы, связанные с войнами, оккупацией, заканчивая экономическими санкциями, введенными в 2014 году. Основной причиной введения санкций является политическое давление, что привело к тому, что был введен запрет большому количеству юридических, а также физических лиц тем или иным способом взаимодействовать, в основном для получения прибыли [1].

По данным Росстата, из проведенного в 2015 году анализа общего экономического состояния, было выявлено падение темпов роста экономики на 3.7%. Основные причины: политическая нестабильность и реализация большого количества реформ, реализованных на этапе развития постсоветского государства. Ранее были проблемы, связанные с реформами, но усугубившиеся из-за санкций и обвала национальной валюты.

Экономика России сильно зависит от цен на нефть и газ. Несмотря на неоднократные установки президента России о том, что экономике страны необходимо перейти от сырьевой направленности к инновационной составляющей, на практике это реализуется в недостаточной мере. Актуальным путем развития остается модернизация экономической сферы, но этот путь требует как больших финансовых вложений, так и много лет опыта и системной работы. В 2017 году значительного прироста ресурсов не предвидится, а это означает, что инновационная составляющая экономики России все еще является недостаточной.

На данный момент многие экономисты составляют прогнозы для разных стран, но основной интерес почти у каждого эксперта экономика Российской Федерации. Одно из мнений было опубликовано на L3NTA.RU. [2]

«ОЭСР поверила в восстановление экономики России в 2017 году. Организация экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) улучшила прогнозы для ВВП России. Отечественная экономика в нынешнем году сократится на 0,8 % и увеличится на ту же величину в 2017 году. Такие данные приводятся в опубликованном в понедельник, 28 ноября, обзоре мировой экономики ОЭСР. Июньские оценки организации предполагали уменьшение российского ВВП в 2016 году на 1,7% и подъем на 0,5% в будущем году. В 2018 году отечественная экономика вырастет на один процент. Инфляция в нынешнем году составит 7,2%, в 2017 и 2018 годах ожидается замедление роста цен на 5,9 и пять процентов соответственно. Июньский прогноз предполагал инфляцию на уровне 7,3% в нынешнем году и 5,3% – в 2017 году.

«После двух лет рецессии экономика вернется к росту в 2017 году, поскольку рост реальной зарплаты подстегнет потребление в частном секторе, а снижение процентных ставок поддержит инвестиции», – отмечают эксперты ОЭСР. ОЭСР – одна из ведущих экономических организаций мира, которая включает 35 наиболее развитых государств. Штаб-квартира организации находится в Париже.

Восстановление будет зависеть от роста цен на нефть, считают они. Ранее 28 ноября Инвест-банк MorganStanley понизил прогноз роста ВВП России в 2017 году с 1,4 до 1,2%. По данным Минэкономразвития, отечественный ВВП в январе-октябре нынешнего года сократился на 0,7%. По мнению первого вице-премьера Игоря Шувалова, экономика России приведена в рабочее состояние и в следующем году рост ВВП будет на уровне одного процента. По его словам, самый тяжелый период для страны позади. В середине месяца министр финансов Антон Силуанов заявил, что, несмотря на низкие цены на нефть и давление санкций, экономика России не обрушилась.

Любая страна, где было проведено вмешательство во внутреннюю экономическую структуру, в лучшем случае адаптируется к новым условиям или будет вынуждена сделать то, что требуется для снятия давления. Как было сказано в интервью, основной, тяжелый в экономическом плане период

пройден, а за ним следует восстановление и рост. Так как ограничения все еще действуют, хотя ожидаемого эффекта они не принесли, экономический спад был оправдан [3].

Еще одно мнение от бывшего министра финансов А. Кудрина и сторонних экспертов. Интервью для сайта «Малый бизнес» [4]. «По мнению бывшего министра финансов РФ А. Кудрина, которое было высказано им в рамках прошедшего в Давосе экономического форума, 2017 год станет «нулевым» для российской экономики. Это значит, что резкого ухудшения ситуации, как и стремительного ее улучшения, ожидать не стоит. По его словам, вероятен небольшой рост ВВП, который, впрочем, нельзя назвать признаком стабилизации геополитической обстановки.

Кроме того, А. Кудрин отметил, что представителей власти должен волновать не только и не столько рост конкретных экономических показателей в определенный период времени, а увеличение конкурентоспособности отечественной продукции, интеграция в мировую экономику и развитие собственных рыночных взаимоотношений. Он считает, что выход из кризиса – явление вполне реальное, причём в самой ближайшей перспективе.

Один из самых оптимистичных экономических прогнозов для России в 2017 году принадлежит чиновникам из Министерства экономического развития страны. По их мнению, в 2017 году рост ВВП в России составит около 2% от уровня 2016 года, в котором этот показатель увеличится еще на 0,2%. Однако многие аналитики считают такую точку зрения несоответствующей действительности, ведь по итогам 2015 года ВВП снизился почти на 4%.

Это значит, что с начала года в стране закрылись ряд предприятий. Возвращение объема производства на прежний уровень займет немало времени, а, значит, рассчитывать на столь стремительный рост показателей ВВП уже по итогам следующего года не приходится.

По мнению экспертов международного рейтингового агентства Fitch, ВВП России вступит в стадию роста уже в конце 2016 года, и продолжит увеличиваться в 2017 году. Однако представители агентства отмечают, что рост объемов производства в стране не повлечет за собой рост инвестиций, поступающих из-за рубежа.

Международный валютный фонд опубликовал прогноз, в котором выдвинуто предположение о том, что спад ВВП в 2017 году составит около 1,2%. Ранее специалисты МВФ озвучивали точку зрения, согласно которой спад должен был составить 1,5%.

Эксперты ВШЭ считают, что экономика России уже достигла своего «дна» и дальнейшее ее падение уже не представляется возможным. Это значит, что в 2017 году худшим вариантом развития событий станет стагнация существующего положения в стране, а лучшим – постепенный выход из кризиса, наращивание объемов производства и, как следствие, увеличение ВВП.

Первый вице-президент объединения предпринимателей «Опора России» П. Сигал считает, что вероятность достижения ВВП положительной динамики в 2017 году существует. По его мнению, наибольшее влияние на улучшение состояния российской экономики окажет увеличение стоимости нефти (прогноз по цене нефти в 2017 году читайте здесь). Однако в ближайшее время преодолеть последствия негативного воздействия экономического кризиса на население не представляется возможным. Даже в том случае, если в 2017 году ВВП пойдет в рост, на жизнь рядовых граждан страны этот факт отразится лишь незначительно.

Суровая реальность показала, что без сотрудничества с Россией в Европе возникли проблемы, значительное число людей остались без работы, экономика большинства стран Европы пострадала намного сильнее, чем ожидалось. Но вместе с тем были заключены очень выгодные контракты с теми странами, с которыми ранее Российская Федерация не сотрудничала, в частности значительно укрепились контакты с Китаем.

Так или иначе, экономика России постепенно адаптируется к реальным условиям, но переход существенному росту займет еще достаточно значительный период времени.

Библиографический список

1. <http://pro2017god.com/guess/ehkonomicheskij-prognoz-dlya-rossii.html>
2. <https://lenta.ru/news/2016/11/28/ruseconforecast/>
3. <http://www.rbc.ru/economics/17/04/2015/5531230d9a7947ec160e2155>
4. <http://111999.ru/economy/chto-budet-s-rossiej-v-2017-godu/>

УДК 339.9

Е.В. Маслова

студентка кафедры международного предпринимательства

Л.А. Трофимова

канд. экон. наук, доцент – научный руководитель

РОЛЬ И МЕСТО РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ НА МИРОВОМ РЫНКЕ ЭНЕРГОРЕСУРСОВ

Российская Федерация занимает одно из ведущих мест в мировой системе оборота энергетических минеральных ресурсов, а также активно участвует в мировой торговле энергоресурсами, особенно на мировом рынке углеводородов.

Благодаря огромным запасам природных ресурсов Россия входит в число крупнейших энергетических государств мира. Российский топливно-энергетический комплекс остается важнейшей составной частью общемировой энергетики. При этом роль России на международном рынке энергопродуктов, в особенности газовой продукции, возрастает [1].

По данным ВР¹, Россия занимает:

- второе место после Ирана (2015 год – 34 трлн куб. м.) по доказанным запасам природного газа, которые составили в 2015 году 32,6 трлн куб. м. (17,5% от общемирового объема) [2];
- шестое место в мире по запасам сырой нефти (2015 год) – 102,4 млрд барр., что составляет 14 млрд тонн (6% от общемирового объема) [3] (см. рисунок 1);
- второе место после США (237,3 млрд тонн) по запасам угля (2015 год) – 157 млрд тонн, что составляет более 17% от общемировых запасов [4].

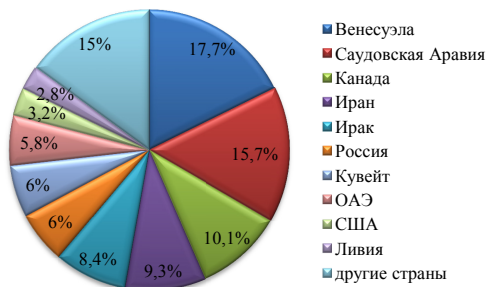


Рис. 1. Доля крупнейших десяти стран в общемировых запасах нефти (2015 г.) по данным British Petroleum (% от общемирового объема) [3]

Благодаря мощному ресурсному потенциалу Россия занимает ведущие позиции в мире по производству ископаемого топлива. В 2014 году РФ занимала 2-е место по добыче сырой нефти – 534,1 млн тонн, что составляет около 14% от общемирового объема, отстав от лидера рейтинга – Саудовской Аравии на 9,3 млн тонн. В 2015 году РФ заняла 3-е место по добыче сырой нефти – 540,7 млн тонн, 1-ое место – Саудовская Аравия (568,5 млн тонн), 2-е место – США (567,2 млн тонн) [5].

Объем добычи нефти в РФ в 2016 г. вырос до рекордных 547,5 млн тонн, это на 1,3% по сравнению с аналогичным показателем 2015 года (10,965 млн баррелей в сутки) [6]. Также выросла и добыча газа – 640,007 млрд куб. метров (на 0,5% по сравнению с 2015 годом) [7].

¹ «Би-Пи» (до мая 2001 года – British Petroleum) – британская нефтегазовая компания, вторая по величине публично торгующая нефтегазовая компания в мире

Доля крупнейших десяти нефтедобывающих стран в мировой добыче 2015 года, по данным British Petroleum, представлена на рис. 2.

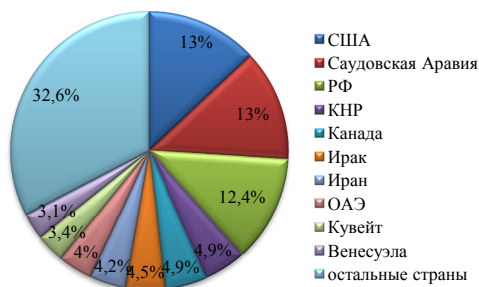


Рис. 2. Доля крупнейших десяти нефтедобывающих стран в мировой добыче (% от общемирового объема) [3]

Российская Федерация является одним из крупнейших мировых производителей:

- угля – шестое место в мире по объему добычи после Китая, США, Индии, Австралии и Индонезии;
- гидроэлектроэнергии – пятое место после Китая, Канады, Бразилии и США;
- атомной энергии – четвертое место после США, Франции и Японии.

Однако по использованию возобновляемых источников энергии Россия заметно уступает ведущим развитым странам, что отчасти связано с высокой обеспеченностью страны ископаемым топливом, объективно снижающим экономические стимулы к разработке и внедрению инновационных технологий альтернативных видов энергоресурсов.

Прибыль от продажи нефти и нефтепродуктов вносит основной вклад в формирование государственных доходов и торгового баланса страны. В 2014 году нефтегазовые доходы составили 51% доходов федерального бюджета (7,43 трлн руб.), в 2015 году – 43% (5,86 трлн руб.) [8].

На фоне сокращения экспорта России в целом в 2016 году (на 16,87% в сравнении с 2015 годом) экспорт нефти за год вырос на 6,6% до 236,2 млн тонн, а нефтегазовые доходы федерального бюджета России снизились на 17,6% и составили 4,83 трлн руб. (около 73,67 млрд долларов [9]) [10]. Данному падению способствовало снижение цен на углеводородное сырье, прежде всего, на нефть. Однако даже при таком огромном падении нефтегазовые доходы составляют около 35% доходов федерального бюджета.

То же самое было характерно и для экспорта природного газа – в физическом выражении экспорт природного газа вырос на 13,8% до 154,7 млрд куб. м., хотя уже в первом полугодии его цена падала на 48,1% до 156,1 долларов за 1000 кубометров [9].

Огромные запасы Российской Федерации энергетических минеральных ресурсов положительно влияют на страну – формируют основное конкурентное преимущество на мировых рынках, но являются главным фактором уязвимости национальной экономики.

Одним из основных факторов уязвимости национальной экономики является зависимость Российской Федерации от экспорта нефти и нефтепродуктов, в особенности от экспорта сырой нефти (в 2016 году экспорт сырой нефти составил 25,6% от всего экспорта).

По данным Федеральной таможенной службы, в 2016 году несырьевой экспорт РФ вырос всего на 1% и составил: 9,22%, остальные 90,78% – нефть, газ, невозобновляемые ресурсы, сельскохозяйственные товары и лес.

Экспорт основных товаров России за 2016 год представлен на рис. 3.

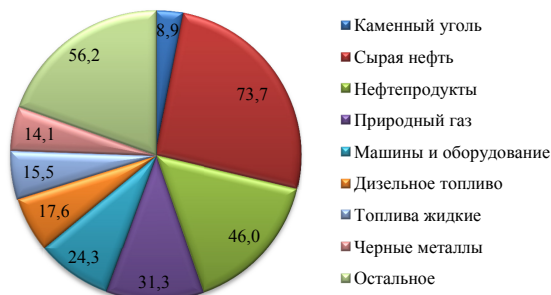


Рис. 3. Экспорт основных товаров России за 2016 год (млрд долл. США) [11]

Другим фактором уязвимости экономики Российской Федерации является ограниченность природных ресурсов. Соотношение объема годовой добычи нефти и ее доказанные запасы, характеризующие количество лет, в течение которых производство нефти в стране может вестись нынешними темпами при имеющихся запасах, Россия значительно отстает от большинства других стран – крупных нефтепроизводителей. Например, при текущем уровне добычи разведанных запасов нефти в России хватит менее чем на 30 лет. При этом доля трудноизвлекаемых и, следовательно, малорентабельных для добычи запасов в общем балансе увеличивается и уже превышает 60% [12]. В странах ОПЕК этот показатель составляет – около 80 лет, а в целом по миру – доказанных запасов нефти хватит примерно на 50 лет.

Таким образом, поддержание ведущих позиций в области нефтедобычи в ближайшие годы потребует от РФ увеличения инвестиций в данную отрасль, а также поиск и разведку новых месторождений углеводородов.

Библиографический список

- 1 Российская Газета. Чичкин А. Экспорт на вынос (Спецвыпуск №6396 (124)) URL: <https://rg.ru/2014/06/04/energja.html> (дата обращения – 27.04.2017)
- 2 Вести Экономика. Топ-10 стран с самыми большими запасами газа URL: <http://www.vestifinance.ru/articles/60550?page=10> (дата обращения – 27.04.2017)
- 3 British Petroleum Statistical Review of World Energy. June 2016 URL: <https://www.bp.com/content/dam/bp/pdf/energy-economics/statistical-review-2016/bp-statistical-review-of-world-energy-2016-full-report.pdf> (дата обращения – 27.04.2017)
- 4 Рейтинги. Страны-лидеры по запасам угля URL: <http://vivareit.ru/strany-lidery-po-zapasam-uglya/> (дата обращения – 27.04.2017)
- 5 Правовой центр Малина. Себестоимость добычи нефти URL: <https://malina-group.com/marketingovye-issledovaniya-rynka/sebestoimost-dobychi-nefti/> (дата обращения – 27.04.2017)
- 6 Деловые новости мира. Россия в 2016 году добыла рекордное количество нефти и увеличила объем добычи газа URL: <https://www.bfm.ru/news/343039> (дата обращения – 27.04.2017)
- 7 Газета.ру. Добыча газа в России выросла до 640 млрд кубометров URL: https://www.gazeta.ru/business/news/2017/01/10/n_9543287.shtml (дата обращения – 27.04.2017)
- 8 РБК. Бочарова С., Волкова О., Ткачѳв И. Доля нефтегазовых доходов в бюджете России упала до семилетнего уровня URL: <http://www.rbc.ru/economics/24/03/2016/56f32ae639a794756a61f301e> (дата обращения – 27.04.2017)
- 9 Информационно-аналитическое сетевое издание ПРОВОЭД. Быркова Е. Внешняя торговля России в 2016 году: цифры и факты. URL: <http://xn--b1ae2ad4f.xn--p1ai/analytcs/research/40407-vneshnyaya-topgovlyaya-possii-v-2016-godu-tsifpy-i-fakty.html> (дата обращения – 27.04.2017)

10 Финансы. Нефтегазовые доходы федерального бюджета России в 2016 году снизились на 17,6% URL: <https://www.finam.ru/analysis/newsitem/neftegazovye-dokhody-federalnogo-byudzhet-rossii-v-2016-godu-snizilis-na-17-6-20170207-203243/> (дата обращения – 27.04.2017)

11 Федеральная таможенная служба. Экспорт-импорт важнейших товаров за январь-декабрь 2016 года URL: http://www.customs.ru/index2.php?option=com_content&view=article&id=24772&Itemid=1981 (дата обращения – 07.05.2017)

12 Газета.ру. Когда в России закончится нефть URL: <https://www.gazeta.ru/business/2016/03/17/8128217.shtml> (дата обращения – 27.04.2017)

УДК 658.18

М.В. Матвеева

студент кафедры экономики высокотехнологичных производств

С.М. Молчанова

канд. экон. наук, доцент – научный руководитель

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРЕИМУЩЕСТВА ВНЕДРЕНИЯ ЭНЕРГОСБЕРЕГАЮЩИХ СИСТЕМ

Повышение энергоэффективности предприятий России стало настолько важной задачей, что государство взяло ее решение под свой контроль. Федеральный закон №261 от 2009 года предусматривает привлечение к гражданской, дисциплинарной и административной ответственности за несоблюдение его положений об эффективном использовании энергоресурсов [1].

Энергосбережение – это эффективное использование энергоресурсов за счет применения инновационных решений, которые осуществимы технически, обоснованы экономически, приемлемы с экологической и социальной точек зрения, не изменяют привычного образа жизни.

Энергосберегающие технологии внедряются в различных сферах деятельности современного человека: строительство – использование новых энергосберегающих материалов, оконных систем и систем отопления; промышленность – технологическое оборудование нового поколения, использование альтернативных источников энергии; ЖКХ (осветительные системы, счетчики потребления воды, тепла, газа, электроэнергии) и даже в социально-бытовой и гуманитарной сферах [2].

Сбережение электроэнергии в любой сфере деятельности приводит к снижению ненужных потерь энергии. Проанализировав потери в сфере производства, распределения и потребления электроэнергии, можно увидеть, что большая часть потерь (около девяноста процентов) приходится на сферу энергопотребления, тогда как потери при передаче электроэнергии составляют лишь десять процентов. Следовательно, основные усилия по энергосбережению направлены именно в сферу потребления электроэнергии.

Инновационные технологии в энергосбережении представлены «умными» осветительными системами, которые автоматически включаются только тогда, когда в комнате находится человек, за счет датчиков на движение и на голос. Причем активируются датчики только с наступлением сумерек, дальность их действия 5 метров. В системах используются энергосберегающие лампы, процент экономии у которых достигает 80-ти, причем, лампы энергосбережения и системы ограниченного включения можно устанавливать не только в квартире, но и на улице (в приусадебном парке, на парковках и стоянках, подземных переходах и в других местах) [3].

Экономическую целесообразность применения новых технологий можно рассмотреть на примере сравнительного анализа эксплуатации ламп накаливания и энергосберегающих ламп.

Срок службы энергосберегающей лампы колеблется от 6000 до 12000 часов. Энергосберегающие лампы имеют два разных вида электронного балласта. Первый зажигает газ сразу после включения, второй – предварительно прогревает его в течение полсекунды, а потом уже создает разряд, что серьезно увеличивает срок службы до 15000 часов (как правило, длительность срока службы указывается производителем на упаковке товара). Современная энергосберегающая лампа служит в десять, а то и в пятнадцать раз дольше, чем ее предшественница, также отличаются они по светоотдаче, превышающей традиционную в пять раз. Для сравнения: 100 Вт обычной лампы накаливания равноценны 20 Вт энергосберегающей. В табл. 1 приведено сравнение лампы накаливания и энергосберегающей.

Благодаря механизму действия энергосберегающих ламп удается добиться снижения потребления электроэнергии на 80 % по сравнению с лампами накаливания при аналогичном световом потоке.

Таблица 1

Сравнение лампы накаливания и энергосберегающей

Лампа накаливания	Энергосберегающая лампа
25 Вт	5 Вт
40 Вт	9 Вт
60 Вт	12 Вт
75 Вт	15 Вт
100 Вт	20 Вт
120 Вт	24 Вт
150 Вт	30 Вт

Далее в табл. 2 приведен примерный расчет экономии электроэнергии и денежных затрат при использовании энергосберегающих ламп. Расчет ведется исходя из того, что лампа включена 5 часов в день.

Ресурс лампы накаливания – 1000 часов, энергосберегающей – 12000 часов. Также считается, что 1 энергосберегающая лампа в 20 Вт равна по светоотдаче лампе накаливания в 100 Вт.

Таблица 2

Расчет экономии электроэнергии и денежных затрат

Наименование	Лампа накаливания	Лампа энергосберегающая
Мощность	100 Вт	20 Вт
Стоимость	10 руб.	200 руб.
Срок службы	1000ч/5ч в день=200дней 200дней/30 = 6,5 месяцев	12000ч/5ч в день =2400 дней 2400дней/30 = 80 месяцев = 6,5 лет
Затраты на лампы за 6,5 лет	12 ламп × 10руб = 120 руб.	1 лампа × 200руб. =200руб.
Затраты на электроэнергию за 6,5 лет при тарифной ставке 2,97руб за 1кВт	100 Вт = 0,1кВт 0,1кВт×12000ч×2,97руб = 3564руб 3564руб + 120руб за лампы =3684руб	20 Вт =0,02 кВт 0,02кВт×12000ч×2,97руб = 712,8руб 712,8руб + 200руб за лампу = 912,8руб

Получается, что использование энергосберегающей лампы экономически выгоднее почти в 4 раза, несмотря на высокую стоимость в сравнении с лампой накаливания.

Внедрение энергосберегающих технологий следует выполнять в несколько этапов:

I. «Энергоаудит» или энергетическое обследование предприятий и организаций предполагает оценку всех аспектов деятельности предприятия, которые связаны с затратами на топливо, энергию различных видов, воду и некоторые энергоносители;

II. Разработка и проведение мероприятий по энергосбережению.

Расчет результата от совокупности мероприятий по энергосбережению и увеличению энергетической эффективности основывается на методе расчета эффекта от отдельного мероприятия:

- определяются значения показателей потребления за базовый год;
- рассчитываются значения коэффициентов сопоставимых условий;
- выполняется расчет индикаторов;
- выполняется расчет показателей эффективности программы ЭС.

Поскольку одной из целей оценки эффективности энергосберегающих мероприятий является обоснование лучшего выбора на основе сопоставления финансовых затрат на реализацию указанных

мероприятий и эффекта в виде экономии энергетических ресурсов при их обращении (производстве, транспорте, потреблении), необходимо конкретизировать последовательность и условия применения показателей для оценки мероприятий.

III. Обучение персонала;

IV. Проведение мониторинга результатов внедрения инновационных технологий [4].

При росте цен на электроэнергию и приближении к мировым (25 – 30 центов за кВтч), как сказано выше, не составит труда подсчитать ближайшую перспективу. Тема экономии становится все более актуальной.

При этом не нужно забывать, что для производства электроэнергии сжигаются уголь, нефть, газ. Экономное использование электроэнергии позволит сократить объемы этих энергетических ресурсов, а значит снизить выбросы вредных веществ в атмосферу. Тем самым каждый из нас может внести свой посильный вклад в общее дело сохранения природы.

Библиографический список

1. Федеральный закон «Об энергосбережении и о повышении энергетической эффективности и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» от 23.11.2009 N 261-ФЗ

2. Молчанова С., Пимкина Е. Экономическая эффективность использования солнечной энергии // Предпринимательство. 2016. № 2. С. 74-89.

3. Бухмиров В.В. Методические рекомендации по оценке эффективности энергосберегающих мероприятий / Бухмиров В.В., Нурахов Н.Н., Косарев П.Г., Фролов В.В., Пророкова М.В. – Томск: ИД ТГУ, 2014. – 96 с.

4. Пиллюгин А.В. Экономика электроэнергетики: учебник / А.В. Пиллюгин, С.А. Сергеев, Г.А. Базыкина, А.Н. Горлов. – Старый Оскол: ТНТ, 2014. – 360 с.

УДК 658.18

М.В. Матвеева

студент кафедры экономики высокотехнологичных производств

С.М. Молчанова

канд. экон. наук, доцент – научный руководитель

ИНВЕСТИРОВАНИЕ ЭНЕРГОЭФФЕКТИВНЫХ ПРОЕКТОВ

Для развития малого и среднего бизнеса необходимо внешнее финансирование. Сейчас многие банки стали предлагать кредитование на реализацию энергоэффективных проектов. Для бизнеса это один из способов привлечения кредитных средств на развитие.

При разработке и анализе энергосберегающих мероприятий, их рассматривают в совокупности с альтернативными предложениями, вариантов должно быть не менее трех. Сравнительную оценку этих мероприятий проводят по нескольким позициям. Критерием эффективности и оптимальности принимаемого решения обычно являются экономические показатели при условии соблюдения технических, технологических, экологических и социальных ограничений. При проведении сравнительного анализа за базовый вариант принимается существующее на предприятии техническое решение, а в качестве конечного – положение, ожидаемое после внедрения разработанных мероприятий.

Официальными документами, регламентирующими порядок определения эффективности энергосберегающих мероприятий являются, методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов, утвержденные Министерством экономики Российской Федерации от 21 июня 1999 г. № ВК 477, Министерством финансов Российской Федерации от 21 июня 1999 г., Государственным комитетом Российской Федерации по строительной, архитектурной и жилищной политике от 21 июня 1999 г. [1]; статьей 25 Федерального закона от 23 ноября 2009 г. № 261-ФЗ «Об энергосбережении и о повышении энергетической эффективности и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» [2].

В условиях дефицита денежных средств и, в первую очередь, оборотных фондов необходимо правильно оценивать объем затрат и ожидаемую прибыль от внедрения энергосберегающих мероприятий. «В мировой практике энергосбережения, под проектом принято понимать комплекс взаимосвязанных мероприятий любого характера, направленных на достижение цели. Длительность проекта – это период с момента принятия решения до того, как проект перестает приносить прибыль» [3]. Для оценки целесообразности «проекта» выполняют проектный анализ, который включает системную оценку всех преимуществ и недостатков инвестиционного проекта, выраженных в стоимостных (денежных) величинах.

Экономия энергоресурсов может достигаться двумя путями:

- За счет более эффективного использования существующего оборудования и технологий;
- За счет инвестирования в новые более энергоэффективные оборудование и технологии.

В обоих вариантах для решения проблемы требуются инвестиции, которые могут быть внутренними (предприятия) или внешними. А значит, первым шагом в реализации энергосбережения является предоставление инвестору расчета экономической эффективности проекта с целью заинтересовать его ожидаемой прибылью. В то же время инвестиция является критическим параметром по отношению к долговременной стабильности и росту бизнеса. Назначение инвестиций в энергоэффективность – уменьшить производственные затраты и, в первую очередь, энергопотребления. При технико-экономическом анализе энергосберегающих мероприятий, определяются следующие показатели: инвестиции (капитальные и текущие затраты); годовые сбережения; срок окупаемости мероприятий; чистая прибыль, т.е. прибыль на каждую вложенную денежную единицу затрат.

Существуют два метода оценки проекта: экономический и финансовый. Экономический анализ проводится обычно при решении задач с точки зрения общественной выгоды. Финансовый анализ предполагает оценку целесообразности реализации проекта с точки зрения частного инвестора [4]. Це-

лю такого анализа является достижения максимальной частной прибыли. Этот метод анализа проще и доступнее для инженерного персонала и обладает достаточностью, поэтому чаще используется в работе энергоменеджеров и энергоаудиторов.

При проведении финансовой оценки проекта необходимо четко оценить его временные границы, при определении которых в качестве критерия принимают либо физический, либо моральный срок износа основных фондов. Временные рамки очень важны для определения издержек и выгод от проекта. К издержкам относят капитальные затраты, затраты на монтаж, затраты связанные с ремонтами и эксплуатацией оборудования. Под выгодами подразумевают сокращение затрат на энергоносители, увеличение производительности, повышение качества продукции. Определение издержек и выгод является первым этапом проектного анализа. Результаты такого анализа представляются в виде прогноза движения средств. Чем больше выгод по отношению к затратам, тем выгоднее проект. Инвестиции (Ио) включают все затраты, связанные с общим вложением средств на внедрение энергосберегающих мероприятий или проекта. В это понятие входят следующие статьи затрат: стоимость проектной документации, оборудования, материалов, монтажа и пусконаладочных работ, другие затраты, налоги.

«Годовое чистое сбережение» (В) – чистая ежегодная прибыль, получаемая после внедрения энергосберегающего мероприятия или проекта, определяется выражением

$$B = C \cdot E, \quad (1)$$

где С – годовое сбережение энергии; E – стоимость единицы энергии с учетом возможных изменений тарифов.

«Срок окупаемости» (ПО) – период необходимый, что бы инвестиции окупались (period value).

$$ПО = \frac{I}{B} \quad (2)$$

«Коэффициент чистой текущей прибыли» (КЧТП) – отношение чистой действительной прибыли (ЧДП) к инвестициям:

$$КЧТП = \frac{ЧДП}{I} \quad (3)$$

«Чистая действительная прибыль» (ЧДП) определяется выражением

$$ЧТП = B * \left[1 - \frac{(1+r)^{-n}}{r} \right] - I_0 \quad (4)$$

где r – реальная процентная ставка; n – экономический срок службы проекта.

Реальная процентная ставка определяется выражением

$$r = \frac{n_p - b}{1 + b} \quad (5)$$

Результаты вариантных расчетов занесены в табл. 1, которая является наглядной информацией при принятии решений.

Таблица 1

Прогноз движения средств					
Год	Издержки (тыс. руб.)	Выгоды (тыс. руб.)	Поток средств (тыс. руб.)	Кэф. дисконтирования (15%)	Сегодняшняя стоимость денег (тыс. руб.)
0	20000	0	-20000	1	-20000
1	0	10000	10000	0,87	8700
2	0	10000	10000	0,736	7560
3	0	6000	6000	0,638	3948
4	0	6000	6000	0,572	3432
всего	20000	32000			3,640

Метод чистого приведенного дохода позволяет определить, принесут ли инвестиции в проект больше или меньше, чем целевая норма прибыли. Условие, при котором чистый приведенный доход равен нулю, называется внутренней нормой прибыли (ВНП). Этот метод используется в тех случаях, когда нет четкого представления в отношении ставки дисконта, т.е. метод ВНП позволяет определить приемлемость условий дисконтирования (табл. 2).

Таблица 2

Расчет методом приведенного дохода

Год	Издержки (тыс. руб.)	Ставка дисконта 24%	Сегодняшняя стоимость денег (тыс. руб.)	Ставка дисконта 25%	Сегодняшняя стоимость денег (тыс. руб.)
0	-20000	1	-20000	1	-20000
1	10000	0,8065	8065	0,8	8000
2	10000	0,6504	6504	0,64	6400
3	6000	0,5245	3147	0,512	3072
4	6000	0,4230	2538	0,4096	2458
итого	12000		+254		-70

Как видно из приведенной таблицы, при ставке дисконта 24% внутренняя норма прибыли становится больше нуля и значит предприятие становится прибыльным. А при ставке дисконта 25% проект становится убыточным. При оценке методом ВНП разбег в определении ставки дисконта не должен превышать 1-2%. При больших значениях между ставками дисконта решение не дает однозначного результата.

Библиографический список

1. Федеральный закон «Об энергосбережении и о повышении энергетической эффективности и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» от 23.11.2009 № 261-ФЗ.
2. Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов, утвержденные Министерством экономики Российской Федерации, Министерством финансов Российской Федерации, Государственным комитетом Российской Федерации по строительной, архитектурной и жилищной политике. от 21 июня 1999 г. № ВК 477.
3. Бухмиров В.В., Нурахов Н.Н., Косарев П.Г., Фролов В.В., Пророкова М.В. Методические рекомендации по оценке эффективности энергосберегающих мероприятий. – Томск: ИД ТГУ, 2014. – 96 с.
4. Татаров В.И. Устойчивое и эффективное развитие экономики хозяйствующих субъектов России. М., 2013.

УДК 339.138

Ш. Ю. Матризаев

Магистрант

А.П. Ястребов

д-р техн. наук, профессор – научный руководитель

СТРАТЕГИЧЕСКОЕ УПРАВЛЕНИЕ ОРГАНИЗАЦИЕЙ

На сегодняшний день стратегическое управление является важным и необходимым условием эффективной деятельности любой коммерческой организации, функционирующей в условиях рыночной экономики. Под стратегическим управлением понимается план управления организацией, направленный на укрепление ее позиций на рынке, удовлетворение потребителей и достижение долгосрочных целей.

Стратегия управления организацией охватывает все функции: производство, финансы, снабжение, маркетинг и пр. Особое внимание при этом уделяется процессу стратегического планирования, который является важной функцией управления и представляет собой процесс определения целей организации и путей их достижения. Стратегическое планирование выступает основой для управления организацией и принятия управленческих решений.

Стратегическое управление представляет собой процесс обоснования и выбора перспективных целей развития организации и повышение ее конкурентоспособности, закрепление этих целей в долгосрочных планах и разработка мероприятий по их достижению [1].

С другой стороны, стратегическое управление – это управление организацией, основывающееся на человеческом потенциале, которое ориентирует производство на запросы потребителей, осуществляет гибкое реагирование на изменения окружающей среды и дает возможность организации добиться конкурентных преимуществ для достижения стратегических целей.

Основными функциями стратегического управления являются:

- установление целей организации;
- выбор способов достижения этих целей;
- разделение глобальной цели на подцели;
- разработка стратегических планов и программ.

Анализ среды является основой стратегического управления, поскольку создает базу для определения миссии, целей и выработки стратегии. Анализ среды состоит из анализа макроокружения, конкурентной среды и внутренней среды.

Оценка и контроль реализации стратегии обеспечивает стабильную связь между тем, как идет процесс достижения целей, и собственно целями организации. В ходе контроля решаются следующие задачи:

- выбор того, что нужно проверять и по каким параметрам осуществлять эту проверку;
- анализ состояния объекта контроля на предмет его соответствия установленным стандартам и нормам;
- выявление отклонений и их причин;
- корректировка при необходимости и возможности.

Основные этапы стратегического управления представлены на рис 1.

На первом этапе происходит определение цели с учетом финансового положения организации.

Целями могут быть:

- восстановление платежеспособности;
- увеличение массы и нормы прибыли;
- диверсификация (освоение новых видов деятельности).
- конверсия (полная смена вида деятельности).

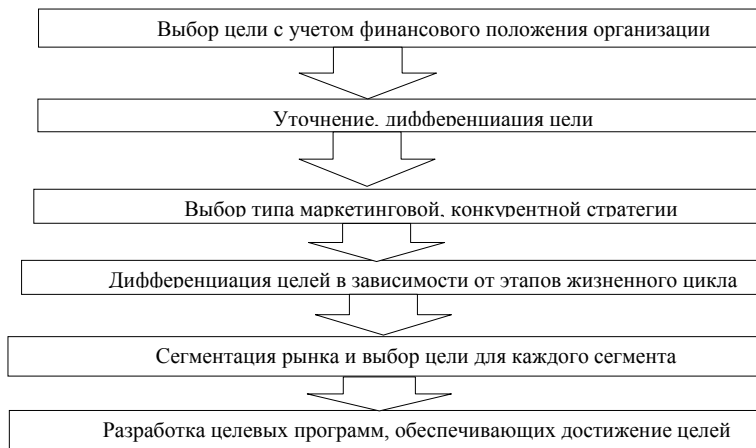


Рис. 1. Этапы стратегического управления [2]

На втором этапе осуществляется уточнение и дифференциация цели. В ходе этого на основании анализа рынка могут быть намечены следующие стратегии:

- стратегия проникновения на новый рынок, в основе которой лежит вытеснение конкурентов с рынка, либо сотрудничество с ними;
- оборонительная стратегия, которая заключается в сохранении и увеличении рыночных позиций организации;
- стратегия ухода с неперспективных рынков.

Третий этап стратегического управления подразумевает выбор типа конкурентной стратегии.

Различают следующие типы конкурентных стратегий:

1. Неценовая конкуренция при широком ассортименте. Данная стратегия предполагает, что организация конкурирует с другими организациями при помощи уникального качества своей продукции, а не за счет установления низкой цены на нее. На сегодняшний день это самый перспективный вид конкуренции, который предполагает, что организация постоянно работает над повышением качества своей продукции. Необходимо отметить, что этот тип стратегии допустим только для крупных организаций, которые обладают высоким научно-техническим потенциалом.
2. Неценовая конкуренция при узком ассортименте. В качестве примера можно привести отрасль судостроения: в Скандинавии производятся пассажирские лайнеры, а в Финляндии – ледоколы и платформы для бурения, т.е. имеет место узкая специализация.
3. Ценовая конкуренция при широком ассортименте. Данный вид стратегии подходит для крупных организаций, обладающих относительно дешевыми материальными и трудовыми ресурсами.
4. Ценовая конкуренция при узком ассортименте. В качестве примера можно привести производство каботажных судов.

На четвертом этапе происходит дифференциация целей организации в зависимости от этапов жизненного цикла.

Основная цель организации дифференцируется для каждой из областей ее деятельности, которые могут выделяться по ряду признаков:

- рынки сбыта (массовое потребление, экспорт и пр.);
- общность используемого сырья;
- единство производственной технологии и фазы производственного цикла;
- патентная защита и т. д.

Пятый этап представляет собой сегментацию рынка и определение цели для каждого сегмента. Цели можно классифицировать как по срокам (долгосрочные, краткосрочные) так и по сферам управленческой деятельности. Контролируемыми показателями являются: сбыт, доходы, уровень конкуренции, динамика цен и другие.

На последнем шестом этапе осуществляется разработка программ, направленных на достижение целей.

Маркетинговое планирование – это комплексная система, сочетающая в себе элементы стратегического планирования и маркетинговый план. Основной целью стратегического планирования является создание и поддержка стратегического соответствия между целями организации и ее возможностями. Главная задача стратегического планирования заключается в выявлении наиболее перспективных направлений деятельности организации с целью ее эффективного роста и развития. Стратегический план, как правило, состоит из программы организации, целей и задач, плана развития хозяйственного портфеля и стратегии развития организации [4].

Эффективное функционирование и развитие организации в условиях рыночной экономики во многом зависит от обоснованности и реалистичности составления маркетингового плана, первым этапом составления которого также является разработка системы целей.

На следующем этапе осуществляется выбор маркетинговой стратегии, которая определяется с учетом видов деятельности организации и конкретных видов товаров, производимых организацией при помощи следующих способов анализа:

- анализа жизненного цикла товаров;
- сравнительного анализа привлекательности различных продуктов фирмы.

На данном этапе происходит решение комплекса задач по анализу внешней и внутренней среды предприятия. Анализ внешней среды включает в себя оценку состояния и перспектив развития наиболее важных с точки зрения предприятия объектов и факторов окружающей среды: отрасли, рынков, поставщиков и совокупности глобальных факторов внешней среды, на которые компания не может оказывать непосредственной влияние, или это влияние ограничено. Анализ внутренней среды состоит из анализа сильных и слабых сторон предприятия, оценки его потенциала, на который оно может рассчитывать в конкурентной борьбе в процессе достижения своих целей

Третьим этапом осуществляется планирование тактических действий по поводу качества товаров, ценообразования, позиционирования и т.п.

На четвертом этапе происходит прогноз выполнения плана, который выполняется на основе оценки емкости рынка и вероятности достижения поставленной рыночной доли.

Пятым шагом является контроль. Маркетинговый план не является чем-то окончательным и не подлежащим изменению. Изменения внутренних и внешних факторов маркетинговой среды могут привести к необходимости пересмотра отдельных элементов плана. В связи с этим требуется разработать специальный механизм контроля, который даст возможность не только проводить аудит предприятия, но и своевременно вносить коррективы в маркетинговую стратегию и тактику поведения предприятия на рынке.

Таким образом, в заключении можно сделать вывод, что маркетинговая деятельность организации в условиях рыночной экономики представляет собой комплексный анализ всех факторов, которые оказывают воздействие на развитие предприятия, формирование стратегии развития с учетом данных факторов и выработку определенных маркетинговых мероприятий для осуществления этих стратегий. Часть маркетинговых стратегий совпадает со стратегиями управленческой деятельности, поскольку и те и другие базируются на маркетинговых исследованиях и определяют общие пути развития предприятия.

Стратегический маркетинг предполагает использование методов систематического анализа потребностей и формирования концепций продукции и услуг, которые дадут возможность обрести предприятию устойчивое конкурентное преимущество. Он включает в себя маркетинговые исследования рынка (конкурентов, потребителей), сегментирование рынка, дифференциацию спроса и позиционирование товара.

Маркетинговое планирование представляет собой комплексную систему, сочетающую в себе элементы стратегического планирования и маркетинговый план. Основной целью планирования является создание и поддержка стратегического соответствия между целями организации и ее возможностями.

Эффективная маркетинговая стратегия, построенная на основе планирования, должна полностью отражать специфику бизнеса, индивидуальность организации и рыночные условия. Маркетинговое планирование в условиях рыночной экономики является важным элементом стратегического управления организацией, поскольку от разработки маркетингового плана во многом зависит эффективность деятельности организации и ее развитие.

Библиографический список

1. Гуськов Ю.В. Стратегический менеджмент: учебник. – М.: Альфа-М, 2011. – 192 с.
2. Зайцев Л.Г., Соколова М.И. Стратегический менеджмент: учебник / – М.: Магистр, 2013. – 528 с.
3. Капон Н., Колчанов В., Макхалберт Дж. и др. Управление маркетингом: учебник для вузов / пер. с английского. – СПб.: Питер, 2013. – 832 с.

УДК 332.146.2

Е.И. Матюгина

магистрант кафедры безопасности высокотехнологичных систем

Е.М. Ильинская

д-р экон. наук, профессор – научный руководитель

ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ РЕГИОНАЛЬНОЙ СОЦИАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ В СУБЪЕКТАХ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Конституция Российской Федерации, принятая всенародным голосованием 12 декабря 1993 года, в статье 7 закрепляет норму о том, что Российская Федерация является социальным государством.

Социальная политика государства на любом этапе развития общества имеет большую значимость и актуальность, ведь она ориентирована на повышение благосостояния и многостороннее развитие населения государства и общества в целом.

Государство как субъект социальной политики представлено государственными (федеральными и региональными) органами законодательной и исполнительной власти, в сфере ответственности которых находятся разработка и реализация социальной политики, обеспечение функционирования объектов социальной инфраструктуры, определение источников финансирования мер социальной политики.

На уровне региона роль социальной политики заключается в повышении уровня жизни членов общества, обеспечении социальных гарантий, создании экономических рычагов для участия в общественном производстве. Необходимо отметить, что региональная социальная политика является частью осуществляемых государством процедур по регулированию условий общественного производства, которая неразрывно связана с общеэкономической ситуацией в стране.

С помощью региональной социальной политики в рыночной экономике реализуется принцип социальной справедливости, представляющий собой меры по выравниванию положения населения и разработку комплекса социальных гарантий для всех слоев общества.

Индикаторами социальной справедливости являются дифференциация доходов населения, доля населения с доходами ниже черты бедности, доступ к социальной защите, социальная сплоченность, социальная включенность, возможности самореализации человека в обществе, качество образования и здравоохранения, развитие культуры, доверие человека к государству и обществу, социальная напряженность. Все эти условия жизнедеятельности человека в современных условиях становятся главным конкурентным преимуществом, поскольку влияют на качество человеческого фактора и на мотивацию деятельности человека. Необходимо учитывать, что в России цены на услуги, потребляемые группами населения с наименьшими располагаемыми ресурсами, из года в год растут быстрее, чем цены на услуги, потребляемые группами населения с наибольшими располагаемыми ресурсами. Поляризация доходов и социальная инфляция свидетельствуют о росте социального расслоения российского общества [6].

В условиях социально ориентированной рыночной экономики ключевая часть деятельности региона состоит в решении социальных проблем. Это обусловлено тем, что рыночная экономика не гарантирует трудящимся право на труд, стандартное образование, не обеспечивает социальную защиту инвалидов, малоимущих, пенсионеров. В связи с этим возникает необходимость вмешательства государства в сферу распределения дохода путем осуществления социальной политики. Происходит перераспределение национального дохода через бюджет, государство реализует систему социальных программ. Социальная политика призвана гарантировать населению минимальный доход; социально защищать население от болезней, инвалидности, безработицы, старости.

Реализация социальной политики предполагает определенное регулирующее воздействие со стороны ее субъектов, в первую очередь государства, на соответствующие сферы жизнедеятельности

общества, явления и процессы. Традиционно выделяют четыре сферы общественной жизни: экономическую, политическую, духовную и социальную [4].

В настоящее время в Российской Федерации реализуется социальная политика, основанная на выполнении социальных программ, поддержании доходов, уровня жизни населения, обеспечении занятости, поддержке отраслей социальной сферы, предотвращении социальных конфликтов.

Процессы модернизации социальной сферы имеют неоднозначный характер по причине высокогоровня социального расслоения общества, неравномерности распределения ресурсов субъектов Российской Федерации, неравенства в доступности социальных благ, недостаточности социальной защищенности населения. В этой связи особую актуальность приобретает проблемы теории и практики социальных изменений в обществе, социальная работа, которые способствуют реализации социальных изменений в обществе, решению проблем человеческих взаимоотношений, права человека на достойную жизнь.

Основным условием эффективного регулирования социальной сферы является оценка степени достижения поставленных целей социальной политики ключевой целью, которой считается повышение уровня благосостояния населения страны.

Важное место в разработке и реализации социальной политики отводится субъектам Российской Федерации. В регионах существуют специальные структуры, отвечающие за реализацию государственных социальных норм и стандартов и дополняющие их за счет собственных средств. Социальная политика субъектов Российской Федерации по своей структуре и содержанию сочетает в себе общегосударственные начала и региональные особенности.

Особенности проводимой региональной социальной политики в субъектах Российской Федерации связаны с их пространственным развитием.

Россия – это государство с огромной территорией, поэтому на уровень социально-экономического развития влияют региональные обстоятельства.

Территорию России можно условно разделить на две части – староосвоенные и вновь осваиваемые регионы. Староосвоенные регионы, имеющую длительную историю функционирования, обладают накопленным потенциалом, мощным социально-экономическим базисом, сложившимися социальными структурами. Так, регионы европейской части России, прошедшие длительную эволюцию и экстенсивный период функционирования, более подготовлены к интенсивному росту социальных процессов. В то же время здесь накопились многие нерешенные проблемы и застывшие структуры, которые необходимо решать и преобразовывать путем снятия противоречий между новыми и старыми явлениями и процессами. Вновь осваиваемые регионы начинают свое социальное развитие на территории проживания коренного (местного) населения. Поэтому здесь необходимо сохранение традиционного образа жизни, навыков и обычаев, языка и культуры сохранившихся народов и народностей, осторожное «вкрапление» новых социальных структур [3].

В основе дифференциации субъектов Российской Федерации лежат различия в исходных критериях, определяющих хозяйственную деятельность. К ним относятся географическое положение, природно-климатические условия, обеспеченность природными ресурсами, плотность и локализация населения и трудовых ресурсов.

Регион, как сложная социально-экономическая система, обладает большим количеством причинно-следственных связей между характеристиками, описывающих состояние той или иной региональной подсистемы, результат действия которых не всегда очевиден при принятии решений. Поэтому для адекватного понимания условий функционирования и определения направлений развития требуется комплексная диагностика региональной социально-экономической системы во всем многообразии ее элементов и связей между ними. Именно экономическая диагностика является действенным механизмом, призванным обеспечивать качественные (на более высоком научно-методическом уровне) решения целого комплекса проблем развития территории [2].

Существуют две группы показателей уровня социально-экономического развития регионов: социально-экономические и социально-демографические. Социально-экономические показатели позволяют оценить региональное неравенство с точки зрения уровня жизни населения. В группу социально-экономических показателей для оценки уровня регионального неравенства входят следующие показа-

тели: денежные доходы населения, численность населения с денежными доходами ниже прожиточного минимума, уровень безработицы. Состав группы социально-демографических показателей включает: ожидаемую продолжительность жизни и младенческую смертность.

Различия в социально-экономическом развитии субъектов Российской Федерации оказывают значительное влияние на эффективность экономики, стратегию институциональных преобразований и государство в целом. Существующие различия затрудняют проведение единой политики социально-экономических преобразований, увеличивают возможность возникновения региональных кризисов и межрегиональных конфликтов.

Уменьшение различий в экономическом развитии создаст благоприятные условия для оптимизации внутреннего рынка и укрепления единства Российской Федерации.

Стабилизировать существующие различия субъектов Российской Федерации можно за счет правильной социальной политики и использования огромного спектра потенциала каждого субъекта Российской Федерации.

Исходя из вышеизложенного, следует, что каждый субъект Российской Федерации имеет исторически сложившиеся особенности. Это говорит о том, что к формированию программ социальной политики и повышению уровня благосостояния населения Российской Федерации необходимо подходить адресно, учитывая существующие проблемы и исходные показатели социально-экономического развития субъектов Российской Федерации.

Библиографический список

1. *Анисимова С.А., Климантова Г.И., Маяцкая И.Н.* и др. Социальная политика: учебник. М.: Юрайт, 2015. 367 с.
2. *Брагина З.В., Киселев И.К.* Развитие регионов: диагностика региональных различий: монография. – М.: НИЦ ИНФРА-М, 2014. – 152 с.
3. *Воронин В.В., Кочуров Б.И., Перстенева Н.П.* и др. Социальная география Российской Федерации: монография. – М.: НИЦ ИНФРА-М, 2016. 2-е изд. – 308 с.
4. *Канаева О.А.* Социальная политика: учебник. М.: Юрайт, 2016. 343 с.
5. *Лимонов Л.Э., Жихаревич Б.С., Одинг Н.Ю., Русецкая О.В.* Региональная экономика и пространственное развитие: учебник для бакалавриата и магистратуры. М.: Юрайт, 2015. 397 с.
6. *Савченко П.В.* Очерки о социально-экономической Системе России: человек как вектор развития: монография. – М.: ИНФРА-М, 2016. – 263 с.

УДК 334.722.1

В.А. Мелихов

магистрант

А. В. Дмитриева

ассистент – научный руководитель

ОТКРЫТИЕ И ВЕДЕНИЕ БИЗНЕСА В РОССИИ 9В КАЧЕСТВЕ ИНДИВИДУАЛЬНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ

Перед каждым начинающим бизнесменом на этапе регистрации фирмы встает непростая задача – выбрать форму ведения бизнеса. К ее решению необходимо подойти особенно взвешенно, так как изменить структуру предприятия в ходе работы будет достаточно сложно. ТК РФ предусматривает возможность создания субъекта предпринимательской деятельности не только в статусе юридического лица, но и без его образования, то есть в статусе индивидуального предпринимателя без образования юридического лица.

Индивидуальные предприниматели с точки зрения налогового законодательства – физические лица, зарегистрированные в установленном порядке и осуществляющие предпринимательскую деятельность без образования юридического лица, а также главы крестьянских (фермерских) хозяйств [1]. Из данного определения в настоящее время исключены адвокаты и нотариусы [2].

По данным ФНС, на 01.01.2014 в Едином госреестре индивидуальных предпринимателей (ЕГРИП) числится 4062862 предпринимателя и крестьянских хозяйства, а в ЕГРЮЛ – 4516632 организации [5]. Это объясняется также и тем, что если сравнивать правила регистрации и ведения деятельности, у ИП найдутся не только недостатки, но и множество преимуществ по сравнению с ООО.

Существуют также заблуждения относительно ведения бизнеса ИП.

1. У предпринимателя без образования юридического лица не может быть названия – это не так. Он может:

- использовать для индивидуализации своих торговых, промышленных и других предприятий коммерческие обозначения, которые можно указывать на вывесках, бланках, в рекламе, на товарах или их упаковках;

- зарегистрировать и использовать товарный знак или знак обслуживания.

2. ИП не может назначить руководителя – лицо, которое будет управлять его бизнесом. Это тоже не так. Предприниматель может очертить обычный для директора организации круг полномочий, выдав доверенность своему:

- представителю;

- поверенному (в рамках договора поручения);

- управляющему – исполнителю по договору об оказании услуг;

- (или) работнику.

В табл. 1 [4] представлен анализ положительных и отрицательных сторон ведения бизнеса в качестве ИП.

Таким образом, в деятельности предпринимателя без образования юридического лица много плюсов. Для успешного бизнеса с минимальным риском далее необходимо сделать три вещи:

- найти, чем бы таким выгодным заняться;

- преодолеть страх взять всю ответственность за бизнес только на себя;

- переписать все имущество на близких родственников или супруга.

Таблица 1

Анализ положительных и отрицательных сторон ведения бизнеса в качестве ИП

Плюсы	Минусы
После регистрации ИП может вести деятельность в любом регионе России, что не приводит к созданию обособленных подразделений, которые бывают только у организаций.	Предприниматели в общем случае не имеют права на получение пособия на случай временной нетрудоспособности и в связи с материнством, но они и не должны платить за себя страховые взносы в ФСС РФ.
После уплаты налогов ИП может тратить полученные от предпринимательства деньги как хочет, ведь у него один кошелек и для личных нужд, и для предпринимательских.	ИП платит взносы в ПФР за себя даже при нулевом доходе, например если не ведет деятельность.
Для ИП административные штрафы за многие правонарушения в среднем в 10 раз меньше, чем для организаций.	ИП не может учесть убытки прошлых лет при расчете НДФЛ
ИП может перейти на УСНО на основе патента, если работников не более пяти	У ИП возможны проблемы с контрагентами, если он не сам подписывает счета-фактуры
ИП не платит налог на имущество с абсолютно всех своих основных средств, он платит налог на имущество физических лиц только по недвижимости.	
ИП не надо вести бухгалтерский учет способом двойной записи, а значит, и составлять и сдавать бухгалтерскую финансовую отчетность.	
ИП не нужно следить за величиной чистых активов.	
Выездную проверку предпринимателя у него дома без его согласия провести нельзя.	

Для проекта открытия ИП в табл. 2 представлен SWOT-анализ.

Таблица 2

SWOT-анализ

Положительное влияние	Отрицательное влияние
Сила	Слабость
<p>Большой выбор услуг S1</p> <p>Наличие сайта S2</p> <p>Активное сотрудничество с фирмами, работающими на проценте от заявки S3</p> <p>Демократичная цена и наличие специальных ценовых акций постоянным заказчикам S4</p>	<p>Начало бизнеса S5</p> <p>Малая известность в городе S6</p> <p>Высокие затраты на начальном этапе S7</p>
Возможность	Угроза
<p>Акцент и индивидуальный подход к каждому заказчику S8</p> <p>Повышение спроса на услуги S9</p> <p>Улучшение экономической стабильности и рост покупательской способности аудитории S10</p>	<p>Появление большого количества конкурентов S11</p> <p>Цены за предоставление услуг выше, чем у конкурентов S12</p> <p>Влияние экономического кризиса S13</p>

Структура целей проекта по открытию ИП, которая показана на рис.1, представляет собой дерево целей проекта.



Рис. 1. Дерево целей

Из рисунка следует, что проект будет состоять из 5 основных работ: подготовка документации – подготовка договора с контр агентами и договора аренды; размещение рекламы – включает в себя создание сайта и распространение листовок; подбор персонала – наём высококвалифицированных сотрудников; проверка наличия и работоспособности техники и непосредственно открытие компании.

На рис. 2 показана структура продукции проекта:

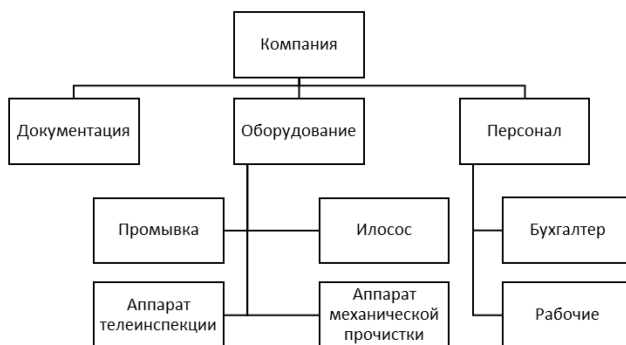


Рис. 2. Структура продукции

Основные элементы продукции сопоставлены с целями проекта. Главным результатом и целью проекта является открытие ИП, предоставляющего бытовые услуги.

В заключении важно отметить, что реализация проекта зависит от многочисленных факторов, таких как реальные жизненные ситуации, исполнительность и профессионализм людей.

Библиографический список

1. Налоговый Кодекс Российской Федерации (часть первая) от 31.07.1998 г. № 146-ФЗ; (часть вторая) от 05.08.2000 г. № 117-ФЗ
2. Федеральный закон от 31 мая 2002 г. N 63-ФЗ «Об адвокатской деятельности и адвокатуре в РФ»
3. Федеральная налоговая служба, URL: <http://www.nalog.ru/>
4. Жукова Н. В. Анализ положительных и отрицательных сторон создания и ведения бизнеса в качестве предпринимателя без образования юридического лица / Вестник образовательного консорциума среднерусский университет. Серия: экономика и управление. 2015. С. 25-27

УДК 004.772
ГРНТИ 06.81.85

Е. В. Микляева, Е. В. Розова, Ч. А. Сумачакова

магистранты кафедры информационных технологий предпринимательства

Н. В. Макарова

доктор педагогических наук, профессор – научный руководитель

АНАЛИЗ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ ПОДРАЗДЕЛЕНИЙ ПРЕДПРИЯТИЯ С ЦЕЛЬЮ ВНЕДРЕНИЯ ЭЛЕКТРОННОГО ДОКУМЕНТООБОРОТА

Задача внедрения электронного документооборота возникает достаточно часто. Обычно документооборот в литературе определяется как «движение документов в организации с момента их создания или получения до завершения исполнения или отправления» [1].

С ростом объема производства и увеличением задач, решаемых на предприятии, количество управленческой и другой документации, разрабатываемой, поступающей и отправляемой из организации, значительно возросло, усилилась роль исполнительной дисциплины. В связи с этим становится актуальным вопрос о внедрении системы электронного документооборота.

Внедрение данной системы позволит значительно повысить эффективность и корпоративную культуру работы с документами на предприятии. Автоматизация работы с документами позволит создавать, оформлять, регистрировать, визировать, контролировать движение документов внутри организации; контролировать исполнение; знакомиться с информационно-справочными документами; осуществлять прием-регистрацию документов и создание электронного архива; решить проблему оптимизации состава документов и сокращения объема документооборота.

Основной целью данной работы является разработка моделей бизнес-процессов документооборота для отдела, состоящего из двух подразделений: подразделения стандартизации и архива предприятия.

Для описания бизнес-процессов был использован программный продукт BPwin. BPwin является мощным средством моделирования и документирования бизнес-процессов. Этот продукт использует технологию моделирования в нотации IDEF0 (Integration Definition for Function Modeling) и является наиболее распространенным стандартом для функционального моделирования бизнес-процессов. Таким образом, формируется целостная картина деятельности предприятия – от моделей организации работы в небольших отделах до сложных иерархических структур.

Контекстная диаграмма разработанной модели представлена на рис. 1. Она описывает входные и выходные потоки данных рассматриваемого отдела, контролируемые соответствующими документами и специалистами.

Декомпозиция контекстной диаграммы представлена на рис. 2 и описывает основные функции подразделения стандартизации.

При декомпозиции были выявлены 7 основных функций подразделения:

- принятие решения по приобретению документов по стандартизации;
- хранение и актуализация документов по стандартизации (стандарт организации, разработанный на предприятии);
- приобретение документов по стандартизации;
- принятие решение о внедрении документов по стандартизации;
- разработка документов по стандартизации;
- проведение нормоконтроля;
- внедрение документов по стандартизации.

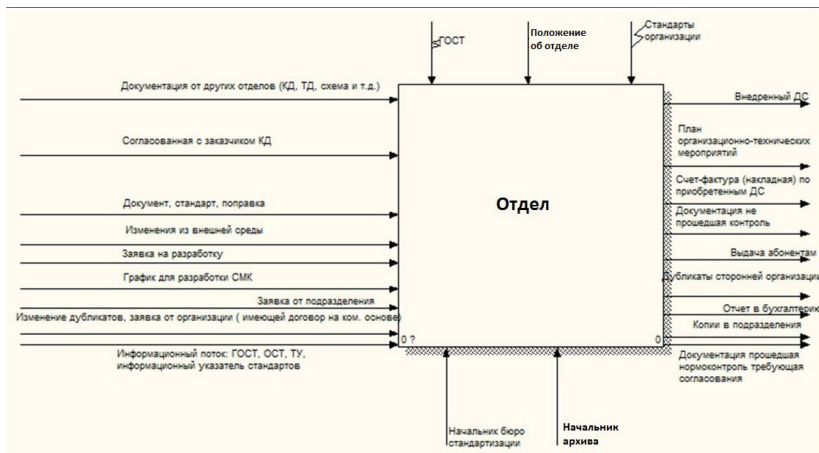


Рис. 1. Диаграмма А-0. Контекстная диаграмма отдела.
 КД – конструкторская документация, ТД – технологическая документация,
 СМК – система менеджмента качества, ДС – документ по стандартизации

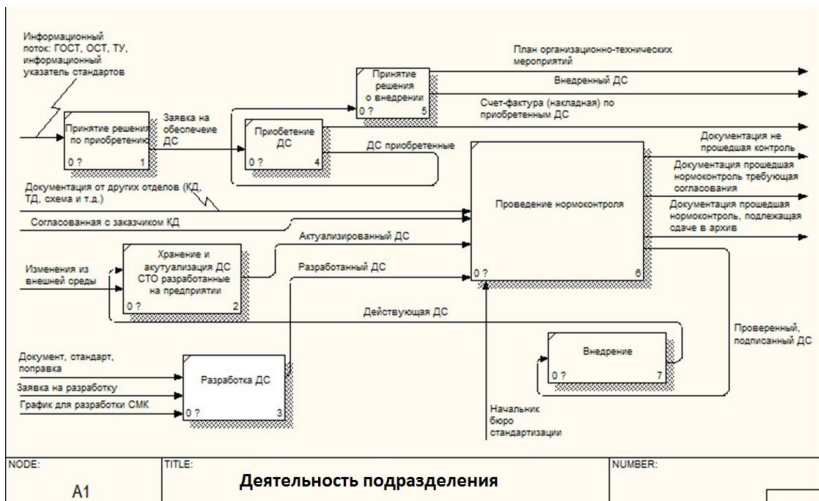


Рис. 2. Функциональная модель подразделения стандартизации (нормоконтроль)

Декомпозиция деятельности архива предприятия (рис. 3) выявила 9 функций:

- регистрация подлинников;
- внесение изменений;
- прием подлинников;
- снятие копии и передача в архив;

- хранение в архиве электронных копий;
- хранение в архиве;
- работа с журналом учета извещений;
- выдача дубликатов подразделениям;
- выдача дубликатов на коммерческой основе.

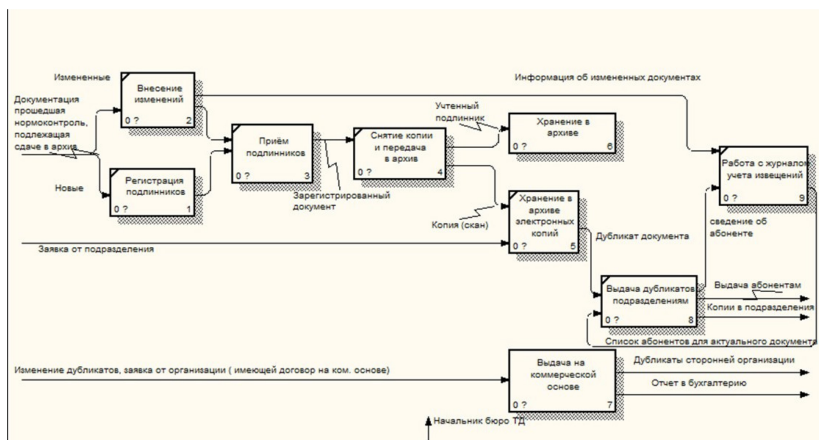


Рис. 3. Функциональная модель архива предприятия

Анализ разработанных функциональных моделей (AS-IS) показал, что в подразделениях не все функции четко закреплены за каким-то отделом. Некоторые сложные, комплексные задачи неэффективно распределены между сотрудниками, что приводит к искажению и непониманию информации при передаче от одного сотрудника другому, вследствие чего снижается качество выполняемой работы.

В подразделениях предприятия наблюдается недостаток общей координации и обмена информацией при выполнении работы, и анализ бизнес-процессов модели позволил увидеть четкое разделение обязанностей между двумя подразделениями отдела, что впоследствии позволит грамотно произвести распределение обязанностей и функций. Существует много разделенных функций, которые можно объединить, например, для отдела нормоконтроля, представленного на рис. 2, можно объединить функции 1 и 5 (принятие решения по приобретению и принятие решения о внедрении). Нет необходимости дважды принимать решения по одному и тому же программному продукту, данные действия приводят к нерациональной трате времени. Предложено единожды принимать важные решения о покупке и сразу задумываться о необходимости внедрения данного программного продукта. Такой подход приведет к снижению затрат денежных средств предприятия за счет улучшения общей координации и коммуникации.

Для функциональной модели, представленной на рис. 3, было предложено устранить лишние блоки и оптимизировать процесс. На данном рисунке блоки под номером 1 и 3 (регистрация подлинников и прием подлинников) предлагается объединить в один, так как блок 2 (регистрация извещений) проходит по пути собственной регистрации и не нуждается в регистрации подлинника, в дальнейшем новому документу, пришедшему через извещение, будет присвоен старый номер. Таким образом, процессы будут не соединяться, а проходить по заданному для каждого документа пути с целью оптимизации времени и ресурсов.

Анализ данной модели и последующая разработка новой модели позволит существенно повысить качество и сократить сроки разработки конструкторской документации. Акцент следует поставить

на вопросе, связанном с разделением ответственности, распределением трудозатрат и организацией процессов передачи документов.

Проведенный анализ моделей бизнес-процессов предоставляет необходимую информацию для дальнейшего проектирования новой модели, где будут устранены все выявленные проблемы. Новая модель будет служить основой внедрения электронного документооборота.

Библиографический список

1. *Арасланова В.А.* Документационное обеспечение управления. М.: Директ Медиа, 2013. 234 с.

УДК 629.735.33

О. О. Милюкова

студентка кафедры менеджмента наукоемких производств

М. Л. Кричевский

д-р техн. наук, профессор – научный руководитель

УПРАВЛЕНИЕ ПРОЦЕССОМ ПОДБОРА ПЕРСОНАЛА НА ПРОМЫШЛЕННОМ ПРЕДПРИЯТИИ АО «ПЕТЕРБУРГСКИЙ ТРАКТОРНЫЙ ЗАВОД»

Подбор персонала – это важный этап в работе с кадрами, включающий расчет потребности в персонале, построение модели рабочих мест, профессиональный отбор кадров и формирование резерва. Ключевым звеном в процессе подбора персонала можно назвать определение адекватных требований к кандидатам.

Комплектование кадров является одним из ключевых элементов работы службы управления персоналом любой организации, так как от качества отобранных кадров зависит эффективность деятельности организации в целом. В этой связи ошибки в подборе кадров могут дорого обойтись организации, а подбор хороших работников является удачным вложением денег.

АО «Петербургский тракторный завод» является дочерней компанией ОАО «Кировский завод», которая ведет свою историю с Путиловского завода, основанного в столице Российской Империи в 1801 году. Стаж завода по производству тракторов отсчитывается с 1924 года, когда был выпущен первый трактор «Фордзон-Путиловец», и составляет более 90 лет [1].

За прошедшие годы завод стал одним из крупнейших предприятий сельскохозяйственного машиностроения России, продукция которого получила признание не только в России, но и на международном рынке. Проведенное техническое перевооружение завода позволило повысить качество выпускаемой техники и расширить ее ассортимент для более полного удовлетворения запросов потребителей.

Привлечение и подбор кадров является одной из центральных функций управления, поскольку именно люди обеспечивают эффективное использование любых видов ресурсов, имеющихся в распоряжении организации, и от людей в конечном счете зависит ее экономические показатели и конкурентоспособность. Для каждой работы, особенно квалифицированной, нужны специальные психологические и физиологические данные и только при их наличии можно требовать от работника максимума того, что он может дать, когда находится на своем месте [2].

Основные источники поиска новых сотрудников приведены в табл. 1.

Таблица 1

Основные источники поиска новых сотрудников.

Ресурсы	Доля компаний, использующих данный способ поиска сотрудников, % от опрошенных	
	Российские компании	Иностранные компании
Печатные СМИ	65	85
Рекрутинговые агентства	55	80
Поиск внутри компании	75	80
Интернет	60	90

Менеджеры по персоналу российских компаний, в свою очередь, называли такие дополнительные источники поиска новых сотрудников как: вузы; выставки; личные знакомства; биржи труда; ярмарки вакансий; центры занятости; студенческие профкомы; прямое переманивание сотрудников из компаний-конкурентов.

Стремительное развитие информационных технологий в мире позволило с помощью Интернета усовершенствовать поиск и первичный отбор сотрудников как для прямых работодателей, так и для

рекрутинговых агентств. В России же до сих пор лишь небольшую долю персонала компании находят с помощью Интернета.

На сегодняшний день есть достаточно возможностей и знаний для того, чтобы производить поиск и подбор персонала с использованием новых технологий. В тоже время многие российские компании предпочитают традиционные способы подбора сотрудников Интернет-технологиям, хотя и признают их перспективность. Возможно, это связано с тем, что уровень доверия к Интернету как источнику поиска персонала у менеджеров российских компаний намного ниже, чем у их коллег в иностранных компаниях.

Проведенный анализ системы управления персоналом на предприятии АО «Петербургский тракторный завод» дал возможность выявить недостатки, которые указывают на необходимость совершенствования системы управления персоналом. К таким недостаткам относятся:

- поиск и найм персонала на АО «Петербургский тракторный завод» представлен на предприятии минимальным набором функций;
- субъективный характер оценки потребности в сотрудниках;
- низкая скорость внедрения современных методов поиска и отбора сотрудников соответствующей квалификации;
- неупорядоченность функций управления персоналом.

Выявленные недостатки в системе управления персоналом определяют необходимость разработки организационного проекта, направленного на совершенствование системы управления персоналом. В качестве альтернативы можно предложить систему отбора персонала, основанную на нечёткой логике.

Основная идея нечеткой логики состоит в том, что интеллектуальный способ рассуждений, опирающийся на естественный язык общения человека, не может быть описан в рамках традиционных математических формул. Формальному подходу присуща строгая однозначность интерпретации, а все, что связано с применением естественного языка, имеет многозначную интерпретацию. Основатель современной концепции нечеткой логики профессор Л. Заде построил новую математическую дисциплину, в основе которой лежит не классическая теория множеств, а теория нечетких множеств. Последовательно проводя идею нечеткости, можно описать нечеткие аналоги всех основных математических понятий и создать аппарат для моделирования человеческих рассуждений и способов решения задач [3].

Нечёткая логика (НЛ) является обобщением классической логики и теории множеств, базируется на понятии нечёткого множества. В ней используются лингвистические переменные (вместо обычных числовых) или в дополнение к ним. Простые отношения между переменными описываются с помощью нечетких высказываний.

Для АО «Петербургский тракторный завод» была разработана методология отбора персонала на основе НЛ. Входными переменными являются: x_1 – возраст, x_2 – образование и x_3 – разряд; выходной переменной y – качество работника.

По умолчанию редактор системы нечёткого вывода (СНВ) создает систему с одним входом и одним выходом; создаваемая система относится к типу Мамдани. В системе первый вход определим как *age* (возраст). Второй и третий входы обозначим как *education* (образование), *worker category* (рабочий разряд кандидата). Выходом является *quality of the employee* (качество работника). При решении поставленной задачи с помощью НЛ в системе Matlab исходный редактор СНВ имеет вид, показанный на рис.1.

Как принято в НЛ, основными этапами решения являются следующие [4]:

1. Фазификация входных переменных, устанавливающая диапазон изменения входов, число градаций и вид функций принадлежности (ФП).
2. Формирование базы правил для СНВ.
3. Аккумуляция заключений в правилах нечеткого вывода.
4. Дефазификация выходного нечеткого множества, т.е. переход к четкому значению выхода.

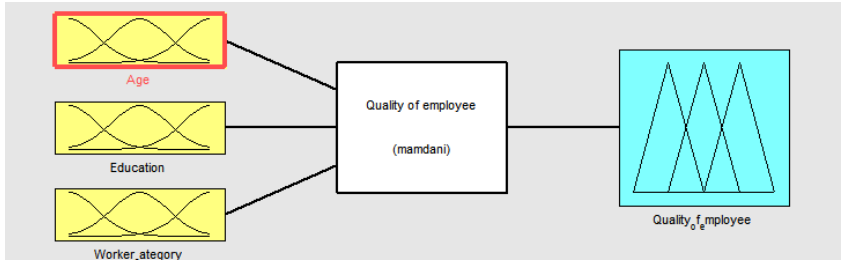


Рис. 1. Система нечеткого вывода

В качестве примера на рис. 2 показаны ФП для первой входной переменной «возраст» и выходного параметра «качество работника».

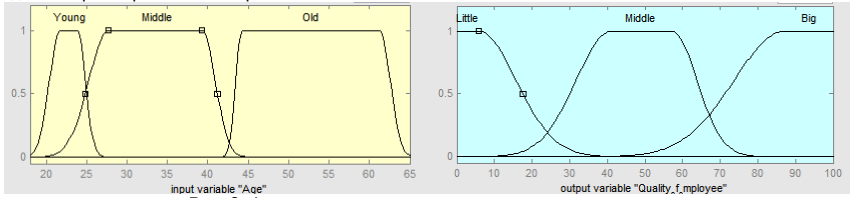


Рис. 2. Функции принадлежности первого входа и выхода

Как пример работы, на рис. 3 приведена одна из реализаций моделирования созданной системы при подаче на вход системы следующих значений характеристик кандидата: возраст – 45 лет; образование (по десятибалльной шкале) – 6.1 баллов; разряды кандидата – 5-6 (12 баллов из 15).

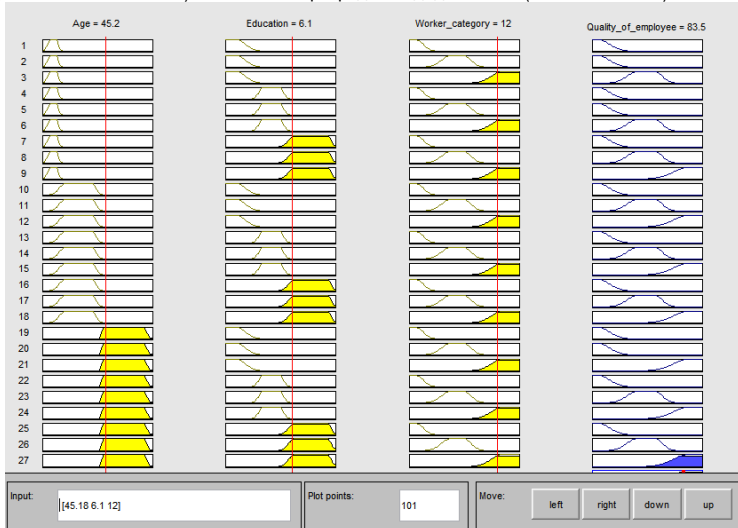


Рис. 3. Работа смоделированной системы

Как видно из рис. 3, при таком наборе входных параметров, которыми характеризуется конкретный претендент на должность, система оценивает его качество (или годность на вакантную позицию) по 100-балльной шкале на уровне 83,5 баллов. Отметим, что левая граница выбранной шкалы (и диапазон от 0 до 30 баллов) соответствуют крайне низкому качеству претендента, а правая (и диапазон от 70 до 100 баллов) определяет очень нужного человека для данного предприятия.

В заключение нужно отметить, что основным преимуществом предложенной системы отбора персонала на АО «Петербургский тракторный завод» является чувствительность к вариациям входных параметров кандидата и, как следствие, возможность её практического использования как инструмента оценки качества персонала.

Библиографический список

1. Кировец – АО «Петербургский тракторный завод» – дочернее общество ОАО «Кировский завод». [Электронный ресурс], URL: <http://kirovets-ptz.com/> (дата обращения: 16.03.2017).
2. *Аширов Д.А.* Управление персоналом: учеб. пособие. М.: Проспект, 2008. 432 с.
3. *Кричевский М.Л.* Методы исследований в менеджменте: учеб. пособие / М. Л. Кричевский. М.: КНО-РУС, 2016. 296 с.
4. *Пегат А.* Нечеткое моделирование и управление. М.: Бинум, 2009. 798 с.

УДК 658.86

В. А. Мультанова

магистрант кафедры безопасности высокотехнологичных систем

А. В. Самойлов

д-р экон. наук, профессор – научный руководитель

ОСОБЕННОСТИ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ОПТОВОЙ ТОРГОВЛИ

Одной из форм товарного обращения, посредством которого осуществляются хозяйственные связи между субъектами коммерческой деятельности, является оптовая торговля, т.е. торговля товарами с последующей их перепродажей или профессиональным использованием [1].

Оптовая торговля предшествует розничной, в результате оптовой продажи товары не переходят в сферу личного потребления, они либо поступают в производственное потребление, либо приобретаются розничной торговлей для реализации населению. Понятие оптовой торговли и ее сущности на протяжении всего периода развития экономической теории является предметом исследования и изучения. У производителей и розничных торговых предприятий есть все основания пользоваться услугами оптовой торговли.

Оптовая торговля является важным рычагом маневрирования материальными ресурсами, способствует сокращению излишних запасов продукции на всех уровнях сферы товарного обращения и устранению товарного дефицита, принимает участие в формировании отраслевых и региональных товарных рынков [2].

Основная задача оптовой торговли заключается в снабжении товарами розничной торговой сети. Решение этой задачи связано с реализацией ряда торговых и технологических функций. К числу торговых функций, составляющих основу коммерческой деятельности оптовых предприятий, относятся:

- изучение спроса населения и оптовых покупателей на товары;
- заключение договоров поставки и контроль их исполнения;
- воздействие на поставщиков с целью расширения ассортимента и увеличения выпуска товаров высокого качества, а также производства новых товаров, в наибольшей степени соответствующих спросу населения [3].

В настоящих условиях хозяйствования происходят существенные изменения в сфере оптовой торговли. Динамика оптовой торговли в Российской Федерации приведена в таблице.

Таблица

Динамика оптовой торговли в Российской Федерации

Год	Оборот оптовой торговли, млрд руб	Абсолютный прирост, млрд руб	Темп наращивания	Коэффициент роста	Темп роста	Темп прироста
2006	19921,80					
2007	24015,60	4093,80	0,21	1,21	120,55	20,55
2008	31136,40	11214,60	0,56	1,56	156,29	56,29
2009	28258,80	8337,00	0,42	1,42	141,85	41,85
2010	31976,20	12054,40	0,61	1,61	160,51	60,51
2011	37213,00	17291,20	0,87	1,87	186,80	86,80
2012	40718,00	20796,20	1,04	2,04	204,39	104,39
2013	44223,00	24301,20	1,22	2,22	221,98	121,98
2014	47728,00	27806,20	1,40	2,40	239,58	139,58
2015	51233,00	31311,20	1,57	2,57	257,17	157,17
2016	54738,00	34816,20	1,75	2,75	274,76	174,76
2017	58243,00	38321,20	1,92	2,92	292,36	192,36

Актуальным вопросом является общая оценка деятельности оптовых предприятий на современном этапе развития экономики

После 2008 года наблюдается спад темпов роста оборота оптовой торговли, показатели к 2009 году снизились на 9,8% и составили 28258,8 млрд руб. Анализ динамики оборота оптовой торговли в России показывает неуклонный рост с 2010 года. В целом с 2010 по 2012 год он увеличился на 40,9% (или 12,8 млрд рублей). При этом, если в 2011 году оборот оптовой торговли увеличился на 20%, то в 2012 году темп прироста понизился до 18%, а его объем превысил 44 млрд рублей. Прогнозы по поводу развития оптовой торговли в ближайшие пять лет в целом оптимистичны. В 2017 году прогнозируется увеличение темпов прироста почти на 72%.

Через оптовую торговлю усиливается воздействие потребителя на производителя, появляются реальные возможности регулирования спроса и предложения. Рыночный спрос образует, с одной стороны, поток информации от потребителя через торговлю к производителю, с другой – товарный поток от производителя через торговлю к потребителю.

В этом процессе должна быть достигнута согласованность обоих потоков, и решающая роль принадлежит оптовой торговле. Она призвана выполнять функцию регулятора рыночного спроса и адаптироваться к требованиям потребителя, что обеспечивает наполнение рынка товарами.

Оптовая торговля может и должна активно влиять на объем и ассортимент производимой продукции, требовать замены выпуска товаров, не пользующихся спросом, на товары, потребности в которых удовлетворяются не полностью, добиваться улучшения качества и расширения ассортимента изделий. Оптовая торговля имеет право прекращать приёмку и возвращать промышленности товары низкого качества, что заставляет промышленные предприятия улучшать их потребительские свойства [4].

Оптовая торговля нуждается в решении такой проблемы, как формирование элементов рыночной инфраструктуры. В настоящих условиях хозяйствования катастрофически не хватает складских и торговых площадей. Это связано с тем, что старые площади сконцентрированы в руках немногих бывших крупных государственных организаций, а они в свою очередь диктуют недоступные для торговцев высокие цены за аренду этих помещений. Структура транспорта устарела как морально, так и физически, а на приобретение новейших видов мобильного транспорта не хватает денежных средств [5].

Из анализа текущего состояния сектора торговли в РФ можно заключить, что он представляет значительные возможности для дальнейшего роста и развития при условии обеспечения достаточной инвестиционной привлекательности. Эти возможности связаны, в первую очередь, с увеличением общего количества торговых площадей, увеличением доли современных форматов, увеличением консолидации отрасли, увеличением конкуренции между торговыми компаниями, развитием удаленных каналов продаж.

Библиографический список

1. Руднева А.О. Международная торговля: учеб. пособие. – М.:НИЦ Инфра-М, 2013. – 234 с.
2. Красюк И.Н. и др. Аспекты конкурентоспособности и управления собственными торговыми марками на розничных торговых предприятиях. М.: Дашков и К,М 2015. – 172 с.
3. Памбухчиянц О. В. Основы коммерческой деятельности [Электронный ресурс]: учебник. М.: Дашков и К, 2014. – 284 с.
4. Иващенко Н.С. Товарная политика текстильного предприятия: учебник. М.: НИЦ ИНФРА-М, МГУДТ, 2015. – 287 с.
5. Государственное управление Российская Федерация в современном мире. XII Международная конференция факультета государственного управления МГУ имени М.В. Ломоносова, М.: Инфра-М, 2015. – 725 с.

УДК 331

Н.Г. Мынзату

студентка кафедры экономики высокотехнологических производств

В.М. Власова

д-р экон. наук, профессор – научный руководитель

АНАЛИЗ ВЛИЯНИЯ СОЦИАЛЬНЫХ ФАКТОРОВ НА КАЧЕСТВО ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ ОРГАНИЗАЦИИ

Актуальность выбранной темы исследования объясняется тем, что трудовые ресурсы предприятия являются одним из важнейших факторов любого производства, который в конечном итоге влияет на качество продукции. В статье проведен анализ влияния социальных факторов на качество трудовых ресурсов организации.

Трудовые ресурсы включают в себя население, находящееся в трудоспособном возрасте, как занятое в общественном производстве, так и не занятое. Границы трудоспособного возраста устанавливаются действующим законодательством с учетом физиологических факторов (возможностей) человека.

Сущность трудовых ресурсов заключается в том, что они выражают общественные отношения, складывающиеся по поводу их формирования, распределения и использования в общественном производстве.

Для изучения состава трудовых ресурсов предприятия их необходимо классифицировать по определенным признакам [1].

По мнению автора Виханского О.С., трудовые ресурсы классифицируются:

1. По характеру участия в производственной деятельности. К этому признаку относятся:

- 1) промышленно-производственный персонал (персонал основной деятельности);
- 2) персонал непромышленных подразделений, состоящих на балансе предприятия.

(персонал неосновной деятельности), например, санатории, профилактории, столовые, детские сады и т. д.

2. По характеру выполняемых функций (категориям). К этому признаку относятся:

- 1) рабочие основного производства (основные рабочие);
- 2) рабочие вспомогательного производства (вспомогательные рабочие).

Также есть отдельная классификационная группа – служащие. К ним относятся руководители, специалисты, прочие служащие.

Трудовые ресурсы предприятия – это работники, прошедшие специальную подготовку, имеющие опыт и навыки в труде.

В зависимости от характера участия в производственной деятельности в составе персонала предприятия выделяют две группы: промышленно-производственный персонал, занятый в производстве и его обслуживании, и персонал непромышленных подразделений, состоящих на балансе предприятия.

По характеру выполняемых функций промышленно-производственный персонал (ППП) подразделяется на рабочих и служащих. Рабочие – это непосредственно занятые в процессе создания материальных ценностей, а также занятые ремонтом, перемещением грузов, перевозкой пассажиров, оказанием материальных услуг и другими работами. К ним также относятся уборщицы, дворники, гардеробщики, охранники.

В зависимости от характера участия в производственном процессе, группа «рабочие» в свою очередь делится на основных (производящих продукцию) и вспомогательных (обслуживающих технологический процесс) рабочих.

Служащие подразделяются на руководителей, специалистов и прочих служащих. Руководители – работники, занимающие должности руководителей организаций и их структурных подразделений, они

наделены правами принятия решений и несут ответственность за их последствия. Специалисты – работники с высшим и средним специальным образованием, обладающие фундаментальными научными знаниями, а также специальными знаниями и навыками, достаточными для осуществления профессиональной деятельности. К ним относятся инженеры, экономисты, бухгалтеры, социологи, юристы-консультанты, нормировщики, техники и др.

Прочие служащие (технические исполнители) – работники, осуществляющие подготовку и оформление документов, хозяйственное обслуживание (делопроизводители, секретари-машинистки, табельщики, чертежники, копировщицы, архивариусы, агенты и др.) [2].

Соотношение работников по категориям характеризует структуру трудовых ресурсов предприятия.

Деятельность предприятия нередко в существенной степени зависит от различных социальных факторов. Они могут включать в себя социальные потребности и запросы, определяющие жизнедеятельность сотрудников данного предприятия; вопросы, связанные с общественной жизнью региона, где расположено предприятие.

Рассмотрим ряд социальных факторов, влияющих на деятельность предприятия:

- 1) демографическая ситуация в регионе;
- 2) половозрастная структура населения;
- 3) средний уровень дохода и прожиточный минимум;
- 4) культурная среда и моральные ценности, религия;
- 5) уровень образования.

К социальным факторам, играющим существенную роль в функционировании предприятия, относят также способ привлечения сотрудников к профессиональной деятельности. А именно: насколько значима и/или престижна для них работа в штате предприятия или же они вполне удовлетворены работой по контракту.

Кроме того, к социальным факторам можно отнести стиль жизни сотрудников; степень их вовлеченности в решение внутренних управленческих задач; качественные изменения во взаимоотношениях сотрудников, стоящих на разных ступенях иерархии; внутренние ожидания людей от работы вашей организации; различные риски, опасения и пр. Особенность социальной компоненты состоит в том, что она влияет как на другие компоненты макроокружения, так и на внутреннюю среду организации.

Еще одной отличительной особенностью социальных процессов является то, что они изменяются относительно медленно, но приводят ко многим очень существенным изменениям в окружении организации. Поэтому организация должна серьезно отслеживать возможные социальные изменения [3].

Социальные факторы, которые могут повлиять на повышение качества продукции:

1. Проведение различных мероприятий для работников.
2. Предоставление ежегодного медицинского обследования за счёт компании.
3. Повышение квалификации (прохождение различных курсов, тренинги).
4. Предоставление различных секций для сотрудников (тренажерный зал, курсы английского языка, танцы).
5. Тимбилдинг (тренинг по сплочению коллектива).

От качества трудовых ресурсов предприятия зависит результат его деятельности и конкурентоспособность. Понятие «трудовые ресурсы предприятия» отражает его потенциал. Характерно, что в отличие от других ресурсов предприятия, только эта группа может требовать от работодателей изменения условий работы и оплаты, а также сотрудники предприятия могут добровольно отказываться от выполнения работ и увольняться по собственному желанию. Поэтому использование трудовых ресурсов предприятия должно быть максимально эффективным и продуманным.

Трудовые ресурсы предприятия обладают двумя ключевыми характеристиками: структурой и численностью. Количественная характеристика этих ресурсов определяется списочной (количество на определенную дату по документам), среднесписочной (за определенный период) и явочной (явившихся на работу в определенное время) численностью. Качественная характеристика персонала зависит от

квалификационной подготовки работников и их соответствия занимаемым должностям. Качественные характеристики оценить гораздо сложнее, чем количественные, поскольку единого понимания качества труда на данный момент фактически не выработано.

Трудовые ресурсы являются неотъемлемой составляющей производственного процесса, обеспечивающей эффективную хозяйственную деятельность субъекта. Каждая организация должна заботиться о своих сотрудниках и стараться развивать социальную жизнь внутри своей компании.

Библиографический список

1. *Виханский О.С., Наумов А.И.* Менеджмент: учебник. – 3-е изд. – М.: Гардарики, 2006. – 528 с.
2. *Булатов А.С.* Экономика труда: учебник / под ред. А.С. Булатова. – М.: Юристъ, 2010. – 560с
3. *Новиков К.А.* Основы менеджмента. Сборник учебных материалов. – Обнинск.: ГП «Викинг», – 2008. – 262 с.

УДК 338.2

Д. А. Наумова

студент кафедры безопасности высокотехнологичных систем

О. А. Бизина

старший преподаватель – научный руководитель

МЕТОДЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

Для обеспечения безопасности организации необходимо понимать концепцию организационной безопасности, то есть: видение и представление путей устранения опасностей, которые угрожают организации, целостное и системное понимание способов ликвидации опасностей. Отсутствие концептуальных представлений о безопасности и необеспечение безопасности организации – основная причина ее нежизнеспособности.

Разработать и реализовать методы безопасности – значит выбрать и создать набор специальных средств, позволяющих разработать в виде документов концепцию, план мероприятий по обеспечению внешней и внутренней безопасности организации с учетом физического, финансового, информационного, технологического и социального факторов.

Представим комплекс мер по обеспечению безопасности крупной организации:

1. Разработка общих положений по обеспечению физической безопасности, а именно: охрана работников, охрана имущества, защита жизни людей, соблюдение правил и техники безопасности, охраны труда, укрепление трудовой дисциплины, система мер наказания за невыполнение правил и норм безопасности, организация системы пропускного контроля, выборочная запись телефонных разговоров, ограничение выхода в Интернет, ограничение доступа в служебные помещения, например, путем ограничения числа лиц, владеющих ключами и комбинациями входов, контроль за доставкой товара.
2. Информационная безопасность (защита информации IT-отделом, обеспечение секретности своей информации по главным показателям финансовой деятельности).
3. Выбор методов минимизации рисков в целом, разработка и применение методов имитационного моделирования для снижения степени неопределенности в бизнесе.
4. Разработка и проектирование организационных структур, обеспечивающих реализацию концепции безопасности. Например, это может быть создание аналитических центров, дочерних структур, пресс-служб, психологических служб или центров психологической разгрузки, выбор PR-технологий.
5. Обеспечение правовой защиты, включая всестороннюю легитимность деятельности (совместная работа с юридическим департаментом).
6. Коммерческая тайна (режим коммерческой тайны представляет собой комплекс мероприятий по обеспечению защиты информации, включающий в себя подготовительные мероприятия, проводимые до начала работ с коммерческой тайной, и меры, подлежащие применению в процессе работы с ней).
7. Квалификация кадров (обеспечение организации квалифицированными кадрами является главной задачей дирекции по персоналу).
8. Проведение тендеров и разработка тендерной политики.
9. Соглашение о конфиденциальности (принимаящая сторона обязуется обеспечивать конфиденциальность любой раскрываемой ей конфиденциальной информации разумным и адекватным образом в соответствии с профессиональными нормами, передовой практикой ведения бизнеса и требованиями применимого законодательства. Принимающая сторона информирует своих работников и третьих лиц, привлеченных принимающей стороной, которым раскрывается конфиденциальная информация, об обязательствах принимающей стороны и обязуется обеспечить соблюдение ими положений режима конфиденциальности в отношении конфиденциальной информации. Принимающая сторона обязана незамедлительно уведомить раскрывающую сторону о допущенном принимающей стороной

или ставшем известным принимающей стороне факте разглашения или угрозы разглашения, незаконном получении или незаконном использовании конфиденциальной информации).

10. Противодействие коррупции (коррупция включает: злоупотребление служебным положением, злоупотребление полномочиями, коммерческий подкуп, обещание взятки, предложение взятки, дача взятки, запрос взятки, согласие на получение взятки, получение взятки, посредничество во взяточничестве, не предотвращение коррупции в организации, иное незаконное использование физическим лицом своего должностного положения вопреки законным интересам общества и государства в целях получения выгоды).

11. Контрольные закупки (проверочная закупка – это мероприятие финансового контроля: сделка, совершаемая с целью выявления достоверности величины выручки, участвующей в расчетах при определении размера арендной платы/платежа по договору между контрагентом и обществом, достоверности отражения предоставляемой контрагентом обществу информации, соблюдения стандартов осуществления третьими лицами коммерческой деятельности, заключенных между контрагентом и обществом. Проверочная закупка применяется только в отношении контрагентов, договор с которыми предусматривает переменную часть арендной платы/платежа в зависимости от объема выручки).

12. Система менеджмента качества (специалисты структурных подразделений общества, в должностные обязанности которых входит ведение договорной работы, обязаны знать и соблюдать законодательство в части регламентации исполняемого договора, сделки, проекта, ведения претензионной работы).

13. Проведение служебных проверок.

Реализация всех методов безопасности, несомненно, процесс сложный, трудоемкий и затратный. В целом, концепция безопасности должна быть основой обеспечения выполнения всех необходимых функций управления по всему управленческому циклу.

Основными документами, входящими в эту систему, являются:

- Положение о системе безопасности (концепция собственной безопасности);
- Положение о контрольно-пропускном режиме;
- Положение о коммерческой тайне;
- Положение о проведении служебных расследований;
- Стандарты осуществления коммерческой деятельности;
- Соглашение о конфиденциальности;
- Положение о противодействии коррупции;
- Положение о контрольной закупке;
- Положение о системе менеджмента качества;
- Отдельные положения, регламентирующие действия по обеспечению безопасности, в частности, правилах внутреннего трудового распорядка, положения о структурных подразделениях и многие другие.

Можно выделить следующие направления деятельности по обеспечению мер безопасности организации:

- работа с контрагентами (проверка будущих контрагентов, устанавливаются: финансовое и имущественное состояние контрагента, наличие у лица, которое будет заключать сделку, прав на ее совершение, наличие и действительность лицензии (если его деятельность лицензируемая), отсутствие в отношении приобретаемого имущества спора или прав на него третьих лиц, определение «истинных» владельцев бизнеса. Сюда же относятся поиски скрывающихся должников, осуществление комплекса мероприятий по взысканию просроченных долгов;

- взаимодействие с правоохранительными органами при вопросах расследования преступлений и правонарушений, причинивших ущерб организации, информационно – аналитическое обеспечение, правовая работа с сотрудниками (проведение служебных расследований, дисциплинарная ответственность; охрана объектов, принадлежащих организации, в том числе от проникновения третьих лиц; обеспечение личной безопасности руководителя и первых лиц организации, охрана жизни и здоровья работников).

- информационная защита (создание в организации системы защиты коммерческой тайны, в том числе через работу с персоналом, создание максимально защищенных от взлома компьютерных сетей, соблюдение режима работы с защищенной информацией (ст. 10, 11 закона от 29.07.2004 г. № 98-ФЗ «О коммерческой тайне»).

- психологическая работа с сотрудниками, нарушающими дисциплину труда и правила внутреннего распорядка организации.

В крупных организациях обычно создаются следующие структурные подразделения:

1. Подразделение охраны (осуществляет непосредственные мероприятия по защите имущества и физической защите сотрудников организации).

2. Оперативное подразделение (проведение служебных расследований, а также оперативно-розыскных мероприятий).

3. Подразделение технической поддержки (данный отдел занимается работой с высокотехнологичными приборами, без которых в настоящее время невозможно представить ни одну систему безопасности. Прежде всего, речь идет о системах сигнализации и видеонаблюдения).

4. Аналитический отдел (разработка основных мероприятий по защите имущества, охрана коммерческой тайны и координация работы остальных подразделений системы безопасности).

5. Дирекции по Персоналу (кадровая безопасность – это процесс предотвращения негативных воздействий на экономическую безопасность предприятия за счет рисков и угроз, связанных с персоналом, его интеллектуальным потенциалом и трудовыми отношениями в целом).

В результате выше изложенного, можно сделать вывод, что методы обеспечения безопасности организации являются сложными, многоструктурными и неотъемлемыми частями в функционировании предприятия, требующими разработок и документации мероприятий по их обеспечению.

Библиографический список

1. *Галушко Н. А.* Управление безопасностью организации. URL: http://science-bsea.narod.ru/2008/ekonom_2008-2/galusko_upr.htm

2. Журнал «Юридический справочник руководителя». «Обеспечение безопасности организации», URL: <http://delo-ress.ru/articles.php?n=6410>

3. HR- Portal «Кадровая безопасность в системе безопасности организации», URL: <http://www.hr-portal.ru/article/kadrovaya-ezopasnost-v-sisteme-bezopasnosti-organizacii>

УДК 339

А.В. Неказаченко

студент кафедры информационных технологий предпринимательства

Л. В. Рудакова

канд. экон. наук, доцент – научный руководитель

ЭЛЕКТРОННАЯ КОММЕРЦИЯ: ГЛОБАЛЬНАЯ И ЛОКАЛЬНАЯ

Электронная коммерция в международной торговле на сегодняшний день играет немаловажную роль, так как интернет стал эффективным посредником между коммерсантами во всем мире. Интеграция информационных и коммуникационных технологий в международные коммерческие операции олицетворяет собой, как и новые проблемы, так и новые возможности для бизнеса, правительств, потребителей и международных компаний. Электронная торговля является основным фактором экономического роста и в развитых, и в развивающихся странах. Низкая стоимость заключения договоров по интернету позволяет компаниям всех размеров расширять свои продажи за рубежом и искать поставщиков с помощью интернет-коммерции.

Темпы развития интернет – торговли на данный момент существенно выше темпов развития мировой торговли в целом. Так, общий объем мировой торговли товарами в 2013 году увеличился на лишь 2,1% – после роста на 3,3% годом ранее. Средние темпы роста общемирового рынка электронной коммерции оцениваются приблизительно в 17%. Кризис и другие негативные явления дают о себе знать: к 2017 году темп роста составит всего 14,8% против 22,3% в 2012 году. В России после значительного скачка в 2012 году (+35% по сравнению с 2011), в 2015г. составил порядка 10% и продолжает снижаться [1].

Многие аналитики склонны говорить о том, что кризис в экономике 2009 года стал катализатором развития интернет – торговли. И с этим можно согласиться – с одной стороны потребители ищут для себя более выгодные сделки, а с другой стороны интернет – торговля, позволяет компаниям нести меньшие издержки. Затраты на обслуживание интернет-магазина значительно ниже, чем на содержание обычного. Речь идет об экономии на покупке или аренде помещения и затратах на оплату труда. Преимущества интернета как канала продаж стали очевидны предпринимателям всего мира. Наибольшую долю рынка электронной коммерции составляют покупатели из Северной Америки, а на втором месте – Азиатско-Тихоокеанского региона. Тем не менее, эксперты прогнозируют, что скоро Азия выйдет на первое место в мире и обгонит Северную Америку по электронному товарообороту. Во многом это связано с ожидаемым интенсивным экономическим ростом развивающихся Азиатских стран. Преимущества электронной коммерции: для потребителей (повсеместность, анонимность, персонализация, оперативная доставка, большой выбор товаров и услуг, более дешевые продукты и услуги, электронная социализация); для компаний (глобальный масштаб, сокращение издержек, персонализация, улучшение цепочек поставок, бизнес всегда открыт (24/7/365), быстрый вывод товара на рынок, низкая стоимость распространения цифровых продуктов); для общества (широкий перечень предоставляемых услуг, повышение уровня жизни, повышение национальной безопасности, уменьшение «цифрового» разрыва, уменьшение автомобильного трафика и снижение загрязнения окружающей среды).

С учётом прогнозируемого совокупного темпа годового роста на уровне 10,5% частный капитал во всём регионе вырастет до оценочных 61 триллионов долл. к концу 2018 года. С этими темпами Азия в 2018 году лишит Северную Америку статуса богатейшего региона. При этом, для стран Азии характерна одна особенность: в данном регионе доля интернет – покупателей составляет 46% от их общего числа в мире, в то время как число зарегистрированных пользователей всего 16,9% населения региона. Ожидаемая информатизация региона в дальнейшем также будет способствовать росту темпов развития мировой торговли. Что касается структуры страны, то по объемам торговли сейчас лидируют США и Китай. По прогнозам экспертов, после 2017 года вперед также выйдут Аргентина, Мексика, Бра-

зия, Россия, Италия. При этом темпы роста интернет – торговли Китая по-прежнему останутся самыми высокими. По данным социологических опросов, наибольшая доля приходится на покупку DVD/CD дисков – свыше 23%, а также на онлайн-чтение книг – 22,6% [2].

Что касается России, из-за разницы курса рубля к доллару, объем внутреннего рынка электронной коммерции в ней оценивается в 650 млрд рублей (или 9,7 млрд долларов) – то есть в рублевом выражении он вырос на 16% по сравнению с 2014 годом, а в долларовом – упал на 28%. Рынок электронной коммерции в России недостаточно развит – он составляет до 2,5% от розничного оборота. Можно сказать, что доля электронной коммерции может подняться до 4-4,5% в ближайшие несколько лет, чему способствуют усилия многих крупных компаний, например, «Яндекса». Покупка товаров с мобильного телефона, активно развивающаяся на протяжении последних лет, стала правилом, а не исключением. Рынок мобильной коммерции растет на 300% быстрее, чем рынок электронной коммерции в целом. В России 8% покупок совершаются через смартфоны, 10% – через планшеты. Для сравнения – в Южной Корее 50% товаров покупается посредством смартфонов. Россия с 8% относится к развивающимся странам в этой сфере и имеет тенденцию к увеличению. Поскольку уровень мобильных продаж расширяется быстрее всех, интернет-магазин должен быть оптимизирован под мобильные устройства, иначе он просто потеряет до 25% покупателей. Помимо этого, «Google» уже практически год понижает в мобильной выдаче сайты, которые не оптимизированы для мобильных устройств. Выходит, что, если сайт не обладает удобным мобильным юзабилити, на него изначально идет меньше трафика, а те, кто все же зашли на сайт, уйдут, не совершив покупку.

«Яндекс» в феврале 2016 года запустил новый алгоритм ранжирования «Владивосток», который учитывает в качестве одного из факторов, который влияет на поисковую выдачу, наличие мобильной версии сайта. В структуре интернет-торговли преобладают операции с потребительской электроникой и техникой (42%), одеждой и обувью (13%) и автозапчастями (10%). При этом продажи одежды и обуви растут очень быстро – по мере того, как потребители привыкают к возможности без проблем вернуть не подошедшие по размеру или фасону вещи. Активно идут продажи товаров для дома и офиса, мебели и книг. Не трудно заметить одну характерную особенность российского спроса – если в общемировом рейтинге на первых местах такие товары как электронные книги, музыка и диски, то в России все наоборот – они в конце списка. Благодаря тому, что контроль над авторским правом пока не настолько силен, множество книг и музыкальных композиций находится в свободном доступе, и многие не видят смысла в их покупке.

Продажи в регионах растут значительно интенсивнее, чем в крупных городах. Ритейлеры считают перспективными небольшие населенные пункты, так как почти во всех крупных городах с населением от полумиллиона рынок близок к насыщению. За последний год на региональный рынок сфокусировались практически все крупные ритейлеры: «М.Видео», «Эльдорадо», «Техносила», «Юлмарт», «Евросеть», «Связной».

Причины тут довольно прозрачны: рынок в этих областях менее насыщен, поскольку онлайн-торговля напрямую зависит от проникновения интернета и развития логистики. Еще несколько лет назад посылка из столицы могла идти две недели, а сейчас доставка с московского склада занимает порядка 5-6 дней. Из-за роста оборотов, большинство курьерских компаний смогло снизить расценки на свои услуги. А, в свою очередь, «Почта России» смогла подстроиться под изменяющуюся реальность, улучшила сервис и запустила новые проекты, специально созданные под нужды онлайн-торговли. Россияне стали все чаще покупать товары в зарубежных интернет-магазинах. За 2015 год число онлайн-заказов за рубежом выросло на 75-80%.

Особенностью последних лет стала потеря популярности западных онлайн-площадок, что объясняется заметным при переводе в рубли, ростом цен в европейских и американских интернет-магазинах. Участники рынка весь прошлый год отмечали снижение среднего сегмента товаров: люди переключались на более дешевые покупки, поэтому привлекательность цен на китайских онлайн-площадках не осталась незамеченной покупателями. По разным оценкам в общей структуре трансграничных поставок доля китайских интернет – магазинов сейчас составляет порядка 50% в денежном выражении и до 80% в натуральном. По состоянию на январь 2016 года 14% российских граждан покупали что-либо в иностранных интернет-магазинах. В таком росте популярности трансграничной торговли

можно увидеть угрозу, что российские локальные компании теряют свое положение на рынке. Опасения разумны, но следует учитывать, что это оказывает и положительное влияние на российскую электронную коммерцию, ведь интернет-ритейлеры из Китая активно вкладываются в российскую логистическую инфраструктуру. Кроме того, нередко продавцы из Китая из-за низкой стоимости своих товаров становятся для населения в регионах единственной альтернативой офлайн-магазинам и являются, первой онлайн – площадкой для немалого числа россиян, «приучая» их делать покупки в интернете.

К основным тенденциям российского рынка интернет – торговли относится: ежегодный рост оборота некоторых интернет – магазинов; основная часть будущего роста рынка будет в регионах; приоритет работы покупателей с пунктами выдачи товара; оплата наличными при доставке остается основным вариантом расчета для физических товаров; нехватка квалифицированных кадров.

Таким образом, рынок электронной коммерции растет и очень быстро развивается. Развитые страны показывают высокую технологичность, внедряются новые подходы, которые затем меняют весь рассматриваемый сегмент. Рынок электронной коммерции в России пока, что недостаточно развит, поэтому лучше именно сейчас, запускать инновационные интернет – проекты, пока конкуренция невелика. Работать над максимальным улучшением и отлаживанием системы электронной коммерции сегодня для региональных интернет – магазинов значит найти способы противостоять крупным торговым сетям в будущем.

Библиографический список:

1. *Гаврилов Л.П.* Основы электронной коммерции и бизнеса. М.: Солон – Пресс, 2015. 592 с.
2. *Калужский М.Л.* Электронная коммерция: маркетинговые сети и инфраструктура рынка. М.: Экономика, 2014. 328 с.

УДК338.27

Д. А. Нескоромная

Магистрант

А.П. Ястребов

д-р техн. наук, профессор – научный руководитель

ПРОДУКТОВЫЕ МАГАЗИНЫ ДЛЯ ИНТРОВЕРТОВ

На сегодняшний день трудно представить компанию, которая не хотела бы увеличить свою прибыль, при этом снизив затраты. Данная мечта производителя кажется совершенно несбыточной из-за постоянно меняющихся покупательских потребностей, растущего числа конкурентов, изменений макросреды и т. д. Все большее количество покупателей выбирают в качестве места покупки интернет-магазины, которые дают возможность не только ознакомиться с ассортиментом, но и заказать доставку товара прямо к себе домой. Развитие данной области не стоит на месте – в 2016 году количество торговых интернет-площадок выросло примерно на 16 %, опередив темп развития мировой торговли в целом. [2] Тенденция приверженности онлайн-покупкам способствует постоянному развитию электронной коммерции, что влечет за собой создание новых способов привлечения внимания потребителя.

Интернет-торговля стала неотъемлемой частью экономики любого государства. Если ещё несколько лет назад люди с опаской относились к покупке товаров через интернет, то сейчас трудно найти человека, который хоть раз бы не воспользовался интернет-магазином. Показатели количества операций в данной сфере растут невероятно быстро, и она оказывает все большее и большее влияние на мировую экономику. Недавний экономический спад стал катализатором развития сегмента интернет-торговли во всём мире. [3]

За последний год в России все большую популярность набирают онлайн-магазины продуктов питания, которые осуществляют доставку свежей продукции с полок магазинов на дом клиентам. С одной стороны данный тип торговли экономит время потребителя, а в больших городах данный критерий является одним из ключевых при выборе магазина, а с другой стороны неспецифичен для данной категории товаров – при выборе продуктов питания потребителям важно оценить их внешний вид, свежесть, объем, цвет и т. д. Одним из примеров данного способа реализации товаров является доставка сети гипермаркетов «Окей», водители которых можно ежедневно увидеть на дорогах города. При выборе продуктов питания потребитель оценивает их внешний вид, проверяет срок годности и целостность упаковки. Многие потребители, которые хотели бы пользоваться данным сервисом, не могут полностью доверить выбор товаров третьим лицам, однако, посещение гипермаркетов становится еще одной проблемой – теряется время, большое количество людей мешают совершить покупку в короткие сроки.

Тем не менее, интернет-магазины продуктов до сих пор не в состоянии занять нишу розничных магазинов. Огромное количество покупателей являются кинестетиками, которым важно «осознать» предмет; некоторые покупатели до сих пор скептически относятся к онлайн-покупкам, подозревая продавцов в реализации некачественного товара. Согласно исследованию компании Pricewaterhousecoopers, основным сдерживающим фактором для российских пользователей является необходимость «увидеть и пощупать товар» перед его приобретением. Почти 60% респондентов не совершают покупки в интернет-магазинах именно по этой причине. Отсутствие внимания к таким проблемам, как завоевание доверия потребителей и усовершенствование логистики, грозят интернет-магазинам безвозвратной потерей покупателей и потенциальных клиентов. Более половины опрошенных указали, что неуверенность в хорошем состоянии товара при доставке, а также проблемы с возвратом являются основными причинами, отталкивающими их от покупок в сети. Беспокойство, связанное с тем, что заказанный товар придётся ждать слишком долго, испытывают 36% опрошенных, причём в регионах этот показатель выше среднего на 8–17%. Доля респондентов, считающих стоимость доставки завышенной, составила более 30%. [5] У многих потребителей важным критерием при выборе магазина является

привычка. Привычка – сложное, механически выполняемое автоматизированное действие; бессознательная реакция человека на что-либо или кого-либо; результат многократного привыкания. [4] С одной стороны потребители хотят как можно быстрее и прилагая меньшее количество усилий приобрести необходимый товар, при этом количество посредников должно быть минимальным, с другой стороны – у российских потребителей срабатывает эффект привыкания, например, когда человек изо дня в день много лет ходит/пользуется услугами определенного магазина, маловероятно, что он задумается о том, чтобы сменить место покупки. Покупатель продуктов питания желает получить качественный свежий товар в короткие сроки.

Совокупностью желаний производителя в снижении затрат и получении прибыли, и покупателя в быстрой и качественной покупке можно объединить в новую концепцию розничного магазина продуктов питания, которая в узких кругах получила предварительное название «Магазин для интровертов». Магазин работает практически автономно – мерчендайзеры занимаются выкладкой продукции, следят за наполненностью полок, однако в торговом зале не должен находиться ни один работник. В качестве платежного средства в данном магазине выступает смартфон, к аккаунту которого привязан банковский счет.

Выбор смартфона в качестве идентификатора покупателя обусловлен тем, что на сегодняшний день трудно представить современного человека без собственного смартфона, их популярность растет день ото дня, а совсем недавно такие компании-гиганты, как Samsung и Apple, разработали модели, которые могут использоваться в качестве банковских карт, если предварительно синхронизировать свой аккаунт с банковскими счетами. На V Международном форуме по нанотехнологиям Rusnanotech Андрей Пачикин, менеджер по развитию бизнеса Microsoft в России, сказал: «В ближайшем будущем для идентификации покупателя будет служить смартфон, так как это единственная вещь, которая всегда с покупателем и которую он не передаст кому-то еще. Это позволит реализовывать сценарии с использованием геолокации, в том числе и внутри магазина. Это позволит делать адресные предложения покупателю. Также смартфон можно будет использовать в качестве платежного средства. Сейчас все необходимые технологии доступны. Это перспектива ближайших трех лет» [4]. Схема работы магазина проста – покупатель на входе прикладывает к считывающему устройству свой мобильный телефон, далее проходит в торговую зону, где собирает нужные ему товары в потребительскую корзину. Специально установленные сканеры считывают штрих-код покупок, а при выходе из магазина покупатель получает сообщение о списании суммы покупки с его банковского счета. В Европе данный проект получил неофициальное название «Рай для интроверта» за счет того, что при совершении покупки потребитель не контактирует ни с кем, находясь в торговом зале. Дополнительной особенностью данного магазина является также возможность делать «предзаказы» онлайн и забирать свои покупки в удобное время и в удобном месте. Форма заказа на сайте ничем не отличается от таких же форм в других онлайн-магазинах, однако возможность доставки товара с курьером исключена. В отличие от доставки продуктов из интернет-магазинов у покупателя появляется возможность оценить товар до его приобретения, поменять какие-либо позиции и т. д. Предпосылки появления данного типа магазинов уже можно обнаружить в крупных гипермаркетах страны – на кассовой зоне появились автоматические Штрих-машины, подойдя к которым потребитель самостоятельно сканирует выбранный товар и оплачивает его безличным расчетом.

Данные магазины по прогнозам исследователей будут иметь популярность у молодых и активных людей, которые ценят собственное время, а также у тех людей, которые не любят находиться в местах массового скопления людей. Обоюдная выгода покупателя и продавца очевидна: покупатель имеет возможность совершать покупки самостоятельно, оперативно, не стоять в очереди и не общаться с другими людьми, как при покупке в интернет-магазине, а продавец снижает затраты за счет меньшего количества наемных работников, снижения цены на аренду помещений и т.п.

Таким образом, создание данного формата магазинов будет способно изменить общепринятое мнение о продуктовых магазинах, предоставить покупателям инновационный сервис обслуживания и упростит процесс розничных покупок продуктов питания.

Библиографический список

1. Соловьев Д. С., Писарев А. А. Интернет-магазин без правил. СПб.: Питер, 2015. 176 с.
2. Статистика интернет-торговли в странах мира: основные тенденции и показатели 2014// провэд.рф URL: <http://провэд.рф/analytics/16849-statistika-intepnet-topgovli-v-stpanah-mipa-osnovnyetendentsii-i-pokazateli.html>
3. Какими должны быть магазины будущего // Помощь бизнесу bishelp.ru URL: <http://bishelp.ru/svoe-delo/kakimi-dolzhny-byt-magaziny-budushchego>
4. Давлетчина С. Б. Словарь по конфликтологии. – Улан-Удэ: Изд-во ВСГТУ, 2005. – 100 с.
5. Исследование PricewaterhouseCoopers: «Интернет торговля в России. Продвижение компаний в социальных медиа» // Гуманитарные технологии URL: <http://gtmarket.ru/news/media-advertising-marketing/2010/03/15/2538>

УДК

Н.Е. Никитченко

студентка кафедры международного предпринимательства

Ю.Г. Харитонова

старший преподаватель – научный руководитель

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ НАУКОЁМКИХ И ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В ЭКОНОМИКЕ РОССИИ

На сегодняшний момент российской экономике необходима модернизация и переход на инновационный путь развития, ведь отставание в развитии новых технологий снижает конкурентоспособность российской экономики, а также повышает ее уязвимость в условиях нарастающего геополитического соперничества. Кардинальное изменение направлений российской экономической политики заключается в переориентировании издавна существовавшей в России сырьевой экономики в сферу наукоёмких и информационных технологий, основанных на развитии интеллектуальных ресурсов, а также эффективном использовании всех факторов производства.

Стремление государства развить инновационную модель национальной экономики обуславливает необходимость в поиске дополнительных источников и инструментов финансирования инноваций. Наиболее перспективным источником финансирования инновационных проектов является венчурное финансирование, именно развитие венчурного финансирования в перспективе должно способствовать их реализации, поскольку венчурный капитал в основном привлекается для финансирования наукоёмких инновационных проектов, для которых характерен повышенный уровень риска, в связи с чем традиционные источники финансирования для этого не подходят. Главное отличие венчурного финансирования от традиционных источников финансирования заключается в высокой степени риска для вложенных инвестиций.

Венчурное финансирование – это разновидность прямого инвестирования в акционерный капитал быстрорастущих предприятий, чаще всего такое финансирование осуществляется через венчурные фонды. Венчурное финансирование является источником долговременных вложений, которые в большинстве случаев выделяются на 5-7 лет организациям, находящимся ранней стадии становления, а функционирующим – для расширения и модернизации. Успешно функционирующие венчурные фонды приносят прибыль, в несколько раз превышающую прибыль по обычным инвестициям.

Создание нового инновационного продукта включает несколько этапов, каждый этап имеет свою специфику по характеру работ и по необходимым объемам денежных средств.

Стадии жизненного цикла проекта компании и их определение:

- посевная стадия (Seed stage): у компании есть концепция, идея продукта, но готовый продукт отсутствует; ведется работа над прототипом;
- стадия стартапа (Startup stage): у компании имеется пилотная версия продукта или первая версия для демонстрации; осуществляется тестирование продукта;
- ранняя стадия (Early stage): продукт компании готов к выходу на рынок, осуществляется тестирование спроса;
- стадия расширения (Expansion stage): продукт принят рынком, наблюдается быстрый рост продаж и спроса;
- поздняя стадия (Later stage): компания трансформируется в крупную организацию, демонстрирует признаки публичной компании.

Сегодня главным положением в венчурном бизнесе является не только создание фондов и размещение их средств, но и возможность выхода инвесторов из проекта по окончании работ. Успешный выход из проекта – ключевой момент, как для венчурного инвестора, так и для самого проекта.

Существует несколько способов завершить участие венчурного капитала в проекте:

- продажа доли венчурного инвестора существующим акционерам или менеджменту компании – ее еще называют «управленческим выкупом»;
- продажа акций компании стратегическому партнеру – компании, близкой по профилю, или просто заинтересованной структуре («внешний выкуп»);
- продажа акций компании путем публичного размещения (IPO).

Осуществление продажи акций стратегическому партнеру, которым могут быть поставщики или потребители продукции компании, – является наиболее распространенной формой выхода. Такая форма позволяет привлечь новых акционеров, их финансовый капитал, однако не обеспечивает возможности капитализации компании.

Наиболее удобной формой выхода венчурного капитала является третий вариант, отвечающий интересам всех сторон. Венчурный инвестор получает возможность вывести свой капитал из проекта, а компания – привлечь дополнительные денежные средства для дальнейшего развития бизнеса. IPO часто приносит доход, превышающий в 2–5 раз затраты третьего этапа.

Венчурные фонды, прежде чем принять решение о финансировании той или иной компании, оценивают ее. Если проект не представляется успешным, или нет возможности по окончании его выйти на рынок IPO, то фонды вряд ли согласятся финансировать такой проект. Для венчурных фондов необходимо, чтобы была выстроена прозрачная система принятия решений, был сформирован совет директоров из числа независимых директоров, существовала готовность компании к публичности и раскрытию своей финансовой отчетности. При этом компании необходимо учитывать, что выход на публичный рынок является сложным и затратным. И далеко не всякая компания готова принять такие условия.

Венчурное финансирование в России только начинает развиваться, но данное направление достаточно важно для нашей страны. Так, если обратиться к зарубежному опыту и к многочисленным исследованиям в данной сфере, то становится понятным, что создание инновационного бизнеса способствует в перспективе созданию большого количества новых рабочих мест. Кроме того, как показывает история, прорывы в экономике обеспечиваются в основном предприятиями малого и среднего бизнеса (МСБ).

Развитие венчурной индустрии в России.

1 этап. Начало 1993 – 1999 гг. В качестве помощи России со стороны ЕС и мирового сообщества Европейский банк реконструкции и развития (ЕБРР) организовал 11 региональных венчурных фондов. После кризиса 1998 г. в России осталось только три региональных венчурных фонда – Немецкая Quadriga Capital, голландская – Eagle и скандинавская – Norum. В 1997 г. была создана Российская ассоциация венчурного инвестирования (РАВИ). Основными задачами РАВИ являются содействие развитию венчурной индустрии и лоббирование интересов венчурного сообщества.

2 этап. 2000 – 2006 гг. В это время начинается становление инфраструктуры при поддержке государства: по Распоряжению Правительства РФ №362-р от 10.03.2000 г. в соответствии с «Основными направлениями развития внебюджетного финансирования высокорисковых проектов в научнотехнической сфере на 2000-2005 годы был создан Венчурный Инновационный фонд. Целью его деятельности было формирование системы венчурного инвестирования и организация новых инвестиционных институтов с российским и зарубежным капиталом.

3 этап. С 2006 – 2009 гг. 2006 год ознаменовался новым этапом в развитии венчурной индустрии России. Стартовала государственная программа поддержки венчурных фондов. В этом же году по распоряжению правительства РФ была создана ОАО «Российская венчурная компания» (ОАО «РВК»).

4 этап. 2009 г. – настоящее время. В настоящее время происходит гармонизация секторов инфраструктуры государственной поддержки. В частности это проявляется в принятии и реализации новой концепции Российской венчурной Компании. В июне 2010 г. была утверждена новая стратегия развития Российской венчурной компании (РВК).

Пока основные венчурные «игроки» в нашей стране – иностранные инвесторы. Становление национальной венчурной индустрии идет не столь быстро, как хотелось бы. Формирование российских венчурных фондов с участием национального капитала находится в зачаточном состоянии, хотя в этой

работе готовы участвовать и отечественные пенсионные фонды, и страховые компании, и банки. Отсутствие соответствующей законодательной базы не позволяет им эффективно использовать свои средства в данном секторе экономики.

В развитых государствах принимается ряд мер по активизации частных капиталовложений путем гарантирования сохранности средств, предоставления налоговых льгот, формирования ассоциаций по оказанию информационно – правовой поддержки, консультированию предпринимателей.

В Российской Федерации организации частных вкладчиков лишь формируются по побуждениям отдельных лиц без господдержки. К настоящему времени наибольшей популярности добилась Московская сеть бизнес – ангелов (МСБА).

Также неотъемлемый элемент венчурного процесса – это размещение акций компании на бирже. Но пока отечественный фондовый рынок является спекулятивным и не готов к выполнению своей основной функции. Конечно, международные биржи в принципе для российских компаний не закрыты, но размещение акций на внешних рынках требует большой подготовки. Один из немногих успешных российских проектов, способных решить проблему вторичной котировки акций венчурных предприятий, – проект Санкт – Петербургской Валютной биржи «Рынок роста Санкт – Петербург».

В настоящее время в России сложились необходимые и достаточные предпосылки для создания системы венчурного инвестирования, ориентированной на привлечение капитала в инновационный сектор российской экономики.

Но, несмотря на успешную перспективу, венчурная индустрия в России сталкивается с рядом проблем, препятствующих ей активно развиваться. Основные из них:

- неразвитость инфраструктуры, обеспечивающей появление в научно-технической сфере России новых и развитие существующих малых и средних быстрорастущих технологических инновационных предприятий, способных стать привлекательным объектом для прямого (венчурного) инвестирования;
- отсутствие российского капитала в венчурной индустрии России – одного из основных факторов привлекательности страны для зарубежных инвесторов;
- низкая ликвидность венчурных инвестиций, в значительной мере обусловленная недостаточной развитостью фондового рынка, являющегося важнейшим инструментом свободного выхода венчурных фондов из проинвестированных предприятий;
- отсутствие экономических стимулов для привлечения прямых инвестиций в предприятия высокотехнологичного сектора, обеспечивающих приемлемый риск для венчурных инвесторов;
- низкий авторитет предпринимательской деятельности в области малого и среднего бизнеса. Кроме того, сдерживающими развитие венчурной индустрии факторами являются:
- недостаточная информационная поддержка венчурной индустрии в России,
- недостаточное количество квалифицированных управляющих венчурными фондами и низкий уровень инвестиционной культуры предпринимателей;
- усложненная регистрация венчурных фондов в российской юрисдикции.

Оказание содействия на государственном уровне в решении указанных проблем и устранении имеющихся препятствий позволит значительно ускорить развитие и повысить эффективность в России венчурной индустрии. Впрочем, на сегодняшний день в России уже существуют успешно реализованные венчурные инвестиционные проекты, истории успеха которых должны быть примерами для остальных.

Общее количество заключенных венчурных сделок осталось практически на том же уровне (184 в 2016 году против 180 в 2015 году). При этом объем венчурных сделок в долларовом выражении снизился на 29% и составил 165,2 млн долларов США (232,6 млн долларов США в 2015 году). Основной причиной снижения стало уменьшение среднего размера сделки до 1,1 млн долларов США по сравнению с 1,5 млн долларов США в 2015 году.

В 2016 году произошел общий спад деловой активности, неопределенность относительно прогнозов ключевых макроэкономических показателей и обесценение рубля оказывали существенное давление на российский венчурный рынок. В этом же году сохранился высокий интерес инвесторов к про-

ектам на более поздних стадиях развития. В 2016 году 66% (104 сделки) пришлось на раннюю стадию и стадию расширения, а в 2015 году – 70% (105 сделок).

В нашей стране постепенно, но уверенно формируется политический и предпринимательский климат, благоприятный для венчурного и прямого инвестирования. Ряд шагов, предпринятых сообществом венчурной индустрии и государственными структурами различных уровней, способствует развитию малого и среднего бизнеса (в частности, в сфере high tech), что, в свою очередь, может придать импульс развитию российской экономики в целом.

Для российского инновационного предпринимательства венчурное инвестирование является одним из наиболее перспективных системных инструментов, способных восполнить «разрывы» между финансовыми потребностями технологических компаний, еще не достигших точки безубыточности, и требованиями, предъявляемыми другими источниками капитала – финансово-кредитными учреждениями, фондами прямых инвестиций, институциональными и стратегическими инвесторами, а также биржевыми инструментами рынка публичного капитала.

Данная индустрия не только решает задачи привлечения капитала в инновационный сегмент экономики, но и выступает в качестве эффективной системы отбора наиболее качественных проектов, обладающих перспективами достижения лидирующих позиций как на внутренних, так и на глобальных высокотехнологических рынках.

Библиографический список

1. *Оголоева Л.Н., Сахаровская Т.Н.* Экономическая сущность венчурного инновационного предпринимательства и тенденции его развития. //Экономический анализ: теория и практика. 2012. Дата обращения: 29.04.2017.
2. *Гаврилова Ж. Л., Вороновская А. С., Щадов И. М.* Венчурное финансирование инновационной деятельности в России. 2014. Дата обращения: 29.04.2017.
3. Развитие венчурной индустрии в России // Экономика, предпринимательство и право. – 2013 г. <http://epp.enjournal.net/article/278/> Дата обращения: 29.04.2017.
4. *Каурова Е.Э., Толстель М.С.* Индустрия венчурного капитала в России: формирование венчурной экосистемы // Фундаментальные исследования. – 2015 г. <https://fundamental-research.ru/ru/article/view?id=39226> Дата обращения: 29.04.2017.
5. *Мильнер Б.З.* Инновационное развитие: Экономика, интеллектуальные ресурсы, управление знаниями/ под ред. Б.З. Мильнера. – М.: ИНФРА-М, 2012.
6. *Людвикова Н.Ю.* Принципы и процедуры венчурного инвестирования // Проблемы современной экономики. 2012. Дата обращения: 29.04.2017.
7. *Чернышева Е. Н.* Венчурное инвестирование и проблемы российской науки // Роль бизнеса в трансформации общества. – М., 2014. Дата обращения: 29.04.2017.
8. Майдан. Н. В. Совершенствование инвестирования инновационных проектов. СПб., 2015. Дата обращения: 29.04.2017.

УДК 336.717.061

К.А. Новак

магистрант кафедры экономики высокотехнологичных производств

Э.И. Крылов

д-р экон. наук, профессор – научный руководитель

ОЦЕНКА ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ ФИЗИЧЕСКОГО ЛИЦА-ЗАЕМЩИКА КОММЕРЧЕСКИМ БАНКОМ

Сфера банковского кредитования самая динамичная: под влиянием спроса банки регулярно разрабатывают новые кредитные программы, изменяют условия предоставления кредитов и пересматривают перечень требований, предъявляемых к заемщику, но только один пункт остается неизменным – это требование к платежеспособности заемщика.

Выдавая кредит, банк стремится минимизировать риск потери денежных средств, поэтому платежеспособность своих клиентов кредитные эксперты анализируют с особой тщательностью. Проведение анализа не зависит от кредитной истории заемщика, суммы или периода кредита, отличие состоит только в списке документов, подтверждающих финансовое состояние клиента банка.

Перечень возможных кредитных программ:

1. Овердрафт. Суть данного займа заключается в том, что кредитный лимит устанавливается на расчетную или зарплатную карту клиента банка, поэтому клиенту не требуется предоставлять какие-либо документы: кредитный эксперт анализирует денежные потоки по счету и в соответствии с полученными данными определяет размер кредитной линии.

2. Экспресс-кредит, кредитные карты. Данные кредитные программы предполагают выдачу достаточно небольшой суммы денежных средств на период, не превышающий трех лет. Для анализа платежеспособности берутся данные, указанные заемщиком в анкете, но это вовсе не означает, что там можно указывать недостоверные данные, поскольку, если обман вскрыется, то в лучшем случае будет испорчена кредитная история, в худшем – заемщика могут привлечь к уголовной ответственности.

3. Ипотечный, потребительский кредит, автокредит. В данном случае риск банка существенно возрастает, поскольку заем выдается на срок от пяти до двадцати лет. Оценке платежеспособности заемщика уделяется особое внимание, поэтому потенциальный клиент предоставляет копию трудовой книжки и справку о доходах 2-НДФЛ, заверенную главным бухгалтером и руководителем организации. Если у заемщика есть кредитные обязательства перед другим банком, то необходимо предоставить справку об остатке задолженности и график платежей. Стоит отметить, что одним из требований банка по данным видам кредитов выступает наличие поручителя, который должен предъявить такой же пакет документов, как и заемщик [1].

Стоит отметить, что четкой методики или формулы определения платежеспособности заемщика не существует, поэтому у каждого банка имеется своя система оценивания. Кроме того, в учет принимается только официальный доход, поэтому если у заемщика нет возможности документально подтвердить дополнительный заработок, то банк может отказать ему в выдаче кредита.

При подаче запроса на получение кредита банк проводит анализ полученной заявки. В данном процессе имеются следующие этапы:

- 1) написание заявки (анкета), верификация (проверка) документов, согласование условий сделки;
- 2) предварительная оценка заемщика кредитным инспектором (в том числе оценка данных, полученных при непосредственном контакте);
- 3) проверка кредитной истории клиента;
- 4) проверка данных, указанных клиентом в анкете (прописка, место работы, доходы и т. д.);
- 5) анализ способности клиента погашать запрашиваемый кредит;
- 6) структурирование сделки – возможный запрос дополнительных комфорт-факторов (поручи-

тельство родственников, увеличение первоначального взноса, предоставление дополнительного залога и т.д.);

7) формирование решения по запросу клиента, подписание данного решения должностным лицом в соответствии с полномочиями.

При рассмотрении запросов на кредитование банк обязательно проводит оценку будущей платежеспособности потенциального заемщика. Это является одним из способов предупреждения или хотя бы сведения к минимуму кредитного риска банка.

Платежеспособность подразумевает собой готовность и способность заемщика в установленный срок и в полном объеме рассчитываться по своим кредитным обязательствам.

Для оценки платежеспособности заемщика банки используют различные методы и схемы. Но в целом анализ платежеспособности клиента зачастую осуществляется на основе оценки уровня доходов заемщика и их сопоставления с будущими платежами по кредиту, изучения кредитной истории или же скоринговой оценки [2].

Анализ кредитной истории подразумевает под собой проверку данных о качестве платежной дисциплины потенциального заемщика по уже ранее полученным кредитам в этом банке (если они имеются) или же в других банках. Для проверки кредитной истории аналитики используют внутренние и внешние «черные списки», «белые списки», существующие базы кредитных историй. Бюро кредитных историй (БКИ) собирает информацию обо всех заемщиках, кто получил кредит в нашей стране и дал разрешение на передачу своих данных в базу одного из бюро. Работа с БКИ выгодна как для банка, так и для заемщика: кредитор снижает риски невозврата, а у клиента появляется возможность быстро получить новый заем и, возможно, на более выгодных условиях.

Оценка платежеспособности потенциального заемщика осуществляется на основе данных о его доходах и степени риска их потери. Основным доходом физических лиц является непосредственно их заработная плата (пенсия), подтвержденная предоставленной справкой с места работы заемщика. Учитываются также и другие источники доходов (доход от сдачи квартиры в аренду, прибыль от предпринимательской деятельности, доходы от депозитов, дивидендов и т.п.), которые могут быть подтверждены налоговой декларацией клиента. Сначала кредитные аналитики оценивают адекватность представленных данных, исходя из минимальной заработной платы в данном регионе или по отрасли. Некоторые банки включают в расчет доходы других членов семьи, гражданских супругов (чаще всего при предоставлении их поручительства). Ничем не подтвержденный доход частично или полностью учитывается согласно специальной матрице, разработанной и утвержденной банком.

Косвенно о размерах доходов клиента (в случае, если официальных доходов недостаточно) могут свидетельствовать его затраты: покупка автомобиля, недвижимости, дорогой техники, оборудования (что может быть подтверждено договорами купли), отдых за границей, проведение ремонта, наличие депозитов, досрочно погашенных кредитов (что может подтверждаться справками из банков). После этого данные доходы корректируются на обязательные платежи (за жилье, питание, проезд, одежду, платежи по действующим кредитам, за страховку и т. д.). Затем полученный результат сравнивается с будущим платежом по запрашиваемому кредиту. В основном для положительного решения по выдаче кредита чистые ежемесячные доходы клиента (откорректированные на постоянные расходы) должны превышать платеж по запрашиваемому кредиту более чем в два раза.

Кроме того, возможен также вариант использования показателя мультипликатора дохода, который подразумевает расчет возможной суммы кредита как n -е увеличение ежемесячного дохода. В данном случае нормальным соотношением считается долговая нагрузка до 50%, а сумма кредита не должна превышать 4-6 – кратный чистый денежный доход.

При расчете возможной суммы кредита банк еще учитывает срок запрашиваемого лимита, так как при долгосрочном кредитовании существует повышенный инфляционный риск (особенно для нашей страны). В данном случае требуется более жестко подходить к оценке чистых доходов заемщика и коррелировать расчеты на инфляционные ожидания (к сожалению, у нас в России рост цен значительно опережает темп роста заработных плат).

В практике российских и зарубежных банков применяются различные подходы к определению кредитного риска физических лиц, начиная с субъектных оценок кредитными экспертами коммерческих

банков и заканчивая автоматизированными системами оценки риска. Большинство зарубежных банков используют два метода оценки кредитоспособности заемщиков:

1. Экспертные системы оценки. Они позволяют банкам осуществлять взвешенную оценку как личных качеств потенциального заемщика, так и его финансового состояния. В международной практике такому методу уделяется значительное внимание, активно развивается сеть мониторинга для анализа кредитной истории потенциальных заемщиков.

К примеру, в США кредитный инспектор почти всегда запрашивает местное или региональное кредитное бюро о кредитной истории клиента. В США работают свыше двух тысяч кредитных бюро, располагающих данными о большом количестве физических лиц, когда-либо получивших кредиты, об истории погашения этих кредитов и о кредитном рейтинге заемщиков.

2. Балльные системы оценки кредитоспособности клиентов, которые создаются банками на основе факторного анализа. Данная система использует накопленную базу «хороших», «удовлетворительных» и «неблагоприятных» заемщиков, что позволяет установить критерийный уровень оценки заемщика.

Системы балльной оценки обладают тем преимуществом, что они позволяют быстро и с минимальными трудозатратами проанализировать большой объем кредитных заявок, сократив таким образом операционные расходы. Кроме того, они представляют собой и более эффективный способ оценки заявок, т.е. могут проводиться кредитными инспекторами, не обладающими достаточным опытом работы. Это позволяет сокращать убытки от выдачи безнадежных кредитов.

Использование балльных систем оценки кредитоспособности клиентов – более объективный и экономически обоснованный метод принятия решений при выдаче кредитов, чем экспертные оценки.

Привлечение банками для оценки кредитоспособности квалифицированных экспертов имеет несколько недостатков: во-первых, их мнение так или иначе является субъективным; во-вторых, люди не могут оперативно обрабатывать большие объемы информации; в-третьих, оплата высококвалифицированных специалистов сопряжена со значительными расходами. В связи с этим банки все чаще проявляют повышенный интерес к таким системам оценки риска, которые позволили бы минимизировать участие экспертов и влияние человеческого фактора на принятие решений.

В свою очередь, скоринговая система оценки представляет собой математическую модель, с помощью которой банк, опираясь на данные о кредитной истории клиентов, может определить, какова вероятность невозврата кредита потенциальным заемщиком.

Последние два суждения формируют следующую проблему: большинство российских коммерческих банков либо не учитывают причину возникновения плохой кредитной истории у заемщика (возможно, случившейся по не зависящим от него причинам), либо, опираясь на плохую кредитную историю клиента, принимают решение не в пользу потенциального заемщика. Указанная проблема часто незаметна для банковских работников, но ощутимо отражается на клиентах.

Подводя итог сказанному, хотелось бы подчеркнуть, что все приведенные методики носят формализованный характер, так что при оценке возможности кредитоспособности заемщика огромную роль играет профессионализм служащих банка.

Различные методики оценки кредитоспособности клиента отличаются друг от друга составом факторов, используемых при оценке общего кредитного рейтинга заемщика, а также подходами к оценке каждого параметра модели и степенью значимости каждого из них. К сожалению, состав факторов в модели не универсален для всех факторов и стран, что, в свою очередь, не позволяет мировому банковскому сообществу обмениваться статистикой и совершенствовать свои скоринговые системы.

В то же время сложность и неоднозначность оценки кредитоспособности физических лиц обуславливают применение различных методов и подходов. Причем следует отметить, что для достижения наилучших результатов необходимо использовать как математические модели, так и экспертные подходы в комплексе [3].

В заключение необходимо сказать, что в настоящее время при утверждении методов оценки кредитоспособности частных заемщиков важно проверять, насколько выбранные методы адаптированы к текущей ситуации в стране, к примеру, насколько детально анализируются источники возникновения финансовых трудностей у потенциальных заемщиков в прошлом.

Важно с заинтересованностью подходить к вопросам, связанным с отрицательной кредитной историей, сравнительно коротким стажем работы на последнем месте работы и т.п., ведь причина может заключаться совсем не в добросовестности заемщика, а в неблагоприятном стечении обстоятельств, что независимо от воли человека привело к негативным, с точки зрения получения нового кредита, последствиям.

Библиографический список

1. *Ефимов А.М.* Современные методы оценки кредитоспособности физических лиц // Банковский ритейл. - 2010. - №2.
2. *Ефимова Ю.В.* Методические подходы к оценке кредитоспособности заемщиков // Банковское кредитование. – 2010. – №3.
3. *Тавасиев А.М., Мазурина Т.Ю., Бычков В.П.* Банковское кредитование: учебник / под ред. А.М. Тавасиева. – М.: ИНФРА-М, 2010.

УДК 338.001.36

К.А. Новак

магистрант кафедры экономики высокотехнологичных производств

Э.И. Крылов

д-р экон. наук, профессор – научный руководитель

РОЛЬ ПЕНСИОННОГО ФОНДА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ В ОСУЩЕСТВЛЕНИИ ПЕНСИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ГРАЖДАН

Основным показателем развития любого общества является уровень жизни его граждан. Современное общество, к которому стремится мировое сообщество и Россия в частности, отличается социализированностью всех его институтов и, в первую очередь, институтов финансовых.

С развитием в нашей стране рыночных отношений происходит модернизация всей финансовой системы РФ. Из бюджета постепенно выделялись фонды, среди которых основное место заняли социальные фонды. Внебюджетные фонды представляют собой одно из звеньев финансовой системы. С их помощью осуществляется перераспределение национального дохода по инициативе и в интересах органов государственной власти.

Специфика внебюджетных социальных фондов – четкое закрепление за ними источников дохода и, как правило, строгое целевое использование их средств. Одним из таких фондов является Пенсионный Фонд Российской Федерации, который был образован в 1990 году в целях государственного управления финансами пенсионного обеспечения Российской Федерации. Пенсионный Фонд является самостоятельным финансово-кредитным учреждением, осуществляющим свою деятельность в соответствии с законодательством Российской Федерации.

Он имеет огромное влияние на экономику страны, так как главной его целью является – обеспечение уровня жизненных благ, заработанных человеком. Пенсионный фонд своими средствами обеспечивает выплату ежемесячных пособий, пенсий людям, которые в силу определенных обстоятельств не могут обеспечить свое проживание. Таким образом определяется его важное социальное значение.

Актуальность данной темы в том, что проблема финансового кризиса в стране свидетельствует о необходимости проведения очередного реформирования пенсионной системы с целью наиболее полного ее функционирования в условиях рыночной экономики.

Пенсионный Фонд РФ – это централизованный фонд государства, обеспечивающий формирование и распределение финансовых ресурсов в целях пенсионного обеспечения граждан РФ. ПФР – крупнейшая и самая эффективная система оказания социальных услуг в Российской Федерации. В результате колоссальной ежедневной работы фонд обеспечивает своевременную выплату пенсии каждому гражданину России в полном соответствии с его пенсионными правами.

С созданием Пенсионного Фонда в России появился принципиально новый механизм финансирования и выплаты пенсий и пособий. Средства для финансирования выплаты пенсий стали формироваться за счет поступления обязательных страховых взносов работодателей и граждан.

Страхователем в пенсионной системе выступают все работодатели, осуществляющие деятельность на территории РФ. Работодатели являются ключевыми участниками пенсионной системы РФ, выплачивая с фонда оплаты труда средства на будущее пенсионное обеспечение своих сотрудников.

В Российской Федерации действует пенсионная модель, основанная на страховых принципах. Данная модель является составной частью структурных преобразований в экономике и социальной политике государства, ее цель – создание многоуровневой пенсионной системы, позволяющей обеспечить гражданам получение достойной пенсии после окончания трудовой деятельности. В отличие от прежней системы, пенсионные права граждан теперь зависят не только от стажа, но и от размера зарплаты и пенсионных взносов.

На сегодняшний день создана нормативно-правовая база, регламентирующая источники формирования средств пенсионного обеспечения, принципы и методы аккумулирования, сохранения и распределения накопленных ресурсов [1].

Исходя из действующего законодательства, можно говорить о нижеследующей трехуровневой структуре системы пенсионного обеспечения.

1. Государственное пенсионное обеспечение, основанное на финансировании пенсий за счет федерального бюджета. Это социальные пенсии для отдельных категорий граждан, которые не приобрели права на пенсию по государственному пенсионному страхованию, или тех, кто имеет право на государственное обеспечение. Это ежемесячная государственная денежная выплата, которая предоставляется гражданину в целях компенсации заработка, утраченного в связи с прекращением государственной службы при достижении установленной законом выслуги при выходе на трудовую пенсию по старости (инвалидности); либо в целях компенсации вреда, нанесенного здоровью граждан при прохождении военной службы, в результате радиационных или техногенных катастроф, в случае наступления инвалидности или потери кормильца, при достижении установленного законом возраста; либо нетрудоспособным гражданам в целях предоставления им средств к существованию;

2. Обязательное пенсионное страхование, включающее в себя страховую пенсию по старости или по инвалидности, или по случаю потери кормильца и накопительную пенсию, финансируемую за счет страховых взносов работодателей;

3. Негосударственное (дополнительное) пенсионное обеспечение – негосударственные пенсии, выплачиваемые в рамках договоров с негосударственными пенсионными фондами, финансируемые за счет взносов работодателей и работников в свою пользу и дохода, полученного от их инвестирования [2].

По состоянию на 01.02.2017 фиксированная выплата к страховой пенсии (ФВ) составляет 4805 рублей 11 копеек в месяц [3].

На каждое застрахованное лицо в Пенсионном фонде открыт индивидуальный лицевой счет, на который зачисляются взносы, уплачиваемые работодателем. Правила те же, что и для банковских вкладов. Только эти деньги нельзя снять со счета, и вместо начисления процентов по вкладу пенсионный капитал ежегодно индексируется. К пенсионным накоплениям ежегодно добавляется инвестиционный доход, полученный от управления средствами накопительной части пенсии управляющими компаниями. Государство гарантирует, что каждый учтенный рубль уплаченных взносов из полученного инвестиционного дохода, зафиксированного на дату назначения пенсии будет возвращен застрахованному лицу в виде пенсии.

Таким образом, размер вашей пенсии напрямую зависит от суммы на лицевом счете, сформированной за всю трудовую деятельность.

Трудовая пенсия по старости состоит из двух частей:

1. Страховая часть – дифференцированная часть, зависящая от результатов труда конкретного человека (стажа, заработной платы) в течение всей трудовой деятельности. В состав страховой части также входит фиксированный базовый размер, устанавливаемый Законом и единый для всех пенсионеров.

2. Накопительная часть, выплачиваемая в пределах сумм, отраженных на индивидуальных лицевых счетах застрахованных лиц в Пенсионном фонде РФ.

Накопительная пенсия может формироваться у граждан 1967 года рождения и моложе в случае, если до конца 2015 г. был сделан выбор в ее пользу.

1. Гражданам 1967 года рождения и моложе, в пользу которых страховые взносы по обязательному пенсионному страхованию начнут начисляться работодателем впервые после 1 января 2014 года, представляется возможность выбора варианта пенсионного обеспечения (формировать только страховую пенсию или формировать и страховую пенсию, и накопительную) в течение пяти лет с момента первого начисления страховых взносов. Если гражданин не достиг возраста 23 лет, указанный период увеличивается до окончания года, в котором ему исполняется 23 года.

2. Для учета сведений, составляющих страховую и накопительную части пенсии застрахованных лиц, Пенсионным фондом и создана система индивидуального (персонифицированного) учета.

3. Она выгладит следующим образом: на каждого гражданина открывается индивидуальный лицевой счет, в котором накапливаются все данные, необходимые для назначения ему в будущем трудовой пенсии. Итоговый размер пенсии зависит от средств, накопленных на индивидуальном лицевом счете, чем выше заработок, тем больше средств окажется на нем.

4. Для усиления государственных гарантий прав граждан на пенсионное обеспечение и создания предпосылок для устойчивого развития пенсионной системы намечены пути ее реформирования. Реформирование пенсионной системы предусматривает, что базовые пенсии будут предоставляться всем гражданам и обеспечивать материальные условия жизни при наступлении инвалидности, по достижении пенсионного возраста, в случае потери кормильца независимо от наличия трудового стажа. Базовые пенсии будут назначаться в фиксированных размерах, определяемых с учетом прожиточного минимума пенсионера и в зависимости от степени утраты трудоспособности. В то же время на переходном этапе социальная пенсия сохранится, а базовая пенсия будет представлять собой часть трудовой пенсии.

Трудовые или страховые пенсии предоставляются всем лицам, работающим по найму, и другим категориям населения, на которые распространяется обязательное государственное пенсионное страхование. Все участники общей системы трудовых пенсий должны нести одинаковые обязанности по финансированию этой системы и иметь одинаковые права относительно условий назначения и размеров пенсий. Размер трудовой пенсии по старости будет определяться с учетом трудового или страхового стажа и заработка. В то же время механизм исчисления пенсии будет приближен к требованиям, вытекающим из принципов социального страхования. Исходным критерием определения размера пенсии станет цена одного года страхового стажа, выраженная в процентах к заработку, из которого исчисляется пенсия. Базовая пенсия будет являться минимальным размером трудовой пенсии. Пенсии по инвалидности и по случаю потери кормильца базируются на тех же принципах, что и пенсии по старости. В основном сохраняются условия и нормы назначения этих пенсий и соотношение их размеров с размером пенсии по старости. Пенсии в связи с несчастными случаями на производстве и профессиональными заболеваниями предоставляются в рамках системы страхования от несчастных случаев и профессиональных заболеваний на производстве за счет работодателей. Индексация пенсий является необходимым условием любой пенсионной системы. Она позволяет предупреждать падение реальной стоимости пенсий в период инфляции и обеспечивать установленное соотношение с заработной платой по мере увеличения последней.

Сложившаяся в настоящее время напряженность в области финансирования пенсионного обеспечения будет усиливаться. Этому способствует тенденция к снижению численности занятых в экономике и сокращению доли заработной платы в структуре доходов населения. При отсутствии ассигнований из федерального бюджета одних страховых взносов при действующем уровне страхового тарифа уже в ближайшее время будет недостаточно для покрытия расходов на пенсионное обеспечение.

В последние годы государственная пенсионная система РФ переживает кризис. Доходы пенсионеров отстают от уровня цен. Основная проблема пенсионного обеспечения – низкий уровень размеров пенсий при достаточно высоком тарифе страховых взносов, уплачиваемых на цели пенсионного обеспечения. Остро стоит проблема минимального размера пенсии, уровень которого по отношению к прожиточному минимуму нетрудоспособного населения продолжает снижаться. В то же время невозможно повысить минимальный размер пенсии, не увеличивая при этом на еще большую величину максимальный размер пенсии, и, следовательно, сконцентрировать финансовые ресурсы пенсионной системы на решении проблемы низкого уровня минимальных пенсий. В последние годы по причине все еще заниженного максимального размера пенсии растет число лиц, получающих пенсию в максимальных и близких к ним размерах. Поэтому идет процесс постоянного уменьшения дифференциации размеров основной массы пенсий. Система пенсионного обеспечения не в состоянии одновременно довести минимальный размер пенсии до уровня прожиточного минимума и осуществить дифференциацию размеров пенсий в зависимости от прошлого трудового вклада. Решить эту проблему можно только путем либо значительного увеличения поступлений в Пенсионный фонд РФ, либо рационализации и оптимизации самой пенсионной системы [4].

Неблагоприятное соотношение численности плательщиков взносов на пенсионное обеспечение

и пенсионеров связано с особенностями российской пенсионной системы, к которым относятся: относительно низкий пенсионный возраст; высокая доля пенсионеров-льготников; возможность получения пенсии при продолжении трудовой деятельности после достижения пенсионного возраста.

Пенсионная реформа нацелена в первую очередь на рационализацию и оптимизацию условий и норм пенсионного обеспечения, повышение уровня трудовых пенсий за счет перераспределения имеющихся финансовых ресурсов и улучшения их использования. На первом этапе пенсионной реформы необходимо учесть пропорции, сложившиеся в распределении ВВП, соотношение среднего уровня трудовых пенсий со средней заработной платой, усиление процесса старения. Поэтому в целях снижения экономической нагрузки на трудоспособное население необходимо более четко определить круг лиц, нуждающихся в государственных гарантиях по пенсионному обеспечению.

Одна из тенденций – снижение доли занятых в экономике в целом и в том числе по найму, что требует изменения форм пенсионного обеспечения и более тесной увязки уровня пенсий различных категорий пенсионеров с их вкладом в финансирование пенсионной системы или прошлым трудовым вкладом. Поскольку в рамках пенсионного законодательства одновременно невозможно обеспечить повышение минимального уровня пенсий и социально справедливую их дифференциацию в зависимости от прошлого трудового вклада, то необходим переход к новому порядку исчисления размеров пенсий. Реформирование пенсионной системы предусматривает сохранение и укрепление государственной пенсионной системы с учетом необходимости развития новых форм пенсионного обеспечения.

Таким образом, современная распределительно-накопительная система пенсионного обеспечения, приводящая к дефициту государственного финансирования и не отвечающая потребностям экономически активного большинства, должна быть модернизирована при помощи современных инструментов инвестирования. Новая система должна соответствовать следующим базовым принципам: добровольность, экономическая целесообразность, инвестиционная привлекательность, правовая и финансовая защищенность. Система пенсионного обеспечения РФ требует дальнейшего реформирования в соответствии с мировыми стандартами. Этот процесс не носит кратковременного характера и рассчитан на длительный период [5].

Кризисная ситуация в экономике и финансах требует принятия решительных и неординарных мер в пенсионной системе Российской Федерации. В сложившихся условиях совершенно неизбежной становится глубокая реформа пенсионной системы в Российской Федерации с включением в нее, в частности, такого общепризнанного в мировой практике института как негосударственное пенсионное обеспечение. Организационной основой для негосударственного пенсионного обеспечения в Российской Федерации должны выступать негосударственные пенсионные фонды, то есть организации с правом юридического лица на введение исключительно пенсионного вида деятельности. Хочется верить, что эта, а также другие инновации, внесенные и вносимые в нормативную базу пенсионного обеспечения, помогут выбраться пенсионной системе из кризиса и существенно улучшить положение всех нуждающихся в поддержке государства.

Таким образом, можно прийти к выводу, что законодательное обеспечение пенсий в РФ имеет довольно сложную и разветвленную систему, но, к сожалению, не всегда эффективную, и еще не один год потребуются, чтобы сбалансировать данную систему, привести ее в равновесие, заставить работать.

Библиографический список

1. Бюджетный кодекс РФ от 31.07.1998 №145-ФЗ (с изменениями от 28.03.2017).
2. Федеральный закон от 15.12.2001 №167-ФЗ (ред. от 19.12.2016) «Об обязательном пенсионном страховании в Российской Федерации» // СЗ РФ. 1994. №21. Ст. 4832.
3. Положение о Пенсионном фонде Российской Федерации (Россия) (утв. постановлением ВС РФ от 27 декабря 1991 г. № 2122-1) // СЗ РФ. 1994. №21. ст. 3688.
4. Федоров Л.В. Пенсионный фонд Российской Федерации. // М.: Дашков и Ко, 2009, С.245.
5. Пенсионный Фонд Российской Федерации – [Электронный курс] – Режим доступа: <http://www.pfrf.ru/>.

УДК 331.108.22

А. Г. Оксани

студентка кафедры менеджмента наукоемких производств

М. Л. Кричевский

д-р техн. наук, профессор – научный руководитель

ВЫБОР ПОСТАВЩИКОВ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ОСНОВЕ НЕЙРОННЫХ СЕТЕЙ

Выбор поставщика наиболее выгодного для предприятия имеет большое значение, так как от поставщика зависит величина затрат на закупку товаров народного потребления (ТНП), а в конечном счете – на прибыль и успех предприятия. Поставщик – это любое юридическое (организация, предприятие, учреждение) или физическое лицо, поставляющие товары заказчиком. Поставщик осуществляет предпринимательскую деятельность в соответствии с условиями заключенного договора поставки, который является одним из видов договора купли-продажи. В соответствии с договором поставки поставщик обязуется передать в обусловленный срок/сроки производимые либо закупаемые им товары покупателю для использования в предпринимательской деятельности или в других целях, не связанных с личным, семейным, домашним или иным подобным использованием.

Весь процесс выбора и оценки поставщика можно свести в одну большую схему с несколькими этапами:

- Определить потребность в поставщике.
- Разработать требования к поставщику.
- Составить список поставщиков (если есть возможность, обратиться в базу данных о них).
- Проанализировать и оценить поставщиков.
- Выбрать поставщика.
- Определить условия контракта и подписать его.
- Определить процедуру и механизм мониторинга.

Существует несколько вариантов выбора поставщика, и основной проблемой работников отдела снабжения является большое количество поставщиков. Когда поставщиков много, то выбор наиболее подходящего целесообразно производить в два этапа: предварительный и окончательный. Каждая компания для себя выбирает приоритетные критерии отбора и ориентируется на них.

Критерии выбора поставщика:

1. Предварительный выбор поставщика: форма расчётов; качество продукции; цена единицы продукции; · комплексность поставки; упаковка; размер партии.
2. Окончательный отбор поставщика: финансовые условия; время поставки; периодичность поставки; наличие сервисного обслуживания после поставки.

Конкурсные торги проводят в том случае, если предприятие предполагает закупить материалы на очень большую сумму (свыше 100 тыс.руб.) или предполагает установить долгосрочные связи.

Существуют несколько проблем при выборе поставщиков. Исследования показывают, что во многих компаниях мира 50% проблем, связанных с качеством произведенных товаров, возникает из-за товаров и услуг, полученных от поставщиков. Принять правильное решение о поставщике, имея порой лишь ограниченную субъективную информацию, под силу только профессионалам. Необходимость обосновать решение (перед руководством компании) дополнительно усложняет задачу, так как лица, ответственные за принятие решений о закупках, часто действуют интуитивно. Решение покупателя (организации) зависит от его оценки способности поставщика удовлетворять критериям качества, объема, условий доставки, цены и обслуживания [1].

Для того чтобы решить проблему с принятием решения и снизить время, затраченное на этот процесс, можно разработать программу по выбору поставщиков, опираясь на технологию искусственных нейронных сетей (ИНС). Применение ИНС позволяет привлечь в вычислительную технику метод обработки информации, характерный для высокоорганизованных биологических систем, в частности, 396

принцип параллелизма. В ИНС роль программирования выполняет обучение системы, под которым понимается изменение состояния самих нейронов и связей между ними.

Преимущества нейронной сети [2]:

- Решение задач при неизвестных закономерностях.
- Устойчивость к шумам во входных данных.
- Адаптирование к изменениям окружающей среды.
- Потенциальное сверхвысокое быстродействие.
- Отказоустойчивость при аппаратной реализации нейронной сети.

Вначале необходимо собрать все данные, которые требуются для обучения нейронной сети в программе Statistica. Фрагмент разработанной базы примеров показан на рис.1. В качестве входных данных выбраны X1 – удаленность поставщика; X2 – финансовые условия; X3 – опыт поставщика; X4 – цена поставляемого товара; X5 – качество. Выходная переменная определяет класс поставщика: отличный, хороший, плохой.

	1	2	3	4	5	6
	X1 Удаленность	X2 Фин. усл.	X3 Опыт	X4 Цена	X5 Качество	Y Класс
1	3,1	88,2	9,3	2,0	2,0	7,4 Отличный
2	2,3	78,0	8,5	1,4	7,9	Отличный
3	3,8	77,2	10,0	1,5	9,6	Отличный
4	4,7	87,7	9,2	1,8	8,4	Отличный
5	4,7	95,6	6,0	1,1	9,3	Отличный
6	4,9	77,2	8,8	2,0	9,0	Отличный
7	2,0	90,6	8,8	2,8	7,8	Отличный
8	3,2	88,5	8,4	1,8	9,7	Отличный
9	4,6	77,8	8,9	1,6	8,7	Отличный
10	2,4	93,7	8,7	1,6	10,0	Отличный
11	12,3	69,2	4,1	4,2	3,3	Хороший
12	5,7	53,1	4,5	6,2	4,9	Хороший
13	12,8	68,3	3,6	6,6	3,6	Хороший
14	13,0	33,4	3,4	3,7	6,0	Хороший
15	13,7	32,6	3,8	6,1	5,6	Хороший

Рис.1. Фрагмент базы примеров

Работа НС определяется тем, насколько хорошо она обобщает: иначе говоря, насколько правильно она предсказывает результаты классификации на тех данных, которые не были использованы в процессе обучения.

Примененным программным продуктом в данном исследовании является *Statistica 13*. Основные шаги работы выполняет нейросетевой модуль этой программы, а разработчику вначале необходимо указать лишь количество слоев сети и число нейронов в каждом слое.

Для решения задачи классификации поставщиков воспользуемся сетью типа персептрон с входным, одним скрытым и выходным слоями. Число нейронов во входном слое определяется числом признаков (пять), а количество нейронов в выходном слое – числом классов (три), на которые была разделена исходная совокупность данных. Состав нейронов скрытого слоя формирует сама программа, сохраняя сеть с лучшей по ошибке обучения архитектурой.

После обучения программа представит несколько вариантов нейронной сети, из которых следует выбрать сеть с минимальным количеством ошибочных решений. Характеристики лучшей из сохраненных нейронных сетей в виде многослойного персептрона (*MLP – Multilayer Perceptron*) приведены в верхней части окна результатов на рис.2.

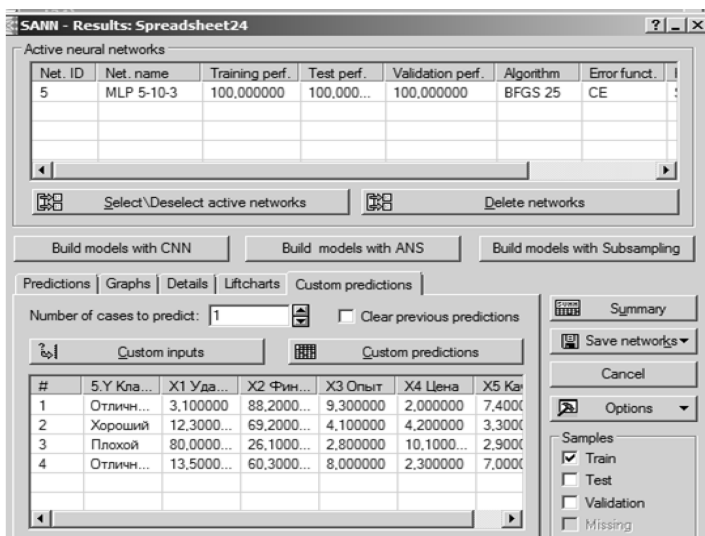


Рис.2 Результаты тестирования и работы сети

Как видно из рис.2, сеть состоит из входного слоя, содержащего пять нейронов, скрытого слоя с десятью нейронами и выходного слоя с тремя нейронами. Архитектура сети удовлетворяет условиям задачи. При обучении НС использовался алгоритм Броудена-Флетчера-Голдфарба-Шанно (*BFGS – Broyden-Fletcher-Goldfarb-Shanno*), который представляет собой итеративный метод решения оптимизационных задач. Функции активации в скрытом и выходном слоях были одинаковы и выбраны в виде гиперболического тангенса.

Далее следует протестировать обученную нейронную сеть на тех примерах, которые сеть уже «видела» при обучении. При положительном результате тестирования сеть готова к работе, т.е. классификации новых, предъявляемых на ее вход, примеров. Подавая на вход сети значения примеров №1 и 11 см. рис.1, которые сеть уже использовала при обучении, переменная Y, определяющая класс, дает метки классов, соответственно, «Отличный» и «Хороший» (строки №1 и 2 в нижнем окне рис.2). Таким образом, тестирование прошло безошибочно

Далее на вход сети предъявляются новые образцы (объекты), которые сеть еще «не видела». Результат классификации этих двух новых объектов, соответственно, «Плохой» и «Отличный» (строки №3 и 4 в нижнем окне рис.2).

Таким образом, в работе показана возможность классификации поставщиков с помощью нейросетевой технологии.

Библиографический список

1. *Афанасенко, И. Д., Борисова В.В.* Логистика снабжения: учеб. пособие 2-изд. Стандарт третьего поколения / – СПб.: Питер, 2016. – 384с.
2. *Кричевский М.Л.* Методы исследований в менеджменте: учеб. пособие. М.: КНОРУС, 2016. 296 с.

УДК 338.012

А. П. Павлова

студентка кафедры безопасности высокотехнологичных систем

Л.А. Коптева

д-р экон.наук – научный руководитель.

ГАЗОДОБЫВАЮЩАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ КАК ФАКТОР ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

Рассматривается газодобывающая промышленность как неотъемлемый элемент российской экономики, которая занимает лидирующую позицию и играет огромную роль в системе мирового энергообеспечения.

Россия занимает лидирующую позицию во всем мире по добыче, запасам, и, что не менее важно, по ресурсам газа. Более 21% мирового производства и около 25% всех международных поставок газа обеспечивает данная сфера деятельности. Главная задача предприятий газовой отрасли – это транспортировка и учет газа. Также необходимо отметить наиболее важные задачи, которые выполняет газодобывающая промышленность Российской Федерации. Таковыми являются:

- газоснабжение по газопроводам;
- добыча и разведка природного газа;
- производство искусственного газа;
- переработка газа (использование газа в разных отраслях промышленности).

Зарождение газовой отрасли приходится на конец XVIII века. Газ получали из каменного угля для того, чтобы освещать города Великобритании и Франции. И лишь в XIX веке начали появляться газогенераторы. В России, в дореволюционное время, добыча газа происходила в небольших, почти незначительных объемах, а так же существовали заводы, где из угля производили низкокалорийный газ [1].

Обращаясь к истории газовой промышленности, можно говорить о том, что она являлась достаточно сложной, так как добыча самого значимого и дорогостоящего ресурса в мире, осуществлялась еще с давних времен.

Газовая промышленность России является сравнительно развитой, но она имеет хорошие перспективы для эффективного процветания, это обусловлено тем, что на территории России существует огромное количество месторождений газа.

Однако можно выделить несколько основных проблем, которые имеются в данной сфере деятельности, а также препятствуют нормальному развитию отрасли. В первую очередь, следует отметить экономические проблемы поскольку Россия имеет отсталый уровень газификации, несмотря на то, что является одним из самых крупных поставщиков газа. Есть необходимость постоянно увеличивать количество добытого газа. Также следует выделить серьезную экологическую проблему, поскольку на окружающую среду оказывается серьезное негативное воздействие. Нарушается растительный покров, а также почвенный и снежный. Обычно нарушения временные, но при этом они могут приводить к сдвигению теплового режима грунта, изменению его структуры и состояния. Добыча газа приводит к тому, что оседание земной поверхности происходит неравномерно, что может стать причиной разрушения коммуникаций, которые проходят под землей. Также все компании, которые занимаются добычей нефти, способствуют загрязнению атмосферы, поскольку в воздух поступает огромное количество углеводорода. Следовательно, газовая промышленность России должна развиваться таким образом, чтобы происходило снижение негативного воздействия на природную среду, людей и животный мир [2].

Следует отметить, что газодобывающая промышленность России является источником получения значительного дохода государства, поэтому на ее модернизацию и развитие уходит существенное количество бюджета, а так же внимания со стороны правительства. Это приводит к тому, что данная отрасль находится в постоянном развитии. Это говорит о том, что существуют достаточно весомые перспективы для ее прогрессивного развития. Внедряются новые трубопроводы, качество которых от-

личается качеством и надежностью. Также, в процессе добычи газа, используются современное оборудование и уникальные технологии [3]. Данные явления приводят к тому, что газодобывающая промышленность России постепенно становится источником настолько большого дохода, что за счет полученных из этой отрасли средств, появляется возможность развивать и другие сферы деятельности.

Открываются все новые, ранее не изученные месторождения газа, в результате этого, получаемая прибыль постоянно увеличивается. Это приводит к тому, что улучшается показатель газификации страны, повышается экономическая, социальная, а также энергетическая эффективность в государстве. Поэтому, можно предположить, что газовую промышленность ожидает эффективное развитие, которое будет положительно сказываться на развитии страны.

Объемы добычи газа составляют: в России 632 млрд м³, для сравнения, в США 569 млрд м³, Канаде 200 млрд м³, Великобритании 117 млрд м³. По разведанным запасам газа Россия занимает первое место в мире (более 32% мировых запасов).

Из общего объема разведанных запасов газа России (46,9 трлн м³) на глубинах до 1,5 км сосредоточено 23 трлн м³ (49,1%), в интервале глубин 1,5-3,0 км 16,3 трлн м³ (34,7%) и на глубинах более 3 км – 7,6 трлн м³ (16,2%). В структуре запасов газа по компонентному составу метановые газы составляют 61,0%, этаносодержащие – 30,3%, сероводородсодержащие – 8,7%.

Начальные ресурсы газа в среднем разведаны на 24,7%. По районам данный показатель колеблется от нулевых значений до 70-81%. Основные прогнозные ресурсы приходятся на Западную и Восточную Сибирь, Дальний Восток, шельф Карского, Баренцева и Охотского морей.

В начале XXI века настал период крайней степени заинтересованности государства в разработке относительно разведанных территорий запасов газа. Максимально вовлечены в разработку запасы газа на территории Урало-Поволжья (94,6%) и Северного Кавказа (90%). В Западной Сибири и Дальнем Востоке, почти половина всех запасов уже вовлечена в разработку.

Добыча газа, нас сегодняшний день, производится в 25 субъектах Российской Федерации. Ямало-Ненецкий автономный округ является самым крупным в нашей стране по запасам и добыче газа, а такие крупные месторождения, такие как Уренгойское, Медвежье уже достигли пика добычи. Тем не менее, средняя выработанность разведанных запасов газа составляет 19,3%.

Разведанные запасы российского газа составляют примерно 48 трлн м³, но он имеет себестоимость ниже, чем данное сырье из стран Ближнего Востока и Алжира, которое так же доставляется в Западную Европу.

В целом, за счет импорта, покрывается около 40% потребностей европейского региона в природном газе. Как пример, доля российской компании «Газпром» в западноевропейском импорте – 47%, Алжира – 29%, Норвегии – 22% [4].

Изучаются возможности транспортировки природного газа из России в Западную Европу через Финляндию, Швецию, Данию. После создания газодобывающего района в Иркутской области и Якутии, планируется транспортировка газа в страны Восточной Азии.

По данным показателям можно сделать вывод о том, что в настоящее время газовая промышленность России обладает колоссальными возможностями и имеет возможность обеспечивать потребности платежеспособного рынка, который существует сегодня.

На данный момент, не закончены действия по разработке прогнозирования факторов, которые способствуют возникновению угроз экономической безопасности, проведения исследований для определения возможностей развития угроз и поиска путей их преодоления [5].

Необходимо обратить внимание на уровень развития газового комплекса на сегодняшний день. Если, к примеру, допустить развитие данной отрасли под воздействием существующих негативных тенденций нерационального использования природного газа и сворачивания его производства, то в результате существенно упадет добыча, а внутренние потребности в газе не будут обеспечены в полной мере, так же сократится экспорт и, соответственно, валютные поступления [6]. Это приведет к тому, что страна приблизится к предельным пороговым значениям экономической безопасности, несоблюдение которых будет препятствовать нормальному развитию экономики и социальной сферы.

На основании вышеизложенного, можно сделать вывод, что государственное регулирование в области развития газового комплекса становится одной из самых важных задач, от правильного решения которой зависит обеспечение экономической безопасности страны.

В экономике России газовый комплекс занимает лидирующее положение. Особенностью газодобывающей промышленности России является корпорация-монополия – ОАО «Газпром». Ее рост и развитие являются важным фактором для обеспечения экономической безопасности страны, ведь за счет существенных объемов добычи газа, реализации его на внутреннем и внешнем рынках, «Газпром» продолжает оставаться основным источником валютных поступлений в государственный бюджет. Несмотря на это, российский газ до сих пор остается достаточно дешевым энергоресурсом. Его использование в сфере производства и конечного потребления поддерживает процессы экономической стабилизации и снятия социальной напряженности.

Таким образом, газовый комплекс России является лидером развития топливно-энергетического комплекса, а так же гарантом обеспечения экономической безопасности страны, как в целом, так и в отдельных ее регионах.

Библиографический список

1. *Селетков С. Н.* Экономическая безопасность государства: учебно-практическое пособие, Евразийский открытый институт. 2010. 70 с.
2. *Вечканов Г. С.* Экономическая безопасность: учебник для вузов. Издательский дом «Питер». 2007. 384 с.
3. *Видяпин В. И., Степанов М. В.* Экономическая география России. М.: ИНФРА-М. 2000. 533 с.
4. *Сенчагов В.К.* Экономическая безопасность России. Учебник. «Депо». 2005. 896 с.
5. *Овчаренко Е. В.* Становление и развитие газовой промышленности в России: Диссерт. К-да экономических наук: 08.00.0/Оренбург. 2009. 189 с.
6. Газовая и газоперерабатывающая промышленность России. Итоги 2015 г. Тенденции 2016 г. Прогноз до 2018 года. [Электронный ресурс] / *INFOLine*. Режим доступа: <http://infoline.spb.ru/shop/issledovaniya-rynkov/page>.

УДК 004.42

И. О. Петров, Д. А. Баранов

студенты кафедры информационных технологий в предпринимательстве

Н. В. Зуева

ст. преподаватель – научный руководитель

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ HEIDISQL В УЧЕБНОМ ПРОЦЕССЕ ДИСЦИПЛИНЫ БАЗЫ ДАННЫХ

В данной статье будут рассмотрены возможности применения приложения HeidiSQL для работы с системой управления базами данных (далее – СУБД) MySQL для изучения языка SQL.

В курсе дисциплины базы данных обучение проводится только СУБД Microsoft Access. Этих знаний недостаточно для выпускников технических специальностей и возможных работников сферы IT, так как при управлении большинством баз данных используется SQL, поэтому студентам важно знать хотя бы азы этого языка.

Для работы с реляционными базами данных (далее – БД) было создано большое количество различных СУБД. Чаще всего в учебном процессе для работы с БД используется СУБД компании Microsoft Access. Однако использование Microsoft Access требует затрат на приобретение лицензии на установку, в то время как MySQL – это свободно распространяемая СУБД и, следовательно, более используемая.

Чтобы упростить работу с MySQL многие компании создают различные многофункциональные приложения.

Большинство реляционных БД, за исключением Microsoft Access, состоят из двух отдельных компонентов: «back-end», где хранятся данные и «front-end» – пользовательский интерфейс для взаимодействия с данными. Данный тип конструкции достаточно умный, потому что он делит параллельную двухуровневую модель программирования: он отделяет пласт данных от пользовательского интерфейса и позволяет сконцентрировать рынок программного обеспечения непосредственно на улучшении своих программных продуктов. Эта модель позволяет третьей стороне создавать свои приложения для взаимодействия с различными БД.

Примером такого приложения может служить HeidiSQL.

HeidiSQL является бесплатным клиентом с открытым исходным кодом, работающим на операционных системах Windows. HeidiSQL позволяет создавать и редактировать таблицы, делать запросы к БД [1].

Возможности HeidiSQL:

- подключение к нескольким серверам в одном окне;
- подключение к серверам с помощью командной строки;
- подключение через туннель SSH, SSL или передать настройки;
- создание и редактирование таблиц, представлений, хранимых процедур, триггеров; и запланированные события;
- создание дампов SQL;
- экспорт с одного сервера или базы данных непосредственно на другой сервер или база данных;
- управление пользователями и привилегиями;
- импорт текстовых файлов;
- экспорт в строковые таблицы: CSV, HTML, XML, SQL, LaTeX, вики-разметки и PHP массивы;
- просмотр и редактирование таблиц, данные с помощью удобной сетки;
- массовое изменение таблиц (изменения типа, сортировки и т. д.);
- пакетная вставка ASCII или бинарных файлов в таблицы;

- онлайн редактор запросов с настраиваемой подсветкой синтаксиса и автозавершением кода;
- мониторинг и закрытие клиентских-процессов [2].

Учитывая достоинства HeidiSQL, можно сделать вывод, что приложение является подходящим инструментом для обучения работе с базами данных MySQL. Благодаря удобному и понятному интерфейсу программы у студентов вряд ли возникнут проблемы с выполнением поставленных задач. В результате взаимодействия с этим приложением они получают навыки для проектирования и управления БД MySQL, плюс работа с этим приложением не требует высоких временных и трудовых затрат.

В начале работы с HeidiSQL студент указывает IP адрес хоста, логин и пароль в HeidiSQL и создаёт свою базу данных на выделенном сервере (рис.1).

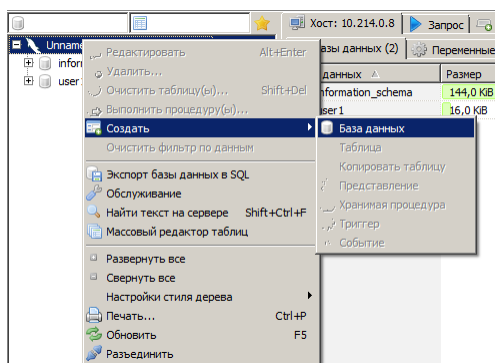


Рис. 1. Создание базы данных

Создать новую таблицу БД можно вызвав контекстное меню в левой части окна и выбрав команду «Создать» – «Таблица» (при этом БД должна быть выбрана для работы (рис.2)).

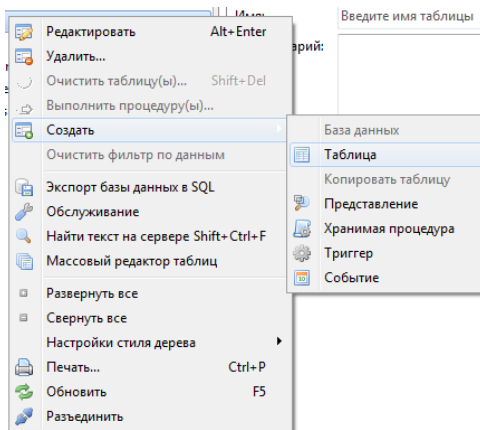


Рис. 2. Создание таблиц

После этого описывается структура таблицы на вкладке «Таблица», необходимо ввести имя таблицы, перечислить имена полей с указанием типов и определить первичный ключ (команда контекстного меню «Создать новый индекс», «PRIMARY» (рис.3)).

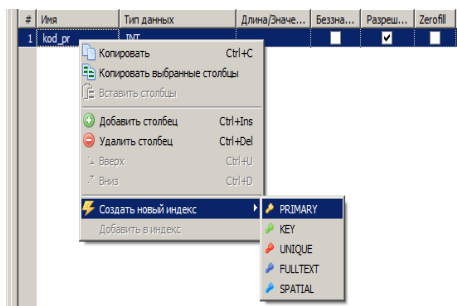


Рис. 3. Создание таблиц

Отдельно стоит отметить создание внешних ключей для организации связей таблиц. Для того, чтобы задать внешний ключ, необходимо перейти на вкладку «Внешние ключи» и нажать «Добавить». После этого задаётся имя внешнего ключа. В поле «Столбцы» выбирается столбец, в котором будет выводиться информация из другой таблицы. В полях «Справочная таблица» и «Внешние столбцы» пользователь должен выбрать таблицу и столбец с данными, которые будут использоваться для подстановки. Также можно выбрать каскадное обновление или удаление данных в пунктах «При UPDATE» и «При DELETE». Пример выполнения можно видеть на рис. 4.

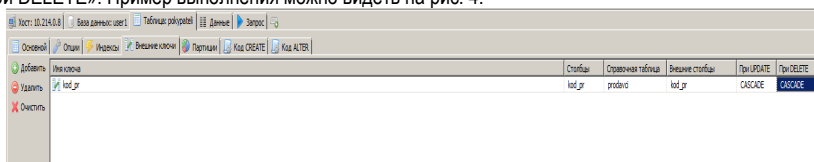


Рис. 4. Создание внешних ключей

Выполнив все вышеперечисленные действия в HeidiSQL, пользователь получает готовую схему данных. Далее можно переходить к этапу заполнения таблиц БД и делать необходимые запросы к БД.

Таким образом, из всего вышесказанного можно сделать вывод, что HeidiSQL действительно обладает понятным и простым интерфейсом и может быть включён в учебную программу дисциплины базы данных, поэтому в дальнейшем можно разработать методические указания для выполнения практических работ в этой среде.

Библиографический список

1. Сайт HeidiSQL – это легкий и быстрый клиент MySQL [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://mittelspiel.ru/news/index.html?id=67> (дата обращения: 15.04.2017).
2. Сайт Хабрахабр [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://habrahabr.ru/post/126950/> (дата обращения 15.04.2017).

УДК 658.3.07

А. Поддубная

студентка группы 8525М

Н. В. Макарова

д-р педаг. наук профессор – научный руководитель

ОБЗОР ОСОБЕННОСТЕЙ КАЖДОГО ИЗ УРОВНЕЙ РАЗВИТИЯ КОМАНДЫ ПРОЕКТА

Аннотация: В данной статье выявлена и обоснована необходимость развития проектной команды. Рассмотрена известная классификация основных уровней развития команды проекта. Проведен обзор характерных особенностей каждого из этих уровней.

Ключевые слова: проект, команда, персонал, ресурсы.

Для управления любым проектом на период его осуществления создается специфическая временная организационная структура, возглавляемая руководителем проекта.

В данной статье под командой проекта подразумевается группа или совокупность работников, которые осуществляют функции управления проектом [1].

Для того чтобы достичь хороших результатов в работе при снижении стоимости или сокращении сроков, уменьшить число конфликтов и улучшить командную работу, необходимо повышать уровень знаний и навыков членов группы, укреплять их чувства доверия и сплоченности, одним словом, развивать команду проекта.

Развитие команды проекта – это процесс повышения квалификации членов команды проекта, улучшения взаимодействия между ними и улучшения общих условий работы команды для повышения эффективности проекта [1].

Для управления и развития команды проекта важны навыки межличностных отношений, такие как умение сопереживать, оказывать влияние, творческий подход к работе. Регулируя настроение внутри команды, создавая атмосферу уважения и доверия, руководитель проекта и команда управления проектом могут многократно снизить количество возникающих проблем и повысить взаимодействие сотрудников.

Если члены команды проекта не обладают профессиональными навыками, необходимыми для выполнения какой-либо работы, то развитие таких навыков нужно предусмотреть как часть работы проекта. Обучение включает в себя операции, направленные на повышение квалификации членов команды проекта.

В отечественной психологии существует несколько классификаций уровней развития команды. Например, Е. С. Кузьмин выделяет три уровня:

- 1) номинальная группа;
- 2) кооперация;
- 3) коллектив.

Н. Н. Обозов подразделяет развитие группы на четыре этапа:

- 1) диффузная группа;
- 2) ассоциация;
- 3) корпорация;
- 4) коллектив.

В них много общего: развитие группы начинается с низшего уровня и заканчивается высшим.

Но наиболее известная, разработанная и проверенная на практике, классификация Л. И. Уманского, которая включает в себя такие основные уровни развития проектной группы, как:

1. Конгломерат;
2. Номинальная группа;
3. Ассоциация;

4. Кооперация;
5. Автономия;
6. Корпорация;
7. Коллектив.

Подробно рассмотрен каждый из уровней с учетом трех главных критерия:

- общность целей совместной деятельности;
- четкость структуры группы;
- динамика групповых процессов [2].

Конгломерат – это группа ранее непосредственно не знакомых людей, оказавшихся в одно и то же время на одной территории. Каждый член такой группы преследует свою индивидуальную цель. Совместная деятельность отсутствует. Структуры группы также нет, либо она крайне примитивна.

Номинальная группа – это группа людей, собравшихся вместе и получивших общее название, наименование. Например, поступившие в вуз абитуриенты собираются в первый день занятий и получают наименование группы первокурсников. На производстве начальник цеха может собрать вновь поступивших рабочих и объяснить им, что они являются бригадой ремонтников. Такое наименование группы необходимо не только для того, чтобы она получила официальный статус, но и для того, чтобы определить цели и виды ее деятельности, режим работы, взаимоотношения с другими группами.

Ассоциация – это группа людей, объединенных совместной деятельностью. На этом уровне начинает формироваться групповая структура и развиваться групповая динамика.

Кооперация – это группа активно взаимодействующих людей, добывающих определенного результата в своей деятельности. На уровне кооперации происходит принятие каждым членом группы общей цели с учетом собственных целей и интересов. В целом группу-кооперацию можно охарактеризовать как группу сотрудников – людей, которые совместными усилиями добиваются общих целей.

Автономия – это целостная и обособленная группа людей, работающих для достижения общих целей и получающих не только материальный результат совместной деятельности, но и удовлетворение от участия в ней.

Корпорация – это группа, которая характеризуется замкнутостью, закрытостью, изолированностью от других групп. Она начинает противопоставлять себя другим группам, удовлетворять свои потребности и интересы за счет интересов членов своей группы, и за счет интересов других групп. Члены группы вынуждены полностью подчиняться жесткой групповой морали, отказавшись от собственных индивидуальных интересов. Если же группа-корпорация начинает удовлетворять свои интересы за счет общественных, она превращается в преступную организацию.

Коллектив – это группа людей, осуществляющих совместную деятельность и добывающих конечного результата на основе гармонизации индивидуальных, групповых и общественных целей, интересов и ценностей.

Достижение уровня коллектива – трудная задача для любой группы. Далеко не каждая группа может подняться на этот уровень и долго удерживаться на нем. Коллектив – пик, вершина развития группы, дальше двигаться некуда, а продолжительное время работать на пределе сил невозможно. Преодолев очередную трудность, справившись с конфликтом, сложной задачей, коллектив переходит на более работоспособный, спокойный, стабильный уровень – автономии или кооперации.

Для того чтобы команда представляла собой единое целое, проводятся мероприятия по ее укреплению. Операции по укреплению команды могут выполняться в виде специальных тренингов. Укреплению команды способствует проведение регулярных обсуждений хода проекта, совместная работа над плановыми задачами, проведение неформальных совместных мероприятий.

Выводы: Для успешного руководства проектными командами наличие лишь технической компетенции или хорошего руководства не достаточно. Проектным командам необходимо владеть широким диапазоном навыков и знаний. Повысить квалификацию членов группы можно путем ее развития. Развитие команды происходит в пределах континуума – начиная с низшего уровня, проходя несколько этапов и достигая высшего.

Группа достигает высшего уровня своего развития на короткий отрезок времени, а затем вновь опускается на тот уровень, на котором она привыкла стабильно работать. В случае необходимости

группа снова может мобилизовать свои резервы и достигнуть высшего уровня. Однако постоянно поддерживать высокое напряжение в группе нет необходимости, иначе моральные и физические силы ее членов могут быстро иссякнуть.

Библиографический список

1. *Беликова И.П.* Управление проектами: учебное пособие (краткий курс лекций) / Ставропольский гос. аграрный ун-т, Ставрополь, 2014. – 80 с.
2. *Почебут Л.Г., Чикер В.А.* Организационная социальная психология: учеб. пособие / СПб.: Речь, 2002. – 119 с.

УДК 339.92

Е.А. Подольская

студентка кафедры международного предпринимательства

Е.В. Давыденко

канд. экон. наук, доцент – научный руководитель

ТЕНДЕНЦИИ МЕЖДУНАРОДНОГО ИНВЕСТИРОВАНИЯ ТНК В СОВРЕМЕННОМ МИРЕ

В настоящее время деятельность транснациональных и многонациональных корпораций наряду с процессом глобализации мировой экономики, оказывает огромное влияние на международную торговлю. ТНК выступают как ключевыми компонентами мировой экономики, так и её движущими силами. Качественной основой функционирования таких интернациональных объединений является процесс прямого зарубежного инвестирования.

Прямые иностранные инвестиции (ПИИ) являются важнейшим инструментом деятельности ТНК, позволяющим контролировать управление на предприятиях, ведущих международную деятельность. ПИИ подразумевают долгосрочные отношения и контроль инвестором над иностранными филиалами [1]. На ТНК приходится основная часть мировых ПИИ, они контролируют до 40% промышленного производства в мире, половину международной торговли. Глобальный приток ПИИ по группам стран с 2005 по 2015 годы проиллюстрирован на рис. 1.

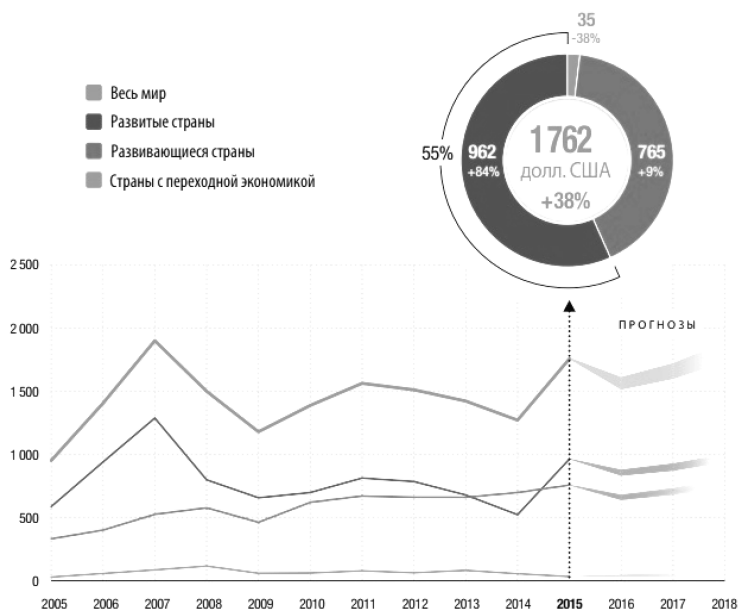


Рис. 1. Глобальный приток ПИИ по группам стран в 2005-2015 годах [2]

Рассматривая глобальные инвестиционные тенденции, можно отметить рост ПИИ в 2015 г. на 38% (1762 млрд долл.) по сравнению с 2014 г. При этом на 2015 г. 55% ПИИ (962 млрд долл.) приходится на развитые страны, что почти в 2 раза больше показателя 2014 г. (522 млрд долл.), который со-

ставлял 41% от глобального притока ПИИ по группам стран. Значительным фактором повышения притока ПИИ в развитые страны послужил рост суммы сделок международных слияний и поглощений, которая в 2015 г. составила 721 млрд долл., а в 2014 г. достигала только 432 млрд долл. В относительном показателе стоимостной объем сделок вырос на 67%. В развивающихся странах объем ПИИ на 2015 г. достиг своего максимума и составил 765 млрд долл., что на 9% выше показателя 2014 г.

В странах с переходной экономикой наблюдается тенденция снижения притока ПИИ, который в 2015 г. понизился до уровня десятилетней давности вследствие ограничений к международным рынкам капитала и низких цен на сырье. Однако далее ожидается его умеренный рост.

Для стран с переходной экономикой сотрудничество с ведущими ТНК предоставляет дополнительные конкурентные преимущества, связанные с возможностью привлечения частного капитала, новейших технологий и управленческого опыта ТНК мирового значения [3]. В табл. 1 приведен рейтинг двадцати стран, корпорации которых осуществляют и получают ПИИ.

Таблица 1

Ввоз и вывоз ПИИ, 20 крупнейших стран получателей и источников [4]

Крупнейшие страны-получатели ПИИ				Крупнейшие страны-источники ПИИ			
Место (место в 2014 году)	Страна	Млрд. долл. в год		Место (место в 2014 году)	Страна	Млрд. долл. в год	
		2014	2015			2014	2015
1 (3)	Соединенные Штаты	107	380	1 (1)	Соединенные Штаты	317	300
2 (2)	<i>Гонконг, Китай</i>	114	175	2 (4)	Япония	114	129
3 (1)	<i>Китай</i>	129	136	3 (3)	<i>Китай</i>	123	128
4 (11)	Ирландия	31	101	4 (7)	Нидерланды	56	113
5 (8)	Нидерланды	52	73	5 (9)	Ирландия	43	102
6 (38)	Швейцария	7	69	6 (5)	Германия	106	94
7 (5)	<i>Сингапур</i>	68	65	7 (153)	Швейцария	-3	70
8 (4)	<i>Бразилия</i>	73	65	8 (8)	Канада	56	67
9 (6)	Канада	59	49	9 (2)	<i>Гонконг, Китай</i>	125	55
10 (10)	<i>Индия</i>	35	44	10 (15)	Люксембург	23	39
11 (20)	Франция	15	43	11 (32)	Бельгия	5	39
12 (7)	Соединенное Королевство	52	40	12 (11)	<i>Сингапур</i>	39	35
13 (98)	Германия	1	32	13 (10)	Франция	43	35
14 (189)	Бельгия	-9	31	14 (12)	Испания	35	35
15 (13)	<i>Мексика</i>	26	30	15 (13)	<i>Республика Корея</i>	28	28
16 (23)	Люксембург	12	25	16 (14)	Италия	27	28
17 (9)	Австралия	40	22	17 (6)	<i>Российская Федерация</i>	64	27
18 (14)	Италия	23	20	18 (22)	Швеция	9	24
19 (17)	<i>Чили</i>	21	20	19 (16)	Норвегия	18	19
20 (22)	<i>Турция</i>	12	17	20 (19)	<i>Чили</i>	12	16

Главными источниками ПИИ остаются развитые страны, среди которых выделяются США и Япония. США также заняли лидирующую позицию по привлечению ПИИ в 2015 г., которую в 2014 г. за-

нимали предприятия Китая, инвестировавшие в основном в добывающие отрасли и сферу телекоммуникаций.

Страны с развивающейся экономикой, как уже было отмечено, демонстрируют высокий уровень привлечения ПИИ. В настоящее время такие страны как Китай, Сингапур, Бразилия и Индия входят в десятку крупнейших стран по объемам привлекаемых ПИИ. Это обусловлено тем, что инвестиционные планы крупных ТНК направлены на страны с дешевым сырьем и рабочей силой, а также на страны с перспективами экономического роста. ТНК занимают ведущие отрасли экономики развивающихся стран, вовлекая в сферу своей деятельности множество местных компаний.

Одной из особенностей развития глобальной экономики является значительное увеличение ПИИ, направляющихся в сферу услуг. Тенденция роста притока ПИИ в сектор услуг наблюдается на протяжении последних десяти лет, что обусловлено либерализацией данного сектора, процессом перехода услуг в рыночный товар и расширением глобальных производственно-сбытовых цепочек, в которых услуги играют важную роль. Примечательно то, что инвестиции в сферу услуг осуществляются преимущественно развитыми странами [5].

На отраслевые предпочтения инвестирования большое воздействие оказывают такие факторы как: развитие научно-исследовательских и опытно-конструкторских разработок (НИОКР) и маркетинговых исследований; совершенствование информационных технологий, средств связи и транспорта; появление и развитие международных стандартов производства и качества продукции; интенсивный рост обрабатывающей промышленности.

В 2014 г. в сферу услуг было направлено 64% всех мировых ПИИ, 27% приходилось на обрабатывающую промышленность и 7% на добывающую [2]. ПИИ в первичном секторе снизились из-за сокращения запланированных капиталовложений в ответ на снижение цен на сырье, а также резкого сокращения реинвестирования выручки в условиях сжатия нормы прибыли.

Подводя итоги, можно отметить, что глобальные потоки ПИИ увеличиваются, растет интерес иностранных инвесторов к рынкам развивающихся стран. Большая часть ПИИ по-прежнему приходится на сектор услуг. В 2017-2018 г. прогнозируется дальнейший рост притока ПИИ.

Библиографический список

- 1 *Хасбулатов Р. И.* Мировая экономика: учебник для бакалавров. М.: Издательство Юрайт, 2015. 884 с.
- 2 Доклад о мировых инвестициях 2016: [электронный документ]. – (http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2016_Overview_ru.pdf) Дата обращения 3.05.2017
- 3 *Косевич А.* Особенности современного этапа транснационализации мировой экономики// Вестник МИЭП. 2016. №1 (22). С. 7-13.
- 4 UNCTAD, World Investment Report 2016: [электронный документ]. – (http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2016_en.pdf) Дата обращения 3.05.2017
- 5 *Кувшинова О.* Глобальные прямые инвестиции достигли посткризисного максимума// Ведомости. 2016. 23 июня. С. 13.

УДК 004.413

К.С. Позднякова

магистрант кафедры информационных технологий предпринимательства

Е.И. Карасева

канд. экон. наук, доцент – научный руководитель

ОБЗОР МОДЕЛЕЙ ЖИЗНЕННОГО ЦИКЛА И МЕТОДОЛОГИЙ РАЗРАБОТКИ ПРОГРАММНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ

Процесс создания программного обеспечения (ПО) – множество различных видов деятельности, методов, методик и шагов, используемых для разработки и эволюции ПО и связанных с ним продуктов: проектных планов, документации, программного кода, тестов, пользовательской документации и прочих [1]. Каждый процесс разработки, осуществляемый командой в рамках определенного проекта, имеет большое количество индивидуальных особенностей.

Одной из главных задач, напрямую влияющих на эффективность разработки ПО, является выбор методологии и модели процесса разработки (модели жизненного цикла разработки) ПО. Модель процесса разработки ПО определяет этапы разработки, характер и последовательность их выполнения. А методология разработки ПО – это совокупность принципов, идей, понятий, методов, способов и средств, определяющих стиль разработки ПО [2]. По сути, методология – это способ реализации той или иной модели. Основными критериями, которых стоит придерживаться при выборе методологии, можно считать степень формальности процесса разработки и ориентированность методологии на ту или иную модель процесса разработки.

Модель должна определяться для каждого конкретного проекта, в зависимости от его новизны, масштаба, команды, требований и возможностей заказчика и других характеристик проекта. Правильно подобранная модель процесса разработки ПО позволит сократить сроки и расходы по разработке приложений с одновременным повышением качества результатов работы.

Существует несколько моделей такого процесса, каждая из которых предлагает свой подход в виде задач или деятельности, которые имеют место в ходе процесса.

1. *Водопадная (каскадная, классическая) модель жизненного цикла ПО* подразумевает линейную последовательность выполнения этапов создания ПО (рис.1), т.е. переход к следующему этапу возможен только после завершения текущего, так как возврат на несколько этапов влечет огромные затраты и сдвиг сроков разработки.

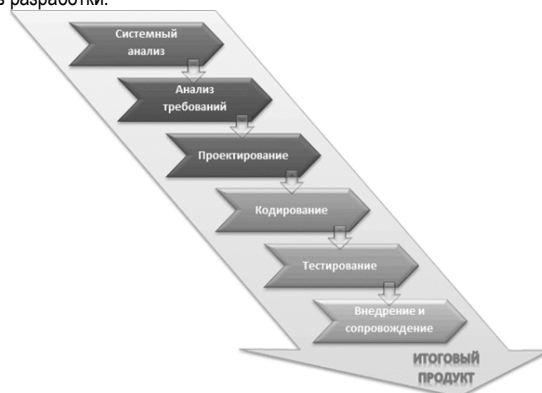


Рис. 1. Водопадная модель

Требования, определенные на этапе системного анализа, строго фиксируются на все время разработки проекта и документируются в виде технического задания.

Достоинства модели:

- на каждом этапе формируется законченный набор документации, отвечающий критериям полноты и согласованности;
- четко сформулированные требования и выполняемые в четкой последовательности этапы позволяют уверенно планировать сроки выполнения работ и соответствующие ресурсы.

Недостатки модели:

- слишком жесткая схема, особенно для новаторских проектов, где требования сложно сформулировать заранее;
- жизненный цикл основан на точной формулировке исходных требований, но в реальности в начале проекта они определены лишь частично;
- результаты разработки доступны заказчику только в конце проекта;
- переход от одной стадии к другой подразумевает полную корректность результата, в противном случае – риск закрытия проекта.

2. *Инкрементная (инкрементальная) модель жизненного цикла ПО* (рис. 2) подразумевает разработку ПО также с линейной последовательностью стадий, но за несколько версий (инкрементов), т.е. с запланированным совершенствованием продукта. Результатом каждой итерации является работающий продукт.

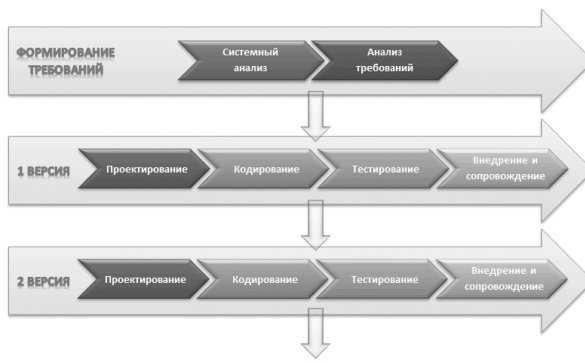


Рис. 2. Инкрементная модель

Достоинства модели:

- заказчик видит результат работы раньше, когда работа полностью не завершена и при необходимости есть возможность внести исправления в следующей версии;
- требования к продукту можно незначительно изменить после старта проекта;

Недостатки модели:

- нет четкого представления о функционале готового продукта, что влечет возможные кардинальные изменения;
- изменение требований иногда приводит к отбрасыванию некоторых ранее выполненных задач;
- точные сроки и затраты на разработку ПО неизвестны.

3. *Итеративная (итерационная) модель жизненного цикла ПО* в отличие от инкрементной подразумевает разработку ПО итерациями, на каждой из которых любая функциональность может быть доработана или исправлена. Если при инкрементной разработке в каждой версии добавляются новые функции, то каждая версия итерационной модели – это скорее улучшение существующих функций. Согласно Яну Соммервиллю «итеративная модель разработки» скорее общее название для так

называемых гибридных моделей (в том числе инкрементальная и спиральная). Слово «итеративный» подчеркивает то, что действия в этой модели повторяются. Достоинства и недостатки итеративной модели можно считать такими же, как у итерационной.

4. *Спиральная модель жизненного цикла ПО* (рис. 3) подразумевает разработку ПО в виде последовательности версий, но в отличие от итерационной, вначале проекта определены не все требования. Они уточняются по мере разработки. Эта модель характерна для нетиповых проектов, когда сложно определить все требования заранее, поэтому делается акцент на оценку риска перед конструированием на каждом витке спирали.



Рис. 3. Спиральная модель

Достоинства модели:

- позволяет дополнять и уточнять требования в процессе разработки;
- ранний выход продукта на рынок дает возможность дополнять его функциональные возможности, в соответствии с требованиями потребителей;
- система более надежна, на каждой итерации выявляются и устраняются слабые места;
- риски заказчика минимальны в случае, если проект окажется неперспективным.

Недостатки модели:

- постоянно меняющиеся требования могут негативно отразиться на архитектуре приложения;
- затруднена возможность временного и ресурсного планирования всего проекта.

В табл. 1 приведена сравнительная характеристика рассмотренных моделей, согласно которой можно определить или выбрать модель процесса разработки в соответствии с характеристиками проекта.

Выше было сказано, что одним из основных критериев выбора методологии, помимо используемой модели, является уровень формализации процесса разработки. Разные методологии предлагают не только разные виды документирования процесса, но и значительно может различаться количество необходимой для разработки документации, а также процедуры их рецензирования, одобрения и передачи. При определении необходимого уровня формализации процесса, нужно учитывать следующие характеристики проекта:

- масштаб проекта – чем больше участников проекта, тем более формально он должен вестись;
- критичность проекта – проекты с высокой критичностью, в которых ошибки имеют тяжелые последствия, должны вестись гораздо более формально, чем проекты, в которых ошибки могут привести лишь к небольшим неудобствам;
- новизна проекта – если при разработке команда сталкивается с новой технологией или малоизвестной предметной областью, то следует более формально прорабатывать проектные решения;

- распределение участников – чем компактнее (более доступно) расположены участники проекта, тем менее формализованным может быть проект;
- длительность эксплуатации – в случае, если ПО предполагается использовать не длительное время, нет смысла разрабатывать большой объем документации к нему. И, наоборот, в случае ожидаемой длительной эксплуатации хороший комплект документации необходим;
- требования заказчика.

Таблица 1

Сравнение моделей процесса разработки ПО в зависимости от характеристик проекта

Характеристика проекта	Модель			
	Каскадная	Инкрементная	Итеративная	Спиральная
Новизна идеи и разработки	Типовой проект. Технология и методы решения такого рода задач хорошо проработаны			Нетрадиционный (новаторский)
Критичность проекта	Любые проекты	Критичное ПО нежелательно разрабатывать с последующим изменением требований		
Обеспеченность ресурсами заказчика или разработчика	Ресурсов достаточно для реализации проекта в сжатые сроки	Ресурсов недостаточно для реализации проекта в сжатые сроки		
Масштаб проекта	Малые и средние проекты	Средние и крупные проекты		Любые проекты
Сроки выполнения проекта	До года	До нескольких лет. Разработка одной версии может длиться от нескольких недель до года		
Заключение отдельных договоров на версии	Заключается один договор. Версия и есть итоговый результат проекта	На отдельную версию или несколько последовательных версий может заключаться отдельный договор		
Возможность временного и ресурсного планирования проекта	Возможно. Сроки и ресурсы заранее определены	Затруднено, так как требования изменяются во время разработки проекта		
Определение основных требований в начале проекта	Да, каждое требование четко сформулировано		Да, требования могут дорабатываться на каждой итерации	Нет
Изменение требований после старта проекта	Нет	Незначительное	Незначительное	Да
Разработка версиями	Нет	Да	Да	Да
Распространение промежуточного ПО	Нет	Может быть	Может быть	Да
Возможность раннего вывода продукта на рынок	Нет	Да	Да	Да

Существует множество различных методологий, в рамках данной статьи рассмотрены самые используемые методологии, ориентированные на итеративный процесс разработки (табл. 2): Rational Unified Process (RUP), Microsoft Solutions Framework (MSF), методологии идеологии Agile (XP, Scrum, Kanban).

Более тяжеловесными методологиями является RUP и MSF. Они предлагают большой набор формальных методов, затрагивающих все процессы жизненного цикла ПО и рассчитаны на команды любого размера. Выбор этих методологий практически обязует использование пакетов инструментов Rational IBM и Microsoft Visual Studio Team System.

Гибкие методологии (Agile) содержат скорее набор правил и методов организации процесса разработки, которые можно использовать как в чистом виде, так и совмещать с другими методами и принципами. Они больше нацелены на использование в небольших целеустремленных командах. В некоторых проектах применяются гибридные методологии – сочетание методов, способов или средств нескольких методологий.

Таблица 2

Сравнение методологий разработки ПО, ориентированных на итеративный подход

Характеристика	Методология				
	RUP	MSF	Agile		
			XP	Scrum	Kanban
Содержание	Описывает общий процесс, на основе которого организация или проектная команда должна создать конкретный специализированный процесс, ориентированный на её потребности	Набор принципов, моделей и дисциплин по управлению проектной группой и рабочими процессами. С версии 4.0 – шаблоны MSF for CMMI и MSF for Agile	Набор практик, носит рекомендательный характер, позволяющий максимально ускорить разработку ПО в условиях постоянно меняющихся требований	Фреймворк, используемый для комплексного управления процессом разработки продукта. Состоит из Скрам Команд и связанных с ними ролей, мероприятий, артефактов и правил.	Система ценностей, основной целью является уменьшение выполняющейся в данный момент работы.
Основные принципы (идеи)	Итеративная разработка, управление требованиями, использование модульных архитектур, визуальное моделирование, проверка качества ПО, контроль изменений ПО [3]	Партнерство с заказчиком, единый взгляд команды, инкрементный подход, инвестиции в качество, равнозначность участников, четкая подотчетность	Разработка через тестирование, парное программирование, метафора, рефакторинг, активное общение в команде и с разработчиком, простой дизайн, игра в планирование	Основан на управлении эмпирическими процессами. Прозрачность аспектов процесса, инспекция Скрам-процесса, постоянная адаптация процесса и рабочих материалов	Опора на существующие методы разработки, уважение к существующему порядку, ролям и обязанностям, поощрение инициативы, ориентация на задачи, оценка сроков на задачи опциональна.
Модель ЖЦ	Спиральная (возможна адаптация под каскадную)	Спиральная	Спиральная, итеративная	Спиральная, итеративная, инкрементная	Итеративная, инкрементная
Уровень формализации	Высокий, возможна адаптация	Высокий, возможна адаптация	Низкий	Низкий	Низкий
Размер команды	Любой	Любой, но создаются группы до 10 чел.	Интенсивная разработка группами до 15 чел.	До 10 чел.	До 5 чел.
Квалификация участников	Любая	Любая	Самоорганизующаяся команда. Ответственные опытные разработчики		
Распределение участников	Любое	Любое	Одно помещение	Любое, очные встречи	Любое
Культура	Традиция, порядок	Традиция, порядок	Готовность к изменениям процесса, творчество		
Инструментальные средства	Rational IBM	Microsoft Visual Studio Team System	Не предусмотрены методологией, необходимые инструменты подбираются согласно нуждам команды		
Длительность итерации	Зависит от целей, 1 – 6 мес.	1-4 нед.	Первая итерация – 2-6 мес. Остальные от 1-4 нед.	До 1 мес.	Заранее не определяется

Любую методологию, и гибкую, и формальную, можно адаптировать под свой процесс, но изначально нужно исходить из своих нужд, требований и возможностей.

Библиографический список

1. Процесс разработки программного обеспечения [Электронный ресурс] URL: <http://www.intuit.ru/studies/courses/497/353/lecture/8406> (дата обращения: 01.04.2017).
2. *Антипов В.А., Бубнов А.А., Пылькин А.Н.* Введение в программную инженерию. КУРС, Инфра-М, 2017. 336 с.
3. Руководство к методологии RUP [Электронный ресурс] URL: http://dit.isuct.ru/Publish_RUP/core.base_rup/guidances/supportingmaterials/introduction_to_rup_36B63436.html (дата обращения: 25.03.2017).

УДК 004.9

О.П. Покшиванова

специалист по учебно-методической работе 81 кафедры

С.М. Молчанова

канд. экон. наук, доцент – научный руководитель

ВНЕДРЕНИЕ И АДАПТАЦИЯ CRM-СИСТЕМЫ

CRM-система (Customer Relationship Management или Управление отношениями с клиентами) – это прикладное программное обеспечение для организаций, предназначенное для автоматизации стратегий взаимодействия с заказчиками (клиентами), в частности, для повышения уровня продаж, оптимизации маркетинга и улучшения обслуживания клиентов путем сохранения информации о клиентах и истории взаимоотношений с ними, установления и улучшения бизнес-процессов и последующего анализа результатов.

На наш взгляд, основная цель внедрения CRM – это повышение объема продаж и прибыли. CRM-система позволяет построить систему управления продажами, повысить лояльность клиентов и увеличить объем продаж.

Этапы внедрения CRM-системы:

1. Выработка стратегии.

Для компании важно определить потенциального клиента и проблемы, которые могут возникнуть при работе с ним. После этого можно ставить цели и планировать результаты.

2. Планирование бюджета и формирование команды.

Прежде всего, менеджеру проекта следует аргументировать необходимость CRM-системы, рассчитать выгоды от внедрения и запросить материальные средства. После того, как проект будет одобрен начальством, важно создать проектную команду и определить задачи каждого участника.

3. Избрание платформ.

Компания должна определиться с соответствующими существующими платформами, которые не выходят за границы бюджета.

4. Выбор исполнителя.

Лучше всего привлечь исполнителя из ряда тех компаний, специалисты которых обладают необходимой квалификацией и подтвержденный опыт создания подобных проектов.

5. Осуществление проекта.

Чтобы результат отвечал ожиданиям пользователей, им желательно принимать участие в выработке требований к системе и их реализации.

6. Начало работы в системе.

Система будет приносить доход только в том случае, если в ней будут работать пользователи. Итог проекта и срок окупаемости системы зависит от того, насколько легко и быстро пользователи смогут ее освоить.

7. Сбор отзывов и их анализ.

Именно для соответствия новым требованиям бизнеса, система не должна стоять на месте. Важно учитывать все пожелания пользователей и реализовать их в новой версии проекта.

8. Выпуск следующей версии системы [1].

После внедрения CRM-системы в компанию, следует следующий серьезный процесс – ее адаптация среди пользователей. По нашему мнению, это актуальный и проблематичный вопрос. Низкий уровень принятия системы сотрудниками – распространенная угроза для CRM-проекта, которая может привести к невыполнению поставленных целей или закончиться провалом всего проекта.

Ниже мы рассмотрим основные этапы адаптации CRM-системы среди пользователей:

1. Стратегия. Важно сформировать стратегию, которая создаст четкое представление о проекте и послужит планом действий. Она должна состоять из трех основных блоков: 1) ориентация CRM-

системы на специфику бизнеса; 2) цели (конкретные, измеримые, достижимые, реалистичные, определенные по времени) и 3) оценка корпоративной культуры и возможностей компании, необходимых для достижения бизнес целей. Отсутствие основательной стратегии грозит выбором CRM системы, принцип работы которой будет расходиться с приоритетами компании.

2. Создание надежного плана. Таким образом, фиксируется ранее разработанная стратегия. План должен включать четко приоритезированные цели, но не ограничиваться ими, конкретные тактики для достижения этих целей и прогнозируемые результаты, расставленные в порядке окупаемости. Такой подход обеспечит выполнение самых прибыльных задач в первую очередь, что продемонстрирует перспективность проекта еще «в зародыше» и заложит основу для успеха в будущем. Ресурсы в плане должны быть распределены, а задачи закреплены за исполнителями, кроме того, следует прописать зависимости и ограничения, сроки и структуру разбивки работ, а также другие элементы, являющиеся атрибутами «хорошего» плана. Выполнить все за один раз невозможно, поэтому стратегия и план должны быть разбиты на определенные этапы так, чтобы выполнение первоначальных задач способствовало в частности осуществлению долгосрочных целей. План должен начинаться с небольших задач, включать итерационные этапы и предусматривать возможность быстрого изменения, поскольку по ходу проекта коррективы неизбежны.

3. Правильная команда. Проектная группа будет определять и исправлять проблемы, которые возникают в процессе адаптации, поэтому выбор правильной команды – залог успешного внедрения CRM-системы. Недостаток ресурсов и отсутствие собственных специалистов в CRM может создать трудности при подборе команды и распределении ролей между сотрудниками.

4. Активное участие пользователей в проекте на самых ранних этапах. При привлечении пользователей к применению CRM-системы прямо перед ее запуском в эксплуатацию встречается сопротивление со стороны пользователей. В такой ситуации рекомендуется определить пользователей из каждой группы заинтересованных лиц (по их роли, региону или департаменту), привлечь их к выбору CRM-системы и ее анализу на этапе подготовки к внедрению. Поскольку внедрение CRM-системы – это долгосрочный процесс, хорошей идеей будет формирование группы пользователей, которая периодически будет встречаться для определения прогресса проекта, проведения оценки и приоритизации рекомендаций по улучшению дизайна системы, а также для обсуждения обновлений, которые следует включить в работу.

5. Мнение клиента. В данном понимании клиенты – это пользователи. Программа Voice of the Customer (VOC) – это эффективный инструмент для обратной связи с пользователями и клиентами. VOC-инструменты могут включать email или онлайн опросы, порталы самообслуживания, анализ заявок, анализаторы log файлов, чат, контроль качества, управление обратной связью предприятия (EFM), интеллектуальный анализ текстов или аналитику управления кейсами.

6. Оптимизация процессов. Развертывание CRM-системы в сочетании с BPI (оптимизацией бизнес процессов) приводит к более высокому уровню принятия системы и увеличению окупаемости проекта. Комплексный эффект от применения CRM-системы в паре с BPI технологиями состоит в следующем: повышение юзабилити, сокращение времени на выполнение операций, сокращение количества ошибок, увеличение продуктивности сотрудников, снижение операционных расходов, более высокий коэффициент ROI.

7. Дизайн системы. Многие пользователи не представляют всех возможностей CRM-системы, и конечный результат внедрения может их ошеломить и дезориентировать. Поэтому одной из самых важных задач является разработка пользовательского интерфейса и системы навигации. Главная цель – сделать CRM-систему простой и интуитивно понятной.

8. Обучение пользователей. Облачные решения изменили ход развития CRM технологий, предоставляя все новые фишки даже не каждый год, а каждый квартал. Чаще всего инновации сулят больше возможностей, но чтобы правильно воспользоваться такими возможностями, необходимо обучение.

9. Управление изменениями. Управление изменениями – это структурный подход к переводу отдельных сотрудников, команд и организаций из текущего состояния в желаемое будущее состояние. Снижение продуктивности в переходный период должно быть минимизировано. Кроме того, должна

быть подготовлена «почва» для повышения эффективности в будущем. Внедрение новой системы выведет многих сотрудников из зоны комфорта. Чтобы предотвратить развитие негативного сценария, рекомендуется заблаговременно проверить готовность сотрудников к переменам и составить план управления изменениями, содержащий мероприятия по поддержке руководства, убедительную аргументацию, которая будет понятна каждому, и программу контроля над изменениями.

10. Измерение уровня адаптации. Пользователи, которые подключаются к новой системе и не демонстрируют никакого результата, будут скрывать свое сопротивление переменам. Следовательно, лучший подход – это измерение уровня адаптации путем оценивания использования системы и продуктивности сотрудников. Важно знать, используют ли сотрудники систему надлежащим образом, или же они достигают намеченных целей другими способами, или же им не удается достичь поставленных целей вообще. Подобные метрики могут быть автоматизированы благодаря кастомизации рабочих панелей или настройке отчетов, которые сопоставляют профили пользователей и log файлы.

11. Организованное управление проектом. Руководитель проекта должен обеспечить надлежащее управление, надзор и контроль над выполнением самых приоритетных задач проекта, а также над ключевыми факторами успеха, которые включают, как минимум, объем работ, время выполнения, бюджет и качество. Успешное управление проектами подразумевает определение изменений и управление ими, общее четкое видение проекта, задачи участников, поддержку руководства, своевременную и полную вовлеченность всех участников, измеримые цели, вспомогательные структуры и процессы, оценку результатов.

12. Управление рисками. Любой CRM проект несет в себе определенные риски. Здесь мы согласны с утверждением, что управление рисками – это процесс определения, оценки и приоритизации подобных рисков, применение стратегий управления, создание планов по предупреждению рисков и минимизации наиболее вероятных и опасных рисков, которые могут повлиять на проект [2].

В заключение стоит отметить, что внедрение и адаптация CRM-системы очень сложный процесс, требующий не только больших финансовых вложений компании, но и готовность сотрудников обучаться. Без грамотного руководителя любая, даже самая эффективная CRM-система, будет бесполезной. Однако, если грамотно составить техническое задание на внедрение системы и мотивировать сотрудников обучаться ей, будет достигнута главная цель – автоматизация общения с заказчиками и, как следствие, повышение объема продаж.

Библиографический список

1. Черкашин П.В. Стратегия управления взаимоотношениями с клиентами (CRM) / Бином. Лаборатория знаний. 2015. 376 с.
2. <https://habrahabr.ru/>

УДК 658.89

Е.А. Полина

магистрант кафедры безопасности высокотехнологичных систем

Я.О. Сумбарова

канд. экон. наук, доцент – научный руководитель

ПРОГРАММЫ ЛОЯЛЬНОСТИ КЛИЕНТОВ: ОСНОВНЫЕ ПРИНЦИПЫ

Проведенные маркетинговые исследования показали, что для того, чтобы надолго привлечь к бренду внимание клиента, заставить его постоянно обращаться к предлагаемым товарам или услугам, может быть недостаточно прекрасного сервиса и качественных услуг, оказанных клиенту единственным раз. Такой вывод можно объяснить тем, что сейчас многие считают обязательными отличное качество и прекрасный сервис, воспринимают их как норму, даже не допуская мысли, что может быть иначе. На самом деле, это является результатом развития маркетинга, который постоянно вводил новые требования, становившиеся все более и более лояльными к клиентам. Так, например, в 40-е годы XX века для достижения успеха компании было достаточно выпуска уникального продукта, позже, в 80-е годы, появилась необходимость помимо самого продукта гарантировать его отличное качество и сервис. В 90-х годах на арену вышли уникальные услуги. И такая стратегия продолжает развиваться. В настоящее время маркетинг стал уделять особое внимание положительным эмоциям. Это позволило вырваться вперед компании, которые раньше не могли похвастаться собственным уникальным продуктом отличного качества. Сегодня такие компании привлекают покупателей именно благодаря эмоциональной составляющей своего бренда и основанных на ней программах лояльности [1].

Программы лояльности – это совокупность элементов, формирующих привязанность клиента к бренду, которые работают в определенной единой системе, распределяющей по времени. К таким элементам относятся не только установленные стандарты общения с клиентами (вежливые слова, обязательные улыбки), призванные дарить им положительные эмоции и хорошее настроение, но и различные проводимые акции, предоставляемые бонусы и скидки, предлагаемые подарки, сюрпризы, подарочные сертификаты и даже поздравление клиентов с днем рождения. Как известно, основной задачей любой продажи товара или оказания услуг является предоставление клиенту определенных выгод, решения каких-либо задач и проблем клиента. При этом довольно легко заинтересовать клиента, предоставив ему какие-то материальные выгоды, например, снижение цены, увеличение скидки. Гораздо сложнее предоставить эмоциональные и психологические выгоды. Именно эту задачу и решают программы по увеличению лояльности. Их основная задача – сделать для клиента что-то приятное, возможно даже необычное, ведь если клиент останется доволен этим сюрпризом, то бренд станет ассоциироваться с полученными положительными эмоциями. Таким образом, необходимо всегда соблюдать правило: независимо от сферы деятельности компании или бренда, клиенту необходимо всегда предоставлять не только материальные выгоды, но и эмоциональные. К ним может относиться все, что угодно: вызывающий приятные эстетические чувства прекрасный дизайн продукта, отличное обслуживание клиента, различные виды постпродажного обслуживания, начиная от сообщения клиенту новостей бренда до постоянного контакта с клиентом. Предоставление эмоциональных выгод должно стать обязательным в деятельности бренда. Любая программа лояльности строится с учетом психологических потребностей большинства людей. К таким потребностям относятся потребность человека в собственной уникальности, потребность в ощущении собственного особого статуса, потребность в понимании своей важности для компании, потребность в уважении и заботе. Клиент должен верить, что о нем всегда помнит компания, считает его важным для себя, заинтересована в его внимании, поэтому постоянно заботится о нем. Именно об этом говорят любые элементы программы лояльности. Предоставление клиенту скидок или подарочных сертификатов, особенно персональных, говорит о том, компания помнит о человеке и желает порадовать его.

Однако программа лояльности – это не только политика скидок. Одной дисконтной программы недостаточно для повышения лояльности клиентов. Ведь постоянные скидки приведут к тому, что покупатели будут воспринимать скидки как должное, и наступит момент, когда скидки перестанут вызывать положительные эмоции. Как уже было сказано, программа лояльности – это не единственный элемент, а обязательно их совокупность. Периодическое чередование различных элементов (бонусов и скидок, подарочных сертификатов или акций, информация о новостях или поздравление с днем рождения и общегосударственными праздниками) позволит избежать привыкания к ним клиентов и потери интереса. Для успешного проведения программ лояльности необходимо отличное взаимодействие различных структурных подразделений компании и других элементов бренда: например, отдела маркетинга, разрабатывающего программы, и отдела продаж, занимающегося обслуживанием клиентов и непосредственным внедрением и использованием разработанных программ. Компания должна обладать обширной клиентской базой, поскольку без нее невозможно проведение каких-либо акций и бонусных программ [3].

Современный маркетинг использует множество программ лояльности, которые делятся на несколько видов: материальные и нематериальные программы, сегментированные и несегментированные. Материальные программы связаны с предоставлением скидок, денежных бонусов, подарков и других дополнительных материальных благ. К нематериальным относятся программы, в которых предоставляются различные привилегии (членство в клубе с последующими материальными выгодами, особые формы оплаты). Различие сегментированных и несегментированных программ заключено в самих названиях видов: первые направлены на определенный круг клиентов (женщины, мужчины, дети, выделение возрастных категорий), вторые предназначены для всех без исключения клиентов.

Рассмотрим примеры наиболее применяемых видов программ лояльности.

Бонусные программы предполагают начисление бонусов или баллов при совершении каждой покупки. Например, 1 балл может предлагаться за каждую покупку или за определенную сумму покупки. Предоставленные баллы суммируются в течение какого-то промежутка времени, по истечению которого (или по достижению определенного количества баллов) ими можно оплатить новую покупку. Кроме того, бонусами могут быть различные подарки – карта скидок или дополнительно предоставленная бесплатная услуга. Особенностью бонусных систем является предоставление покупателю самостоятельного выбора услуг с учетом своих потребностей. Огромным преимуществом таких программ является двойное одаривание клиента положительными эмоциями – в момент начисления бонусов, а затем непосредственно при приобретении услуги.

Подарочные карты или сертификаты – довольно разнообразный вид программ. Например, возможно предоставление подарочной карты на бесплатное пользование определенным видом услуг в течение какого-то времени или гарантированная определенная скидка на определенный вид услуг. Одним из эффективных методов является использование предоплаченных подарочных карт на конкретную сумму или указанные услуги. Такие подарочные карты клиент может избрать в качестве подарка друзьям, которые в будущем пополнят ряды клиентов комплекса.

Розыгрыши призов – один из наиболее популярных видов программ лояльности. Такие события всегда приятны для клиента. Независимо от того, нуждается ли клиент именно в таком призовом подарке, сильные положительные эмоции, которые запомнятся надолго, клиенту гарантированы. Что касается организации розыгрыша, преимущественно призы разыгрываются среди определенных сегментов клиентов – покупателей, совершивших покупки на указанную общую сумму, или клиентов, купивших абонемент в конкретном месяце.

Накопительные дисконтные программы – увеличение количества и стоимости покупок увеличивает скидку, предоставляемую клиенту. В данном случае разрабатывается шкала скидок: например, до пяти покупок скидка 3%, от пяти до десяти – 5%, с одиннадцатой до двадцатой покупки – 7% и т. д.

Сезонные распродажи являются самым популярным видом программ лояльности. Они предусматривают действие определенной дисконтной системы в течение определенного месяца или сезона.

Специальные предложения или акции – это перечень определенных услуг, действующих в течение ограниченного времени или для ограниченного круга потребителей.

Пригласительные акции – таким примером может служить предоставление бесплатного первого занятия или получение скидок за привлечение новых клиентов.

Льготные условия обслуживания – особые условия, действующие для определенного сегмента потребителей (пенсионеров, студентов).

Подарки – этот вид программы дает огромные возможности для выбора. Это могут быть подарки клиентам ко дню рождения, поздравительные открытки к праздникам и т. д.

Предоставление привилегий членам клуба – особые привилегии, недоступные другим клиентам. Этот достаточно эффективный вид программ лояльности не только дарит положительные эмоции постоянным клиентам, являющимся членами клуба, но и побуждает других клиентов тоже стать членами клуба.

Предоставление особых форм оплаты может быть связано с предыдущим видом программ лояльности (предоставление кредитов членам клуба). Также к этому виду можно отнести внедрение различных видов оплат – наличными, безналичная оплата, оплата в момент совершения покупки, оплата в кредит.

Гарантии – обязательное требование. Уверенность в том, что, покупая «кота в мешке», можно вернуть обратно потраченные деньги, если покупка не понравится. Например, возврат абонемента и возмещение денег в случае посещения менее 4-х занятий [2].

Раскрывая секреты составления программ лояльности, следует обратить внимание на дополнительные требования: любая программа должна составляться с учетом потребностей клиентов. Согласитесь, несколько абсурдным будет предложение скидок очень обеспеченному кругу клиентов – для них это не станет актуальным. Не принесет положительных эмоций подарочный сертификат на посещение бани в День Рождения человеку, у которого проблемы с сердцем. Во избежание подобных казусов необходимо наполнять клиентскую базу максимально подробной информацией о клиенте и делать выборку, примеряя предлагаемый элемент относительно каждого конкретного клиента и учитывая его личные потребности.

Ограничение программы по времени. Любая программа ограничена во времени своего существования. Если какая-то акция или бонусная программа будет использоваться постоянно, то к ней скоро потеряется интерес. Клиентам необходимы ощущения эксклюзивности, ожидания окончания акции и желания принять в ней участие, пока она еще действует.

Планирование элементов программ. Решение о внедрении программы лояльности не должно быть спонтанным. Весь их перечень необходимо планировать заранее, расписывая на год (или на иной промежуток времени) вперед.

Сегментирование клиентов. Прежде всего, необходимо всех клиентов разделить на группы. Это могут быть группы по срокам участия (новые клиенты, постоянные клиенты, самые старые клиенты, корпоративные клиенты) или группы, сформированные по различным признакам (половому, возрастному). После разделения на сегменты, необходимо разработать акции или бонусные программы, которые соответствовали бы потребностям и интересам каждого сегмента. При этом можно объединять различные сегменты (например, постоянные клиенты – женщины) или же делать эксклюзивные программы для одного сегмента (акция только для пенсионеров или для студентов). Сегментирование клиентов дает возможность постоянно разрабатывать совершенно новые программы, меняя их, например, ежемесячно. А так как новая акция требует нового оповещения о ней, это послужит отличным поводом для привлечения к себе внимания широкого круга лиц. Использование уникальных названий программ позволяет выделить бренд среди всех конкурентов. Такой подход свидетельствует об уникальности бренда. Например, вместо программы лояльности «Скидки» можно сделать несколько программ с уникальными названиями для различных сегментов клиентов. Например, программы лояльности сотовых операторов всегда отличаются интересными названиями для акций и бонусов [2].

Порог вхождения программы лояльности. Можно использовать одновременно несколько видов программ лояльности – с порогом вхождения (программа действует для клиента только когда стаж его сотрудничества с брендом достигает одного года, значит порог вхождения – 1 год). Наряду с такими программами можно использовать и программу, которая будет распространяться на всех клиентов.

Не забывайте о праздниках. Заранее определите перечень всех предстоящих праздников, к которым планируются поздравления, праздничные акции. Это необходимо для того, чтобы во время акции не возникло проблем, связанных с отсутствием или недостатком необходимых материалов.

Предоставление информации о программах. Главным условием для успешной работы и результативности программы лояльности является максимальное информирование о ней клиентов. Это можно осуществлять путем рассылки писем, SMS-сообщений, предоставлением информации на сайте или на стендах. Программы лояльности могут осуществляться совместно с партнерами. Заключение соглашения о партнерстве с другим брендом может значительно повысить эффективность программы лояльности. Такое соглашение поможет снизить затраты на проведение акции, поскольку они лягут на всех участников программы. Такие программы более выгодны и для клиентов, так как дают им еще больше возможностей и преимуществ.

Оценка эффективности программы по увеличению лояльности. Поскольку любая программа направлена на изменение отношения клиентов к бренду, то порой бывает достаточно сложно сразу оценить ее результаты. Для оценки результативности программы можно применять анализ динамики суммарного дохода, полученного от одного клиента, сравнение дохода от продаж по одному клиенту или сегменту клиентов в целом за предыдущий период, а также изучение изменения отзывов клиентов в анкетах или на сайте компании.

Массовость или персонализация. Эффективная программа лояльности может содержать как массовые элементы (для всех клиентов), так и персонализированные (поздравления с Днем Рождения конкретного клиента или акции для студентов) [1].

Библиографический список

1. *Стивенс Н., Адамс Б.* Эффективные продажи, ориентированные на покупателя. – М.:ФАИР-ПРЕСС, 2002.-384с.
2. *Меликян О.М.* Поведение потребителей. - М.: Дашков и Ко, 2011.-280с.
3. *Костина Г.Д., Моисеева Н.К.* Поведение потребителей на рынке товаров и услуг. - М.:Омега-Л, 2012. - 176с.

УДК 336.1

Л.А. Рассадкина

магистрант кафедры безопасности высокотехнологичных систем

А.В. Самойлов

д-р экон. наук, профессор – научный руководитель

БАНКРОТСТВО: ПРИЧИНЫ И ОСОБЕННОСТИ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

До настоящего времени в отечественной науке и практике не выработан устойчивый понятийный аппарат в отношении явления банкротства, которое часто отождествляют с несостоятельностью или неплатежеспособностью, а иногда даже и убыточностью. В законодательстве Российской Федерации понятия экономической несостоятельности и банкротства используются как синонимы, обозначающие признанную судом неспособность должника в полном объеме удовлетворить требования кредиторов по денежным обязательствам, исполнить обязанность по уплате обязательных платежей.

Существуют различные подходы к дифференциации понятий банкротства и несостоятельности. Ряд исследователей, рассматривающих данную проблему с позиций права, считают необходимым разделить эти понятия по принципу отнесения к различным отраслям права: банкротство – к уголовному, а несостоятельность – к частному праву. Хотя в настоящее время в России существует уголовная ответственность за ряд преступлений, связанных с банкротством (ложное и преднамеренное банкротство, сокрытие банкротства, срыв возмещения убытков кредиторам), необходимо, по мнению некоторых из исследователей, криминализовать и неосторожное банкротство, так как оно является не менее опасным посягательством против чужих имущественных прав и интересов, а их экономические последствия одинаковы [1]. Очевидно, что из-за существования такой объективной закономерности рыночной экономики как цикличность и кризисы в развитии, риска предпринимательской деятельности возможность разорения самого предпринимателя или его контрагентов является естественной, внутренне присущей рыночной системе чертой, что не должно повлечь за собой уголовного преследования при отсутствии злого умысла предпринимателя (должностных лиц предприятия).

Для определения различий в понятиях банкротства и несостоятельности представляется необходимым обратиться к лексическому анализу. Словарь русского языка С.И. Ожегова определяет значение слова «несостоятельность» как отсутствие денег для оплаты обязательств, что увязывается с понятием неплатежеспособности, т.е. невозможности оплаты. В англоязычных странах понятия неплатежеспособности и несостоятельности обозначаются одним словом – *insolvency* [2]. Банкротство же трактуется как отказ должника от уплаты долга вследствие отсутствия средств. Таким образом, несостоятельность или неплатежеспособность является необходимой предпосылкой банкротства. Однако, неплатежеспособность – это экономическое явление, которое не может и не должно вызывать каких-либо правовых последствий для должника автоматически. Скорее, она является сигналом, свидетельствующим о недостаточной эффективности ведения бизнеса.

Рассматривая проблему банкротства с экономической точки зрения, необходимо исходить из анализа обстоятельств, возникновение которых приводит предприятие к неспособности оплатить долговые обязательства. В этом отношении представляется целесообразным выделить неплатежеспособность временную и устойчивую, относительную и абсолютную.

Временная неплатежеспособность, т.е. неспособность должника выполнить обязательства в определенное время, тогда как деятельность предприятия и его активы могут позволить сделать это позже, как нам представляется, не может служить основанием для банкротства субъекта предпринимательской деятельности. Гражданское право и многовековая практика его применения выработали множество способов обеспечения обязательств (использование неустойки, залога, поручительства, гарантии и др.), возможность перевода долга, перехода прав требования долга и т. д., поэтому временные проблемы с платежеспособностью вполне могут быть решены в рамках обязательственного права, без

использования такого специфического, длительного по действию и дорогостоящего института, как банкротство.

Устойчивая неплатежеспособность, длящаяся в течение некоторого продолжительного периода времени, свидетельствует о хронических проблемах в ведении бизнеса, невозможности урегулирования долгов обычными способами. В данном случае можно вести речь о возможности банкротства предприятия.

При относительной неплатежеспособности стоимость имущества должника превышает сумму его обязательств, при абсолютной – ситуация обратная. Абсолютная неплатежеспособность, известная также как неоплатность или сверхзадолженность, использовалась ранее в различных странах в качестве основного или дополнительного признака банкротства. В настоящее время в Германии, Франции, России и многих других странах критерий неоплатности используется в качестве субсидиарного или самостоятельного, наряду с критерием неплатежеспособности, признака банкротства [3].

В современной ситуации, когда стоимость имущества, отраженная в бухгалтерском балансе должника, не соответствует рыночной (причем может быть как значительно выше, так и значительно ниже ее), имеет искусственную природу, представляется, что неоплатность не может служить единственным критерием несостоятельности предприятия. Это подтверждают банкротства последних лет таких завывавших в отчетности стоимость имущества и финансовые результаты деятельности компаний и ряда других, а также недобросовестное поведение аудиторской фирмы. Подобная ситуация наблюдается, в частности, в отношении предприятий, расположенных в большинстве населенных пунктов и нескольких крупнейших городов, балансовая стоимость имущества которых после обязательных переоценок, проводимых, как правило, индексным методом намного превышает рыночную. Невозможность получения адекватной предварительной оценки стоимости имущества должника обуславливает неприменимость в качестве основного критерия признания банкротства признака абсолютной неплатежеспособности или неоплатности.

Что же касается убыточности деятельности предприятий, то, по нашему мнению, было бы неверным прямо и однозначно увязывать ее с банкротством, рассматривать убыточность как фазу несостоятельности, а тем более утверждать, что она является необходимым условием возникновения неплатежеспособности. Имеется немало примеров того, что компании, не имеющие в течение одного или нескольких отчетных периодов прибыли, продолжают в дальнейшем долго и успешно функционировать. Опыт работы многих других предприятий, особенно в условиях инфляции, свидетельствует о том, что они могут быть неплатежеспособными и при получении прибыли. В то же время представляется неоспоримым, что длительное отсутствие прибыли является одной из причин экономической несостоятельности и банкротства субъектов предпринимательской деятельности. Проведенный анализ позволяет получить научные формулировки понятий экономической несостоятельности и банкротства, которые, по нашему мнению, следует изложить следующим образом.

Экономическая несостоятельность – это наступившая или могущая наступить устойчивая неспособность должника исполнить в установленный срок свои обязательства перед кредиторами, работниками, финансово-кредитными организациями и по обязательным платежам. Под устойчивой следует, по нашему мнению, понимать неплатежеспособность, длящуюся непрерывно в течение не менее 12 месяцев. Банкротство – это признанная судом экономическая несостоятельность, влекущая за собой установление особого правового и экономического статуса должника, проведение мероприятий по реструктуризации долгов, финансовому оздоровлению или ликвидации его предприятия.

Особенности правового и экономического статуса должника-субъекта предпринимательской деятельности могут заключаться в следующем:

- ограничении прав (но не обязательно отстранении) собственников или органов управления должника на управление бизнесом и распоряжение имуществом предприятия;
- возможности передачи функций управления предприятием должника специальному лицу – внешнему управляющему, работающему под контролем суда, кредиторов, работников и собственников предприятия;
- невозможности предъявления имущественных требований к должнику иначе как в процедурах банкротства;

– отсрочке исполнения и уменьшению суммы обязательств должника.

Такой подход к разделению понятий экономической несостоятельности и банкротства позволил бы избежать неоправданного смешения экономических и правовых понятий, более четко определить сущность и возможные последствия возникновения этих явлений.

К объективным причинам банкротства, не зависящим от воли и действий отдельных людей, компаний и правительств, относятся стихийные бедствия, другие неблагоприятные природные воздействия, а также такие закономерности экономического развития, как цикличность и кризисы. Однако очевидно, что их действие не является абсолютным, безусловно приводящим компании к банкротству. Возможность преодоления кризиса, восстановления деятельности фирмы во многом зависит от эффективности организации ее деятельности, накопленных резервов и правильных, соответствующих обстановке действий менеджмента.

К субъективным причинам банкротства следует отнести ошибочные, исходящие из неправильной оценки ситуации действия менеджмента компании. Если рассматривать людей, их группы и организации (в том числе и государство) как субъекты экономических отношений, то к субъективным причинам несостоятельности отдельных компаний можно отнести и такие действия, например, правительств, которые направлены на достижение общественного блага, но могут стать причиной банкротства отдельных субъектов предпринимательской деятельности.

Под общими причинами банкротства следует понимать те из них, которые действуют в отношении всех субъектов предпринимательской деятельности в рыночной экономике, имманентны ей, обусловлены самой природой рынка, его стихийностью и риском предпринимательства [4].

Выделяют также внешние и внутренние по отношению к субъекту предпринимательской деятельности факторы, оказывающие влияние на его деятельность.

Внешние факторы являются наиболее опасными в связи с тем, что возможности оказания воздействия на них минимальны, а последствия их реализации могут быть разрушительными. К основным из них относят:

- экономические факторы (темпы инфляции, ставки налогов и банковских кредитов, курсы валют, уровень доходов населения и др.);

- политические факторы, обусловленные действиями и намерениями центральных и местных властей, их отношением к различным секторам экономики, регионам страны и формам собственности, наличием различных групп влияния в органах государственного и хозяйственного управления;

- рыночные факторы (тенденции изменения демографической ситуации, жизненные циклы изданий, уровень конкуренции и др.);

- технологические факторы, обусловленные воздействием на экономику научно-технологического прогресса;

- социокультурные факторы, охватывающие такие явления и процессы, как преобладающие в обществе нравы и традиции, отношение людей к работе и уровню благосостояния, уровень образования населения, отношение к частному бизнесу и возможности самостоятельной предпринимательской деятельности;

- международные факторы, связанные с глобализацией экономики, деятельностью транснациональных компаний, экономических и военно-политических объединений.

Внутренние факторы риска наступления банкротства, обусловленные ошибочными действиями менеджмента, как показывает практика стран с развитой рыночной экономикой, являются причинами до 80 процентов случаев экономической несостоятельности компаний. К основным внутренним факторами относят организационные недостатки при создании субъекта предпринимательской деятельности; чрезмерно быстрое расширение бизнеса; самоуспокоенность и отсутствие долгосрочной концепции развития; низкую квалификацию управленческого персонала; недостаток собственного капитала; неэффективную производственно-коммерческую и инвестиционную деятельность; низкий уровень используемой техники, технологии и организации производства; неэффективное использование ресурсов; нерациональное распределение прибыли.

Как правило, одна или даже несколько причин не приводят субъект предпринимательской деятельности к банкротству спонтанно. Обычно экономическая несостоятельность наступает вследствие

постепенного, достаточно длительного процесса их взаимодействия в условиях отсутствия или недостаточности уделяемого высшим менеджментом внимания угрозам внешней среды и слабым сторонам деятельности компании.

Таким образом, основными причинами банкротства являются: низкая эффективность механизмов адаптации субъектов предпринимательской деятельности к изменяющимся условиям внешней и внутренней среды, системы и методов управления финансово-хозяйственной деятельностью; шоки внешней среды и специфические условия хозяйствования в трансформируемой экономике.

Библиографический список

1. *Маркина С.* Банкротство в России: Историко-правовой анализ // Вестник Хабаровск. гос. акад. экон. и права. – 2015.
2. *Зайцева В.В.* Несостоятельность и банкротство в современном российском праве // Право и экономика. – 2014.
3. Федеральный закон Российской Федерации от 26.10.2002 г. N 127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)». – Ст.3. – Российская газета. – 02.11.2002 г. – № 209-210 (3077-3078).
4. *Смольский А.П.* Цикличность и кризисы экономики как специфические закономерности ее развития и объективные предпосылки банкротства предприятий Российский экономический Интернет-журнал. – 20.04.2016г.
5. *Ванкевич Е.В.* Развитие методологии антикризисного управления фирмой в переходной экономике // Антикризисное управление и повышение конкурентоспособности экономики: Сб. статей II Междунар. науч.-практ. конф. Минск, 27-28 января 2016г.
6. «Трудовой кодекс Российской Федерации» от 30.12.2001 N 197-ФЗ (ред. от 30.12.2015).
7. Налоговый кодекс Российской Федерации (НК РФ) редакция по состоянию на 24 марта 2017г.

УДК 328

М.В. Репина

студентка кафедры международного предпринимательства

Л.С. Хейфец

д-р ист.наук, доцент – научный руководитель

САНДИНИСТСКАЯ РЕВОЛЮЦИЯ: ПРИЧИНЫ, ХАРАКТЕР И ПОСЛЕДСТВИЯ

Фактически Никарагуа находилась под оккупацией Соединенных Штатов с 1912 по 1933 г. Госдепартамент США заявлял, что целями пребывания американских войск в стране является охрана дипломатической миссии США, а также защита жизни и собственности американских граждан. В 1925 году была создана Национальная гвардия, спонсировавшаяся Вашингтоном. Освободителем страны от американской оккупации стал Сандино. Он создал собственную Армию защитников национального суверенитета Никарагуа и начал герилью против правительства страны и против сил Соединенных Штатов. Американцы бросили против него всю свою военную мощь, включая авиацию. В партизанских районах они впервые применили тактику «выжженной земли», за подозрение или сочувствие к повстанцам они расстреливали, но мятежников было уже не остановить, армия росла и одерживала одну победу за другой. В начале 1928 года Сандино уже был самым популярным человеком во всем регионе. Практически во всех странах Латинской Америки были образованы комитеты общественности в его поддержку, которые собирали деньги на помощь партизанам.

В 1934 году Сандино, осознавая, насколько его армия устала от многолетней войны, все же пошел на переговоры с президентом, который со своей стороны предложил армии революционеров полную амнистию и землю. Однако А.С. Сандино был не склонен и требовал расформировать Национальную гвардию. Этот факт не соответствовал интересам ее главы Анастасио Сомосы Гарсии. Поэтому вскоре начались аресты бывших революционеров, а в феврале 1934 г. А.С. Сандино и два его генерала были застрелены офицерами Национальной гвардии. После чего началась кровавая кампания по истреблению сандинистской армии, которая через месяц была полностью ликвидирована. Сандино остался как живой символ безоглядного мужества, в свое время его именем назовут аэропорт в столице Никарагуа и установят памятники по всей стране. 14 мая 1980 года Государственный совет Никарагуа официально присвоил Аугусто Сандино почётное звание «Отец антиимпериалистической народно-демократической революции» [1].

Уже в 1934 году Сомоса, опираясь на Национальную гвардию, стал настойчиво продвигать свою кандидатуру на пост президента. Гвардейцы изо всех сил препятствовали избирательным кампаниям его конкурентов. В таких условиях консерваторам пришлось поддержать его кандидатуру, а глава партии Чаморро (как и бывший президент страны Сакаса) эмигрировал из Никарагуа.

1 января 1937 года Анастасио Сомоса стал президентом. На большинство ключевых постов были назначены близкие люди диктатора, либо же офицеры Национальной гвардии. Режим клана Сомоса считается одним из жесточайших диктаторских правлений за всю историю.

Всеми неправдами правящий клан завладел лучшими плантациями кофе, какао, хлопка, сахарного тростника, риса, тропических фруктов, скотоводческими именьями. Банки, страховые компании, морские порты, железные дороги, авиакомпания, табачные и спичечные фабрики, доходные дома, водоснабжение городов, радио, телевидение, одна из ведущих газет – все было в руках «семьи» [2]. Диктаторский режим клана Сомоса продолжался 45 лет. Восстания сыпались непрерывно и жестоко подавлялись один за другим. За этот период друг друга сменили Анастасио Сомоса Гарсия, его старший сын Луис Сомоса Дебайле и младший сын – Анастасио Сомоса Дебайле. Любая политическая оппозиция уничтожалась [3].

Революционный кризис получил сильный стимул от триумфа Кубинской революции. Она оказала большое воздействие на население, которое на практике узнало, как свергаются тираны. Никарагуанцы осознали, что победа в войне даже против самой сильной диктатуры возможна. Сомоса

ужасно опасался коммунистической угрозы и поэтому, стараясь изолировать население от такого вдохновляющего примера, в корне пресек отношения с Гаваной.

Идейные преемники Аугусто Сандино, которые не выносили американский империализм, долго осуществляли против режима партизанскую войну. Без передовой идеологии, программы, четкой организации, связей с массами освободительное движение не могло победить. В 1959 г. патриотами страны было образовано движение Никарагуанская демократическая молодежь, лидером которого стал Карлос Фонсека. Годом позднее организация трансформировалась во Фронт национального освобождения. Также совместно с юными защитниками во Фронт вступил С. Лопес, полковник армии Сандино. В 1963 году организация получила название, под которым вошла в историю: Сандинистский фронт национального освобождения [4].

С начала 60-х годов партизанское движение в стране формируется строго централизованно и методично – как герилья СФНО. В 63-м СФНО в первый раз реализовывает «вооруженную пропаганду»: группа партизанов атакует радиостанцию «Мундиаль» в столице. Лидер отряда озвучивает в эфир заявление СФНО. Старания Фронта не остались незамеченными. С каждым днем организация добивалась все большего уважения и обретала огромную поддержку среди населения. Однако самый ужасный удар диктатор получил не от партизанов, а от самой природы. В декабре 1972 г. землетрясение превратило Манагуа в развалины. На такую катастрофу отозвался весь мир. Международная помощь пошла в Никарагуа сплошным потоком. Всего товаров, медикаментов, продовольствия, денег поступило в Никарагуа на 85 миллионов долларов. Анастасио Сомоса-младший украл всё. Товары, продукты и медикаменты, которые должны были раздаваться бесплатно, он продавал (в том числе и за границу) [5].

В 1979 году Никарагуа стала ареной боев. Повстанцы захватывали все новые города и села, под их властью оказалась большая часть страны, никакие репрессии уже не могли остановить разрастание войны. Войска СФНО были разделены на 7 фронтов, действующих самостоятельно, но при этом, подчиняясь единому центру. На подмогу восставшим пришли добровольцы из разных латиноамериканских стран. Вашингтон из последних сил пытался изменить ситуацию – на совещании ОАГ США высказались за введение в Никарагуа многонациональных сил. Большинство стран проголосовало против. США были вынуждены примкнуть к требованию латиноамериканских стран о смещении Сомосы.

17 июля диктатор бежал из Никарагуа, однако Национальная Гвардия оказывала сопротивление еще 2 дня. 19 июля Сандинистская революция побеждает. К власти пришла Правительственная хунта национальной реконструкции, сформированная из представителей всех патриотических сил. Это была вторая после кубинской революция, которая имела такой огромный международный резонанс. Десятки стран сразу признали новую власть, а в Никарагуа неделю длилось всеобщее ликование. Опыт Сандинистской революции показал также, что внешний фактор играет очень большую роль в судьбах революции. Солидарность революционных и прогрессивных сил мира имела огромное значение для консолидации революции, роста ее авторитета, продвижения по пути прогрессивных преобразований [6]. Пример героического сопротивления сандинистов всколыхнул и другие страны, ярким примером может послужить партизанское движение в Сальвадоре. Трагедией стали дальнейшие события.

Последствия многотлетней диктатуры и самой чудовищной в истории континента гражданской войны ужасало. Именно поэтому прежде чем начать проводить давно готовившееся реформы, новое правительство вынуждено было заняться реставрацией страны. Из 2,3 миллиона никарагуанцев примерно 50 тысяч погибли в 1978-1979 годах в ожесточенных боях с диктатурой. Примерно столько же людей, в основном молодых, стали калеками и инвалидами. Около 100 тысяч детей стали сиротами. По оценкам ООН, только прямой ущерб от гражданской войны составил 481 миллион долларов. Официальный уровень безработицы оценивался в 17 % от трудоспособного населения. На практике безработными было более половины населения. Особенно плохо с постоянной работой было у молодежи и женщин. В июле 1978-го – июле 1979 инфляция в Никарагуа достигла 80 %. [7]

С первого дня победы революции сандинистам пришлось отстаивать ее с оружием в руках, сначала против не смирившихся сторонников Сомосы, а с приходом Рейгана Вашингтон начал

прикладывать все усилия к свержению сандинистов. Имперская политика Рейгана оставила тысячи вдов, сирот, крайнюю нищету и смерть в таких странах, как Никарагуа, Сальвадор и Гранада [8]. Начинается милитаризация Гондураса и создание контрас-вооруженных отрядов наемников, которые обучались и спонсировались США и производили налеты на территорию Никарагуа из Гондураса и Коста-Рики, где у власти еще оставались проамериканские правительства [9].

В 1981 году контрас начали осуществлять регулярные рейды на территорию страны. В стране шла настоящая полномасштабная война, которая обескровлевала и без того разоренную экономику Никарагуа, на военные нужды уходило до половины бюджета. Президентом и командиром «контрас» стал Адольфо Калеро. Он отвечал за доставку из Америки миллионов долларов, которые правительство Рональда Рейгана выделило в качестве помощи 20 тысячам боевиков, воевавших против коммунистического правительства Даниэля Ортеги.

Стране была оказана большая помощь социалистических стран (в первую очередь СССР и Кубы) которая сыграла немаловажную роль в противостоянии экономической агрессии со стороны США, а также повышении ее обороноспособности, проведении прогрессивных преобразований. В 1982 г. Даниэль Ортега посетил с визитом Москву и изложил нужды своей страны, после чего в Никарагуа стали поступать советское вооружение и специалисты. Всего же к концу 1987 г. в составе частей противовоздушной обороны находилось около 400 зенитных орудий и более 350 ракет «земля – воздух». Кроме того, в страну из ГДР поступило 3500 военных грузовиков; из СССР и других государств социалистического лагеря более 800 «газиков», 40 транспортеров для танков Т-55, около 75 бензовозов и других транспортных средств. За короткое время при активном участии советских и кубинских специалистов были фактически вновь созданы военно-воздушные силы Никарагуа [10].

Лишь к 1990-м годам «контрас» постепенно прекратили свою террористическую деятельность, что было связано, в первую очередь, с прекращением «холодной войны» между двумя сверхдержавами. Для этого был пройден долгий и трудный путь. Как объявил заместитель начальника генштаба Сандинистской народной армии полковник Х. Каррион: «...часть отрядов контрас, находящихся на никарагуанской территории, начала движение к специальным зонам сосредоточения, где они впоследствии должны будут сдать оружие представителям ООН. Одновременно из этих зон выводятся подразделения СНА» [11]. Дж. Буш и бывший президент США Рональд Рейган высказали разные мнения по отношению демобилизации контрас. Дж. Буш заявлял, что она должна начаться незамедлительно, а Рейган напротив считал, что контрас должны остаться вооруженным и наблюдать за событиями.

Через несколько месяцев после того, как Виолетта Чаморро (1991 г.) вступила в должность, была отменена воинская повинность и состоялось разоружение контрас, проходившее в Сан Педро де Ловаго.

Библиографический список

1. <https://regnum.ru/news/polit/2128348.html>
2. <http://propaganda-journal.net/8928.html>
3. Платошкин Н. Н. Сандинистская революция в Никарагуа: предыстория и последствия. М., 2015. - с.784.
4. <http://propaganda-journal.net/8928.html>
5. http://scepis.net/library/id_994.html
6. Белят М., Никарагуа: портрет в черно-красных тонах. Изд-во Агентства печати «Новости», 1987. – 386 с.
7. Платошкин Н. Н. Сандинистская революция в Никарагуа : предыстория и последствия. М., 2015.- с. 784.
8. <http://www.lavozdelsandinismo.com/opinion/2014-06-04/la-revolucion-sandinista-sobrevivio-la-revolucion-de-ronald-reagan/>
9. Contras de safian orden de desarme. Barricada, 1990. № 3746. p.1
10. <http://cyberleninka.ru/article/n/sovetskie-voennye-spetsialisty-v-nikaragua-1981-1990>
11. http://www.bbc.com/russian/international/2012/06/120602_adolfo_calerc.shtml

УДК 338.242.2

Ю.Н. Романенко

магистрант кафедры экономики высокотехнологичных производств

В.М. Власова

д-р экон. наук, профессор – научный руководитель

ВОЗМОЖНОСТИ УПРОЩЕНИЯ БЮДЖЕТНОЙ СИСТЕМЫ КОМПАНИИ

В настоящее время бюджетирование в компании воспринимается как нечто неотделимое от предпринимательской деятельности, а любое, даже самое незначительное, отклонение в нем однозначно приводит к хаосу и впоследствии «смерти» компании. Бюджетному процессу присущи недостатки, в разной мере проявляющиеся при индивидуализации каждой конкретной организации. Для одних компаний они являются неизбежными издержками ведения бизнеса, а для других – критическими тормозящими факторами.

Общая концепция планирования как тормозящего элемента в системе управления компанией сводится к его роли в бюрократизации хозяйственного процесса и вытекающим из этого последствиям, среди которых наиболее значительное – это неспособность быстро и маневренно адаптироваться к меняющимся условиям рынка. Причина лежит в высоком уровне как централизации управленческой структуры, так и детализованности бюджетных форм, которая дополнительно отягощается жестким финансовым контролем, требующим неукоснительного достижения заявленной бюджетом планки.

Заявленная проблема породила дискуссию не только о рациональности следования всем принципам бюджетирования, но и о целесообразности планирования вообще: в ходе исследования проблем современного бюджетирования ряд экспертов пришел к радикальному выводу о том, что данный процесс вполне может быть исключен из коммерческой деятельности [1]. Данный вариант действительно возможен, однако очевидно он подходит исключительно ограниченному кругу компаний, специфика деятельности которых предполагает наличие не иерархической, а плоской – холакратической – организационной структуры, ориентированности непосредственно на клиента и гибкой политики работы с ним. Как правило, это небольшие нишевые компании, предоставляющие продукты и услуги в IT-сфере, а также стартапы и компании с уникальным продуктом для узкого круга потребителей. В то же время, для классического крупного бизнеса подобный безбюджетный план управления равносильно самоубийству: огромной корпорации с большим количеством внутренних и самостоятельных подразделений, зависимых фирм, контрагентов, занятой в разных направлениях деятельности попросту не уследить за денежными потоками, идущими через все эти структуры ежедневно. При таких условиях масса неконтролируемых руководством обязательств рано или поздно осядет на большие компании и приведет их к банкротству.

Однако опыт успешного внедрения плоских систем без бюджетирования дал крупным, средним и классическим малым участникам рынка прецедент для исследования возможностей не отказываться от планирования, а снижать детализацию планов, что в теории более чем способно улучшить финансовые результаты работы фирмы. Так, преобладающие на рынке иерархические компании подняли более конкретный и актуальный вопрос: какие операции и составляющие бюджетного процесса на самом деле могут быть частично или полностью сокращены без ущерба для устойчивости финансового состояния организации?

Риторика сторонников упрощения бюджетирования сводится к простой формуле: больше свободы – больше прозрачности, больше прозрачности – больше гибкости. Сокращение числа разрабатываемых бюджетов и обеспечение их автоматизации под нужды конкретной компании способно высвободить достаточное количество времени и ресурсов для работы с самым ценным ее активом – сотрудниками, которые сами по себе являются генераторами идей по оптимизации деятельности своих подразделений, то есть, сэкономленное на финансовом планировании время уходит на самомотивацию и стимулирование персонала делиться информацией друг с другом и с менеджментом, – что является

необходимыми составляющими для обеспечения гибкости любой фирмы. Напротив, традиционное бюджетирование, предполагающее жесткий контроль и не поощряющее инициативность, создает почву для непредумышленного саботирования работы фирмы или – в отдельных случаях – мошенничества в виде хищения бюджетных средств, поскольку отследить их движение зачастую весьма затруднительно.

В качестве примера представим компанию с высокодетализированной бюджетной системой: целевые показатели, на которые обязаны ориентироваться все структурные подразделения, закладываются в начале года; спустя пару месяцев ситуация на рынке меняется, и крупнейший поставщик отказывается от сотрудничества, или дебиторы отказываются платить, или же начинаются судебные тяжбы – очевидно, достигнуть заявленной изначально планки по ключевым показателям в конце отчетного периода становится невозможно. Тогда перед компанией возникает выбор: подстроить бюджеты под изменившиеся реалии или попытаться выйти на текущие плановые цифры иными путями. И если первый вариант наиболее логичен, то на практике осуществить подобный маневр может оказаться дороже, чем придерживаться прежней тактики. Дело в том, что ключевые бюджетные параметры разбиты на десятки сопряженных, и более того – взаимно коррелированы. Изменение в одном из них ведет к цепному изменению многих других, а те в свою очередь через ряд таких итераций могут повлиять на первый в этой цепи показатель, с которого и начинался расчет корректировок с самого начала. Таким образом, иерархия внутри иерархии порождает замкнутый круг. Привести весь массив плановых значений в согласованный вид возможно, однако это требует колоссального количества времени и сил работников финансовой структуры, которое могло бы использоваться с большей пользой по другим направлениям. Кроме того, новый бюджет необходимо представить сначала собственникам, а затем и исполнителям на местах, что так же становится источником возникновения альтернативных издержек. В связи с этим руководство многих крупных иерархически устроенных компаний избирает более доступный путь, предпочитая подстраивать свои темпы под неизменный план.

Другой пример: команда одного из дистрибьюторских подразделений ближе к концу отчетного периода осознает, что не успевает выйти на плановые результаты. Опасаясь последствий, команда будет наращивать темпы сбыта, навязывая проверенным покупателям товары, предоставляя им возможность отложенного платежа, покупки в кредит или в рассрочку; или же, наоборот, принимая оплату авансом, но перенося доставку на следующий отчетный период. Даже в случае, если подразделению удастся достичь бюджетной планки, команда своими действиями способна повлечь больше проблем в проектировании бюджетов в будущем: агрессивные продажи с оплатой после отгрузки товара могут выливаться в сомнительную дебиторскую задолженность, а авансы создают временной лаг между оплатой товара и его доставкой, что сильно затрудняет чтение отчетности. Сама по себе такая рассинхронизация естественна, однако при большом количестве оплат в одном периоде, а доставок в другом требуется значительное количество времени на то, чтобы их соотнести, то есть, снова возникают транзакционные издержки. Кроме того, всегда существует шанс столкнуться с возвратом товара, что нивелирует эффект от номинально высоких продаж.

Помимо этого, финансовые службы предприятий нередко акцентируют внимание и аккумулируют силы на процессе формирования бюджета, тогда как анализ результатов его исполнения отодвигается на второй план, так как в большинстве случаев совпадает во времени с процессом подготовки бюджета на очередной плановый период. Подгоняемые руководством компании финансовые службы зачастую расставляют приоритеты не в пользу аналитической работы. После того, как финансовый план был принят и вступил в действие, реальные показатели деятельности компании необходимо сравнивать с их запланированными значениями. При этом на практике неэффективной считается такая система бюджетирования, при которой отклонение фактических результатов от запланированных регулярно превышает 20-30%, тогда как нормой является отклонение, не превышающее 5% [2]. Отклонения представляют собой серьезную проблему, так как бюджет компании является основой для принятия оперативных управленческих решений. Невыполнение бюджета может означать срыв всех планов компании: производства, продаж, выплаты заработной платы, налогов и т. д. В конечном счете это приводит к срыву общей стратегии развития.

В крайних случаях использование точных бюджетов может привести к нарушению корпоративной этики. Жесткий финансовый контроль в рамках разветвленной организационной системы означает массу возможностей для передачи информации только тем руководителям, кому ее «нужно знать» [1].

Одним из эффективных и наименее радикальных способов снизить влияние перечисленных недостатков представляется упрощение процесса планирования через регламентирование только наиболее значимых, ключевых репрезентативных финансовых параметров бюджетов. На практике в компаниях, оказавшихся от высокодетализированных бюджетов, устанавливают долгосрочные цели на основе таких критериев, как рентабельность капитала (ROI) и доходность на вложенный капитал (ROIC) [1, 3].

В качестве иллюстрации возьмем одну из первых крупных международных организаций, перешедших от точного планирования к упрощенному, – шведский банк Svenska Handelsbanken, который практикует данную схему бюджетирования с 1972 года. [1] Финансовый менеджмент Handelsbanken целиком и полностью опирается на систему ключевых показателей эффективности KPI (key performance indicators), монитора, в частности, уровень прибыли, денежные потоки в целом, удовлетворенность клиентов и качество услуг. KPI здесь выполняют функцию обеспечения саморегулирования бюджетов. На вершине бюджетного процесса стоят базовые индикаторы, а все остальные меры сводятся к оперативному управлению прямо на местах возникновения доходов и расходов. Кроме того, многие компании, сделавшие выбор в пользу KPI, в Handelsbanken также используют скользящие прогнозы, создаваемые на каждые несколько месяцев. Они, как правило, охватывают 5-8 кварталов и регулярно пересматриваются, что позволяет компаниям постоянно адаптироваться к изменяющимся рыночным условиям. Как итог, с начала 1970-х годов компания опередила своих скандинавских конкурентов практически по всем показателям, включая рентабельность капитала, общую доходность акционеров и удовлетворенность клиентов, отвоёвав 22% долю на рынке [4], что, безусловно, показывает эффективность подобной стратегии.

Проблема согласования бюджетов и нехватки времени на их анализ, в свою очередь, может быть решена через автоматизацию процесса планирования и реинжиниринг согласования бюджетов. Для этого упрощенные формы, содержащие KPI и важнейшие локальные показатели, необходимо привести в доступную для менеджмента всех уровней базу или воссоздать распределенную систему учета. Данная мера существенно снижает затраты времени на доведение информации от руководства до исполнителей и наоборот, а также обеспечивает повышение прозрачности планирования. Отсюда упрощение интерпретации бюджетных форм. В российской практике чаще всего планирование осуществляется средствами 1С и SAP (реже встречается Oracle Financial Analyzer), в зарубежной – TimeCamp и PlanDesigner, обладающие более понятным интерфейсом. Кроме того, крайне перспективным в целях финансового контроля и бюджетного планирования для практически любой компании является использование open-source технологии Ethereum, которую можно оптимизировать самостоятельно под нужды конкретной фирмы.

В заключение вернемся к опыту полного исключения бюджетирования из организационного процесса как к способу повышения эффективности работы нишевых гибких компаний, в частности – стартапов. Для зарождающегося стартапа (особенно актуально в IT-сфере) холакратия – естественный и оптимальный способ выживания, поскольку средства поступают от инвесторов как в виде участия в капитале, так и в форме безвозмездных пожертвований, что позволяет покрывать текущие расходы на разработку проекта, не тратя временные ресурсы на детальное планирование бюджета и тем самым экономя на связанных с бюджетированием транзакционных издержках. Такие компании собирают необходимый стартовый капитал, выходят на рынок и занимаются распространением продукта, заранее зная, что спрос на этот продукт гарантирован. Неинтересный на рынке бесперспективный проект, результаты которого невозможно коммерциализировать, попросту не соберет базовую сумму для самого начала своей деятельности. Это позволяет рассматривать временный отказ от бюджетирования в рамках специфических проектов как действенный способ экономии времени и денежных средств на начальных стадиях существования фирмы. Отдельно стоит отметить, что существуют и крупнейшие уникальные корпорации с годовой операционной прибылью свыше 1 млрд долларов, успешно реализующие безбюджетную стратегию существования – Valve, Medium, Zappos, Airbnb и ряд других. Те кор-

порации и фирмы, которые рискнули применить на практике плоскую децентрализованную систему управления и преуспели, впоследствии публично признавали отказ от внутрифирменного бюджетирования в пользу тайм-менеджмента [5], а время стало главным их ресурсом. Так, к примеру, произошло с Valve, которая инвестирует в проекты, исходя из их полезности для пользователей и личной заинтересованности в них самих разработчиков, а не из потенциальной окупаемости (хотя эти два фактора связаны напрямую).

Итак, несмотря на то, что полный отказ от бюджетирования и финансового контроля – это путь далеко не для всех, холакратия все же как идея открыла возможности оптимизации деятельности для широкого спектра компаний самых разных сфер и направленности, а упрощение бюджетного процесса показало себя на практике как эффективный инструмент управления, позволяющий устранить недостатки классической высокодетализированной системы планирования.

Библиографический список

1. <https://hbr.org/2003/02/who-needs-budgets>
 2. <http://ecsocman.hse.ru/data/2012/05/29/1271378505/72.pdf>
 3. [https://www.handelsbanken.se/shb/inet/icentsv.nsf/vlookuppics/investor_relations_en_hb_q2_14_factbook/\\$file/hb_q2_14_factbook.pdf](https://www.handelsbanken.se/shb/inet/icentsv.nsf/vlookuppics/investor_relations_en_hb_q2_14_factbook/$file/hb_q2_14_factbook.pdf)
 4. [http://www.handelsbanken.se/shb/inet/icentsv.nsf/vlookuppics/investor_relations_en_q-reports_hb_2016_eng_annualreport/\\$file/hb_2016_eng_annualreport.pdf](http://www.handelsbanken.se/shb/inet/icentsv.nsf/vlookuppics/investor_relations_en_q-reports_hb_2016_eng_annualreport/$file/hb_2016_eng_annualreport.pdf)
 5. <https://shazoo.ru/2017/02/16/49053/gejb-nyuell-o-byudzhetah-valve-kotoryh-net>
- Романенко Юлия Николаевна, e-mail: rj28gm@gmail.com, 8-911-093-75-44

УДК 338.242.2

Ю.Н. Романенко

магистрант кафедры экономики высокотехнологичных производств

Э.И. Крылов

д-р экон. наук, профессор – научный руководитель

ПЕРСПЕКТИВЫ БЛОКЧЕЙНА В ФИНАНСОВОМ И БЮДЖЕТНОМ КОНТРОЛЕ

Блокчейн долгое время рассматривался исключительно как технология шифрования и лежащий в основе функционирования биткоина метод осуществления транзакций. Если биткоин с момента своего появления в 2009 году эволюционировал из эксперимента по созданию аналога денежному эквиваленту в полноценное платежное средство [1] и изменил общепринятое представление о платежной экосистеме [2], то возможности блокчейна лежат еще дальше: зона применения протокола защиты биткоин-транзакций не ограничивается одним поддержанием работоспособности криптовалюты. Блокчейн – это универсальный принцип, способный встраиваться практически в любую сферу деятельности, и наиболее явным полем для его проецирования выступают экономика, социальное обеспечение и управление государством. Технология меняет практическую реализацию таких ключевых понятий, как доверие, прозрачность и контроль.

На данный момент блокчейн вышел за пределы, попал в фокус крупных инвесторов, создателей стартапов, финансистов, IT-специалистов, государств, отдельных министерств и сици-менеджмента, исследующих способы приложить возможности технологии в бизнесе и общественном управлении. Рассмотрим, что представляет из себя данная технология и что в себе несет ее потенциал для развития экономики в целом, а также финансового контроля и бюджетирования в частности.

Понимание потенциала блокчейна в сфере финансов невозможно без наличия представления о принципах его работы. Как и любой другой платежной системе, P2P-системе биткоин необходимо определенным образом хранить данные о транзакциях. Разработанный для этой цели метод пишет информацию об операциях в блоки, связанные в цепочку (chain), объединяя эти цепочки в единую «учетную книгу», распределенную между всеми пользователями сети, каждый из которых в любой момент может проверить всю историю транзакций, когда-либо произведенных с каждым конкретным биткоином.

Участники сети, основанной на блокчейне, делят между собой функции контроля и доверие, то есть, достигается полная прозрачность и автоматическая верификация всех операций. Это означает, что любое изменение, отмена, подлог, фальсификация или манипуляция данными невозможны технически. Такой эффект достигается за счет последовательного шифрования информации обо всех последующих сделках. Происходит это следующим образом: блок содержит в себе записи данных о транзакциях – каждой присваивается собственный индивидуальный идентификатор, шифрующий и сжимающий информацию (хэш), и заголовок; при внесении в блок новой операции, хэш предыдущей транзакции добавляется в ее заголовок и так далее. Таким образом, последняя запись в блоке содержит в своем заголовке хэши всех предыдущих, что делает невозможным изменение зашифрованной цепочки, позволяя при этом мгновенно и, главное, достоверно проверить кто и в какой момент времени обладает правом собственности на отдельно взятый биткоин.

Кроме того, в данной системе отсутствует посредник – P2P (peer-to-peer) предполагает прямое взаимодействие двух пользователей, а функции посредника отдаются всему сообществу блокчейн-сети. Цепочка блоков скачивается участниками, отслеживающими нужные транзакции. Это свойство блокчейна обеспечивает полную децентрализацию обмена.

В противовес традиционной централизованной платежной системе (и любой иной системы) идеология децентрализованного консенсуса не нуждается в наличии единой базы для проверки достоверности совершенной операции, что выводит ее на совершенно иной уровень доверия, поскольку единая база может быть взломана, физически уничтожена, не существовать как таковая или управ-

латься не заслуживающим доверия оператором, способным по своему усмотрению менять данные в ней. Помимо этого содержание централизованной системы несет в себе дополнительные финансовые и временные издержки.

В переложении на экономику это означает техническую невозможность оспорить чье-либо право собственности на любой объект, материальный или нематериальный, и, соответственно, исключить незаметное осуществление мошеннических и иных незаконных действий, поскольку децентрализованный консенсус разделяет обязанность вести учет операций между всеми машинами пользователей сети. Отсюда получаем универсальную систему учета прав собственности на все, чем можно юридически владеть.

Именно это свойство наиболее значимо для автоматизации бюджетного процесса, поскольку предполагает простой и всеобъемлющий доступ подразделений финансового менеджмента компании и ее собственников к достоверной и полной информации обо всех совершаемых фирмой операциях и, следовательно, о денежных потоках.

В рамках как внутреннего, так и внешнего финансового контроля возможности блокчейна ограничиваются только потребностями и денежными (либо человеческими, если компания не выносит разработку распределенной системы бюджетного контроля на аутсорсинг) ресурсами предприятия. Для компаний это – совершенный инструмент проверки как, куда, когда и кем расходовались или от кого поступали средства и имущество.

При использовании такой системы финансовый менеджмент организации видит абсолютно все действия с активами и пассивами организации, что имеет два крайне важных последствия:

- становится невозможным нецелевое расходование средств, включая их хищение;
- существенно упрощается планирование.

Хэш каждой транзакции в блоке дает полную информацию не только об объемах и обстоятельствах перевода средств, но и о лице, этот перевод произведшим. То есть, в случае ошибки или целенаправленной передачи прав собственности на принадлежащие компании активы или, например, неполной оплаты товаров или услуг, необслуживания долга, невнесения в кассу подотчетных сумм и т.п., исполнительное руководство компании всегда достоверно знает, кто именно несет ответственность за нарушение. Это позволяет оперативно устранять негативные последствия, сохраняя время и ресурсы как самой компании, так и отдельных ее сотрудников, а также предупреждает возникновение новых прецедентов.

Скорость и простота доступа к максимально полной и аутентичной учетной блокчейн-книге определяет качество бюджетирования: если все плановые и непредвиденные расходы локализованы, а недосчитывать движение бюджетных средств невозможно по определению, экономистам остается лишь проанализировать выполнение плана и скорректировать его при необходимости, не затрачивая время на сбор информации и дополнительные контакты с бухгалтерией и контрагентами.

Полнота учетных данных выступает главным критерием точности составленного бюджета, тогда как автоматизация планирования – основной способ эту полноту обеспечить. Блокчейн-платформа доказывает эффективность в оптимизации бюджетного процесса и финансового контроля на практике: в январе Accenture Consulting совместно с McLagan Partners Inc представили исследование [3], основанное на совокупных данных об операционных расходах 8 крупнейших по уровню дохода инвестиционных банков мира, оценив какие показатели и операционные метрики инвестиционных банков могут испытать на себе наибольшее воздействие от внедрения блокчейн-системы учета денежных потоков. Анализ выявил следующие возможности:

1. 70% – потенциальное снижение затрат, отражаемых в основной финансовой отчетности, в результате оптимизации качества данных, прозрачности и внутреннего контроля.

2. 30-50% – потенциальное снижение затрат на соответствие требованиям нормативно-правового регулирования как на уровне продуктов, так и в целом, благодаря повышению прозрачности и простоте перепроверки финансовых транзакций.

3. 50% – потенциальное снижение затрат на централизованную деятельность такую, как KYC и оформление новых клиентов за счет упрощения совместного доступа к клиентским данным для всех участников процесса.

4. 50% – потенциальное снижение затрат на бизнес-операции (деятельность специалистов поддержки и контроля сделок, клиринг и взаиморасчеты, расследования могут быть полностью или частично автоматизированы за счет снижения потребности в сверках и подтверждении сделок, а также анализе ошибочных сделок).

Accenture Consulting заявляет 8-миллиардную (расчеты проведены в USD), или 27%, экономию при текущей структуре расходов исследованных банков без учета затрат на внедрение блокчейна.

При этом биржа NASDAQ объявила о скором введении закрытой блокчейн-экосистемы для записи сделок с участием частных компаний [4], IBM разрабатывает решения для бюджетирования и бухгалтерии [5], крупнейшие банки Barclays и Santander работают над применением распределенных учетных книг для оптимизации внутренних операций. В России же аналогичный исследовательский проект запустил Сбербанк [6].

Глобальная сфера проецирования технологии – государственное управление. Здесь возможно использование блокчейн-протокола для формирования и контроля за исполнением госбюджетов всех уровней, а также для обеспечения прозрачности ведения бизнеса. Блокчейн не просто оптимизирует бюджетный процесс, но и открывает для налогоплательщиков, бенефициаров субсидий и дотаций, инвесторов и всех желающих информацию о том, на что конкретно была потрачена каждая денежная единица, поступившая в федеральный, региональный или муниципальный бюджет. Для бизнеса же массовое введение распределенного учета на государственном уровне и особенно в институтах финансового и налогового контроля дает собственникам и инвесторам гарантии защищенности от незаконного изъятия бизнеса, принудительного присоединения к другим организациям или поглощения, реализации мошеннических схем или схем по выводу денег третьим лицам или за рубеж и т. д. «Белые пятна» в бюджетах все равно реально создать за счет оперирования понятиями национальной безопасности и коммерческой тайны, но в общем случае деятельность правительств и компаний будет оставаться практически прозрачной.

Итак, блокчейн-экономика – это надежно защищенные права собственников, а также эффективный и быстрый процесс управления финансовой и хозяйственной деятельностью и простое B2B и B2C взаимодействие, поскольку снижение транзакционных издержек также повысит доступность продукции и услуг. Все это складывается в условия для выхода микро- и макроэкономики на качественно новый уровень.

Библиографический список

1. <http://www.rbc.ru/rbcfreenews/58df61919a79476eb3bacbf4>
2. <http://www.coindesk.com/goldman-sachs-report-says-bitcoin-could-shape-future-of-finance/>
3. <https://www.accenture.com/us-en/insight-banking-on-blockchain>
4. <http://fortune.com/2017/03/14/nasdaq-blockchain-advertising/>
5. http://www.bloomberg.com/research/stocks/news/article.asp?docKey=600-201611300200PR_NEWS_USPRX___NY56625-1&ex=true&ticker=IBMA:NA
6. <http://www.rbc.ru/finances/19/01/2017/587de3d49a7947533915ad51>
7. <http://www.economistinsights.com/technology-innovation/analysis/money-no-middleman/tab/1>

УДК 339.923

А.Ю. Самарина

студентка кафедры международного предпринимательства

Г.Ю. Пешкова

канд. экон. наук, доцент – научный руководитель

ВЛИЯНИЕ САНКЦИЙ НА РАЗВИТИЕ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ РОССИИ И ГЕРМАНИИ

В данной статье будут рассмотрены последствия применения западными странами санкций против Российской Федерации, которые отразились на взаимодействии РФ и ФРГ в экономической плоскости.

Соответственно, возникают следующие задачи:

- выявить основные направления взаимодействия России и Германии в экономической сфере;
- установить влияние санкций на двусторонние торгово-экономические отношения;
- определить возможные пути решения проблем.

Экономическое партнерство России и Германии имеет давнюю историю. Крупнейшее государство Европы во все времена являлось одним из основных торговых партнеров нашей страны. Современный период развития, время постсоветской России и объединенной Германии, также не является исключением. До 2009 года ФРГ занимала лидирующую позицию в рейтинге внешнеторговых партнеров РФ, в 2011 году была на втором месте после Китая. В 2010 году и в период с 2012 по 2014 гг. Германия занимала третью позицию в данном списке (опережали ее Китай и Нидерланды).

Согласно данным ИТС (International Trade Centre, Международного центра торговли), в 2015 году основная доля российского экспорта в Германию пришла на следующие виды товаров:

- топливо минеральное, нефть и продукты их перегонки; битуминозные вещества (43%);
- товары в иных категориях, не поименованные (38%);
- реакторы ядерные, котлы, оборудование и механические устройства (5%);
- медь и изделия из нее и черные металлы (по 2%).

Германия же, в свою очередь, поставила России следующие виды товаров:

- реакторы ядерные, котлы, оборудование и механические устройства (28%);
- средства наземного транспорта, кроме железнодорожного или трамвайного подвижного состава, и их части и принадлежности (13%);
- фармацевтическая продукция (8%);
- электрические машины и оборудование, их части (7%);
- пластмассы и изделия из них (7%);
- инструменты и аппараты оптические, фотографические, кинематографические (5%);
- прочие химические продукты и изделия из черных металлов (по 3%).

По информации Федеральной службы государственной статистики, за январь-июль 2016 г. внешне-торговый оборот России и Германии составил 21,44 млрд долларов США. Этот показатель равняется 78,6% от цифры за аналогичный период 2015 г. и 8,7% от всего внешнеторгового оборота нашей страны. Любопытно, что, хотя в абсолютном отношении объем торговли РФ с ФРГ снизился (с 27,27 до 21,44 млрд долларов США), доля Германии в объеме внешней торговли России осталась неизменной (8,7%).

На основании вышеизложенного можно сделать вывод, что одним из важнейших направлений сотрудничества РФ и ФРГ в сфере взаимных поставок является промышленный сектор экономики. Россия активно продает Германии топливо и металлы, а импортирует отсюда в основном оборудование, транспортные средства и фармацевтическую продукцию. Таким образом, в торгово-экономических отношениях России и Германии проявляется такая негативная черта российской экономики, как ориентация на экспорт сырьевых товаров и активная закупка готовой продукции, зачастую представляющей собой ранее вывезенное и переработанное сырье.

Санкции стран Евросоюза против России были введены 17 марта 2014 г., после этого последовало еще два этапа эскалации ограничений. На данный момент санкции против нашей страны поддер-

живают ОЭСР (Организация экономического сотрудничества и развития), ЕС (Европейский союз), страны «Большой семерки», Организация Североатлантического договора. Бесспорно, введенные ограничения наносят ощутимый ущерб российской экономике, ведь за последние 5-10 лет она укрепила связи с мировой экономикой посредством деятельности на финансовых рынках, взаимодействия в сфере торговли и международного сотрудничества [6]. В этом проявляется негативная сторона процесса глобализации, которому сопутствует усиление взаимозависимости экономических систем разных стран.

Санкции против России представляют собой разносторонние ограничительные меры. В частности, если говорить о финансовой сфере, осложнился доступ РФ к европейскому и американскому кредитованию. Далее, в политической сфере продлили срок оружейного эмбарго. Это означает прекращение поставок в Россию продукции двойного назначения, в особенности электроники. Более того, имеет место ограничение на продажу РФ инновационного технологического оборудования для шельфовой и сланцевой добычи нефти. Наконец, западные страны, что называется, «перешли на личности». Евро-союз и США ограничили въезд на свою территорию определенным гражданам РФ. В черный список вошли более 150 человек, это политики, бизнесмены, представители эстрады [4].

Таким образом, против России Европейским Союзом были введены торгово-экономические санкции от имени самого ЕС, однако при этом часть ограничений была наложена именно властями Германии. Так, эта страна прекратила экспорт оборонной (21 марта 2014 года) и военной (24 апреля 2014 года) продукции. От участия в Петербургском международном экономическом форуме 2014 года отказались главы многих немецких компаний: Siemens, Deutsche Bank, E.On, Ruhrgas, Wintershall. Руководство Siemens было резко раскритиковано в Германии за встречу с Владимиром Путиным в марте 2014 года в Москве, непосредственно после крымского референдума. В рамках форума 2016 года проходил ряд встреч «Россия – Германия: повышение конкурентоспособности российской и германской экономики. Сотрудничество в рамках концепции «Индустрия 4.0». Показательно, что из 11 выступавших шестеро представляли Германию, и только пятеро были со стороны РФ [5].

В свою очередь, Российская Федерация в соответствии с Указом Президента от 6 августа 2014 года № 560 ввела запрет на ввоз сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия, страной происхождения которых являются страны Европейского Союза (Германия в их числе), Норвегия, США, Канада и Австралия.

Экономические потери от введения контрсанкций России затронули, естественно, и Германию, как одного из главных партнёров Российской Федерации.

Согласно данным Единого информационного портала «Экспортеры России», в 2015 году общий товарооборот между Россией и Германией составил \$44,6 млрд долларов США. Таким образом, товарооборот между двумя странами снизился на 23% по сравнению с 2014 годом, когда этот показатель составлял \$57,9 млрд долларов.

Вместе с тем, существующие экономические ограничения не являются препятствием для немецких инвесторов, желающих вложить капитал в экономику России. Об этом свидетельствуют данные Бундесбанка, центрального банка Германии, которые приводит в своей статье издание «Die Welt». Согласно этим данным, санкции привели к некоторому снижению инвестиций лишь в 2014 году, когда немецкие владельцы капитала «отвернулись от России» на фоне всеобщей истерии и стали выводить свои средства из нашей страны, однако позже ситуация изменилась. В 2015 году прямые инвестиции в РФ достигли значения в 1,78 млрд евро, и эта цифра лишь немногим ниже пиковых показателей 2006-2008 гг. и 2010 г., пишет «Die Welt». Более того, есть все условия для того, чтобы 2016 г. стал рекордным по объему инвестиций, ведь уже за первый квартал прошлого года из Германии в Россию поступило почти 1,1 млрд капиталовложений. Оптимистичный прогноз Бундесбанка совсем небезоснователен: немецких инвесторов привлекают низкий курс рубля и условия, созданные правительством нашей страны [3].

Сегодняшнее положение вещей подразумевает необходимость поисков путей преодоления сложностей, вставших на пути полноценного экономического взаимодействия двух стран.

Стоит рассмотреть такое направление поддержки внешнеэкономической деятельности России, как страхование экспортных операций. Этим занимается ОАО «Российское агентство по страхованию экспортных кредитов и инвестиций» (ЭКСПАР). Дело в том, что во многих случаях зарубежные заказчики соглашаются работать с представителями российского экспорта лишь на условиях отсрочки платежей

за поставленную продукцию или оказанные услуги. В такой ситуации для компаний РФ неизбежно возникает риск непоступления платежей со стороны иностранных контрагентов. Эффективное решение в этом непростом положении – страхование рисков неплатежей от зарубежных заказчиков, чем и занимается агентство «ЭКСАР». При наступлении страхового случая оно возмещает российскому экспортеру сумму отсроченного платежа в рамках экспортного контракта за счет собственных средств. После этого «ЭКСАР» своими силами проводит урегулирование убытков с иностранным заказчиком [7].

Более того, существует и аналогичная западная компания – «Euler Hermes» («Ойлер Гермес»). Специализация этой организации – кредитное страхование, т.е. страхование дебиторской задолженности. «Ойлер Гермес» сотрудничает с фирмами самого разного масштаба, от представителей малого бизнеса до транснациональных корпораций. У данной международной страховой компании есть и российское дочернее предприятие – ООО «СК» Ойлер Гермес Ру» [1].

В международной торговле в настоящее время широко применяется такой механизм поощрения торговли, как финансирование экспорта, или экспортное финансирование. Оно помогает удовлетворять постоянно растущие требования операций международного бизнеса в денежных средствах. Те экспортеры, которые имеют дело с зарубежными контрагентами, получают необходимую финансовую поддержку для успешного заключения сделок, повышая свою конкурентоспособность. В итоге заемщики имеют возможность рассмотреть различные варианты торгового финансирования за счет широкого спектра программ, что обеспечивает столь необходимую в международных операциях гибкость. Как следствие, снижаются операционные издержки, и увеличивается прибыль. Стоит сказать, что заявки на экспортное финансирование рассматриваются довольно быстро, сокращаются масштабы бумажного документооборота, а финансируемая компания получает возможность расширить свою долю на рынке с минимально возможным для себя риском. Оплата вышеописанных услуг обычно включает в себя плату, производимую при подаче заявления, и ежемесячные выплаты на протяжении периода, на который предоставляется заем [2].

Можно сделать вывод, что, даже в условиях взаимных ограничений, Россия и Германия продолжают торгово-экономические отношения, так как обе страны заинтересованы в сохранении и укреплении давних и устойчивых связей. Особенно хорошо это понимают бизнесмены, чьи экономические стремления подчас идут вразрез с политической линией правительства.

Анализ российско-германских экономических отношений в контексте торгово-экономических санкций ЕС и ответных мер со стороны России позволяет утверждать, что, хотя санкции и ухудшили показатели взаимной торговли, в целом экономические связи двух стран продолжают развиваться. Представляется, что на сегодняшний момент главной задачей сторон должно стать недопущение дальнейшего раскручивания так называемой «санкционной спирали».

Библиографический список

- 1 Euler Hermes / Trade insurance company: [Электронный документ]. – (<http://www.eulerhermes.com/group/who-we-are/Pages/default.aspx>). Дата обращения 13.04.2017.
- 2 Export Financing – International Trade Finance [Электронный документ]. – (<http://www.importexporthelp.com/export-financing.htm>). Дата обращения 13.04.2017.
- 3 Investitionen: Deutsche Firmen gehen wieder nach Russland / Welt: [Электронный документ]. – (<https://www.welt.de/wirtschaft/article156562067/Deutsche-Firmen-setzen-auf-Fabriken-direkt-in-Russland.html>). Дата обращения 13.04.2017.
- 4 Актуальные санкции против РФ в 2016-2017 году. Кредит без проблем: [Электронный документ]. – (<http://crediti-bez-problem.ru/spisok-sankcij-protiv-rossii-v-2016-godu-aktualnaya-informaciya.html>). Дата обращения 13.04.2017.
- 5 Россия – Германия: повышение конкурентоспособности российской и германской экономика. Сотрудничество в рамках концепции «Индустрия 4.0» – ПМЭФ: [Электронный документ]. – (<http://www.forumspb.com/ru/2016/sections/62/materials/309/sessions/1508>). Дата обращения 13.04.2017.
- 6 Черненко В.А., Шведова Н.Ю. Риски российской экономики в условиях введения международных санкций // Теория и практика общественного развития, 2015. – №4.
- 7 ЭКСАР: [Электронный документ]. – (<http://www.rusexporter.ru/export-support/eksar/>). Дата обращения 13.04.2017.

УДК 658.7

Е.С. Северова

студентка кафедры информационных технологий предпринимательства

Л. В. Рудакова

канд. экон. наук, доцент – научный руководитель

КОРРУПЦИЯ, ГОСУДАРСТВЕННЫЕ ЗАКУПКИ И ПУТИ ИХ ПЕРЕСЕЧЕНИЯ

В современной экономике, где система государственных закупок играет одну из первостепенных ролей, необходимость совершенствования механизмов организации и проведения торгов приобрела особую актуальность. В статье проанализированы коррупционные составляющие государственных закупок (по стадиям), а также даны некоторые рекомендации по борьбе с коррупцией именно в сфере государственных закупок. Основными законами в данных сферах являются:

- Федеральный закон «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» от 05.04.2013 № 44-ФЗ (действующая редакция, 2016);
- Федеральный закон «О противодействии коррупции» от 25.12.2008 № 273-ФЗ (с изменениями и дополнениями).

Конкурентными способами определения поставщиков (подрядчиков, исполнителей) являются:

1. Конкурсы (открытый конкурс, конкурс с ограниченным участием, двухэтапный конкурс, закрытый конкурс, закрытый конкурс с ограниченным участием, закрытый двухэтапный конкурс). Под конкурсом понимается способ определения поставщика (подрядчика, исполнителя), при котором победителем признается участник закупки, предложивший лучшие условия исполнения контракта.

2. Аукционы (аукцион в электронной форме, закрытый аукцион). Под аукционом понимается способ определения поставщика (подрядчика, исполнителя), при котором победителем признается участник закупки, предложивший наименьшую цену контракта.

3. Запрос котировок. Под запросом котировок понимается способ определения поставщика (подрядчика, исполнителя), при котором информация о закупаемых для обеспечения государственных или муниципальных нужд товарах, работах или услугах сообщается неограниченному кругу лиц путем размещения в единой информационной системе извещения о проведении запроса котировок и победителем запроса котировок признается участник закупки, предложивший наиболее низкую цену контракта.

4. Запрос предложений. Под запросом предложений понимается способ определения поставщика (подрядчика, исполнителя), при котором информация о закупаемых для обеспечения государственных или муниципальных нужд в товаре, работе или услуге сообщается неограниченному кругу лиц путем размещения в единой информационной системе извещения о проведении запроса предложений, документации о проведении запроса предложений и победителем запроса предложений признается участник закупки, направивший окончательное предложение, которое наилучшим образом соответствует установленным заказчиком требованиям к товару, работе или услуге.

На всех стадиях государственных закупок существуют определенные так называемые проблемные зоны (зоны риска). В общих чертах можно выделить три их главные стадии: до начала ведения торгов (pre-bidding; подготовительная), непосредственно торги (bidding; торги) и после торгов (post-bidding; завершающая) [1].

Рассмотрим основные зоны риска возникновения коррупции, существующие на каждой стадии. На подготовительной стадии можно выделить следующие проблемные зоны: отсутствие адекватной оценки потребностей, неэффективное планирование бюджета и процедуры закупки; дублируемость обязанностей государственных служащих и вмешательство лиц высших чинов; проблемы разработки технических спецификаций предмета закупки – расплывчатые, нечеткие характеристики, способствующие двоякому восприятию, или создание характеристики, описывающей продукт одной конкретной компании; неясные, необъективные или несвоевременно раскрытые критерии отбора победителя; не-

подходящий для данного объекта выбор процедуры закупок; несоблюдение или неверный расчет сроков проведения торгов. В ходе ведения торгов наиболее часто встречаются следующие проблемные зоны: непоследовательность доступа к информации о проводимой закупке участников торгов; отсутствие конкуренции или образование сговора в результате неадекватности цен; конфликт интересов, способствующий предвзятой оценке участников; отсутствие доступа к документации по выбору победителя, что ведет к неспособности остальных участников оспорить итоговое решение. Основные существующие проблемы на завершающей стадии включают в себя: недостаточный контроль за исполнением заключенного контракта (это касается в основном качества и временных рамок); непрозрачность выбора или отсутствие подотчетности субподрядчиков и партнеров; отсутствие инспектирования или двойственность обязанностей государственных служащих; недостаточный контроль за системой оплаты заказа.

Международная организация по борьбе с коррупцией Transparency International каждый год рассчитывает для большого списка стран так называемый индекс восприятия коррупции, представляющий собой рейтинг стран мира. Основная суть индекса – отразить уровень восприятия коррупции предпринимателями, экспертами и аналитиками. Таким образом, индекс основан на данных, собранных в результате нескольких независимых опросов экспертных и заинтересованных лиц. Индекс представляет собой оценку от 0 (максимальный уровень коррупции) до 100 (отсутствие коррупции) [2].

И, хотя многие эксперты считают, что индекс восприятия коррупции не соответствует действительности из-за субъективной методики расчёта и игнорировании скрытых форм коррупции (которые зачастую превышают явные), и даже называют индекс «самосбывающимся пророчеством», его можно использовать для осознания ситуации в общих чертах (тем более что более 50 % коррупционной составляющей приходится именно на госзакупки), а также для сравнения уровня коррупции среди других стран. Продемонстрируем в табл/ 1 место России в рассматриваемом рейтинге [3].

Таблица 1

Место России и индекс восприятия коррупции

Год	Место России в рейтинге	Баллы
2012	133	28
2013	127	28
2014	136	27
2015	119	29

Выявление конкретных проблем в процедурах закупок помогают в дальнейшем разрабатывать комплекс мер по улучшению качества государственного заказа и уменьшению существующей коррупции. Можно выделить следующие меры по уменьшению коррупции в государственных закупках:

1. Ввести персональную ответственность руководителей исполнительных органов власти и регионов Российской Федерации за невыполнение или формальное выполнение мероприятий национального плана по противодействию коррупции.
2. Внедрить в правовую систему эффективные механизмы реальной ответственности за незаконное обогащение, то есть за наличие у должностного лица активов и собственности, происхождение которых такое должностное лицо не может разумным образом обосновать.
3. Обеспечить действенную реализацию контроля за движением средств публичных должностных лиц и членов их семей в расширенной формулировке согласно требованиям FATF.
4. Обеспечить независимость судов от исполнительной власти и не избирательность правосудия, а также публичность данных о деятельности правоохранительных органах.
5. Обеспечить действенный внутренний и общественный контроль за соблюдением требований законодательства по декларированию и предотвращению конфликта интересов с введением жёсткой правовой ответственности за злоупотребления полномочиями и конфликта интересов со стороны публичных должностных лиц.
6. Обеспечить российским общественным организациям и гражданским активистам возможность свободно получать и анализировать информацию, связанную с деятельностью по гражданскому антикоррупционному контролю.

7. Обеспечить реализацию механизмов международного антикоррупционного сотрудничества и перестать рассматривать международную деятельность по противодействию коррупции и преследованию публичных должностных лиц, подозреваемых в совершении коррупционных преступлений, как угрозу суверенитету Российской Федерации.

8. Ускорить процедуру рассмотрение ходатайств, жалоб.

9. Провести детальную регламентацию процедуры взаимодействия с субъектами процесса госзакупок.

10. Совершенствовать систему защиты информации.

На основе анализируемого материала можно сделать вывод, что без определенных мер по борьбе с коррупцией экономическое развитие в России не будет успешным и стабильным. А в условиях настоящего кризиса в обществе будет доминировать экономическое неравенство целевых групп и социальная напряженность. В результате стране и обществу будет нанесен сильный ущерб. И основная задача, которая должна решаться состоит в том, чтобы выработать действенные механизмы противодействия коррупции.

Библиографический список:

1. Мамедова Н.А., Байкова А.Н. Общественный контроль в сфере государственных закупок: теоретические и практические основы: монография. М.: НИЦ ИНФРА-М, 2016. 312 с.

2. Семилютина Н.Г., Спектор Е.И. Роль предпринимательских структур в противодействии коррупции: науч.-практ. пособие. М.: Контракт, ИЗиСП, 2014. 240 с.

3. Скобликов П.А. Коррупция в современной России: словарь неформальных терминов и понятий. М.: Норма: НИЦ ИНФРА-М, 2015. 112 с.

УДК 339.137.2

Ю.Н. Сингаев

магистрант

А. В. Дмитриева

ассистент кафедры – научный руководитель

ОБОСНОВАНИЕ КОНКУРЕНТОСПОБНОСТИ ПРОЕКТА ПО ОТКРЫТИЮ СВАДЕБНОГО САЛОНА

Рыночная деятельность предприятия немислима без участия в конкурентной борьбе. Конкуренция является механизмом соперничества, состязательности участников рынка за право поиска своего покупателя, за возможность продажи товара на наиболее выгодных условиях, захвата определенной доли рынка и получения соответствующей прибыли. Она побуждает товаропроизводителя под угрозой вытеснения с рынка совершенствовать и обновлять свою продукцию, повышать ее качество, т. е. делать ее конкурентоспособной.

Основными факторами конкурентоспособности свадебных платьев и аксессуаров являются их качество, цена, маркетинговое окружение товара и сервисное обслуживание.

Выбирая из сегмента салонов – сайтов и салонов конкретного торгового зала, было выбрано последнее.

Обоснование: торговый зал является более конкурентоспособным, потому что товар можно собственноручно проверить, оценить его качество, а также проконсультироваться с консультантами в живую.

Для того, чтобы понять, сможем ли мы успешно конкурировать на рынке свадебной моды, был произведен маркетинговый анализ среды.

Анализ производился экспертным путем прямых конкурентов (свадебных салонов «Венеция» и «Весна»), и сравнивался с данным проектом.

Выбран метод рейтинговой оценки по критериям: объем продаж, занимаемая доля рынка, уровень цены, финансовое положение, уровень технологии, качество продукции, расходы на рекламу, привлекательность внешнего мира, отзывы клиентов.

Рейтинговая оценка вычисляется, как среднее арифметическое суммы произведений бальной экспертной оценки на вес показателя, который говорит о значимости критерия. Рейтинг рассчитывается по следующей формуле:

$$x_j = \sum_{i=1}^n \frac{\alpha_i \cdot b_i}{n}, \text{ где}$$

x_j – сравниваемый показатель, α_i – вес показателя, b_i – экспертная оценка показателя от 0 до 5, n – количество показателей.

Результаты исследования приведены в табл. 1. Анализируя полученные значения, можно увидеть, что предполагаемое место моего проекта в рейтинге похожих свадебных салонов – первое. Дело в уникальности предлагаемого сервиса, а главное, их качества, поэтому проект имеет многие преимущества, чтобы быть осуществимым.

Для оценки рисков проекта необходимо провести SWOT-анализ. Этот метод анализа в стратегическом планировании, заключает в разделении факторов и явлений на четыре категории: Strengths (сильные стороны), Weaknesses (слабые стороны), являющиеся факторами внутренней среды учреждения, Opportunities (возможности), Threats (угрозы), являющиеся факторами внешней среды [1].

Таблица 1

Наименование показателей	Вес показателя	Рейтинговая оценка			Расчет		
		Значение показателя			Салон «Венеция»	Салон «Весна»	Салон «Jugo!»
		Салон «Венеция»	Салон «Весна»	Салон «Jugo!»			
Объем продаж (натуральные показатели)	0,24	3	4	5	0,72	0,96	1,2
Занимаемая доля рынка	0,17	4	4	4	0,68	0,68	0,68
Уровень цены	0,03	2	4	5	0,06	0,12	0,15
Финансовое положение	0,09	2	3	5	0,18	0,27	0,45
Уровень технологии	0,11	4	4	4	0,44	0,44	0,44
Качество продукции	0,08	4	4	5	0,32	0,32	0,4
Расходы на рекламу	0,07	3	4	3	0,21	0,28	0,21
Привлекательность внешнего мира	0,11	3	5	5	0,33	0,55	0,55
Отзывы клиентов	0,1	3	4	5	0,3	0,4	0,5
Сумма	1			Рейтинговая оценка	0,36	0,45	0,51

Для данного проекта SWOT-анализ представлен в табл. 2.

Таблица 2

SWOT-анализ		
	Положительное влияние	Отрицательное влияние
	Strengths	Weaknesses
Внутренняя среда	<ul style="list-style-type: none"> -Удобство расположения для целевого покупателя -Большой выбор товара -Демократичная цена и наличие специальных ценовых акций на товары прошлых сезонов -Акцент на красивый образ жизни 	<ul style="list-style-type: none"> -Начало бизнеса -Неизвестность бренда -Высокие затраты на начальном этапе
Внешняя среда	<ul style="list-style-type: none"> Opportunities -Заинтересованность инвесторов -Ослабление регулирования отрасли со стороны государства, прогнозируемое введение налоговых льгот -Повышение спроса на товары салона -Улучшение экономической стабильности и рост покупательской способности аудитории 	<ul style="list-style-type: none"> Threats -Подавление конкурентами интернет-магазинов -Эмбарго и, как следствие, ограничение на ввоз качественных тканей иностранных производителей -Влияние экономического кризиса -Появление конкурентов, продающих сопоставимый товар

Все вышеперечисленные факторы могут оказывать влияние на проект. Исходя из них и возникают риски проекта. Риск проекта – это неопределенное событие или условие, которое в случае возник-

новения имеет воздействие (позитивное или негативное) по меньшей мере на одну из целей проекта, например сроки, стоимость, содержание или качество [2].

Структура целей проекта по открытию свадебного салона, которая показана на рис. 1, представляет собой дерево целей проекта.

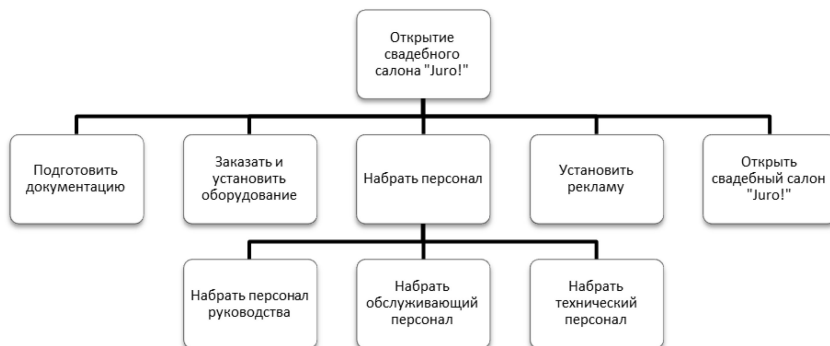


Рис. 1. Дерево целей

Из рисунка следует, что проект будет состоять из 5 основных работ: подготовка документации – подготовка сметной документации и подготовка документов на права собственности купленного здания; заказ и установка оборудования – заказ и поставка и установка оборудования; набор персонала – набор персонала руководства, набор обслуживающего персонала, набор технического персонала; установить рекламу и непосредственно открыть свадебный салон.

На рис. 2 показана структура продукции проекта.

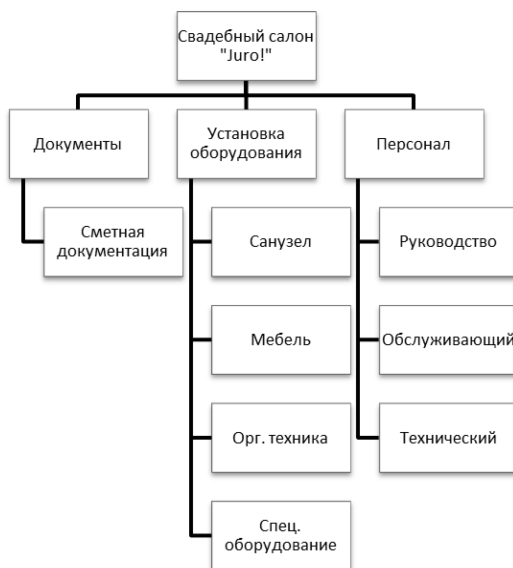


Рис. 2. Структура продукции

Основные элементы продукции сопоставлены с целями проекта. Главным результатом и целью проекта является открытие свадебного салона.

В заключении важно отметить, что реализация проекта зависит от многочисленных факторов, таких как реальные жизненные ситуации, пожелания заказчиков и профессионализм сотрудников.

Библиографический список

1. *Майсак О. С.* SWOT-анализ: объект, факторы, стратегии. Проблема поиска связей между факторами // Прикаспийский журнал: управление и высокие технологии. – 2013. – № 1 (21). – С. 151–157
2. Руководство к Своду знаний по управлению проектами (Руководство PMBOK) [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://lms.guap.ru/file.php/2646/Standart_PMBOK_2008.pdf (дата обращения: 03.12.2016).

УДК 339.944.2

А.Г. Синуцйна

студентка кафедры международного предпринимательства

А.Г. Чирков

канд. истор. наук – научный руководитель

ВСТУПЛЕНИЕ В ЕС: ТУРЕЦКИЙ ВОПРОС

Проблема отношений Турции с Европейским союзом является одной из наиболее актуальных и острых для современного турецкого общества. Вот уже на протяжении более пятидесяти лет Турция пытается добиться статуса полноправного члена ЕС, демонстрируя на начальных этапах свой стратегический выбор в пользу европеизации как основного пути развития страны. Тем не менее, ничто не мешало Турции налаживать связи с восточными государствами и стремиться к вступлению в ШОС и АСЕАН.

Путь Турции в ЕС берёт начало с 1959 года, когда государство подало официальную заявку на вступление в Европейское экономическое сообщество. Позднее был подписан договор об ассоциации Турции с ЕЭС. Анкарским соглашением было предусмотрено три этапа интеграции Турции и ЕЭС: предварительный этап, переходная стадия и заключительный этап. Завершение Таможенного союза было запланировано на конец переходной стадии. С завершением предварительной стадии условия переходной стадии и обязательства сторон были определены в Дополнительном Протоколе, подписанном 13 ноября 1970 года и вступившем в силу в 1973 году. Соглашение также определило, что режим партнерства, который оно установило, облегчит присоединение Турции к ЕЭС. В 1987 году Турция подала заявку для получения полноценного членства в организации, но она была отклонена Европейским Советом спустя два года на том основании, что демократические институты страны имели серьезные недостатки.

Перспективы вступления Турции в сообщество увеличились в 1996 году, когда страна вступила в Таможенный союз ЕС. 10 декабря 1999 г. на саммите Евросовета в Хельсинки было принято решение об установлении Турцией статуса официального кандидата. В ноябре 2000 года Еврокомиссия подготовила для Турции «Документ о партнерстве на время процесса вхождения». Это была подробная разработка кратко- и среднесрочных реформ, которые должны быть проведены в стране. Анкара уже 19 марта 2001 года обнародовала «Общую стратегию Национальной программы». Правительство подготовило три пакета важных конституционных реформ – «Пакеты мер по адаптации» – и подвергло серьёзному пересмотру Гражданский кодекс. С 2002 г. в государствах ЕС началась серьёзная политическая дискуссия на тему возможного открытия переговоров с Анкарой о присоединении к организации. В 2002 году новая правящая партия ПСР объявила о курсе, направленном на сближение с ЕС и европеизацию страны.

В декабре 2004 года Европейский Совет сделал вывод о том, что Турция добилась демократических реформ и выполнила определённые критерии (в частности, благодаря отмене смертной казни), поэтому переговоры о присоединении могли начаться уже в октябре 2005 года. Тем самым, саммит Евросовета, проходивший в Брюсселе, в соответствии с принципом консенсуса единогласно принял решение о дате начала переговоров и рекомендовал Еврокомиссии подготовить «Рамки для переговоров с Турцией»; в ходе саммита развернулись жаркие дебаты между лидерами ЕС и турецкой делегацией по поводу условий начала переговоров. Турция была вынуждена подписать протокол, адаптирующий Анкарский договор, с учетом вступления в ЕС десяти стран, включая Республику Кипр. Евросоюз трактовал это как первый шаг к формальному признанию Турцией Кипра, но турецкие власти отказывались признать Республику.

Многие политики и рядовые граждане относились достаточно скептически к вступлению Турции в Евросоюз. Например, бывший президент Франции Валери Жискар д'Эстен, заявил, что «выступает против членства Турции, поскольку у нее другая культура, другой подход, другой образ жизни» [1]. По-

мимо прочего, некоторые политики высказывали мнения, что переговорный процесс с Турцией займёт чересчур много времени, и результаты невозможно предсказать заранее. Социологические опросы службы Евробарометр в ноябре 2004 года отображали около 53% населения ЕС, поддерживающих дальнейшее расширение сообщества. Против этого выступали, прежде всего, жители «старых» стран-членов (51-62% респондентов в Австрии, Германии, Люксембурге, Франции и Финляндии), а за – граждане «новых» стран-членов (63-78% в Венгрии, Латвии, Литве, Польше, Словакии, Словении, Чехии, Эстонии); Великобритания, Ирландия, Португалия, Бельгия и Нидерланды достаточно сдержанно относились к данному вопросу [2]. Противники вступления Турецкой Республики в ЕС руководствуются и другими причинами, помимо международных и внутривнутриполитических конфликтов государства. Многие политики опасаются возможного возрастания влияния США на геополитическую обстановку в европейском регионе. Турция, обладая высокой численностью населения, уже достаточно давно является важным союзником и проводником политики США на континенте. Существуют мнения, что в перспективе Турция сможет проводить проамериканские решения через европейский парламент. На данный момент Анкара выполняет важную военно-политическую функцию в рамках НАТО. США рассматривают Турцию как проводника в расширении их влияния на регион Ближнего Востока и Персидского залива. Турецкие военные объекты сыграли важную роль в вопросах материально-технического и военного обеспечения во время проведения американских операций в этих регионах в 1991 и 2003 годах. Более того, 97% турецкой территории пролегает в Азии, а Европейскому Союзу не нужны границы с Сирией, Ираном и Ираном.

На начальном этапе можно было выделить достаточно причин затяжных переговоров с Турцией о членстве в ЕС. Сейчас, как и ранее, Париж и Берлин не хотят изменений расстановки сил на континенте и внутри ЕС. К этому прибавляется естественный поток мигрантов, а также решение финансовых вопросов с приёмом Турции в сообщество, как было отмечено выше. Опасения европейских «локомотивов» оправданы: не входя в число наиболее развитых стран Европы и претендуя на обширную финансовую поддержку со стороны ЕС, в случае вступления в число стран-членов Турция станет одной из самых населённых стран Европы, уступая только Германии, являющейся основной страной-донором. Это позволит ей претендовать на большее число мест в Европейском Парламенте и Совете министров ЕС, что может отразиться как на внутренней, так и на внешней политике объединения. Многие евроскептики всё так же уверены, что Турция – страна иной культуры, которая может быть интересна Евросоюзу только с позиции «привилегированного сотрудничества», при котором Турция может успешно сотрудничать с Европой в вопросах торговли, иммиграции и энергоснабжения, однако допуск к механизмам решения внутри- и внешнеполитических вопросов сообщества был бы исключён.

На современном этапе отношения Турции и ЕС остаются всё такими же сложными, а совместное будущее кажется очень далёким. Атмосфера во взаимоотношениях с Европейским Союзом накалилась после попытки госпереворота в Турции 15 июля 2016 года. Многие расценивают это событие как провокацию Эрдогана ради укрепления собственных позиций, будучи у власти. Европейские политики раскритиковали Анкару в связи с нарушением свободы слова и арестами журналистов, академиков, правозащитников, а также депутатами от оппозиционной партии. Более того, некоторые из европейских политиков рассматривают Турецкую Республику как авторитарную страну, так как армия традиционно играет большую роль в политической жизни страны, что идёт вразрез с демократическими ценностями европейского блока.

Несомненно, одним из ключевых факторов «влияния» Турции на внутривнутриевропейские процессы является сдерживание потока беженцев из стран Ближнего Востока и Северной Африки. Президент Реджеп Эрдоган заявил, что, в случае продолжения недружественной политики Европарламента по отношению к Анкаре, Турция откроет свои границы с ЕС для беженцев. В ответ на перекрытие «балканской тропы» Брюссель обязался ускорить процесс визовой либерализации, вступления государства в ЕС, а также выделить Турции 3 млрд евро в 2016 году и ещё 3 в течение 2017-2018гг. на улучшение условий проживания гуманитарных мигрантов на территории государства.

Помимо этого, остаётся актуальной проблема курдского меньшинства на территории Турции, а также нерешённые вопросы с Грецией и Кипром. Сейчас продолжается охлаждение отношений Германии, Австрии и Нидерландов с Турцией. Во-первых, депутаты бундестага приняли резолюцию, которая

признает преступления против армян в 1915 году геноцидом. Во-вторых, власти Германии, Австрии и Нидерландов запретили проводить выступления турецких чиновников в европейских странах в преддверии референдума по конституционной реформе Турции. 3 марта 2017 года в немецком Гаггенау министр юстиции Турции Бекир Боздаг собирался агитировать проживающих в Германии соотечественников с двойным гражданством голосовать за поправки в турецкую конституцию, однако встреча была отменена «из-за нехватки мест и парковок». В ответ на запрет выступления Боздаг отказался от встречи с немецким министром юстиции Хайко Маасом. Реагируя на случившееся, министр иностранных дел Турции Мевлют Чавушоглу заявил, что «Германии следует оставаться в стороне от популистских настроений в том, что касается референдума в Турции».

Правительство Нидерландов приняло решение отказать в выдаче разрешения на посадку в королевстве самолета министра иностранных дел Турции Мевлюта Чавушоглу 11 марта текущего года. Турецкий министр планировал выступить в Роттердаме перед турецким сообществом с очередной речью, посвященной конституционной реформе в Турции. При этом правительство Нидерландов выдвигало вариант по сокращению масштаба мероприятия или его переносу, однако турецкие власти пригрозили государству санкциями. 12 же марта власти Нидерландов отправили турецкого министра по делам семьи и социальной политики Фатму Бетюль Саям Кайя в Германию, откуда она прибыла в Нидерланды на автомобиле, объявив её «нежелательным иностранцем». В тот же день глава правительства Турции Бинали Йылдырым заявил, что Анкара предельно жестко отреагирует на действия голландских властей. В свою очередь, демонстранты в Стамбуле водрузили турецкий флаг на консульство Нидерландов. Турецкая полиция из соображений безопасности перекрыла все входы и выходы в здания стамбульских представительств Нидерландов.

Ещё одной причиной охлаждения в отношениях Турции и Германии стал арест немецкого сотрудника газеты Die Welt журналиста турецкого происхождения Дениза Юджела, который был задержан полицией 17 февраля по подозрению в участии в террористической организации, неправомерном использовании данных и пропаганде терроризма. Арест журналиста вызвал незамедлительную реакцию дипломатов и прессы. Многие подчеркивают, что решение турецкого суда не учитывает демократическую ценность свободы прессы и мнений и добровольную явку Юджела, а также его готовность сотрудничать со следствием.

С другой стороны, Турецкая Республика имеет довольно крупную экономику и вторые по величине вооруженные силы в НАТО, что может усилить позицию ЕС как участника системы международных отношений. Ко всему прочему, ЕС видит в Турции одного из крупных политических игроков в регионе Ближнего Востока. Страна служит своеобразным мостом между Европой и Азией и может поддерживать отношения Европы с другими областями, например, Средней Азией. Турция участвует во многих операциях по поддержанию мира ООН, ОБСЕ и НАТО, играет роль посредника в урегулировании конфликтов и является важной страной в энерготранспортной сети Европейского Союза. Также Турция является обширным рынком сбыта для европейских производителей, который не имеет никаких собственных инновационных технологий. В экономическом плане Турецкая Республика процветает. Средний рост ВВП на момент 2014 года составлял около 3,5%, и включение государства в состав европейского блока может «вдохнуть» новую жизнь в экономику ЕС, а также добавить 75 миллионов потребителей в единый европейский рынок. Однако темп роста турецкой экономики слабеет, а страна остаётся не развитой экономикой. В 2011 году рост ВВП составлял около 9%, а в 2014, как указано выше, только 3,5% [3].

Европейские лидеры достаточно болезненно отреагировали на результаты референдума, который окончился положительно для президента Турции и его сторонников. Вице-глава Христианско-демократического союза Германии Юлия Клэкнер посчитала, что на этот раз дорога в Евросоюз для Турции окончательно закрыта. Представители некоторых немецких партий призвали к пересмотру сотрудничества с Турцией в сфере оборонной политики – выведению немецких военных с турецкой базы Инджирлик и прекращению поставки вооружений Анкаре. Президент США, напротив, поздравил Эрдогана с победой на референдуме и поблагодарил за одобрение недавних действий США в Сирии.

Реджеп Эрдоган отметил возможным последующие дискуссии о введении смертной казни в стране. В случае возвращения смертной казни, переговоры о вступлении Турции в ЕС будут полностью прекращены.

В связи с конституционной реформой, вступающей в силу в 2019 году, будут расширены полномочия президента. Реформы также предполагают практическое слияние должности президента и премьер-министра, учреждение должности вице-президента, а правом назначать досрочные выборы смогут как парламент, так и глава государства. Депутаты парламента от ПСР и большинство депутатов от националистической Партии национального движения поддержали проект, в то время как оппозиционные партии – левоцентристская Народно-республиканская и прокурдская Партия демократии народов выступили против, обвинив Эрдогана в стремлении к установлению единоличной власти. В начале 2017 года по стране прокатились массовые недовольства возможными будущими расширениями полномочий президента.

Турки, проживающие за рубежом, принимали участие в решении вопросов будущего для Турции. Так, почти половина из 1,4 миллиона турок, которые могли голосовать в Германии, сделали это и твердо высказались за предоставление Эрдогану новых полномочий. Также высокий процент голосующих «за» наблюдался в Нидерландах (70,94%), Австрии (73,23%), Бельгии (74,98%), Франции (64,85%) [4].

На данном этапе Анкара не объявляла об официальном отказе от евроориентации, однако, по заявлениям Эрдогана, направления внешней политики страны никогда не будут важнее процессов, протекающих внутри неё. После ошеломляюще высокого процента голосующих «за», имея ввиду турок, проживающих на европейской территории, политики в Германии, Бельгии и Австрии заговорили о лишении европейского гражданства имеющих двойное гражданство членов турецкой общины, а также их детей, если они живут в Турции.

Ещё в марте текущего года Европейский Союз заблокировал перечисление средств Анкаре, обещанных к перечислению до 2020 года, ввиду негативных тенденций в стране. В ближайшее время Турцию могут включить в программу полномасштабного мониторинга в связи с возможными нарушениями прав человека.

Таким образом, нельзя на данный момент однозначно ответить на вопрос, останется ли Турция в роли кандидата в ближайшие годы или окончательно отвернётся от перспективы европейской интеграции, однако острые противоречия в вопросах прав человека, нерешённые конфликты, связанные с Кипрской и курдской проблемами, страх экономических и политических локомотивов Евросоюза, а также результаты недавнего референдума и раскол турецкого общества на сторонников и противников политики правящей партии, и Эрдогана, в частности, оттягивают принятие решения по всем вопросам о полномочном участии Турции в ЕС.

Библиографический список

1. Turkey in Europe. Breaking the vicious circle. Second Report of the Independent Commission on Turkey // Open Society Foundation. – 2009. – с.8
2. Европейский Союз: факты и комментарии // Центр документации ЕС Института Европы РАН: [электронный документ]. – (http://www.edc-aes.ru/ru/union/archive/vipusk_39). Дата обращения – 12.04.2017
3. Arguments for and against Turkey's EU membership // Debating Europe: [электронный документ]. – (<http://www.debatingeurope.eu/focus/infobox-arguments-for-and-against-turkeys-eu-membership/#.WlnrMxKLST->). Дата обращения: 10.04.2017
4. Turkey referendum: The numbers that tell the story // BBC: [электронный документ]. – (<http://www.bbc.com/news/world-europe-39619354>). Дата обращения: 09.04.2017

УДК 327

С.В. Суrowцев

студент кафедры международного предпринимательства

А.Г. Чирков

канд. истор. наук – научный руководитель

ИНФОРМАЦИОННАЯ ВОЙНА ВОКРУГ ЮЖНОЙ ОСЕТИИ

В XXI веке информационные технологии являются частью неотъемлемой жизни. С развитием средств массовой информации в современном мире «информационный фронт» войн и конфликтов стал занимать всё более важное место. Именно поэтому необходимо сформулировать саму суть понятия информационной войны, чтобы проанализировать информационное противостояние между Российской Федерацией и Грузией. Существует довольно много понятий этого явления, но необходимо взять самое распространенное из них. Итак, по Д. Рогозину, информационная война – это «интенсивное противоборство в информационном пространстве с целью достижения информационного, психологического и идеологического превосходства, нанесения ущерба информационным системам, процессу и ресурсам, критически важным структурам и средствам коммуникаций (информационно-техническая, сетевая и кибервойна), подрыва политической и социальной систем, а также массовой психологической обработки личного состава войск и населения (информационно-психологическая война)» [1].

Перед тем как непосредственно перейти к анализу СМИ, необходимо продемонстрировать позиции обеих сторон во время эскалации конфликта. Официальная позиция Грузии на ранней стадии конфликта была таковой:

- необходим ответ югоосетинским силам, которые обстреливают грузинские села, вследствие чего это привело к освобождению крупных участков югоосетинской территории от грузинских правоохранительных органов;

- реакция на «широкомасштабную агрессию» со стороны России;
- грузинская решимость не отказываться от своих территорий;
- защита грузинской свободы и суверенитета.

Российская же сторона, в свою очередь, занимала прямо противоположную позицию:

- ответ на грузинскую агрессию против российских миротворцев и гражданского населения в Южной Осетии и, таким образом, на грубое нарушение международного права;

- предотвращение гуманитарной катастрофы в Южной Осетии;
- защита жизни и достоинства российских граждан в соответствии с российским законодательством;

- «наказание виновных» [2].

Неудивительно, что обе страны оправдывают войну необходимостью восстановления мира и безопасности. Поскольку Медведев и Саакашвили являются юристами, они достаточно часто ссылаются на международное право.

Многие журналисты американской газеты «The New York Times» придерживались достаточно разных мнений. «Список путей, которые более враждебны России и могут вызвать проблемы для Соединенных Штатов, простираются далеко за пределы Сирии и гор Грузии» [3]. – Питер Бейкер. Другой журналист NYT Роджер Козн пишет: «ГУЛАГ и порабощение широких слоев Европы советской империей обременяют Москву исторической ответственностью за свободу своих соседей» [4]. В своем комментарии NYT, опубликованном 19 августа, Михаил Горбачев говорит о том, что «Россия не хотела эту войну» [5]. Тем не менее, корреспондент Пентагона с NYT Хелен Купер поддерживала антироссийскую линию в этой информационной войне: «В понедельник российские войска активизировали свое продвижение на территорию Грузии, пытаясь повернуть время вспять до тех дней, когда Москва держала бесспорное влияние на то, что она считает своим «ближним зарубежьем», и вызывает все большую тревогу среди западных лидеров» [6]. Как можно увидеть, газета NYT старалась трезво оценивать ситуацию, которая происходила в период после

российско-грузинской войны 2008 года. Однако же, безусловно, не обошлось и резкой критики в адрес Российской Федерации.

По понятным причинам большинство журналистов и исследователей грузинской ежедневной газеты «The Georgian Messenger» занимали антироссийскую позицию и поддерживали внешнюю политику грузинского руководства, которая была ясной и последовательной. К примеру, Михаил Алхазашвили сравнивает действия Москвы с лидером нацистской Германии, Адольфом Гитлером: «Гитлер не был остановлен в годы, предшествовавшие Второй мировой войне» [7]. Самое интересное то, что публикация от 8 сентября 2008 года предсказала Крымские события и ситуацию на Украине в целом: «Российская агрессия против Грузии вызвала такую широкую озабоченность, потому что ее можно было повторить против любой другой страны. Первой мишенью любой будущей агрессии, как многие заявили, вероятно, будет Украина. Лучшим способом избежать этого было бы, если бы Украина сразу вступила в НАТО» [8]. Другая публикация GM сравнивает Медведева со сказочным персонажем из сказки: «Согласно грузинской народной сказке, у жестокого гиганта много голов. Герой должен обезглавить их всех, один за другим» [9]. Уже после окончания военных действий газета GM продолжала проводить антироссийскую пропаганду: «Власти, как и некоторые аналитики, говорят, что российская агрессия не закончилась – она только трансформировалась и переходила из военной в политическую сферу. Теперь Москва попытается заставить Саакашвили уйти в отставку в результате внутреннего давления» [10]. На взгляд автора, грузинские СМИ провели достаточно хорошую пропагандистскую и информационную кампанию, и, как видно, им удалось выставить Россию в лице агрессора с империалистическими идеями на мировой арене.

Охват британской ежедневной газеты всегда характеризовался попыткой передать интересы всех сторон и представить сбалансированную точку зрения. Журналист британской газеты «The Guardian» Семумас Милн, в свою очередь, придерживается нейтральной точки зрения: «В начале августовского конфликта западные СМИ были относительно беспристрастными, но потом быстро перешли в полномасштабный режим возрождения в период холодной войны. Четкие первоначальные свидетельства того, кто начал войну, и кровавый шквал грузинских войск в Цхинвали был похоронен или даже опровергнут в результате весьма эффективной PR-операции из Тбилиси» [11]. Статья Алана Джона от 16 августа 2008 года предупреждала о «Финляндизации» Грузии со стороны России и интерпретировала российскую кампанию как возмездие за Косово: «У Финляндизации Грузии были бы серьезные последствия. Россия получила бы контроль над трубопроводом Баку-Тбилиси-Джейхан, задушила Казахстан и Азербайджан и продвинула бы Германию и Европу дальше по пути умиротворения» [12]. Как правило, Guardian представляет возможность для широкого спектра мнений, однако необходимо понимать, что не всегда получается определить четкую и последовательную позицию в области политики.

Известная печатная газета либералов США, «Washington Post», известна своим плюралистическим и толерантным отношением к несогласным мнениям. Ее штатные авторы охватывают идеологический и партийный совет. В своем освещении войны он опубликовал комментарии Саакашвили и Горбачева. Тем не менее, комментаторы, выступающие против России, были доминирующими, что объясняет относительно высокую ценность СМИ. Перейдем, пожалуй, сразу к примерам: «Эта война не началась из-за просчетов президента Грузии Михаила Саакашвили. Это война, которую Москва пытается спровоцировать в течение некоторого времени» [13], – пишет Роберт Каган. В своем комментарии WP Михаил Саакашвили довольно жестко оценил действия Москвы: «Вторжение России в Грузию поражает сердцевину западных ценностей и нашу систему безопасности XXI века. Если международное сообщество позволит России сократить наше демократическое независимое государство, оно будет давать карт-бланш авторитарным правительствам повсюду. Россия намерена уничтожить не просто страну, но и идею» [14]. Другую антироссийскую точку зрения представляет Натан Шаранский: «Угроза для Грузии и других демократических соседей России и Америки в конечном счете возникает из-за отсутствия демократии внутри самой Российской Федерации» [15] (с чем, на взгляд автора, нельзя не согласиться). «Мы рассматриваем события как подтверждение опасной задачи, которую ставит авторитарный режим, не желающий признавать суверенитет своих бывших имперских владений» [16], – публикация WP от 16 августа 2008 года. И, конечно же, в защиту российской стороны дал свой комментарий Михаил Горбачев: «Грузинские военные атаковали столицу Южной Осетии Цхинвали несколькими реактивными пусковыми установками, предназначенными для опустошения боль-

ших районов. Россия должна была ответить» [17]. Как можно увидеть, существенное большинство зарубежных журналистов и аналитиков Washington Post придерживались антироссийской позиции.

Основная российская оппозиционная газета «Новая газета» не изменила своего довольно сбалансированного взгляда. В своем первом издании после начала военных действий, 13 августа 2008 года, военный эксперт газеты Павел Фельгенгауэр писал: «Это была не стихийная, а преднамеренная война» [18]. Он считает, что война началась из-за совместной Югоосетинско-Русской провокации. «Российская газета» имела ярко выраженную и последовательную пророссийскую линию, которая повторяла стиль и содержание официальных заявлений. В основном она обвиняла США в том, что они превращают Кавказ в пороховой бочонок, тем самым усиливая свое влияние в регионе и ослабляя Россию, что Саакашвили проводил уголовную политику в отношении Южной Осетии. Или сообщения о том, что многие западные каналы стали рупором воинствующей пропаганды Грузии и многое другое. Безусловно, Москва должна была привести весомые доказательства вторжения на грузинскую территорию, для того чтобы получить одобрение и поддержку своих граждан.

Когда дело касается общественного мнения во время войны, работа правительства по убеждению граждан, как правило, легка. Вопрос о том, кто выиграл войну в СМИ, не следует путать с поисками истины и вопросом легитимности и оправдания. Факты часто подвержены высокому восприятию, и всегда есть место для сомнений. Грузинским оппозиционным СМИ потребовалось удивительно короткое время, чтобы открыто заявить, что Грузия потерпела военное поражение, и повернуться против президента. На первый взгляд это свидетельствует о достаточно высокой степени свободы прессы в молодой демократии. С другой стороны, существует глубокое недоверие к средствам массовой информации и политике как таковой, так что нарушение медиа-пространства, контролируемого правительством, не рассматривается как серьезная угроза.

Война между Грузией и Россией в августе 2008 года разъяснила не только российским, но и западным лидерам растущее влияние информационной войны. Уже после войны многие западные политики и СМИ всего мира представляли разную точку зрения на этот конфликт. После войны Цхинвали посетили более 100 иностранных журналистов, но один из югоосетинских представителей сказал следующее: «Мы видим следы их посещения Цхинвали, но на ведущих информационных каналах мира эти съемки почему-то не появляются» [19]. В ряде случаев иностранные газеты искажали ту информацию, которую они получили в Южной Осетии. Это было сделано, во-первых, для того, чтобы повысить свой рейтинг и, во-вторых, отразить позицию своего государства по данному вопросу. Один из таких случаев произошел с журналистами Russia Today, которые обвинили CNN в дезинформации и подлоге. «Наша группа снимала сюжет о разрушенном грузинской армией Цхинвали, в частности университет Южной Осетии. Каково же было наше удивление, а потом и возмущение, когда американский телеканал CNN показал эти кадры, утверждая, что это грузинский город Гори, по которому якобы российская армия нанесла удар. У нас сохранился исходный материал снятых разрушений в Цхинвали. А картинка, показанная CNN, наглый подлог и грубая фальсификация!» [20] – заявил корреспондент RT Николай Баранов. И таких случаев было вполне достаточно. Хайди Тальявини, руководитель исследовательской миссии августовской войны 2008 года, при финансовой поддержке ЕС заявила в своем отчете следующее: «Большая часть действий России вышла за рамки разумных пределов самообороны... Расширенные российские военные действия вокруг Грузии были проведены в нарушение норм международного права» [21]. Позиция Соединенных Штатов тоже была весьма неоднозначной. Об этом свидетельствует следующий факт: председатель подкомитета по иностранным организациям палаты представителей конгресса США конгрессмен-демократ Билл Деллахант заявил, что в представленной американским законодателям информации о происходящем вокруг Южной Осетии «очень много черно-белого описания», и что Грузия и ее президент Михаил Саакашвили подаются только в положительном свете [22]. Сам же Саакашвили в интервью BBC утверждал, что Россия хотела «уничтожить» Грузию, сравнивая ее действия с советскими вторжениями в Финляндию и Афганистане, и добавил, что Москва хочет взять под свой контроль энергетические маршруты в Европу и обвинил ее в «военных преступлениях» против гражданских лиц [23].

На фоне грузино-осетинского конфликта правительство Российской Федерации смогло объяснить своим гражданам причину вторжения на территорию Южной Осетии, однако внешней информационной войну РФ, безусловно, проиграла. Свидетельство тому могут послужить различные зарубежные СМИ, кото-

рые выставили Россию в лице агрессора. По словам профессора РГСУ, Бориса Соколова: «нынешняя российско-грузинская война при своей внешней молниеносности и успешности для России, скорее всего, в долгосрочной перспективе является военно-политическим и дипломатическим поражением Москвы» [24]. В своей статье Соколов также отмечает, что если бы не было артиллерийского обстрела Цхинвала, то Москва нашла бы другую причину вторгнуться в Грузию. Существует мнение, что Россия проиграла эту информационную войну, потому что она просто не смогла завоевать сердца и умы мирового сообщества. Ключевой проблемой в информационных войнах для России является то, что она изолирована и зависима от владельцев глобальных информационных ресурсов, которые составляют однополярную мировую медиа систему, где доминируют США и страны Запада. Такие крупномасштабные СМИ как CNN, BBC, Reuters, Sky News, Fox News и многие другие умеют формировать в мировом информационном пространстве нужные стереотипы и предубеждения [25], которые впоследствии играют на руку западным политикам, для того чтобы лоббировать свои интересы во всех странах мира.

Все вышеперечисленные факты дают основания полагать, что информационные технологии и СМИ в наше время играют значительную роль. И порой, для того чтобы выставить какое-либо государство не в самом лучшем свете на мировой арене, достаточно предоставить ложную информацию и исказить факты, что и можно увидеть на примере информационной войны вокруг Южной Осетии. Эти события, безусловно, будут исследоваться в будущем как случай информационно – пропагандистской кампании.

Библиографический список

1. Рогозин Д.О. Война и Мир в терминах и определениях URL: <http://www.voina-imir.ru/article/106>
2. http://www.cria-online.org/8_2.html#_ftnref9
3. <http://query.nytimes.com/gst/fullpage.html?res=9C03E4DA113DF931A1575BC0A96E9C8B63>
4. <http://www.nytimes.com/2008/09/01/opinion/01cohen.html>
5. <http://www.nytimes.com/2008/08/20/opinion/20gorbachev.html>
6. <http://www.nytimes.com/2008/08/12/world/europe/12dipl.html>
7. http://www.messenger.com.ge/issues/1679_august_29_2008/1679_edit.html
8. http://www.messenger.com.ge/issues/1685_september_8_2008/1685_edit.html
9. http://www.messenger.com.ge/issues/1689_september_12_2008/1689_edit.html
10. http://www.messenger.com.ge/issues/1690_september_15_2008/1690_edit.html
11. <https://www.theguardian.com/commentisfree/2008/oct/31/russia-georgia>
12. <https://www.theguardian.com/commentisfree/2008/aug/16/georgia.russia>
13. <http://www.washingtonpost.com/wp-dyn/content/article/2008/08/10/AR2008081001871.html>
14. <http://www.washingtonpost.com/wp-dyn/content/article/2008/08/13/AR2008081303364.html>
15. <http://www.washingtonpost.com/wp-dyn/content/article/2008/09/12/AR2008091202593.html>
16. <http://www.washingtonpost.com/wp-dyn/content/article/2008/08/15/AR2008081503319.html>
17. <http://www.washingtonpost.com/wp-dyn/content/article/2008/08/11/AR2008081101372.html>
18. Pavel Felgenhauer, «Schem Gruzia podoshla k voine» [How Georgia prepared for the War], Novaya Gazeta, August 11, 2008. Needless to say, this is Mr. Felgenhauer's personal opinion.
19. <https://ria.ru/society/20080816/150421576.html>
20. https://www.gazeta.ru/news/lenta/2008/09/08/n_1267938.shtml
21. <https://euobserver.com/foreign/28747>
22. <https://ria.ru/world/20080910/151128107.html>
23. <http://news.bbc.co.uk/2/hi/europe/7551595.stm>
24. <http://web.archive.org/web/20080927140433/http://newtimes.ru/magazine/2008/issue084/doc-58456.html>
25. <https://jpgazeta.ru/konflikty-v-smi-iz-vsekh-smi/>

УДК 659.121

К.Д. Терентьева

магистрант кафедры информационных технологий предпринимательства

Л. В. Рудакова

канд. экон. наук, доцент – научный руководитель

ОСНОВНЫЕ ИННОВАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В РЕКЛАМНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Как хорошо известно, инновационные технологии активно внедряются в рекламный инструментарий. Области внедрения инновационных технологий в рекламную деятельность весьма многообразны и содержат такие процессы как проведение рекламных исследований, медиапланирование, разработка рекламного продукта, оценка эффективности рекламных кампаний и т. д. При этом при проведении каждого из этих процессов применяется свой инструментарий.

Рекламные исследования подразумевают использование инновационных технологий для осуществления сбора и анализа полученной информации. Для этого создают и используют различные системы: конструирование опросов, осуществление персонального интервьюирования, обработка и изучение итогов анкетирования, разъяснение и демонстрация итогов исследования. Вдобавок в процессе исследования телевизионной аудитории допустимо применение всевозможных электронных систем, которые фиксируют уровень зрительской активности с помощью специальных электронных устройств – пиплметров. Также существуют специальные приборы, которые изучают реакцию человека на рекламное сообщение.

При проведении рекламных исследований применяются: базы данных, системы сбора и обработки данных об аудитории средств массовой информации, которые были получены в результате медиаизмерений. С целью облегчения этого процесса используются компьютерные программы, которые дают возможность вовремя вносить изменения в базу данных и согласовывать процесс деятельности со средствами массовой информации. Положительными факторами использования инновационных технологий в рекламных исследованиях считаются:

- возможность анализа эффективности и стоимости различных средств массовой информации;
- разработка моделей поиска и анализа информации, которые позволяют собрать достаточное количество сведений о средствах массовой информации и аудиториях;
- возможность регулярного отбора и преобразования фактов, а также их испытание без применения реальных ресурсов;
- учет различных внезапных факторов.

В процессе разработки и создания рекламного продукта (печатная реклама, реклама на телевидении, радио и в сети Интернет) используются: телекоммуникационные и мультимедийные технологии, технические средства. Современные телекоммуникационные технологии содержат: работу в локальных и глобальных компьютерных сетях, а также использование информационных ресурсов (электронная почта, социальные сети и др.). Мультимедийные технологии – это взаимодействие звуковой и визуальной информации, которые находятся под управлением программного обеспечения с помощью инновационных технологий. Следует отметить, что данный вид технологии использует современную компьютерную технику, дает возможность предельно подробно и эффективно доносить информацию до потенциального клиента.

Одним из примеров применения инновационных технологий в рекламной деятельности считаются рекламные установки предлагаемых товаров, которые, как правило, устанавливают в торговых центрах или магазинах. На специальном мониторе запускают видеофайл со звуковыми и графическими эффектами, главная задача которого привлечь внимание потенциальных потребителей не только к товару, но и к самому магазину. В конечном итоге реклама подобного рода была принята как наиболее успешная и эффективная, в связи с этим заказчики отдают предпочтение

непосредственно этому виду продвижения продукта. Следует отметить, что одним из плюсов применения инновационных мультимедийных технологий считается их многофункциональность, так как они направлены сразу на два человеческих рецептора – слух и зрение, что дает возможность покупателю лучше усваивать приобретенную информацию [1].

Предметом дальнейшего рассмотрения является контроль и оценка эффективности рекламной кампании. Установлено, что в зависимости от времени проведения контроля различают два этапа: предварительный контроль (предварительное тестирование рекламных материалов) и последующий контроль (посттестирование). Первый этап подразумевает проведение качественно-исследования методом фокус – групп, когда создание концепции еще не закончено и рекламные материалы возможно подвергнуть обработке. Благодаря инновационным технологиям в области телекоммуникаций такое исследование можно провести при помощи современных средств групповой связи – Skype, телефония и т. д., которые используются для труднодостижимых категорий респондентов, например по причине далекого пребывания друг от друга территориально. Материалы, доработанные в ходе исследования, затем отправляются на предварительное тестирование, для которого применяется метод холл-тестов. Впоследствии респондентам, которые являются потребителями данного товара или марки, представляют на обозрение одну или несколько вариаций рекламного ролика, плакатов и т. д., а затем согласно итогам предварительного тестирования определяется наилучший вариант. Второй этап или иначе посттестирование зачастую связывают с определением эффективности рекламной кампании, которое является одним из самых сложных и труднотратных видов рекламных исследований.

Как хорошо известно, под термином «эффективность рекламы» подразумевают продуктивность от рекламы, увеличение дохода вследствие осуществления рекламных мероприятий и преобразование под её влиянием последующих характеристик: количество счетов, количество всех покупателей, суммы продаж для торговых фирм и организаций и др. Следует отметить, что существуют разнообразные методы определения эффективности рекламы. Установлено, что эти методы делятся на две группы: оценочные и аналитические. Методы, которые используют опросы потребителей, опросы по телефону и опросы, которые основаны на эмоциях покупателей, относятся к оценочным методам [2].

В связи с развитием инновационных технологий и современной техники, массово применяются методы определения эффективности рекламы, которые базируются на учете покупателей. Итоги опросов могут вводиться с помощью: планшетов или мобильных телефонов (например, этот способ могут использовать на выставках или ярмарках), персонального компьютера, который установлен в местах продаж. Благодаря этим сведениям, которые получены путем ввода информации в компьютер, можно получить основные и дополнительные параметры эффективности рекламы: число абсолютно всех и новых покупателей, средняя частота прихода новых покупателей, число и доля постоянных покупателей и т. д. Методы определения эффективности, которые основаны на преобразовании оценочных данных с целью усовершенствования точности измерений, деление рекламы и конкуренции, обнаружение результатов неравномерного влияния рекламы на разнообразные виды товаров или категории товаров называются аналитическими методами [3].

Прежде всего, исследовательские компании с помощью замеров при определении эффективности рекламы дают оценку следующим показателям: увеличению или поддержанию заинтересованности к новой или слабой торговой марке, привлекательности рекламы, восприятию идеи рекламы и др. Следует отметить, что эти показатели можно получить путем проведения on-line опросов, организации электронных фокус-групп, исследования мнения потребителей сайтов, изучения данных поисковых систем и сайтов фирм конкурентов. Итоги исследований дают возможность создать профиль торговой марки, сравнить её с профилями конкурентов, осуществлять контроль за проведением рекламных кампаний и выполнять её корректировку.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что инновационные технологии и рекламная деятельность неразрывно связаны между собой. Прежде всего, внедрение в рекламную деятельность совершенных методов обрабатывания данных связано с изучением инновационных технологий. Они основаны на использовании компьютерных и сетевых технологий, применении пакетов

прикладных программ в разнообразных предметных областях, высоком уровне применения технологического оборудования создания рекламы и передачи рекламного сообщения по эффективным медиаканалам.

Библиографический список

1. IT-технологии в рекламной деятельности [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://prezi.com/slfbvkwqzea/it-> Заглавие с экрана. – (Дата обращения 15.02.2017).
2. Мультимедиа в рекламе [Электронный ресурс]. – Режим доступа <http://lame.su/2013/06/multimedia-v-reklame.html> – Заглавие с экрана. – (Дата обращения 01.04.2017).
3. Обзор и оценка перспектив развития мирового и российского рынков ИТ [Электронный ресурс]. – Режим доступа URL: <https://habrahabr.ru/company/moex/blog/250463/> Заглавие с экрана. – (Дата обращения 21.01.2017).

УДК 330.59

А.Е. Турушева

магистрант кафедры безопасности высокотехнологичных систем

А.В. Самойлов

д-р экон. наук, профессор – научный руководитель

КАЧЕСТВО ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ И РАЗВИТИЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА СТРАНЫ: СОСТОЯНИЕ, ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ

Качество жизни человека (индивида или социума) – это оценочная категория жизни человека, обобщённо характеризующая параметры всех составляющих его жизни: жизненного потенциала, жизнедеятельности и условий жизнедеятельности (инструментов, ресурсов и среды) по отношению к некоторому объективному или субъективному эталону. Качество жизни населения определяется жизненными потенциалами общества, входящих в него социальных групп, отдельных граждан и соответствием характеристик процессов, средств, условий и результатов их жизнедеятельности социально-позитивным потребностям, ценностям и целям. Проявляется качество жизни в субъективной удовлетворённости людей самими собой и своей жизнью, а также в объективных характеристиках, свойственных человеческой жизни как биологическому, психическому (духовному) и социальному явлению.

Что касается методов оценки качества жизни населения, то исходя из сложности исследуемого объекта, большого числа анализируемых показателей, можно утверждать, что здесь необходим целый комплекс методов исследования: статистических, социологических, экономико-математических. На сегодняшний день наиболее перспективным методом представляется социологический метод, позволяющий получить богатую информацию о социальной дифференциации качества жизни, о проблемах удовлетворения специфических потребностей различных групп и слоев населения [1, с. 7].

Одним из самых важных параметров выступает индекс развития человеческого потенциала. Индекс развития человеческого потенциала (ИРЧП) является экономическим индексом, применяемым для характеристики качества жизни в различных странах.

В зависимости от значения ИРЧП страны принято классифицировать по уровню развития человеческого потенциала: высокий (0,8–1), средний (0,5–0,8) и низкий (0–0,5) уровень.

ИРЧП включает в себя три показателя:

- 1) средняя продолжительность предстоящей жизни при рождении – оценивает долголетие;
- 2) уровень грамотности взрослого населения страны и совокупная доля учащихся;
- 3) уровень жизни, оценённый через ВВП на душу населения [2, с. 81–86].

Сегодня Правительство РФ расходует значительные бюджетные средства на здравоохранение, образование и науку. За последние 10 лет общие расходы российского бюджета на социальную сферу возросли ускоренными темпами: сумма постепенно увеличивалась до 12 трлн рублей, благодаря чему произошло повышение качества медицинской помощи, совершенствование лекарственного обеспечения. Услуги в сфере здравоохранения стали более доступными, а также появилась тенденция к формированию здорового образа жизни граждан. Основной целью государства в области здравоохранения является качественное оказание медицинской помощи населению, что непосредственно влияет не только на уровень жизни, но и на достижение плановых показателей здоровья граждан. Ключевыми показателями, отражающими тенденции развития человечества с точки зрения физической составляющей, являются показатели здоровья населения. В первую очередь, сюда следует отнести показатели демографии – численность населения, продолжительность жизни, прирост населения, уровень смертности и рождаемости.

По данным официальной статистики за период с 2005 по 2015 гг. большинство указанных выше показателей увеличилось. Так, положительная динамика наблюдается у показателя ожидаемой продолжительности жизни населения – произошел рост в среднем на 5 лет. В 2015 году продолжительность жизни в среднем достигала отметки 70,9 лет. В 2013 году данный показатель был равен 70,8 лет,

однако это все равно на 5 лет ниже, чем в «новых» странах ЕС и на 10,7 лет ниже, чем в «старых» странах ЕС.

Численность населения, ко всему прочему, за последние пару лет также увеличилась. В 2014 году численность постоянного населения Российской Федерации (РФ) составила 143,7 миллиона человек и за год увеличилась на 319,9 тысяч человек, или на 0,3%. Отмечается и тенденция снижения естественной убыли населения, в 2013 году зафиксирован естественный прирост населения – 24,0 тыс. человек (в 2012 году – естественная убыль 4,2 тыс. человек), в 2015 году прирост населения составил 0,17%.

Для оценки уровня жизни населения и его состояния здоровья важны и другие показатели, к примеру, показатели заболеваемости населения. За последние года здесь также наблюдается рост, что неблагоприятно сказывается на качестве человеческого потенциала страны. Ведь заболеваемость, в первую очередь, является потенциальной основой для планирования ресурсов здравоохранения, необходимых для удовлетворения существующей потребности населения в различных видах медицинской помощи. Так, темп прироста заболеваемости с 2003 по 2013 гг. в целом по России составил 15%, что является неблагоприятным фактором в развитии экономики страны.

Очень важно упомянуть и уровень смертности. Несмотря на некоторую благоприятную динамику данного показателя (с 2005 года по данным Росстат наблюдается рост), он по-прежнему имеет достаточно высокие значения. Это означает, что потенциальные человеческие ресурсы сокращаются, следовательно, сокращаются и возможности государства по достижению соответствующего уровня развития страны.

С другой стороны, несмотря на указанные выше тенденции и сокращения расходов государства, в отрасли здравоохранения отмечается увеличение финансирования. Так, в этом году был зафиксирован рост расходов федерального бюджета на программу «Развитие здравоохранения»: в 2015 году бюджет составил 249,55 млрд рублей, а в 2016 году – 354,42 млрд рублей, что соответствует росту в 29,59%. При этом наибольшая доля финансирования приходится на программу «Совершенствование оказания специализированной, включая высокотехнологичную, медицинской помощи» (увеличение расходов в 2,8 раза по сравнению с 2015 годом), что свидетельствует об увеличении внимания государства о здоровье его населения.

Таким образом, развитие человеческого капитала с точки зрения физической составляющей имеет в целом возрастающую тенденцию и характеризуется положительной динамикой большинства показателей. В поддержании и улучшении достигнутых результатов государством были разработаны различные проекты по повышению уровня жизни населения и качества оказываемых медицинских услуг, ярким примером которых является приоритетный национальный проект «Здоровье», а также уже упомянутые программы «Развитие здравоохранения». Кроме того, благотворно влияют на дальнейшее развитие здравоохранения и жизнь населения будет и пропаганда здорового образа жизни совместно с дополнительными инвестициями в научные исследования и внедрение их результатов в области медицины.

Важную роль играет в развитии человеческого потенциала и современная система образования. В современных условиях политика государства направлена на сокращение расходов федерального бюджета в сфере образования. Так, в 2016 году наблюдается снижение уровня финансирования программы «Развитие образования» практически на 9,5%, что составляет 404,89 млрд рублей. В частности, такое «урезание» бюджета наиболее негативно отражается на программе «Содействие развитию дошкольного и общего образования», являющейся одной из шести программ, которые входят в программу «Развитие образования»: по сравнению с 2015 годом сокращение составит 96,1%.

Развитие профессионального образования также имеет тенденцию к снижению. Если на 2014 год из общей суммы расходов доля расходов на профессиональное образование составляла 83,77%, а в 2015 году – 91,83%, то в 2016 году данный показатель сократился на 0,89% и составил 90,94%. Прогнозируемое значение на 2017 год составит 90,76%, что свидетельствует о еще большем снижении финансирования. Такие программы, как «Исследования и разработки по приоритетным направлениям развития», «Научные и научно-педагогические кадры инновационной России», «Культура России» и другие программы также в 2016-2017 годах имеют тенденцию к снижению.

Тем не менее, отрицательная динамика уровня финансирования сферы образования не единственная проблема. Это лишь количественная ее составляющая, но есть и качественная. На сегодняшний день активно ведутся дискуссии по поводу качества современного образования.

Можно обозначить следующие основные проблемы современной системы образования:

- 1) Несоответствие квалификации выпускников современным требованиям, в том числе рынка труда, которые предъявляет к ним их будущая профессия («узок» приобретенных знаний, а также несоответствие знаний, даваемых в высших заведениях тому, что на практике требуют реальные компании);
- 2) Большие объемы информации и ее противоречивость;
- 3) Быстрые темпы развития научно-технического прогресса (знания, получаемые школьниками или студентами на момент их поступления в вузы, устаревают к моменту выпуска молодых специалистов);
- 4) Физические и умственные перегрузки, ведущие к ухудшению восприятия информации.

Безусловно, в совокупности все указанные выше факторы создают целостную картину сформировавшегося на сегодняшний день так называемого кризисного состояния российской системы образования, ведь их негативное воздействие очевидно. В связи с чем необходимо разрабатывать новые стандарты образования и реализовывать на практике меры, которые будут способствовать восстановлению не только качественной составляющей образования, но и человеческого потенциала и развитию страны в целом.

Для решения указанных проблем необходимо осуществлять регулярный мониторинг рынка труда, спроса на конкретные специальности, направления подготовки, анализ их востребованности, а также основных тенденций развития науки и технологий в стране и мире. Совершенствовать технику овладения материалом и актуализировать ведение практических занятий, начиная с первых курсов обучения, налаживать тесные связи высших учебных заведений с действующими на рынке организациями и мотивировать педагогический персонал к повышению качества образования.

Третья составляющая индекса человеческого развития – уровень жизни населения. Данная компонента наиболее полно выражается через ВВП по паритету покупательной способности (ППС). По статистике показатели ВВП по ППС с 2009 года характеризуются положительной динамикой. Если в 2009 году показатель был равен 2 961,3 млрд долларов, то в 2014 году – 3 402,9 млрд долларов. Показатель же ВВП на 2011 год был равен 59 698,1 млрд рублей, а в 2015 году достиг отметки в 60 687,1 млрд рублей. Однако, несмотря на благоприятную тенденцию, проблем, связанных с уровнем жизни населения, хватает.

В первую очередь, акцентировать внимание стоит на достаточно высоком уровне инфляции в России и ресурсоориентированности экономики нашей страны, а именно зависимости от энергоносителей и цен на них. Также серьезной проблемой является коррупция и ее проявления, которая выступает одним из главных препятствий на пути экономического роста в России. Существенными сдерживающими факторами также являются монополизация некоторых отраслей экономики, прежде всего, госсектор, высокую степень бюрократизированности многих административных процедур.

В результате, складывается следующая ситуация: наблюдается положительный рост показателя ВВП по ППС, что увеличивает индекс развития человеческого потенциала, однако наряду с этим существует и достаточное число проблем. Поэтому необходимо осуществлять определенные преобразования в экономике, к примеру, ужесточение контроля за деятельностью монополий, переход к наукоемким технологиям, ужесточение ответственности за осуществление неправомерных действий, связанных с коррупцией, снятие определенных административных ограничений и другие.

В современных условиях, характеризующихся повышенным уровнем интенсивности производства, наблюдается увеличение как физической, так и интеллектуальной нагрузки на рабочую силу. Что, в свою очередь, стимулирует государство на создание комфортных и соответствующих данной нагрузке условий, необходимых для ее воспроизводства, ведь при отсутствии адекватных условий труда производительность человеческого капитала будет постепенно сокращаться.

В данном направлении на сегодняшний день в целом наблюдается благоприятная тенденция: мероприятия, проводимые государством, привели к положительной динамике социально-

экономического развития страны в целом и улучшили качество жизни населения, его благосостояние и здоровье. Подтверждением этому являются результаты и динамика основных показателей, то есть рост численности населения, увеличение ожидаемой продолжительности жизни, снижение уровня смертности и рост уровня рождаемости, естественный прирост населения и другие.

Оказание качественной медицинской помощи населению и укрепление его здоровья обеспечивается за счет активизации первичной медицинской помощи, усовершенствования способов и методов лечения, обеспечения специализированные учреждения необходимыми медикаментами и т. д.

Таким образом, человеческий потенциал страны является одной из наиболее важных характеристик развития экономики. Это своего рода фундамент построения современной экономики, который должен закладываться государством для перехода к инновационной экономике [3, с.14].

Библиографический список

1. *Гусевская К. С.* Качество жизни населения: понятие, показатели и современное состояние// III Общероссийская научная конференция: Студенческий научный форум. М., 2011. С. 7.
2. *Василенко Т.А.* Современные проблемы развития человеческого потенциала в России// Организация и управление. 2011. № 3. С. 81-86.
3. *Юдина А.А.* Проблемы и перспективы развития человеческого потенциала России в современных экономических условиях // Современные научные исследования и инновации. 2016. № 4. С. 18-24.

УДК 336.6

И. Т. Угарова

магистрант кафедры безопасности высокотехнологичных систем

А. В. Самойлов

д-р экон. наук, профессор – научный руководитель

АНАЛИЗ МЕТОДИК, ИСПОЛЪЗУЕМЫХ ДЛЯ ОЦЕНКИ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

В настоящее время большинство существующих методик анализа деятельности предприятия, его финансового состояния повторяют и дополняют друг друга, они могут быть использованы комплексно или раздельно в зависимости от конкретных целей и задач анализа, информационной базы, имеющейся в распоряжении аналитика.

В начале 90-х годов широко использовалась методика, предлагаемая В.Ф. Палием. Однако на сегодняшний день эта методика не удовлетворяет всем требованиям, предъявляемым к анализу. Во-первых, с 1992 года, существенно изменилась информационная основа анализа, так как изменена форма баланса. Во-вторых, нормативная база, заложенная в методике В.Ф. Палия, уже не удовлетворяет новым экономическим условиям и, прежде всего высоким темпам инфляции. В-третьих, она слабо формализована и в недостаточной степени удобна для компьютерной обработки, имеет негибкий характер.

Сегодня широкое распространение получили методики: Шеремета А.Д., Ковалева В.В., Сайфулина Р.С., Негашева Е.В., Савицкой Г.В, Ефимовой О.В. и другие.

По мнению многих авторов, целесообразно выделение в составе анализа финансового состояния следующих основных структурных элементов [12]:

- а) оценки имущественного положения;
- б) оценки финансовой устойчивости;
- в) оценки платежеспособности и ликвидности;
- г) оценки деловой активности и рентабельности.

Анализ финансового состояния предприятия по данным бухгалтерской отчетности может быть выполнен с различной степенью детализации, которая зависит от поставленных целей, а также различных факторов информационного, временного, методического и технического обеспечения.

Каждое предприятие в своей деятельности использует имущество, которое принадлежит ему по праву собственности или владения. Все имущество, которое принадлежит предприятию и отражено в его балансе называется активами предприятия. Для анализа активов предприятия используется вертикальный анализ, который показывает структуру имущества, и горизонтальный анализ, который позволяет установить динамику изменения отдельных видов активов [8].

Для проведения анализа и оценки финансового состояния предприятия используются показатели ликвидности, платежеспособности, финансовая устойчивость, рентабельность.

В финансовой литературе под ликвидностью какого-нибудь актива подразумевают его способность трансформироваться в валютные средства, а уровень ликвидности ориентируется на длительность временного периода, в течении которого данная трансформация имеет возможность быть осуществленной. Чем короче период, тем выше ликвидность данного вида активов.

Так же ликвидность предприятия – это его способность быстро продать активы и получить деньги без потери их стоимости для оплаты своих обязательств. Все активы предприятия по степени ликвидности можно разделить на 4 группы:

- высоколиквидные активы к ним относят денежные средства;
- быстроликвидные активы преимущественно это – дебиторская задолженность и текущие финансовые инвестиции;
- малоликвидные активы производственные запасы, незавершенное производство;
- неликвидные активы – необоротные активы.

Когда говорят о ликвидности фирмы, подразумевают присутствие у предприятия оборотных средств в размере, теоретически достаточном для погашения краткосрочных обязательств, возможно с нарушением сроков погашения, предусмотренных договорами. Главным признаком ликвидности является формальное превышение оборотных активов над краткосрочными пассивами. Чем больше это превышение, тем благоприятнее экономическое положение фирмы с позиции ликвидности. В случае, если размер оборотных активов недостаточно велик по сопоставлению с краткосрочными пассивами, текущее состояние фирмы нестабильно, может возникнуть ситуация, когда оно не будет иметь достаточное количество денежных средств для расчета по собственным обязательствам. Уровень ликвидности фирмы оценивается с использованием особых показателей – коэффициентов ликвидности, основанных на сопоставлении оборотных средств и краткосрочных пассивов.

Для сравнения способов расчета ликвидности в Российской и зарубежной практике необходимо рассмотреть способы и подходы изучения ликвидности за рубежом.

В зарубежной практике ликвидность измеряют на основе [3]:

- а) финансовых коэффициентов, исчисляемых по балансам и отражающих ликвидность баланса;
- б) определения потребности в ликвидных средствах с учетом анализа оборотов по активам и пассивам баланса банка в соответствующих периодах.

В России анализ ликвидности организации проводится на основе расчета коэффициентов, многие авторы по-разному описывают процесс проведения оценки ликвидности предприятия и по-разному оформляют формулы для расчета ликвидности. Некоторые авторы вводят буквенное обозначение числителя и знаменателя, другие же авторы прибегают к привлечению в формулы номеров строк бухгалтерского баланса.

Коэффициент абсолютной ликвидности (платежеспособности) является наиболее жестким критерием ликвидности, показывая, какая часть краткосрочных заемных обязательств может быть при необходимости погашена немедленно. В западной практике этот показатель рассчитывается редко. В России его оптимальный уровень 0,2–0,25:

$$K_{\text{АЛ}} = \frac{\text{ДС}}{\text{КП}}, \quad (1)$$

где ДС – денежные средства, КП – краткосрочные пассивы.

Коэффициент текущей ликвидности дает общую оценку ликвидности активов, показывая, сколько рублей текущих активов предприятия приходится на один рубль текущих обязательств. Расчет основывается на том, что предприятие погашает краткосрочные обязательства в основном за счет текущих активов; следовательно, если текущие активы превышают по величине текущие обязательства, предприятие может рассматриваться как успешно функционирующее. Размер превышения и задается коэффициентом текущей ликвидности. Рост показателя в динамике – положительная тенденция. Норма ограничения более 2.

$$K_{\text{ТЛ}} = \frac{\text{ОБА}}{\text{КД}_0} \quad (2)$$

где ОБА – оборотные активы; КД₀ – краткосрочные долговые обязательства – это итог четвертого раздела баланса за вычетом строк доходы будущих периодов и резервы предстоящих расходов и платежей.

Коэффициент быстрой (срочной) ликвидности исчисляется по более узкому кругу текущих активов, когда из расчета исключена наименее ликвидная их часть – производственные запасы. Необходимость расчета этого показателя вызвана тем, что ликвидность отдельных категорий оборотных средств не одинакова. По международным стандартам уровень показателя должен быть выше 1. В России его оптимальное значение определено как 0,7 – 1,0.

$$K_{\text{БЛ}} = \frac{\text{ОА} - 3}{\text{КП}}, \quad (3)$$

где ОА – Оборотные активы; 3 – запасы; КП – краткосрочные пассивы.

Ликвидность баланса устанавливается на основе сопоставления итогов групп актива по степени ликвидности и пассива по источникам погашения (табл. 1, 2).

Таблица 1

Группы активов по степени ликвидности [4]	
Наименование актива	Значение
A1	наиболее ликвидные активы (денежные средства и краткосрочные финансовые вложения)
A2	быстрореализуемые активы (дебиторская задолженность, платежи по которой ожидаются в течение 12 месяцев)
A3	медленно реализуемые активы (запасы, НДС по приобретенным ценностям, дебиторская задолженность свыше 12 месяцев, прочие оборотные активы)
A4	труднореализуемые активы (внеоборотные активы)

Баланс считается абсолютно ликвидным, если выполняются следующее неравенство: $A1 \geq P1$; $A2 \geq P2$; $A3 \geq P3$; $A4 \leq P4$

Таблица 2

Подразделение пассивов по срочности погашения [4]	
Наименование пассива	Значение
P1	наиболее срочные обязательства (кредиторская задолженность)
P2	краткосрочные пассивы (краткосрочные кредиты и займы, прочие краткосрочные обязательства)
P3	долгосрочные пассивы (долгосрочные обязательства);
P4	постоянные пассивы (капитал и резервы).

Теперь рассмотрим формулы, в которых используются вышеперечисленные сокращения: [10]

1. $K_{ал}$ – коэффициент абсолютной ликвидности (платежеспособности)

$$K_{ал} = A1/P1, \quad (4)$$

Рекомендуемое (нормативное) значение данного показателя – 0,2-0,5.

2. $K_{кл}$ – коэффициент критической (промежуточной) ликвидности или (платежеспособности)

$$K_{кл} = (A1+A2) / (P1+P2), \quad (5)$$

Рекомендуемое (нормативное) значение коэффициента – 0,7-1.

3. $K_{тл}$ – коэффициент текущей ликвидности (платежеспособности)

$$K_{тл} = (A1+A2+A3) / (P1+P2+P3), \quad (6)$$

Коэффициент *текущей ликвидности* имеет ряд особенностей. Во-первых, числитель коэффициента включает оценку запасов и дебиторской задолженности. Поскольку методы оценки запасов могут варьировать, это оказывает влияние на сопоставимость показателей; то же самое следует сказать в отношении трактовки и учета сомнительных долгов. Во-вторых, значение коэффициента, в принципе, тесно связано с уровнем эффективности работы предприятия в отношении управления запасами. В-третьих, некоторые предприятия с высокой оборачиваемостью денежных средств могут позволить себе относительно невысокие значения коэффициента *текущей ликвидности*.

Коэффициент быстрой ликвидности по своему смысловому значению показатель аналогичен коэффициенту текущей ликвидности, однако исчисляется по более узкому кругу оборотных активов, когда из расчета исключена наименее ликвидная их часть – производственные запасы:

$$K_{лб} = \frac{\text{дебиторская задолженность} + \text{денежные средства}}{КП}, \quad (7)$$

Логика такого исключения состоит не только в значительно меньшей ликвидности запасов, но и, что гораздо более важно, в том, что денежные средства, которые можно выручить в случае вынужденной реализации производственных запасов, могут быть существенно ниже расходов по их приобрете-

нию. В частности, в условиях рыночной экономики типичной является ситуация, когда при ликвидации предприятия выручают 40% и менее от учетной стоимости запасов.

Коэффициент абсолютной ликвидности (платежеспособности) является наиболее жестким критерием ликвидности предприятия; показывает, какая часть краткосрочных заемных обязательств может быть при необходимости погашена немедленно за счет имеющихся денежных средств: [13]

$$K_{\text{АЛ}} = \frac{\text{денежные средства}}{\text{КП}} \quad (8)$$

Если в отношении коэффициентов текущей и быстрой ликвидности в западной литературе хотя и с оговорками, но приводятся рекомендательные аналитические ориентиры, то в отношении третьего коэффициента таких рекомендаций практически нет.

В экономической литературе существует устоявшийся подход к определению платежеспособности, выражающийся в изучении соотношения платежных средств предприятия и его обязательств.

Платежеспособность означает наличие у предприятия денежных средств и их эквивалентов, достаточных для расчетов по кредиторской задолженности, требующей немедленного погашения. Таким образом, основными признаками платежеспособности являются [5]:

- наличие в достаточном объеме средств на расчетном счете;
- отсутствие просроченной кредиторской задолженности.

По определению Ткачук М. И. и Киреева Е.Ф платежеспособность -это реальное состояние финансов предприятия, которое можно определить на конкретную дату или за анализируемый период времени.

Нередко различают текущую платежеспособность, которая сложилась на текущий момент времени, и перспективную платежеспособность, которая ожидается в краткосрочной, среднесрочной и долгосрочной перспективе

Коэффициент общей платежеспособности рассчитывается по формуле: [13]

$$K_{\text{ОП}} = \frac{\text{Активы предприятия}}{\text{Обязательства предприятия}} \quad (9)$$

При расчете коэффициента общей платежеспособности активы предприятия берутся за вычетом задолженности участников (учредителей) по взносам в уставный капитал, а также оценочных резервов по сомнительным долгам и под обесценение ценных бумаг, если они создавались. Обязательства предприятия в знаменателе коэффициента общей платежеспособности не включают суммы доходов будущих периодов, отражаемые в разделе V баланса. Естественным является следующее нормальное ограничение для коэффициента: $K_{\text{ОП}} \geq 2$.

Степень (коэффициент) платежеспособности по текущим обязательствам – главный критерий платежеспособности, установленный распоряжением Федеральной службы России по финансовому мониторингу «О мониторинге финансового состояния организаций и учете их платежеспособности» – определяется следующим образом:

$$K_{\text{Т.ОБ}} = \frac{\text{Текущие заемные средства (краткосрочные обязательства)}}{\text{Среднемесячная выручка}} \quad (10)$$

Среднемесячная выручка вычисляется по валовой выручке, включающей выручку от продаж за отчетный период (по оплате), НДС, акцизы и другие обязательные платежи, деленной на количество месяцев в отчетном периоде.

В зависимости от значения показателя степени платежеспособности по текущим обязательствам, рассчитанного на основе данных за последний отчетный период, организации подразделяются на три группы [3]:

- платежеспособные организации, у которых значение указанного показателя не превышает 3 месяцев;
- неплатежеспособные организации первой категории, у которых значение показателя составляет от 3 до 12 месяцев;
- неплатежеспособные организации второй категории, у которых значение этого показателя превышает 12 месяцев.

Степень (коэффициент) платежеспособности общая определяется как частное от деления суммы заемных средств (обязательств) организации на среднемесячную валовую выручку от продаж. Этот показатель характеризует общую ситуацию с платежеспособностью организации, объемами ее заемных средств и сроками возможного погашения задолженности.

Финансовая устойчивость – стабильное превышение доходов над расходами, способность хозяйствующего субъекта свободно маневрировать денежными средствами путем эффективного их использования.

Оценка финансовой устойчивости организации проводится по абсолютным и относительным показателям.

Предприятие является финансово устойчивым, если состав, структура и движение финансовых ресурсов обеспечивают возможность рассчитаться по обязательствам и бесперебойно вести хозяйственную деятельность. Финансовая устойчивость – это надежно гарантированная платежеспособность. Исходя из последнего определения можно выделить 4 состояния финансовой устойчивости предприятия:

- а) абсолютная финансовая устойчивость – когда собственные оборотные средства полностью покрывают запасы и затраты;
- б) нормально устойчивое финансовое состояние – когда запасы и затраты обеспечиваются суммой собственного капитала и долгосрочных заемных финансовых ресурсов;
- в) неустойчивое финансовое состояние – когда запасы и затраты обеспечиваются суммой собственного капитала, долгосрочных заемных финансовых ресурсов, краткосрочных кредитов и займов;
- г) кризисное финансовое состояние – когда запасы и затраты не обеспечены источниками финансирования и предприятия пребывает на границе банкротства.

Для оценки финансовой устойчивости предприятия используется ряд финансовых коэффициентов, которые характеризуют структуру капитала предприятия.

Для проведения анализа финансовых коэффициентов обычно сравнивают полученные значения с базисными величинами и берут для сравнения данные за несколько прошедших лет, чтобы в динамике можно было отследить изменения.

Одним из важнейших относительных показателей финансовой устойчивости является коэффициент автономии, который характеризует независимость от заемных средств и показывает долю собственного капитала во всем капитале. Рост коэффициента автономии свидетельствует об увеличении финансовой независимости предприятия.

Коэффициент маневренности характеризует ту часть собственных оборотных средств, которая находится в форме денежных средств, т.е. средств, имеющих абсолютную ликвидность. Рост показателя в динамике – положительная тенденция.

Заключительным этапом проведения оценки финансового состояния предприятия является оценка деловой активности предприятия и рентабельности.

Рассмотренные показатели используются в разных методиках многих авторов и по-разному трактуются, чтобы добиться комплексного анализа финансового состояния необходимо изучить основные положения наиболее часто используемых методик.

Методика проведения анализа финансового состояния, которую предлагают Шеремет А.Д., Сайфулин Р.С., Негашин Е.В. используется для обеспечения управления финансовым состоянием предприятия и оценки финансовой устойчивости его деловых партнеров в условиях рыночной экономики.

Методика включает следующие блоки анализа:

- общую оценку финансового состояния и его изменения за отчетный период;

- анализ финансовой устойчивости предприятия;
- анализ ликвидности баланса;
- анализ деловой активности;
- платежеспособность предприятия.

Ковалев В.В., Савицкая Г.В. особое внимание уделяют расчету порога рентабельности и запаса финансовой устойчивости. Под порогом рентабельности они понимают выручку от реализации, при которой предприятие уже не имеет убытков, но ее не имеет прибыли. Вычислив порог рентабельности, получают пороговые (критические) значения объема производства – ниже этого количества предприятия производить не выгодно: обойдется себе дороже. Если фирма проходит порог рентабельности, то она имеет дополнительную сумму валовой маржи на каждую очередную единицу товара. Нарастивается и масса прибыли

Разница между достигнутой и фактической выручкой от реализации порогом рентабельности составляет запас финансовой прочности.

За рубежом проблемой оценки финансового состояния коммерческого предприятия занимаются многие ученые: Коробов Л., Штур О., Мартин Д., Браун М. и многие другие. На основе созданных ими систем комплексного анализа деятельности фирмы практически каждый желающий сможет без особых усилий получить интересующие его данные о функционировании предприятия.

Наибольшее распространение из зарубежных моделей прогнозирования банкротства получили такие модели как: Двухфакторная модель Э. Альтмана, Пятифакторная модель У. Бивера, Четырехфакторная модель Лиса, Четырехфакторная модель Таффлера.

Подробнее рассмотрим модель Э.Альтмана и У.Бивера

1. Двухфакторная модель Э. Альтмана.

Содержанием данной модели, является определение границы между платежеспособностью и несостоятельностью – потерей платежеспособности. Конструкция модели достаточно проста и включает такие факторы, как платежеспособность и финансовая независимость. Чем меньше факторов, тем проще расчет. Эта модель отличается простотой и наглядностью. Для расчета берутся два показателя: коэффициент текущей ликвидности и доля заемных средств в пассиве:

$$Z = -0,3877 * \text{КТЛ} + 0,579 * \text{ЗК/П}$$

где КТЛ – это коэффициент текущей ликвидности, ЗК – доля заемного капитала, П – сумма пассивов.

Автором модели определено следующее правило оценивания риска несостоятельности экономической организации:

1. Если $Z < 0$, вероятность банкротства меньше 50% и далее снижается по мере уменьшения Z.
2. Если $Z = 0$, вероятность банкротства равна 50%.
3. Если $Z > 0$, вероятность банкротства больше 50% и возрастает по мере увеличения рейтингового числа Z.

В этом случае определяющее влияние имеет значение коэффициента ЗК.

2. Пятифакторная модель У. Бивера (табл. 3).

Модель даёт возможность оценить финансовое состояние фирмы с точки зрения её возможного будущего. Особенности конструкции модели являются: отсутствие индикаторов (весовых коэффициентов); наличие для предлагаемых показателей тренда на временном интервале до пяти лет. По содержанию модель представляет собой комплекс финансовых показателей, характеризующих платежеспособность, финансовую независимость и рентабельность организации. Для всех коэффициентов определены три группы показателей. Коэффициент Бивера рассматривается отдельно как один из наиболее статистически надежных показателей диагностики банкротства. Риск потери платежеспособности изменяется в зависимости от значения этого коэффициента: $N \leq 0,17$ – высокий; $0,17 < N \leq 0,4$ – средний; $N > 0,4$ – низкий.

Таблица 3

Группы значений показателей для пятифакторной модели У. Бивера [4]

Показатель	Алгоритм расчета	Вероятность банкротства		
		Группа 1: вероятность банкротства отсутствует	Группа 2: за пять лет до возможного банкротства	Группа 3: За один год до банкротства
1. Коэффициент Бивера	Чистая прибыль + амортизация / заемный капитал	0,4–0,45	0,17	-0,15
2. Коэффициент текущей ликвидности	Оборотные активы / текущие обязательства	$2 < K \text{ т. л. } <= 3,2$	$1 < K \text{ т. л. } <= 2$	$K \text{ т. л. } <= 1$
3. Финансовая рентабельность активов	Чистая прибыль/Активы*100%	6–8 и более	4–6	-22
4. Финансовый леверидж	Заемный капитал/Пассивы*100%	$<= 37$	40–50	$>= 80$
5. Коэффициент покрытия активов собственными оборотными средствами	Собственный капитал – Внеоборотные активы/Оборотные активы	$>= 0,4$	0,1–0,3	$< 0,06$ (или отрицательное значение)

Таким образом, данные методики оценки и прогнозирования банкротства позволяют с достаточно высокой степенью точности предсказывать наступление финансовых кризисов на предприятии. Помимо прочего, данные методы перспективны для оценки надежности и платежеспособности контрагентов, что особенно в современных российских условиях, когда от контрагентов зачастую зависит финансовая устойчивость предприятия.

На европейских странах интерес к финансовым данным компаний очень высок. Это объясняется тем, что различные категории пользователей информации в той или иной степени заинтересованы в результатах финансовой деятельности компании.

Метод сравнения финансовых результатов одной и той же компании за определенный период времени имеет преимущества. Этот прием позволяет увидеть изменения в лучшую или худшую сторону, а также прогнозировать будущие тенденции развития. Однако в переломные периоды деятельности следует осторожно делать прогнозы на будущее. Недостаток заключается в том, что хорошие результаты в прошлом могут оказаться неприемлемыми в настоящем или будущем, например, даже если доходы с инвестиций выросли с 3 до 4 %, уровень доходов в 5 % может оказаться недостаточным для отраслевых показателей необходимо учитывать следующее отчетном периоде.

Несмотря на наличие большого количества всевозможных моделей и методик (Р. Лис, Д. Фулмер, Г. Спрингейт, Р. Таффлер, Ж. Конан и М. Гольдер, У. Бивер, Д. Дюран, Л.В. Донцова, А.В.Грачев, Е.С. Стоянова, М.А. Федотова, Р.С. Сайфулина, П.А. Фомина, О.П. Зайцева, В.В. Ковалева, Г.В. Савицкая, Т.Б. Бердникова), позволяющих прогнозировать наступление банкротства фирмы с той или иной степенью вероятности, в этой области существует много проблем прогнозирования банкротства

Методика проведения зарубежного анализа во многом схожа с принципами оценки финансового состояния в отечественной практике.

Различия наблюдаются в информационном обеспечении лиц, проводящих анализ. За рубежом практически каждое заинтересованное лицо может получить информацию о деятельности любой фирмы.

Таким образом, в российской экономической литературе широкое распространение получили методики: Шеремета А.Д., Ковалева В.В., Сайфулина Р.С., Негашева Е.В., Савицкой Г.В, Ефимовой О.В. Преимущественно методики основываются на анализе следующих показателей: общая оценка финансового состояния и его изменения за отчетный период, анализ финансовой устойчивости предприятия, анализ ликвидности баланса, анализ деловой активности, платежеспособности предприятия, анализ рентабельности.

Применение зарубежных и отечественных методик диагностики банкротства не лишено недостатков, в частности используемые в официальных методиках весовые коэффициенты требуют кор-

ректировки применительно к отечественным, региональным и отраслевым условиям функционирования хозяйствующих субъектов; существующая статистика не отражает в полном объеме сведения о работе успешных, и слабых предприятий, о динамике и структуре собственного и заемного капитала, оборотных средств, оценке ликвидности баланса предприятия, т. е. существует сложность сбора необходимой финансовой информации, характеризующей финансовое положение.

Библиографический список

1. Постановление Правительства РФ от 25. 06. 2003г. №367 «Об утверждении правил проведения арбитражным управляющим финансового анализа» [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.http://base.garant.ru/7/>.
2. ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)» от 26.10.2002 г. № 127-ФЗ (в ред. от 01.12.2014) [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.http://base.garant.ru/1217771/>.
3. *Березовский В.А.* Планирование и анализ финансового состояния организации в рыночных условиях: монография. М.: Современная гуманитарная академия, 2011.– 585 с.
4. Бочаров В. В. Финансовый анализ. 4-е изд. – СПб.: Питер, 2012. –368 с..
5. Грачев А.В. Анализ и управление финансовой устойчивости предприятия: учебник/А.В.Грачев – М.: Финансы и статистика, 2011.- 256 с.
6. Методика проведения анализа финансового состояния заинтересованного лица в целях установления угрозы возникновения признаков его несостоятельности (банкротства) в случае одновременной уплаты этим лицом налога. Приказ Министерства экономического развития РФ от 18.04.2011 № 175 [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.http://base.garant.ru/1926/>.
7. Методика оценки относительной и абсолютной финансовой устойчивости коммерческой организации, желающей участвовать в реализации проектов, имеющих общегосударственное, региональное и межрегиональное значение, с использованием бюджетных ассигнований Инвестиционного фонда Российской Федерации. Приказ Министерства регионального развития РФ от 17.04. 2010 г. № 173 [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.http://base.garant.ru/7851171/>.
8. *Николаева В.Е.* Классификация организаций по уровню их финансового состояния и эффективности осуществления деятельности с использованием метода балльной оценки // Российское предпринимательство. – 2012. – № 17 (215). – С.59-64.
9. *Петрова Л.В.* Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности: учебник. – М.: – МГОУ, 2011. – 319 с.
10. *Савицкая Г.В.* Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебник. – М.: ИНФРА-М, 2011. – 534 с.
11. Савицкая Г.В. Экономический анализ: учебник / Г. В. Савицкая. – М.: ИНФРА-М, 2011. – 647 с.
12. *Шеремет А.Д.* Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учебник. – М.: ИНФРА-М, 2009. – 365 с.
13. *Шеремет А.Д., Сайфулин Р.С., Негашев Е.В.* Методика финансового анализа: учебное и практическое пособие. – М.: ИНФРА-М, 2012. – 258 с.

УДК 657.47

М.А. Федорова

магистрант кафедры безопасности высокотехнологичных систем

А.В. Самойлов

д-р экон. наук, профессор – научный руководитель

НЕКОТОРЫЕ ВОПРОСЫ КАЛЬКУЛЯЦИИ ПРОДУКЦИИ

Современные производители стремятся выявить и снизить все непроизводительные затраты, с которыми сталкивается организация. Минимизация затрат, особенно непроизводительных – важнейшая цель и задача в управленческой деятельности, так как уровень затрат организации определяет ее конкурентоспособность. Сегодня на рынке побеждает тот, кто может предложить дешевые и высокого качества продукты. На первый план выступает борьба с затратами, которые вызваны производственной деятельностью и являются, по сути, потерями.

Современные научные экономические источники рассматривают потери только в рамках производственной деятельности как случившиеся факты, исследуя статьи калькуляции и искивая резервы экономии ресурсов, но практически не уделяют внимания причинам их возникновения.

Общепринятая формулировка, что основной целью бизнеса является прибыль, также не раскрывает всех нюансов борьбы за прибыль. Равноценное место в борьбе за прибыль организации занимают кроме объемов продаж, также и сокращение потерь, которые возникают в процессе организации и осуществления производства продукции, но отсутствуют в статьях калькуляции.

Термин «калькуляция» происходит от латинского слова «calculatio», что переводится на русский как счёт, подсчёт.

Применительно к производству конкретной единицы или отдельной партии однотипного продукта производства – это подсчет (расчет) всех затрат, которые должен осуществить производитель, чтобы получить единицу или партию однотипной продукции.

Затраты на производство единицы продукции или партии однотипной продукции образуют статьи затрат или номенклатуру статей калькуляции в денежном выражении.

Регламенты бухгалтерского учета затрат на производство прописаны во многих нормативных документах, например, таких как:

- ПБУ 10/99 «Расходы организации»,
- ПБУ «По ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в РФ»,
- План счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций и инструкция по его применению.

Но по ним невозможно получить полной картины о затратах, которые фактически возникли при производстве единицы продукции или партии однотипной продукции, тем более с учетом специфики конкретного производства.

Так, п.8 ПБУ 10/99 «Расходы организации» требует, чтобы затраты были сгруппированы по конкретным элементам [2]:

- материальные затраты (за вычетом возвратных отходов);
- затраты на оплату труда;
- отчисления на социальные нужды;
- амортизация;
- прочие затраты.

При этом согласно тому же п. 8. ПБУ 10/99 «Расходы организаций» организации самостоятельно устанавливают с учетом особенностей их производства перечень затрат, из которых будут формироваться калькуляционные статьи единицы продукции или партии однотипной продукции [2].

В соответствии с п.7 ПБУ 10/99 «Расходы организаций» расходы по обычным видам производственной деятельности, складываются из двух групп расходов [2]:

1. Связанных с приобретением:

- сырья;
- материалов;
- товаров;
- иных материально-производственных запасов.

2. Возникающих непосредственно в процессе переработки материально-производственных запасов для целей:

- производства продукции;
- выполнения работ;
- оказания услуг;
- и их продажи [2].

При этом, можно учесть только те затраты, которые относятся к конкретному виду продукции, т.е. связанные с производством конкретной продукции.

На номенклатуру статей калькуляции единицы или партии однотипной продукции оказывает влияние и отрасль, к которой принадлежит организация.

Каждая отрасль устанавливает свои требования и разрабатывает методические рекомендации по перечню статей калькулируемых затрат на единицу продукции или партию однотипной продукции.

В наиболее общем виде статьи калькуляции единицы или партии однотипной продукции состоят из следующих элементов затрат:

1. «Сырье и основные материалы»;
2. «Полуфабрикаты собственного производства»;
3. «Возвратные отходы» (вычитаются);
4. «Вспомогательные материалы»;
5. «Топливо и энергия на технологические цели»;
6. «Расходы на оплату труда производственных рабочих»;
7. «Отчисления на социальные нужды»;
8. «Расходы на подготовку и освоение производства»;
9. «Расходы по эксплуатации производственных машин и оборудования»;
10. «Амортизация основных производственных фондов»;
11. «Цеховые расходы» [6].

Представленный перечень калькулируемых затрат составляет цеховую себестоимость продукции, т.е. определяет стоимость производственного процесса каждого вида продукции.

Все перечисленные статьи затрат относятся к прямым затратам на производство единицы или партии однотипной продукции. Организация вносит в статьи калькуляции только то, что проходит через производственный цикл при изготовлении партии или единицы продукции.

Но какой бы подробной не была калькуляция, в ней не видны те затраты организации, которые, не создавая ценностей, его сопровождают и обременяют предприятие дополнительными затратами.

Сами по себе эти затраты не возникают, они возникают только в связи с производственной деятельностью, они представлены ресурсами, которые не могут создать продукт (ценность) в силу разных обстоятельств или становятся непригодными для следующего производственного цикла.

Другими словами, они являются производственными потерями (не несущие экономических выгод затратами), так как причина их возникновения – производство.

К таким потерям относится достаточно обширный список затрат.

Потери, связанные с остановками производства либо в какой-то цепочке производственного цикла, либо в нескольких операционных (технологически) переделах при сохранении деятельности каких-то участков производства ведут к задержке запасов на складе или ином месте хранения и увеличению затрат по их обслуживанию.

Они могут стать препятствием для движения запасов сырья и материалов для других цепочек производства в связи с занятостью части складских площадей, так как их либо нужно искать, либо перетаскивать через невостребованные запасы. Остановки технологического (производственного) оборудования в какой-то цепочке производственного цикла или в нескольких могут быть связаны с

переналадкой на новый типоразмер, или с иными технологическими и конструкторскими потребностями. Запасы под эти производственные потребности фактически становятся выведенным из оборота капиталом. Чтобы перестроить размещение запасов в складских помещениях под новые нужды производства, потребуются дополнительные ресурсы: люди, топливо, энергия и т.п.

Потери при избыточных запасах сырья и материалов возникают не только от остановки части производственного оборудования, но и в случае неиспользования всего объема запасов сырья в производстве конкретной партии продукции по следующим причинам (частный случай: запасы цемента, песка, глины для производства кирпича или тротуарной плитки остались после выполнения заказа):

- неиспользованные в производстве одной партии продукции запасы могут потерять свои технологические и полезные свойства, т.е. использовать в других технологических циклах их будет невозможно;

- неиспользованные в производстве продукции запасы могут быть попросту утеряны в связи с ненадлежащим хранением (выдувание ветром или смывание дождем);

- неиспользованные в производстве продукции запасы требуют дополнительных затрат по организации их хранения и работы с ними при доведении их до требуемого производством состояния.

Нерациональный технологический процесс также является источником потерь, когда он связан с увеличенным или неоправданным перемещением продукции и людей по технологической цепочке. Непродуманность последовательности операций, технологической цепочки при производстве продукции увеличивает время нахождения продукции в производственном процессе, что приводит к перерасходу ресурсов. Непродуманность, нерациональность размещения складских помещений и запасов в них, производственного (технологического) оборудования на производственных площадях приводят к длительным перемещениям продукции и людей, что выражается в дополнительных затратах времени и энергоресурсов. Рабочие при нерациональном размещении складских помещений и запасов в них, производственного (технологического) оборудования на производственных площадях быстрее утомляются, из-за чего возрастает травматизм и сокращается производительность труда, увеличивается количество брака или дефектной продукции.

Общие простои производственного (технологического) оборудования или производственного персонала лишают возможности получить экономическую выгоду организацией, хотя простои не могут быть отнесены к самым большим потерям, так как во время простоев не происходит каких-либо затрат, но сказывается на объемах производства за какой-то период.

Потери, связанные с неверным подходом рабочего к технологии обработки или доводки продукции в связи с отсутствием необходимых технологических карт, выражаются в дополнительных часто не оцениваемых дополнительных затратах.

Отступление от технологического процесса (несоблюдение технологии) ведет к неправильному использованию рабочего времени (часто к увеличению времени и количества операций в обработке продукции без технологического обоснования) ведет к снижению производительности труда и потерям ресурсов (труд рабочих, энергия, вода и т.п.), а также к дефектам в продукции. Исправляемые дефекты (если это возможно) являются источником дополнительных затрат на их устранения, либо источником окончательных потерь, если дефект неисправим.

Потери, которые несет организация, осуществляя поставку сырья и материалов на склад или сразу в производство, или при его хранении в виде запасов.

Например, сыпучие материалы могут распыляться в процессе погрузки-выгрузки, если они не находятся в упаковке, исключаяющей потери сырья и материалов.

Потери при перевалке (погрузка-выгрузка) материалы могут утратить свои технологические характеристики и иные свойства в виду наступления форс-мажорных событий или порчи, как преднамеренной, так и непреднамеренной, настолько, что невозможно будет использовать в производственных циклах или использовать частично.

Распыление материалов и потеря технологических характеристик или свойств материалами не только уменьшает количество материалов и сырья, которое могло быть использовано в производстве продукции, но наносит ущерб окружающей среде не всегда пропорционально объему распыленного сырья. Иногда ущерб бывает непоправимым.

Если организации будет вменено восстановление экологической обстановки до исходного уровня, это потребует затрат как материальных, так трудовых и прочих. Эти затраты для организации станут потерей в сумме неиспользованных (утраченных) материалов, а также затрат на восстановление окружающей среды.

Пока организации платят экологический сбор, который никаким образом не соответствует реальной картине экологического вреда, наносимого производством продукции и его невозможно сопоставить с конкретным видом продукции.

Вышеперечисленные затраты (потери) в статьях калькуляции цеховой себестоимости отсутствуют, хотя именно производством продукции порождены. Поскольку они не визуализированы, то, соответственно, плохо управляемы, хотя требуют к себе особого внимания.

Между тем, согласно ПБУ 10/9 «Расходы организации» в себестоимость продукции должны включаться все производственные затраты [2]. Они могут не входить в нормативную себестоимость, которая отражает только те затраты, без которых невозможно произвести качественную продукцию.

В целях снижения уровня потерь следует вносить в себестоимость продукции все обязательные по технологии затраты (калькуляционные) и те затраты (потери), которые были допущены в процессе производства конкретного вида продукции. Все процессы по производству конкретного вида продукции должны прослеживаться от момента поступления сырья и материалов на склад до сдачи продукции на склад готовой продукции.

Для этого следует ввести дополнительные графы в калькуляционную ведомость, в которых будут отражены все допущенные потери, сопутствующие нормативному производству конкретного вида (отдельного изделия или механизма и т.п.) продукции.

Вышеперечисленные потери – это объективно существующая часть процесса производства продукции, следовательно, можно предложить организациям внести изменения в калькуляцию производственных затрат, чтобы визуализировать сопутствующие производству продукции затраты (потери) для повышения эффективности управления их величиной.

Так, в Плана счетов [1] указано, что счета 30-39 применяются для учета расходов по элементам расходов. Каждая организация, заинтересованная в эффективном и оперативном управлении вышеперечисленными потерями, связанными с производственным процессом может использовать счета 30-39 Плана счетов [1] учета по статьям этих потерь.

Так, например, в дебете счета 30 можно аккумулировать информацию о потерях конкретного сырья и конкретных материалов в процессе поставки на склад или в цех, погрузки-выгрузки.

В дебете счета 31 можно счете можно создавать субсчета, в которых можно аккумулировать информацию о потерях сырья и материалов в разрезе каждого заказа, каждой партии продукции и каждого ответственного лица.

В любой системе учета потерь, которую создаёт организация, важно, чтобы эти потери, сопровождающие производственную деятельность, нашли свое отражение в отдельной статье (например, статья «Прочие расходы, связанные с производством продукции, работ, услуг») или статьях калькуляции по видам потерь, допущенные конкретным исполнителем, при производстве конкретного вида и партии продукции работ и оказании услуг.

Аналитический учет необходимо вести по каждому изделию, партии изделий, объему или виду работ, услуг, а также по каждому ответственному лицу.

Организация может нормировать подобные потери в пределах среднетраслевых или технологически оправданных.

Кроме того, такая развернутая калькуляция производственной себестоимости продукции должна предоставляться покупателям, чтобы покупатели видели, какую переплату ему придется совершить в связи с низким уровнем управления производственными потерями.

Визуализация потерь позволит формировать заказы на поставку сырья и материалов по нормативной калькуляции под конкретный заказ, чтобы не допускать излишних запасов и тем самым не нести большие потери организаций, связанные с перепроизводством продукции, которую возможно и не удастся реализовать, обяжет организации более требовательно относиться к поставщикам сырья и материалов в целях снижения потерь во время перевозки и погрузки-выгрузки. Снижение запасов

позволит уменьшить затраты на хранение и обслуживание запасов в местах хранения, позволит отслеживать полноту использования сырья и материалов, предупреждать потери от ненадлежащего исполнения технологических и прочих производственных норм и нормативов.

Библиографический список

1. План счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций и инструкции по его применению (утв. Приказом Минфина РФ 31 октября 2000 г. n 94н, в ред. от 08.11.2010 N 142н). Электронный ресурс. Режим доступа: <http://mvf.klerk.ru/plan/plan.htm>
2. Положение по бухгалтерскому учету «Расходы организации» ПБУ 10/99 (утв. приказом Минфина РФ от 6 мая 1999 г. N 33н) (с изменениями от 6 апреля 2015 г.). Электронный ресурс. Режим доступа: <http://base.garant.ru/12115838/#ixzz4bqlllFGU>.
3. Положение по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в российской федерации (утв. приказом Минфина РФ от 29 июля 1998 г. N 34н с изм. от 08.07.2016 N АКПИ16-443). Электронный ресурс. Режим доступа: <http://buhuchet1.ru/PBU/index.html>.
4. Методические указания по бухгалтерскому учету материально – производственных запасов (утверждены приказом Минфина России от 28 декабря 2001 г. № 119н, с изм., от 24.12.2010 № 186н). Электронный ресурс. Режим доступа: <http://base.garant.ru/12115838/#ixzz4bqlllFGU>.
5. *Алиулова Л.* Мнение практика. Электронный ресурс. Режим доступа: <http://www.leaninfo.ru/author/aliulova/>.
6. Инструмент для руководителей, который поможет принимать эффективные управленческие решения. Электронный ресурс. Режим доступа: <http://etaktika.ru/>.

УДК 336.67

Е.А. Федоровцева

магистрант кафедры безопасности высокотехнологичных систем

А.В. Самойлов

д-р экон. наук, профессор – научный руководитель

СУЩНОСТЬ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ И ЗНАЧЕНИЕ ЕГО АНАЛИЗА ДЛЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

Под финансовым состоянием понимается способность предприятия финансировать свою деятельность. Финансовое состояние – комплексное понятие. Оно характеризуется обеспеченностью финансовыми ресурсами, необходимыми для нормального функционирования предприятия, целесообразностью их размещения и эффективностью использования, финансовыми взаимоотношениями с другими юридическими и физическими лицами, платежеспособностью и финансовой устойчивостью [1].

Финансовое состояние предприятия характеризуется системой показателей, отражающих состояние капитала в процессе его кругооборота и способность субъекта хозяйствования финансировать свою деятельность на фиксированный момент времени [2].

В процессе снабженческой, производственной, сбытовой и финансовой деятельности происходит непрерывный кругооборот капитала, изменяются структура средств и источников их формирования, наличие и потребность в финансовых ресурсах и как следствие – финансовое состояние предприятия, внешним проявлением которого является платежеспособность [3]. Платежеспособность – это способность своевременно полностью выполнить свои платежные обязательства, вытекающие из торговых, кредитных и иных операций платежного характера [4]. Анализ платежеспособности необходим не только для предприятия с целью оценки и прогнозирования финансовой деятельности, но и для инвесторов.

Оценка платежеспособности по балансу осуществляется на основе характеристики ликвидности оборотных активов, которая определяется временем, необходимым для превращения их в денежные средства. Чем меньше требуется времени для инкассации данного актива, тем выше его ликвидность. Ликвидность баланса – это степень покрытия долгосрочных обязательств предприятия его активами, срок превращения которых в денежную наличность соответствует сроку погашения платежных обязательств [5].

Ликвидность предприятия является более общим понятием, чем ликвидность баланса. Ликвидность баланса предполагает изыскание платежных средств только за счет внутренних источников. Но предприятие может привлечь заемные средства со стороны, если у него имеется соответствующий имидж в деловом мире и достаточно высокий уровень инвестиционной привлекательности.

Понятие платежеспособности и ликвидности очень близки, но не тождественны друг другу. Ликвидность является более емким понятием. От степени ликвидности баланса и предприятия зависит платежеспособность. В то же время ликвидность характеризует как текущее состояние расчетов, так и перспективу.

Внутренней стороной финансового состояния предприятия выступает финансовая устойчивость, которая характеризуется соотношением собственных и заемных средств. Финансовая устойчивость формируется в процессе всей производственно-хозяйственной деятельности предприятия и является главным компонентом общей устойчивости предприятия.

Финансовое состояние может быть устойчивым, неустойчивым (предкризисным) и кризисным. Способность предприятия успешно функционировать и развиваться, сохранять равновесие своих активов и пассивов в изменяющейся внутренней и внешней среде, постоянно поддерживать свою платежеспособность и инвестиционную привлекательность в границах допустимого уровня риска свидетельствует о его устойчивом финансовом состоянии, и наоборот.

Для обеспечения финансовой устойчивости предприятие должно обладать гибкой структурой капитала и уметь организовать его движение таким образом, чтобы обеспечить постоянное превыше-

ние доходов над расходами с целью сохранения платежеспособности и создания условий для нормального функционирования.

На финансовую устойчивость предприятия влияет огромное многообразие факторов таких, как:

- положение предприятия на товарном рынке;
- производство и выпуск дешевой, пользующейся спросом продукции;
- его потенциал в деловом сотрудничестве;
- степень зависимости от внешних кредиторов и инвесторов;
- наличие неплатежеспособных дебиторов;
- эффективность хозяйственных и финансовых операций и т.п.

Если предприятие финансово устойчиво, платежеспособно, оно имеет преимущество перед другими предприятиями того же профиля в привлечении 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.

Финансовое состояние предприятия, его устойчивость и стабильность зависят от результатов производственной, коммерческой и финансовой деятельности. Если производственный и финансовый планы успешно выполняются, то это положительно влияет на финансовое положение предприятия. Напротив, в результате спада производства и реализации продукции происходит повышение ее себестоимости, уменьшение выручки и суммы прибыли и как следствие – ухудшение финансового состояния предприятия и его платежеспособности. Следовательно, устойчивое финансовое состояние является итогом умелого управления всем комплексом факторов, определяющих результаты финансово-хозяйственной деятельности предприятия.

Устойчивое финансовое состояние, в свою очередь, положительно влияет на объемы основной деятельности, обеспечение нужд производства необходимыми ресурсами. Поэтому финансовая деятельность как составная часть хозяйственной деятельности должна быть направлена на обеспечение планомерного поступления и расходования денежных ресурсов, выполнение расчетной дисциплины, достижение рациональных пропорций собственного и заемного капитала и наиболее эффективное его использование [6].

Главная цель анализа финансового состояния – своевременно выявлять и устранять недостатки в финансовой деятельности, находить резервы улучшения финансового состояния организации.

При этом необходимо решать следующие задачи:

- 1) на основе изучения взаимосвязи между разными показателями производственной, коммерческой и финансовой деятельности оценивать выполнение плана по поступлению финансовых ресурсов и их использованию с позиции улучшения финансового состояния;
- 2) построить модели оценки и диагностики финансового состояния, провести факторный анализ, определив влияние различных факторов на изменение финансового состояния организации;
- 3) спрогнозировать возможные финансовые результаты, исходя из реальных условий хозяйственной деятельности, наличия собственных и заемных ресурсов и разработанных моделей оценки и диагностики финансового состояния при разнообразных вариантах использования ресурсов;
- 4) разработать конкретные мероприятия, направленные на более эффективное использование финансовых ресурсов и укрепление финансового состояния [7].

Анализом финансового состояния занимаются не только руководители и соответствующие службы предприятия, но и его учредители, инвесторы с целью изучения эффективности использования ресурсов, банки – для оценки условий кредитования и определения степени риска, поставщики – для своевременного получения платежей, налоговые инспекции – для выполнения плана поступления средств в бюджет и т. д. В соответствии с этим анализ делится на внутренний и внешний.

Внутренний финансовый анализ – это процесс исследования механизма формирования, размещения и использования капитала с целью поиска резервов укрепления финансового состояния, повышения доходности и наращивания собственного капитала субъекта хозяйствования. Внутренний финансовый анализ осуществляется для нужд управления предприятием.

Внешний финансовый анализ представляет собой процесс исследования финансового состояния субъекта хозяйствования с целью прогнозирования степени риска инвестирования капитала и уровня его доходности. Внешний финансовый анализ осуществляется инвесторами, поставщиками материальных и финансовых ресурсов, контролирующими органами на основе публикаций отчетности [9].

Анализ финансового состояния предприятия основывается, главным образом, на относительных показателях, так как абсолютные показатели баланса в условиях инфляции очень трудно привести в сопоставимый вид.

Относительные показатели анализируемого предприятия можно сравнивать:

- с общепринятыми «нормами» для оценки степени риска и прогнозирования возможности банкротства;
- с аналогичными данными других предприятий, что позволяет выявить сильные и слабые стороны предприятия и его возможности;
- с аналогичными данными за предыдущие годы для изучения тенденций улучшения или ухудшения финансового состояния предприятия.

Результативность финансового анализа во многом зависит от организации и совершенства его информационной базы. Основные источники информации: отчетный бухгалтерский баланс (форма № 1), отчеты о прибылях и убытках (форма № 2), об изменениях капитала (форма № 3), о движении денежных средств (форма № 4), приложение к балансу (форма № 5) и другие формы отчетности, данные первичного и аналитического бухгалтерского учета, которые расширяют и детализируют отдельные статьи баланса.

В практике финансового анализа выработаны методики анализа финансовых отчетов. Можно выделить семь основных направлений анализа.

Горизонтальный (временной) анализ – сравнение каждой позиции отчетности с предыдущим периодом. Горизонтальный анализ позволяет сопоставить между собой величины конкретных статей баланса в абсолютном и относительном выражении за рассматриваемый период и определить их изменение за этот период.

Вертикальный (структурный) анализ – определение структуры финансовых показателей (удельные значения каждого показателя в их сумме). Вертикальный анализ устанавливает структуру баланса и выявляет динамику ее изменения за анализируемый период (месяц, квартал, год).

Трендовый анализ – сравнение каждой позиции отчетности с рядом предшествующих периодов и определение тренда, то есть основной тенденции динамики изменения показателя.

Анализ относительных показателей (финансовых коэффициентов) – расчет числовых отношений в различных формах отчетности, определение взаимосвязей показателей.

Сравнительный анализ, который делится на:

- внутрихозяйственный – сравнение основных показателей предприятия и дочерних предприятий, подразделений;
- межхозяйственный – сравнение показателей предприятия с показателями конкурентов, со среднеотраслевыми;

Факторный анализ – анализ влияния отдельных факторов (причин) на результативный показатель.

Анализ на основе стохастических моделей.

Анализ финансовой отчетности является, по сути, предварительным анализом финансового состояния, позволяющим судить о платежеспособности, кредитоспособности и финансовой устойчивости организации, характере использования финансовых ресурсов.

Библиографический список

1. *Савицкая Г. В.* Анализ хозяйственной деятельности предприятия : учеб. пособие / – 7-е изд., исправ. – Мн. : Новое знание, 2005. – 704 с.
2. *Баканов М. И., Мельник М. В., Шеремет А. Д.* Теория экономического анализа : учебник для вузов / – 5-е изд, перераб. и доп. – М. : Финансы и статистика, 2006. – 536 с.

3. *Савицкая Г. В.* Анализ хозяйственной деятельности предприятия : учебник /– 3-е изд., перераб. и доп. – М. : ИНФРА-М, 2006. – 425 с.
4. *Пивоваров К. В.* Финансово-экономический анализ хозяйственной деятельности коммерческой организации: учебник / – 3-е изд. – М. : Дашков и К, 2006. – 120 с.
5. *Гончаров А. И.* Оценка платежеспособности предприятия : проблема эффективности критериев // Экономический анализ : теория и практика. – 2005. – № 3 (36). – С. 38 – 44.
6. *Ендовицкий Д. А., Ендовицкая А. В.* Системный подход к анализу финансовой устойчивости коммерческой организации // Экономический анализ : теория и практика. – 2005. – № 5 (38). – С. 7 – 13.
7. *Киреева Н. В.* Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности : учеб. пособие / – М. : Издательский дом «Социальные отношения», 2007. – 512 с.
8. *Селезнева Н. Н., Ионова А. Д.* Финансовый анализ. Управление финансами : учеб. пособие для вузов. – 2-е изд., перераб. и доп. / – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2007. – 639 с.

УДК 339.138

А.В. Фот

Магистрант

П.А. Ястребов

д-р техн. наук, профессор – научный руководитель

АНАЛИЗ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ИНТЕРНЕТ-МАГАЗИНА МУЗЫКАЛЬНЫХ ДИСКОВ

Виртуальный магазин – это реализованное в сети интернет представительство путем создания Web-сервера для продажи товаров и услуг пользователям сети интернет. Виртуальный магазин называют также интернет – магазином. К нему полностью подходит определение виртуального предприятия.

Иначе говоря, виртуальный магазин – это сообщество территориально разобщенных сотрудников магазина (продавцов, кассиров) и покупателей, которые могут общаться и обмениваться информацией через электронные средства связи при полном (или минимальном) отсутствии личного прямого контакта [1, 2].

На данный момент музыка на рынке одна из самых актуальных сфер. В качестве доказательства приведена таблица продаж музыкальных жанров в период с 1994 по 2003г:

Структура продаж музыкальных записей различных жанров (в \$ млн)

	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Рок	4 236	4 127	4 086	3 977	3 527	3 675	3 552	3 495	3 538	3 609
Рэп/ хип-хоп	953	825	1 116	1 236	1 331	1 575	1 848	1 633	1 977	1 905
R&B/ Urban	1 159	1 392	1 517	1 371	1 757	1 531	1 389	1 518	1 604	1 518
Кантри	1 967	2 057	1 842	1 762	1 935	1 575	1 533	1 504	1 533	1 490
Поп	1 243	1 244	1 166	1 150	1 372	1 502	1 576	1 733	1 289	1 275
Религиоз- ная	398	382	539	551	865	744	688	960	960	831
Класси- ческая	447	357	426	343	453	510	387	458	444	430
Джаз	362	370	414	343	261	438	415	487	458	415
Саунд- треки	121	111	100	147	233	117	100	201	158	201
Ретро	97	123	100	98	96	102	129	115	129	186
New Age	121	86	88	98	82	73	72	143	72	72
Детская	48	62	88	110	55	58	86	72	57	86
Другая	640	862	652	697	1 084	1 327	1 189	1 132	1 160	1 089

Когда человек работает 6 дней в неделю с утра до позднего вечера, ему бывает некогда сходить в магазин. Интернет-магазин позволяет сделать покупку, не выходя из офиса в любое время, а выбор и заказ товара займет у него несколько минут, если он точно знает, что хочет купить.

Служба доставки интернет-магазина обеспечит поставку выбранного товара в удобное время и заказанное место. Кроме этого, выбор и оценка свойств товара происходит в интернет-магазине намного быстрее и удобнее чем в обычном магазине.

Достаточно представить, что если покупатель пришёл в обычный магазин бытовой техники и хочет сравнить параметры 20-30 радиотелефонов, то для этого необходимо изучить все ценники: запомнить характеристики, цены и названия моделей. Можно обратиться к продавцу-консультанту, если он не занят, с просьбой рассказать о всех этих товарах. Но обычно ни один продавец не имеет столько свободного времени для работы с одним клиентом, и нет гарантии, что он владеет всей полнотой информации.

Ассортимент интернет-магазина ничем не ограничен (как, например, ассортимент обычного магазина ограничена площадью торгового павильона). А если предусмотрен поиск по параметрам, то можно указать характеристики, которым должен соответствовать товар, и затем уже выбирать необходимый товар из списка моделей, удовлетворяющих запросу. И еще одно очень важное замечание – ни один менеджер по продажам не в состоянии помнить столько информации о товаре, сколько может предоставить интернет-магазин. Интернет-магазин в состоянии выдать такую информацию, как покупательский рейтинг, советы и отзывы о товаре, статьи о товаре, которые могут предопределить выбор.

Затраты на работу интернет-магазина, включая доставку, существенно ниже, чем у обычного. В отличие от обычного магазина интернет-магазин способен обслужить несколько сотен клиентов одновременно. Кроме того, если покупатель проживает в другом городе, он получает возможность не тратить на междугородние телефонные консультации. Всю информацию можно найти на страницах интернет-магазина.

Необходимо, правда, отметить, что интернет-магазин имеет ряд недостатков, к их числу относятся:

1. Неудобная система оплаты, что зачастую приводит к тому, что покупатели отказываются от совершения покупки только потому, что интернет-магазин не предлагал удобной для них формы оплаты.

2. Сложная система заказа, которая заключается в длинном и запутанном процессе оформления покупки. Покупателю необходимо заполнить длинную и часто не совсем понятную форму, в результате чего тратится много времени в Интернете.

3. Необходимость регистрации, что проявляется в том, что некоторые магазины заставляют покупателя проходить очень долгий пошаговый процесс регистрации. Это часто отпугивает потенциальных покупателей от совершения покупки в данном магазине.

Перед тем, как осуществлять проектирование интернет-магазина музыкальных дисков, необходимо разобраться с тем, как будет работать сама информационная система. Разработчик должен заранее знать, какие вопросы и проблемы могут возникнуть в процессе работы. Для этого создается модель процесса с использованием программы BPwin и технологии IDEF0. Рассмотрим деятельность интернет-магазина по продаже музыкальных дисков, применив технологии IDEF0.

На рис. 1 перечислены все необходимые функции для реализации работы интернет-магазина. В качестве входных параметров выступают пользователи сайта. В качестве управления: «Законодательство Российской Федерации» и «Инструкции компании». Механизм воздействия – «Сетевое оборудование» и «Сотрудники». А на выходе либо «Доставка товара», либо «Отказ от покупок».

При анализе основных функций интернет-магазина следует заметить, что на его сайте будут присутствовать следующие группы пользователей: администратор, зарегистрированный и незарегистрированный пользователь.

Для того чтобы определить, какими возможностями будет обладать та или иная группа, целесообразно использовать диаграмму прецедентов, которая полностью описывает функциональные возможности пользователей на сайте.

Администратор может вносить личные данные, изменять новости и всю необходимую информацию о товаре, добавлять «сэмплы» к товарам для реализации возможности прослушивания музыкальных произведений, изменять и назначать цены товаров.

При рассмотрении вопросов проектирования интернет-магазина необходимо отметить, что в настоящее время большинство проектов информационных систем (ИС), составляющих основу интернет-магазина, реализуется в соответствии с какой-либо методологией разработки программного обес-

печения. Как следствие, разработчикам требуется инструмент для моделирования данных на этапах анализа и проектирования. Таким инструментом являются ER-диаграммы.

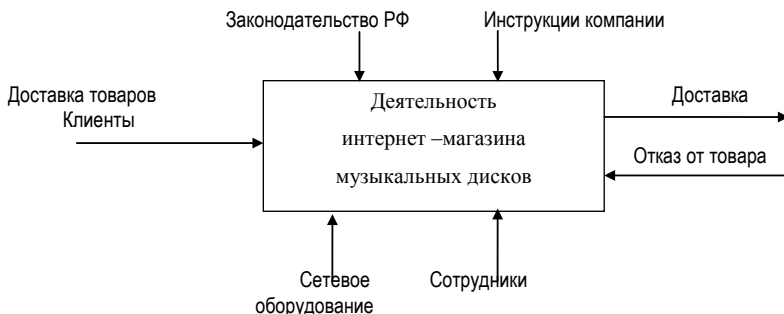


Рис. 1. Основные функции интернет-магазина

В ER-методах проектирования баз данных используются понятия «сущность» («entity») и «связь» («relationship»). Рекомендуется называть «сущностью» объект, сведения о котором должны храниться в базе данных (БД). Свойства сущности называют атрибутами. В реляционной модели данных сущности сопоставляют имя отношения, а атрибутам сущности – имена элементов кортежей.

Ключ сущности – атрибут или совокупность атрибутов, значения которых однозначно характеризуют экземпляр сущности.

Связью называют отношение между сущностями. Связи рекомендуется сопоставлять глагол или глагол с обстоятельствами.

Case-средство ERWinDataModeler основано на методе ER-диаграмм. Используя данную программу, создадим логическую и физическую модель проектной ИС.

Логическая модель – это абстрактный взгляд на данные, которые представляются так, как выглядят в реальном мире, и могут называться так, как они называются в реальном мире. Объекты модели, представляемые на логическом уровне, называются сущностями и атрибутами (на физическом – таблицы и колонки).

Логическая модель данных является универсальной и никак не связана с конкретной реализацией системы управления базой данных (СУБД). Для создания логической модели в ERWinDataModeler имеется ряд инструментов, позволяющих при помощи простых манипуляций мышью быстро создавать довольно сложные модели, в частности, с ее помощью может быть сформирована физическая модель, которая фактически является отображением системного каталога БД.

Основным элементом информационной системы, реализующей интернет-магазин, является «Главная страница».

На главной странице сайта находится вертикальное меню (Главная, О магазине, Товары, Новости, Все о доставке, Оставить комментарий), которое позволяет пользователю зайти на любой раздел, который его интересует. Также в самой середине сайта находится окно регистрации, которое позволяет пользователю зарегистрироваться, либо авторизоваться под своим аккаунтом. Данное окно доступно на всех страницах, что делает регистрацию намного проще (рис. 2).

Каждый раздел отвечает за свое предназначение. Так, в поле «Товары» можно выбрать товар, который интересует. В новостях узнать новости из мира музыки, а в разделе «Все о доставке» узнать всю информацию о доставке товара.

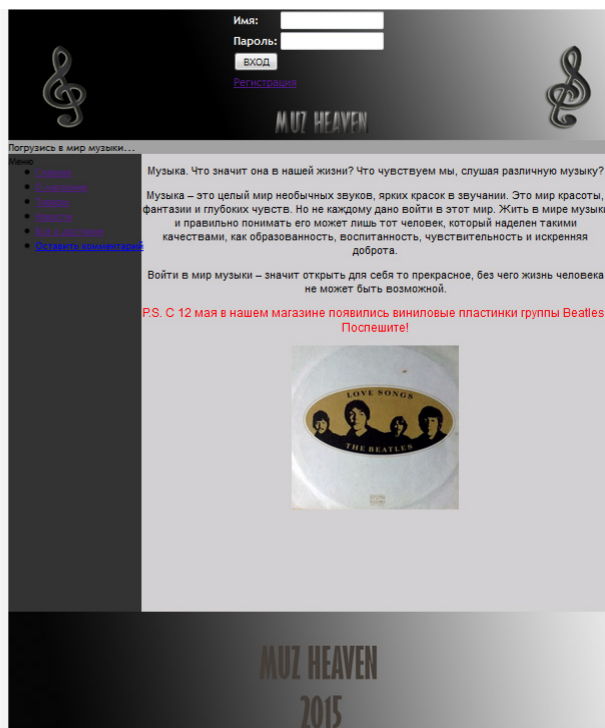


Рис. 2. Внешний вид главной страницы интернет-магазина музыкальных дисков

В целом использование интернет-магазина музыкальных дисков способствует любителям музыки оперативно осуществлять приобретение любимых музыкальных произведений, достигая при этом значительного снижения затрат времени и средств.

Библиографический список

1. Головцова И.Г., Мирзоев Р.Г., Ястребов А.П. Электронная коммерция: учеб. пособие. – СПб.: ГУАП, – 2007. - 163 с.
2. Юрасов А.В. Основы электронной коммерции: учебник для вузов. – М.: Горячая линия – Телеком, 2014. - 500 с.

УДК 339

С.М. Хохлова

студентка кафедры международного предпринимательства

Г.Ю. Пешкова

канд. экон. наук, доцент – научный руководитель

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ЯПОНИИ

При рассмотрении внешнеэкономической деятельности Японии необходимо рассмотреть внешнеторговую, инвестиционную, таможенную и валютную политики данной страны.

В первую очередь, стоит отметить, что, несмотря на очень скудное количество природных ресурсов в данной стране, ей удается быть одной из самых крупных торговых держав в мире. Внешняя торговля в Японии играет основную роль. Масштабы экспорта намного превышают уровень, необходимый для аккумуляции валюты для импорта. Более 90% продаж Японии приходится на промышленные изделия, при этом 70% из них приходится на машины и оборудование. Стоит отметить, что многие японские корпорации, имеющие свои производственные мощности за рубежом, там же и реализуют свою продукцию, при этом небольшая часть поставляется обратно в Японию. Тем не менее, мировой финансово-экономический кризис оказал существенное влияние на экономическое развитие Японии. Однако, с помощью множества усилий страна смогла встать на путь активного развития и существенно увеличить темпы постоянного роста.

Основными партнерами по экспорту для Японии являются США, Китай, Южная Корея, Гонконг и другие страны Азии, туда направляется наибольшее количество высокотехнологичных товаров и техники. Также в некоторых из этих стран находятся японские заводы, производящие технику, которые впоследствии и продаются на территориях этих государств. Примером могут выступать компании Honda Motors Co. Ltd и Toyota Motors Corporation, большая часть производств которых находится в Таиланде и США.

Важными импортерами для Японии являются Китай, США, Австралия, Южная Корея и ОАЭ. Размеры экспорта и импорта в процентном выражении с различными странами-партнерами на 2015 год представлены на рис. 1.

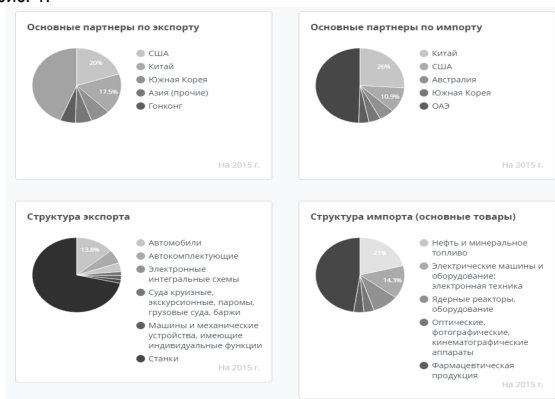


Рис. 1. Данные по экспорту и импорту в Японии, 2015год [1]

Стоит отметить, что Япония сотрудничает со многими странами мира и стремится расположить свои предприятия в наиболее благоприятных условиях для развития различных областей бизнеса.

Если рассматривать сотрудничество России и Японии, то стоит отметить, что недавно (17 декабря 2016 года) японская корпорация Hokkaido General Trading Co., финансируемая банком Хоккайдо и другими компаниями этой японской префектуры, планирует построить предприятие по выращиванию овощей в Якутске.

Сейчас открывается новая глава в экономических взаимоотношениях России и Японии. Главным шагом стало подписание (15-16 декабря 2016 года) около 80 документов, включая 68 экономических контрактов на общую сумму 2,6 млрд долл. США. Главными задачами были выбраны: упрощение визового режима, привлечение инвестиций японских компаний в развитие Свободного порта во Владивостоке.

В вопросе инвестиционной политики Японии существенную роль играет быстрорастущий рынок услуг в области экономики, здравоохранения, транспорта, связи, банковского и торгового сектора.

Большинство отраслей экономики Японии либерализованы и открыты для прямых иностранных инвестиций. Закон проводит различие между прямыми иностранными инвестициями и портфельными инвестициями, устанавливая различный правовой режим их допуска на национальный рынок.

Законом предусмотрено право государства вводить частичные ограничения для иностранных инвестиций в сельское хозяйство, лесную и рыбную промышленность, коммунальные услуги, сектора нефтяной и атомной энергетики, аэрокосмоса, обороны, телекоммуникаций, авиации, морского транспорта. Таким правом государство может воспользоваться в случае, если деятельность инвесторов в данных секторах приводит к угрозе национальной безопасности или имеет серьезное негативное влияние на национальную экономику Японии.

В целях обеспечения свободного совершения сделок с капиталом в настоящее время Законом закреплен уведомительный порядок о сделках с капиталом в компетентный государственный орган (Министерство финансов Японии через Банк Японии). Закон регламентирует правила экспорта и импорта средств платежа и определяет, что в случае, когда Министерство финансов Японии признает это необходимым, оно может обязать резидента или нерезидента, экспортирующего или импортирующего средства платежа (расчетов) или ценные бумаги, получить разрешение на указанные действия.

При рассмотрении внешнеторговой и таможенной политик Японии, в первую очередь, стоит ознакомиться с законодательными актами, регулирующими таможенную деятельность, узнать, какие специфические товары запрещено ввозить и вывозить из Японии и существуют ли льготные тарифы для отдельных стран.

В сфере тарифного регулирования основными законодательными актами, регулирующими таможенную политику страны и организацию таможенного дела, являются:

- Таможенный закон Японии от 02.04.1954 № 61 (в редакции Закона Японии от 31.03.2010 г. № 13; Customs Law (Act № 61 of April 2, 1954, as last amendment by Act № 13 of March 31, 2010));

- Закон Японии от 15.04.1910 г. № 54 «О таможенном тарифе» (в редакции Закона Японии от 31.03.2005 г. № 22; Customs Tariff Law (Act № 54 of April 15, 1910, as last amended by Act № 22 of March 31, 2005));

- Закон Японии от 31.03.1960 г. № 36 «О временных мерах в области применения таможенных тарифов» (Law on Temporary Measures concerning Customs (Act № 36, March 31, 1960).

Важно отметить, что в Японии отсутствуют экспортные таможенные пошлины. Ставки ввозных таможенных пошлин утверждаются законом «О таможенном тарифе», приложениями к которому являются «Сборник таможенных тарифов» и «Краткий справочник по ставкам таможенных сборов».

В Японии существуют следующие ставки, применяемые для расчета таможенной пошлины:

- адвалорные: в процентах от таможенной стоимости импортируемых товаров;
- специфические: в твердой денежной сумме за единицу веса/объема/штуки товара;
- комбинированные: при расчете используются оба вида указанных выше ставок.

Импортёры могут получить информацию о действующей ставке таможенной пошлины, направив письменный запрос в Таможенную службу Японии. На ответ, полученный в письменном виде, можно сослаться в течение трех лет.

В случаях, когда правительство Японии заключает международные соглашения, устанавливающие тарифные ставки, они имеют приоритет над ставками, определенными в законе «О таможенном тарифе» и других внутренних законодательных актах.

В Японии существует политика «преференциальных пошлин». Она заключается в намеренном занижении таможенных пошлин, устанавливаемых на товары, ввозимые в страну, имеющие определенные торговые соглашения со страной-импортером. С момента введения в действие режим «преференциальных пошлин» в Японии был нацелен на стимулирование экономического роста развивающихся стран, которые получали льготную налоговую ставку. В настоящее время всего 143 страны и региона пользуются данной политикой снижения пошлины. Однако в 2016 году Япония исключила из этого списка Китай, Бразилию, Мексику, Таиланд и Малайзию. Это решение Министерство Финансов Японии аргументирует тем, что экономика данных государств стремительно развивается, а, следовательно, теряется смысл использования механизма освобождения от пошлин.

Также в 2016 году велись активные переговоры об экономическом партнерстве между Японией и Евросоюзом, но они были перенесены на 2017 год. Причина незаконченности переговоров связана с противоречиями по тарифам на пищевую продукцию, фармацевтику и автомобили.

В заключение вопроса о таможенной политике стоит указать, что в Японию запрещен ввоз:

- рассады риса, рисовой соломы, в том числе изделий из рисовой соломы (циновки, мешки, коврики и пр.);
- плодов некоторых фруктов (абрикоса, черешни, вишни, сливы, персика, груши, айвы, грецкого ореха);
- соломы и листьев растений *Hordeum*, *Triticum* и *Secale* (в том числе соломы в виде упаковочных материалов и аналогичных товаров из нее), а также соломы и листьев растений рода пырей;
- полностью запрещен ввоз в Японию из Америки и Европы свежего животного мяса и полуфабрикатов из него, а также скоропортящихся видов мясной продукции, не имеющей сертификатов международного стандарта («Animal Health Certificate»);
- наркотики и психотропные вещества (нарушителям светит депортация и пожизненный запрет на посещение страны);
- ряд лекарств (например, те, что содержат 1-дезоксизэфедрин);
- огнестрельное оружие и боеприпасы (холодное, охотничье и пневматическое оружие в Японию можно ввозить только при получении разрешения Национальной службы безопасности Японии);
- диких животных;
- фальшивые банкноты и ценные бумаги;
- порнографию и материалы жестокого характера на любых носителях;
- материалы, подрывающие основы государственного строя и общественный порядок Японии, и любые контрафактные материалы;
- любые материалы, наносящие ущерб конкретной торговой марке или авторскому праву [8].

При этом список запрещенных вещей на вывоз ничем не отличается от стандартного списка запрета на вывоз из других стран.

При рассмотрении валютной политики Японии основным является свободная конвертируемость японской иены, при этом отсутствуют ограничения по операциям в Японии. Весь счет движения капитала либерализован, также отсутствуют ограничения на движение между странами частного и государственного капиталов. Стоит отметить важную роль мировой Токийской биржи. В стране отлично развиты процессы интернационализации банковской сферы. К основным иностранным банкам относятся три американских (First National City Bank, Chase Manhattan Bank, Bank of America), которые занимают в стране особое положение – на их долю приходится около 30% всех кредитов, предоставленных иностранными банками.

Важной особенностью валютной политики Японии является двухуровневая система регулирования и надзора на финансовом рынке, при которой контроль за рынком осуществляется как государством (Министерством финансов Японии), так и саморегулируемыми организациями.

Библиографический список

1. Азиатский вектор. Общая характеристика Японии. – (<http://asiavector.ru/countries/japan/>) Дата обращения 15.03.2017
2. Nikkei Asian Review. Japan to dangle aid in front of Russia in territorial talks.- (<http://asia.nikkei.com/Politics-Economy/International-Relations/Japan-to-dangle-aid-in-front-of-Russia-in-territorial-talks>) Дата обращения 15.03.2017
3. Портал внешнеэкономической информации. Япония. Таможенный тариф. – (http://www.ved.gov.ru/exportcountries/jp/about_jp/laws_ved_jp/customs_tariff_jp/) Дата обращения 03.12.2016
4. Официальный сайт Японской таможни. Japan Customs. – (<http://www.customs.go.jp/english/index.htm>) Дата обращения 03.12.2016
5. Nikkei Asian Review. Tokyo leans on state lender to fund Russia. – (<http://asia.nikkei.com/Politics-Economy/Economy/Tokyo-leans-on-state-lender-to-fund-Russia-cooperation>) Дата обращения 15.03.2017
6. Азиатский вектор. Заключение соглашения об экономическом партнерстве между Японией и ЕС отложено до следующего года. – (<http://asiavector.ru/news/3384/>) Дата обращения 13.04.2016
7. Общие положения по доступу на рынок Японии. – (<http://vladjc.ru/obshhie-polozheniya-po-dostupu-na-rynok/>) Дата обращения 03.12.2016
8. Консульский информационный портал. Япония – (http://www.kdmid.ru/docs.aspx?lst=country_wiki&it=/%D0%AF%D0%BF%D0%BE%D0%BD%D0%B8%D1%8F.aspx) Дата обращения 13.12.2016

УДК 339.972

Хэ Шолюэ

студент кафедры менеджмента наукоемких производств

Т.В. Колесникова

старший преподаватель – научный руководитель

НОВЫЙ АЗИАТСКИЙ ТИГР – ВЬЕТНАМ

Вьетнам является развивающейся страной с быстро растущей долей промышленности. Экономическая система Вьетнама характеризуется как смешанная, в которой основную роль играет государство. Каждый год ВВП в стране в среднем растет на 8,5%. С учетом высоких темпов роста автором ставится вопрос, можно ли отнести Вьетнам к новым азиатским тиграм. Этой проблеме посвящена настоящая статья.

К азиатским тиграм относятся Южная Корея, Сингапур, Гонконг и Тайвань [1]. Эти государства также называют новыми индустриальными странами. Название «Азиатские тигры» связано с экономическим рывком, который удалось сделать этим странам.

Общими чертами экономики азиатских тигров являются:

- 1) бурное развитие за счет низкой стоимости рабочей силы;
- 2) экспортоориентированная модель роста.

Рассмотрим экономику Вьетнама на предмет соответствия этим критериям. Для этого определим место страны в мировой экономике, оценим ее конкурентные преимущества и стратегию развития, охарактеризуем современное состояние экономики.

ВВП Вьетнама каждый год продолжает повышаться, и в 2015 г. он составил 193,6 млрд долл [2], что соответствует 0,31% объема валового мирового продукта. Инфляция в течение 20 лет (с 1996 по 2017 гг.) находится на уровне 6,6%. Уровень безработицы – 2,3 % [3].

В связи с высокой рождаемостью население Вьетнама увеличилось в 2,7 раза с 34,7 млн человек в 1960 г. до 92,7 млн человек в 2016 г. Объем ВВП на душу населения в последние 10 лет существенно увеличивается, в 2015 г. он составил 1684,87 долл (13 % от среднего показателя в мире) [4].

Современная структура экономики Вьетнама представлена на рисунке.



Рис. Структура ВВП Вьетнама, 2016 г.

Вьетнам является крупнейшим в мире производителем и экспортером риса, а также крупным экспортером кофе. В стране выращивают и производят чай, перец, сою, кешью, арахис, тростниковый сахар, бананы, каучук; занимаются птицеводством и рыболовством.

Во Вьетнаме хорошо развита пищевая, легкая промышленность, производство цемента, химических удобрений, стекла, шин, масла, мобильных телефонов.

К услугам в ВВП Вьетнама относятся туристические, транспортные, образовательные, медицинские, финансовые, операции с недвижимостью и розничная торговля.

К приоритетам экономической политики относится развитие следующих отраслей [5]:

- 1) топливно-энергетический комплекс;
- 2) интернет и телекоммуникации;
- 3) внедрение высокотехнологичного производства;
- 4) инфраструктурные проекты.

А также осуществляется поддержка производственного, банковского и финансового секторов экономики.

Наиболее высокими темпами развиваются следующие отрасли экономики:

- 1) связь, интернет;
- 2) электронная торговля;
- 3) текстильная, обувная и швейная промышленность;
- 4) туризм;
- 5) рыбное хозяйство.

Вьетнам – один из самых быстрорастущих рынков по продаже автомобилей в Юго-Восточной Азии. В 2015 году продажи автомобилей взлетели на 55,3%, в то время как годом ранее рост составил 43,4%.

Вьетнам представляет собой самую активную страну в Азиатско-тихоокеанском регионе по продвижению бесполоштинной торговли. В мае 2015 г. Вьетнам подписал соглашение о свободной торговле с Евразийским экономическим союзом. В октябре 2015 г. Вьетнам вместе с 11 другими странами подписал Соглашение о создании Транстихоокеанского партнерства, крупнейшей по охвату зоне свободной торговли.

Участие страны во Всемирной Торговой Организации положительно отражается на экспорте вьетнамских товаров. Ежегодный прирост экспорта оценивается в размере 20%. Структура экспорта включает в себя товары: одежду, обувь, электронику, сырую нефть, рис, кофе, изделия из дерева, оборудование.

Объем экспорта в 2016 г. составил 169,2 млрд долл. Больше всего товары поставляются в Германию (44%), США (21,2%), Китай (13,3%), Японию (8,4%), Южную Корею (5,5%) [6].

Вьетнам активно призывает иностранные компании инвестировать в промышленность. Иностранная капитал в экономике оценивается на уровне 38,4%. Крупнейшими инвесторами в экономику Вьетнама являются компании из Южной Кореи (30%), Малайзии (11%), Японии (8%), а также Гонконга, Сингапура, Китая, Тайваня, Великобритании, США и Таиланда [7].

Результат привлечения инвестиций из Южной Кореи отражается в том, что во Вьетнаме уже присутствуют и осуществляют свою деятельность такие крупные компании, как Samsung, LG Group, POSCO, Hyundai и Lotte. По состоянию на конец 2015 года южнокорейские инвестиции составили 45 млрд долл. [8].

Интерес мировых инвесторов к Вьетнаму связан со снижением конкурентных преимуществ Китая. Так, в КНР рабочая сила уже не так дешева, как раньше, уровень налогов и экологических требований увеличивается. В этой связи для многих компаний более привлекательным становится именно Вьетнам.

Подведем итоги. Экономика Вьетнама на современном этапе обладает дешевыми факторами производства, а именно рабочей силой. Политика развития связана с привлечением иностранного капитала и расширением производств компаний мирового уровня. Эти факторы обуславливают бурный рост экономики страны. В этой связи можно сделать вывод, что Вьетнам действительно стоит относить к новым азиатским тиграм.

Библиографический список

1. 经济学家：越南将成为另一只亚洲小龙 – http://www.guancha.cn/jingjixueren/2016_08_11_370919.shtml [Дата обращения: 28.03.2017]
2. The other Asian tiger – <http://www.economist.com/news/leaders/21703368-vietnams-success>

merits-closer-look-other-asian-tiger [Дата обращения: 05.04.2017]

3. 越南 – 国民生产总值- <https://zh.tradingeconomics.com/vietnam/gross-national-product> [Дата обращения: 05.04.2017]

4. The World Factbook – <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/vm.html> [Дата обращения: 16.04.2017]

5. Вьетнам. Общая характеристика – <http://asiavector.ru/countries/vietnam/> [Дата обращения: 16.04.2017]

6. Vietnam. Economic Indicators – <http://www.tradingeconomics.com/search.aspx?q=Vietnam> [Дата обращения: 16.04.2017]

7. 越南是下个全球经济奇迹吗? – <http://mingjia.cngold.org/expert/1397359/news/c853168.htm> [Дата обращения: 28.04.2017]

8. 美报:越南经济发展迅速 演绎中国式奇迹 – http://www.chinadaily.com.cn/hqkx/2006-10/25/content_716969.htm [Дата обращения: 28.04.2017]

УДК 338.012 / 339.56

И. К. Чернова

студентка кафедры безопасности высокотехнологичных систем

Л. А. Коптева

д-р экон. наук – научный руководитель

ТЕНЕВАЯ ЭКОНОМИКА КАК УГРОЗА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ СТРАНЫ

Настоящая статья посвящена анализу одной из самых актуальных проблем современности – проблеме экономической преступности. В данной работе дается общая характеристика основных экономических понятий в сфере преступлений, излагаются юридические и экономические аспекты контроля над организованной экономической преступностью и обеспечения безопасности экономической деятельности.

В связи с тем, что организованная экономическая преступность представляет собой сложное и многогранное явление, в работе предпринята попытка проанализировать экономическую преступность как отдельные явления, и, затем, организованную экономическую преступность уже как синтезированное образование.

Экономическая преступность, иными словами, преступность экономической направленности представляет собой совокупность противоправных, общественно опасных, корыстных, причиняющих существенный материальный ущерб посягательств на используемую для хозяйственной деятельности собственность, установленный порядок управления экономическими процессами и экономические права и интересы граждан, юридических лиц и государства со стороны лиц, выполняющих определенные функции в системе экономических отношений.

Существуют самые различные определения экономической преступности, однако впервые общественность узнала о ней как о феномене «беловоротничковой преступности». Принадлежит этот «образ» американскому криминологу Э. Саперленду, который в 1940 году определил такой вид преступности как комплекс правонарушений, совершаемых уважаемыми лицами с высоким социальным статусом в рамках их профессиональных обязанностей и с нарушением доверия, которое им оказывается.

Иными словами – «Беловоротничковая преступность» или, как еще ее называют – «вторая», представляет собой одну из разновидностей теневой экономики. Данная преступность представляет собой запрещенную законом, скрываемую экономическую деятельность работников «белой» экономики на их рабочих местах, приводящая к сокрытому перераспределению ранее созданного национального дохода [1].

Экономическое преступление есть наказуемое деяние, длительное по времени, систематическое и корыстного характера, совершаемое в рамках хозяйственной деятельности.

С юридической точки зрения, к экономическим преступлениям относятся деяния, помещенные в разделе 8 УК РФ «Преступления в сфере экономики», который содержит главу 21 «Преступления против собственности» и главу 22 «Преступления в сфере экономической деятельности».

Практически экономическая преступность – это сложная совокупность нескольких десятков составов преступлений, предусмотренных уголовным законом (хищения, незаконные сделки с валютными ценностями, изготовление или сбыт поддельных денег или ценных бумаг, сокрытие доходов от налогообложения, обман потребителей, сокрытие средств в иностранной валюте, незаконное предпринимательство в торговле, контрабанда, выпуск, продажа товара, не отвечающего требованиям безопасности, и др.)

В исследовании экономической преступности часто используется понятие «теневая экономика», которое представляет собой сложное социально-экономическое явление, охватывающее неконтролируемый обществом сектор воспроизводства, где производство, распределение, обмен и потребление

экономических благ скрываются от государства. Важно отметить, что теневая экономика тесно связана с легальным и реальным секторами экономики и является ее составной частью.

Разумеется, не все сферы теневой экономики представляют экономическую преступность, но само существование теневой сферы экономической активности является для неё питательной средой. Например, по оценке специалистов МВД, в конце 90-х годов теневая экономика превышала 45-50% ВВП. В развитых странах эта цифра 5-10% ВВП, лишь в странах Латинской Америки около 60-65%.

Хочется отметить, что на динамику регистрируемой экономической преступности будут продолжать оказывать мощное воздействие такие факторы, как спад производства, нарастание официальной и скрытой безработицы, увеличивающееся расслоение населения по доходам, возможное сокращение расходов на социальную сферу. Наличие этих факторов будет поддерживать криминальную опасность на высоком уровне в тех регионах России, где взаимовлияние позитивных и негативных факторов будет складываться в пользу первых.

К двум основным признакам теневой экономики относят:

- противоправную деятельность в целях получения исключительно в собственных интересах неконтролируемого дохода;
- получение дохода, который полностью или частично выведен из-под фискального дохода в целях получения дополнительных экономических выгод.

Следует подчеркнуть, что любая деятельность в сфере теневой экономики является преступной, но не каждая попадает под нормы существующего законодательства.

Таким образом, теневая экономика является угрозой для экономической безопасности страны.

Стоит отметить, что экономическая преступность по своей природе носит почти полностью организованный характер, здесь, организованная преступность – это форма преступности, для которой характерна устойчивая преступная деятельность, осуществляемая преступными организациями (организованными группами, бандами, преступными сообществами и другими подобными незаконными формированиями), имеющими иерархическую структуру, материальную и финансовую базу и связи с государственными структурами, основанные на коррупционных механизмах [2].

Таким образом, повышенная социальная опасность экономической преступности заключается в негативном влиянии на институты общества, нарушении установленного порядка функционирования материальной основы государства экономики.

К признакам экономической преступности относятся:

- высокую латентность;
- как правило, значительный материальный ущерб;
- экономическую преступность в значительно большей степени, чем уголовная, способна составлять образ жизни значительной части населения;
- экономическую преступность по своей природе носит почти полностью организованный характер.

Обстоятельства, способствующие распространённости антисоциального экономического поведения можно разделить на:

1) организационно-хозяйственные – охватывают издержки экономической политики, отсутствие надлежащей системы контроля, отставание правотворческой деятельности от потребностей хозяйственной практики, недостатки систем отчёта и учётности;

2) социально-психологические – связаны с недостатками правовоспитательной работы, общей неподготовленностью населения, недостатками механизма ценообразования, налоговой политики.

Меры по борьбе с экономическими преступлениями: осуществление системы экономических, организационно-производственных, технических, правовых, воспитательных мер, направленных на коррекцию личности правонарушителей и нейтрализацию или снижение действия обстоятельств, обуславливающих совершение преступлений [3].

К экономическим мерам, в данном случае, можно отнести: развитие предпринимательства, создание условий для добросовестной конкуренции, формирование оптовой торговли.

Таким образом, теневая экономика и организованная преступность выступают как угроза-процесс экономической безопасности государства, который негативно воздействует на развитие народного хо-

зяйства, а при оценке деятельности субъектов теневой экономики, направленных на угрозу личности как угроза-действие.

Негативные последствия теневой и экономической деятельности проявляются в различных социальных и экономических сферах: деформация налоговой системы, деформация бюджетной системы, влияние на эффективность макроэкономической политики, воздействие на кредитно-денежную сферу, деформация структуры экономики, влияние на экономический рост и развитие.

Чрезвычайно опасны для эффективной конкуренции недобросовестная лоббистская деятельность и коррупция государственных институтов.

Безусловно, экономические преступления, по-прежнему, вызывают серьезное беспокойство компаний во всем мире. Ссылаясь на статистические данные, можно сделать вывод о том, что состав экономических преступлений незначительно изменился в 2014 году по сравнению с 2011 годом. Так, основным видом экономических преступлений остается незаконное присвоение имущества (примерно 70% в России и по всему миру). При этом стоит отметить, что ситуация со взяточничеством и коррупцией выглядит совершенно иначе: за последние два года с этой проблемой в России столкнулись 58% респондентов по сравнению с 27% по всему миру. Аналогичные показатели, полученные в 2011 году – 40% и 24% соответственно. Уровень мошенничества в сфере закупок в России (52%) также существенно превышает аналогичный показатель по всему миру (29%).

Также, существует множество мотивов совершения экономических преступлений, при этом респонденты сообщили о значительных изменениях в этой области. Так, в 2009 году в качестве основного мотива преступлений выступало «давление внешних обстоятельств» (86%), за которым следовали такие факторы, как «расширение возможностей» для совершения противоправных действий (7%) и «самооправдание» (5%).

Согласно результатам последнего опроса, на первое место с большим отрывом вышел такой фактор, как возможность или способность совершить преступление (76% в России, 73% по всему миру). Можно допустить, что программы сокращения затрат и оптимизации бизнес-процессов привели к ослаблению систем контроля в компаниях, что в свою очередь открыло больше возможностей для совершения мошеннических действий со стороны внутренних злоумышленников [4].

Стоит отметить, что общественные показатели совершения преступлений в экономической сфере составляет 36% [5].

Обращаясь к статистическим данным за последние 5 лет можно сделать вывод о том, что к распространенным экономическим преступлениям относят:

- 1) незаконное присвоение активов;
- 2) взяточничество;
- 3) коррупцию;
- 4) киберпреступления;
- 5) сферу закупок товаров и услуг.

Для того чтобы снизить уровень данных экономических преступлений нужно усилить роль внутреннего аудита, информировать органы безопасности о подозрительных операциях, в том числе, службу корпоративной безопасности.

Деятельность преступных организаций и сообществ характеризует активное стремление приспособить и преобразовать общественные условия в своих целях. Надо признать, что в большинстве случаев им удаётся реализовать свои планы. Основными причинами этого являются просчеты государства и неготовность общества к противодействию организованной преступности. Совершенно очевидно, что для российского общества организованная преступность представляет собой совершенно новое явление, о котором раньше было известно лишь узкому кругу специалистов криминологов.

Чтобы успешно осуществлять борьбу с организованной преступностью, государству необходимо:

– проводить проверку на предмет законности регистрации и иных частных предприятий, кооперативов с учетом образования их стартового капитала, соответствия их фактической деятельности, уставным положениям;

- принимать законы, направленные против коррупции;

- проводить повышение квалификации и подготовку по экономике работников спецподразделений по борьбе с организованной преступностью;

- принять законодательные акты о наделении должностных лиц правоохранительных органов правами доступа к документам, необходимым для контроля за перемещением денег, а также положение, рассматривающее открытие и использование счетов под вымышленными именами в качестве уголовно-наказуемого деяния.

В завершение хочется отметить, что борьба с экономической преступностью на сегодняшний день является важнейшей задачей государства.

Библиографический список

1. *Сатерленд Э.*, Преступность белых воротничков. 1949. С 23.
2. *Долгова А.И.*, Криминальная ситуация в России и правовые проблемы борьбы с организованной преступностью // Преступность и законодательство. М., 1997. С 106.
3. *Никифоров А.С.*, Контроль над преступностью в России // Государство и право. 1994. № 5. С. 72.
4. Уголовный кодекс РФ от 13 июня 1996 г. N 63-ФЗ (действующая редакция) Принят Государственной Думой 24 мая 1996 года Одобрен Советом Федерации 5 июня 1996 года. С 81-93.
5. VIII Конгресс ООН по предупреждению преступности и обращению с правонарушителями. Гавана, 27 авг.-7сент., 1990: Доклад, подготовленный секретариатом. Изд-во ООН. N R 91, IV. 2. Гл. I. С.7.
6. Доклад Генерального секретаря ООН «Воздействие организованной преступной деятельности на общество в целом» вторая сессия Комиссии по предотвращению преступности и уголовному правосудию. Экономического и социального совета ООН 13-23 апреля 1993 года.7. Федеральная служба государственной статистики – <http://www.gks.ru>

УДК 338.012

Ф. Ф. Шахмарданова

студентка кафедры международного и таможенного права

Л. А. Коптева

д-р экон.наук – научный руководитель

СОСТОЯНИЕ, ПРОБЛЕМЫ И КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИКИ РФ

Настоящая статья посвящена анализу состояния, проблем и конкурентоспособности РФ. В данной работе проведен анализ концепции конкурентоспособности в электроэнергетике, рассмотрены особенности электроэнергетики как товара, выделены основные факторы, влияющие на конкурентоспособность генерирующих объектов на электроэнергетическом рынке; решение многокритериальной задачи методом анализа факторов надежности, экономической эффективности, социальной направленности, рисков. Актуальность данной темы связана с необходимостью привлечения инвестиций в отрасль.

Электроэнергетическая отрасль России – это развивающийся в масштабе всей страны высокоавтоматизированный комплекс электростанций, электрических сетей и объектов электросетевого хозяйства, объединенных единым технологическим циклом и централизованным оперативно-диспетчерским управлением. Производство электроэнергии на период с 1991г. по 2013г. показано на рисунке.



Рис. Производство электроэнергии на период с 1991 г. по 2013 г.

В топливном балансе тепловых электростанций Европейской части страны лидирующие позиции занимает газ, а с внедрением технологии ПГУ зависимость от газа возрастет из-за монотопливного режима. За последние годы наблюдается увеличение удельного веса газа до 68,1%, и снижение доли угля до 25,3%. Отечественные энергоугольные технологии прекратили свое развитие еще в 70-х годах прошлого века.

Практика развитых стран мира достаточно превышает стандарты надежности электроснабжения, качества электрической энергии и экологической безопасности. ЕЭС России – фундамент надежного и безопасного энергоснабжения страны, объединяющий электрические станции всех типов. До последнего времени инфраструктура электроэнергетики была в состоянии полностью покрывать потребности страны в электрической и тепловой энергии с незначительной долей экспорта электроэнергии (не более 2% общего потребления в стране).

Электрические сети страны – это сети переменного тока. Общая длина ЛЭП 35 кВ и выше составляет более 600 тыс. км, а ЛЭП 0,4...20 кВ более 2000 тыс. км. Число ПС напряжением выше 35 кВ превышает 17 тыс. с общей мощностью трансформаторов более 575 ГВт, а ПС 6-35/0,4 более 500 тыс.

Сети бывают двух видов: системообразующие (магистральные), они обеспечивают целостность функционирования ЕЭС России, и распределительные сети, с помощью которых осуществляется электропитание потребителей. Системообразующая сеть в европейской части ЕЭС России в основном сформирована на основе линий электропередачи с напряжением 330-500-750 кВ, в то время как в азиатской части ЕЭС России сложилась система номинальных напряжений 220–500 кВ. При этом одновременно с развитием системообразующей сети напряжением 750-500 кВ, началось промышленное освоение сети напряжением 1150 кВ сооружались промышленной электропередачи напряжением 1150 кВ Экибастуз-Кокчетав-Кустанай, однако освоение данного класса напряжения не было завершено.

Кроме сетей переменного тока в ЕЭС РФ функционирует вставка постоянного тока на ПС Выборгская, которая объединяет несинхронную параллельную работу ЕЭС и энергосистему Финляндии. Сооружалась электропередача постоянного тока +/- 750 кВ Экибастуз-Тамбов, но её создание было приостановлено и не завершилось.

Начало структурных реформ в электроэнергетике Российской Федерации (создание ОАО РАО «ЕЭС России» в 1992 году) пришлось на период глубокого экономического спада 90-х годов и сопровождалось снижением на четверть электропотребления и изменением его структуры из-за снижения потребления в промышленных секторах экономики, образованием существенного объема невостребованных мощностей. Значительно снизились объемы технического перевооружения и вводов новых мощностей электростанций и электрических сетей. Если сравнить с советским периодом, когда в лучшие годы вводилось более 10 ГВт, в период с 1990 года по 2007 год было введено в эксплуатацию 24,6 ГВт новых мощностей, в основном на тепловых станциях.

Из-за этого ускорился рост степени износа основных фондов, величина которого в среднем по отрасли в 2006 г. приблизилась уже к 60%.

Доля турбинного оборудования 1971–1980 годов выпуска в установленной мощности составляет 31,4%, а выпуска 1961–1970 годов – 23,3%. При условии, что все еще работает послевоенное оборудование (введенное до 1960 г.) – 8,7%.

По некоторым оценкам экспертов до 2030г. на ЭС необходимо ввести около 150 ГВт новых мощностей.

Износ сетей Федеральной сетевой компании составляет 48,5%, из них: подстанционного оборудования – 60%, линий электропередач – 41,9%. Удельная повреждаемость оборудования с наибольшим сроком эксплуатации возрастает на достаточном уровне.

Автоматизация технологических процессов на подстанциях осуществляется в незначительном объеме, а АСУ ТП имеют менее 3% по отношению ко всем подстанциям, в связи с этим, эксплуатация ориентирована на круглосуточное пребывание оперативного персонала. Существующие в данное время на подстанциях системы учета электроэнергии зачастую не отвечают современным требованиям как в части автоматизации, так и в части выполнения ФЗ «О единстве измерений».

Следует отметить значительные колебания уровня напряжения, за счет того, что средства регулирования напряжения в распределительных сетях мало эффективны, недостаточно средств регулирования реактивной мощности в системообразующих и распределительных сетях. Большое количество трансформаторов вовсе не имеет систем автоматического регулирования РПН.

Высокие темпы роста потребления, значительно обгоняющие темпы ввода генерирующих мощностей, вместе с отставанием развития электрических сетей, приводят к снижению системной надежности и надежности энергоснабжения потребителей. Низкая эффективность отечественной электроэнергетики негативно сказывается на конкурентоспособности экономики страны, а также создает чрезмерную нагрузку на топливные отрасли и приводит к росту цен на электроэнергию, как для промышленных потребителей, так и для населения.

Выделим наиболее значимые проблемы электроэнергетики в контексте разрабатываемого документа:

- высокие темпы роста потребления, превышающие темпы ввода генерирующих мощностей;
- недостаточная надёжность схем внешнего энергоснабжения крупных городов и конечных потребителей;
- нарастающий физический износ действующего оборудования;

- технологически и морально устаревший парк оборудования;
- недостаточная развитость электрических сетей;
- высокий уровень потерь в электрических и тепловых сетях;
- высокий уровень удельных расходов топлива на производство электрической и тепловой энергии.

Для решения данных проблем ОАО РАО «ЕЭС России» должно завершить реструктуризацию отрасли, развивать модели рынка электрической энергии и мощности, организовать масштабные долгосрочные инвестиции в модернизацию отрасли, строительство новых генерирующих и сетевых мощностей. Инвестиционная программа ОАО РАО «ЕЭС России» учитывает строительство в ближайшее время новейших генерирующих мощностей объемом свыше 40 ГВт. Кроме того, уже начали выработку новые системные организационные изменения в сфере стратегического планирования, регулирования и управления электроэнергетикой, которые направлены на обеспечение энергетической безопасности страны, повышение надежности и эффективности работы электроэнергетической отрасли, проведение государственной энергосберегающей политики в электроэнергетике.

Таким образом, для обеспечения своевременности и эффективности оперативных и инвестиционных решений и достижения поставленных целей необходимо ясное понимание направлений и приоритетов развития электроэнергетики на долгосрочную перспективу. Взав во внимание масштабность задач, поставленных перед электроэнергетикой, наиболее продолжительным направлением технической политики в отрасли должен стать системный подход для комплексного решения проблем по всем показателям повышения ее технического уровня.

К важнейшим задачам в электроэнергетике Российской Федерации можно отнести:

- опережение развития электроэнергетической отрасли, с созданием в ней оптимальной, экономически обоснованной структуры генерирующих мощностей и электросетевых объектов, с целью надежного обеспечения потребителей страны электроэнергией и теплом;
- изменение структуры топливного баланса электроэнергетики за счет максимально возможного использования потенциала развития атомной, гидро- и угольной генерации при условии уменьшения доли газовой генерации;
- создание сетевой инфраструктуры, позволяющая обеспечить полноценное участие энергокомпаний в рынке электроэнергии и мощности, усиление межсистемных связей для надежного обмена электроэнергией и мощностью между регионами России и реализации системных эффектов, развитие экспорта электрической энергии;
- сокращение удельных расходов топлива на производство электроэнергии и тепла, благодаря внедрению передовых технологий и современному высокоэкономичному оборудованию;
- выполнение экологических нормативов в соответствии с принятыми международными обязательствами и национальными стандартами;
- сохранение и развитие кадрового потенциала электроэнергетики, поддержание и развитие системы высшего и средне-специального образования как необходимого условия реализации технической политики.

Учитывая все сказанное, можно отметить, что важнейшей целью в электроэнергетике является повышение эффективности производства, транспорта, распределения и использования электроэнергии до уровня развитых мировых держав.

Библиографический список

1. *Кочкин В. И., Нечаев О. П.* Применение статических компенсаторов реактивной мощности в электрических сетях энергосистем и предприятий. М.: Изд. НЦ ЭНАС, 200г. С. 458.
2. *Беловицкий А. А.* Развитие ЕЭС России на период до 2020 года. – М. Электрические станции, 2012г., №5. С. 4-13.
3. *Гельфанд А. М.* Перспективы создания цифровых программно-аппаратных комплексов подстанций ЕНЭС. – М. Электрические станции, 2012г., №5. С. 55-58.
4. Федеральный закон от 26 марта 2003 г. №35–ФЗ «Об электроэнергетике».

УДК 33.339.1

В.А. Шилкина

Магистрант

А.П. Ястребов

д-р техн. наук, профессор – научный руководитель

**ПРИМЕНЕНИЕ МАРКЕТИНГОВЫХ ПРАКТИК КАК ОДНО ИЗ УСЛОВИЙ РЕАЛИЗАЦИИ
МЕЖДИСЦИПЛИНАРНОГО ПОДХОДА В МУНИЦИПАЛЬНОМ УПРАВЛЕНИИ**

На сегодняшний день успех большинства проектов – будь то промышленное производство, карьерный рост отдельной личности или развитие территорий – во многом зависит от того, насколько эффективно внедряются в деятельность современные маркетинговые, в том числе рекламные, технологии. Подобная ситуация взаимовлияния и взаимопроникновения абсолютно разных сфер деятельности обуславливается, прежде всего, экономическими реалиями современности: относительно высокий уровень конкуренции в разных видах деятельности обязывает устанавливать различного рода конкурентные преимущества, чтобы в перспективе получать коммерческую выгоду.

В сфере российского муниципального управления ещё несколько лет назад ситуация складывалась таким образом, что управление являлось самодостаточной единицей, не нуждающейся в дополнении. Но стоит обратить внимание на некоторое различие в понятиях, обозначенное Е. Трубиной. В англоязычных дискуссиях о городской политике различают городское правительство (*urbangovernment*), которое можно отождествить с российскими представлениями о муниципальном управлении, и городское управление (*urbangovernance*). Второй термин куда более сложен, им обозначают процесс управления городом, в который вовлечены разнообразные партнёрства. Тенденция, которую маркирует само это терминологическое различие, заключается в расширении числа инстанций, участвующих в управлении городом: бизнеса, некоммерческих организаций, массмедиа и т. д. [2]. Принимая во внимание этот факт, можно утверждать, что и подход к городскому управлению должен быть системным и междисциплинарным и внедрять практики, полученные вследствие разработок в различных научных сферах.

Стандартные функции муниципального управления включают в себя основные направления деятельности органов местного самоуправления. Они обусловлены природой местного самоуправления, его принципами, отличаются по объёму, составу решаемых задач, а также теми целями, к достижению и выполнению которых стремиться деятельность органов местного самоуправления. Между тем, междисциплинарный подход требует введения дополнительных теоретических установок для рассмотрения процесса управления. Внедрение рыночно-ориентированного подхода при реализации функций муниципального управления оправдывает себя, если считать федеральное территориальное устройство рынком, на котором располагается множество целевых групп. Подобная аналогия справедлива, так как между теми или иными территориями на сегодняшний день ведётся конкуренция за приобретение лучших условий от государства, привлечение инвестиций от представителей бизнеса, привлечение или удержание трудовых ресурсов и т. д.

Реализация национальных и региональных проектов также неизбежно стимулирует атмосферу конкуренции между административно-территориальными единицами (как между субъектами Федерации, так и между муниципальными образованиями), которые вынуждены бороться за получение ресурсов из бюджетов более высокого уровня [5]. Поэтому среди принятых типов городского режима на первый план выходит тот, который выделил один из ключевых теоретиков городских режимов – Стюарт Элкин, – предпринимательский тип [2]. Само по себе название такого режима подразумевает управление, аналогичное тому, что реализуется на предприятиях, а значит и использование инструментов менеджмента (маркетинга) при реализации функций муниципального управления. Если управленческая структура города планирует заниматься маркетинговой деятельностью, то, прежде всего, надо принять концепцию или философию маркетинга, которая характеризует не виды деятельности, а их цель.

Необходимо представление позиционирования территорий (муниципальных образований) во внутренней и внешней средах коммуникативного пространства. Следовательно, формирование локальной идентичности, конструирование и продвижение имиджей муниципальных образований становятся важнейшими целями городской политики представительных и исполнительных органов местного самоуправления.

В числе проблем, решению которых способствует формирование положительного имиджа территории, целесообразно назвать:

- привлечение инвестиций;
- благоустройство территории;
- сокращение безработицы и создание новых рабочих мест;
- сокращение асоциальных действий и преступности;
- развитие культуры и искусства.

Необходимо подчеркнуть, что названные проблемы предопределены целым рядом факторов, и говорить об их решении исключительно маркетинговыми инструментами было бы не только наивно, но и безответственно. Но если рассматривать маркетинговые практики как одни из ряда необходимых мер, то данная предпосылка имеет место быть.

Брэндинг – это ещё один инструмент, непосредственно связанный с созданием имиджа, который всё более активно используется в российских муниципальных практиках. Успешность бренда муниципального образования непосредственно влияет на обеспечение устойчивого и привлекательного имиджа территории, привлечение внешних инвестиций, наращивание хозяйственного потенциала, укрепление интеграционных и кооперационных связей, трансляцию региональных достижений и инициатив.

PR-деятельность является, пожалуй, самым привычным коммуникативным инструментом для государственных служащих, так как связи с общественностью являются прямым условием для реализации функций муниципального управления.

Необходимо отметить, что у многих руководителей имеется понимание того, что работа по продвижению своего города является целесообразной, но пока отсутствуют комплексные знания о том, из каких действий строится такое продвижение и решению каких конкретных территориальных проблем они способствуют. Кроме того, руководители органов власти стали понимать, что продвижение территории способствует повышению эффективности территориального управления. А это одна из возможностей для руководителей проявить свои управленческие способности и продвинуться в системе государственной или муниципальной службы.

Что касается использования маркетинговых практик в городском управлении, то необходимо отметить тот факт, что в 2016 году ситуация во многом отличается даже на законодательном уровне. На данном этапе утверждены и переданы для исполнения различные законодательные акты регионального уровня, касающиеся вопросов внедрения маркетинговых технологий в территориальном управлении (например, Концепция брендирования Саратовской области до 2020 года) [1]. Существует множество научных публикаций, в том числе и в изданиях, посвященных муниципальному управлению, рассматривающих возможность применения инструментов маркетинговых коммуникаций к процессам муниципального развития; в различных вузах страны защищаются диссертации на эту тему, вследствие чего можно сделать вывод об актуальности данных исследований. Настоящего системного анализа темы, как и системных предложений по осуществлению соответствующей маркетинговой политики все еще недостаточно. Несмотря на слабую системность многих публикаций, их положительных эффект заключается уже в том, что они привлекли к данной теме внимание более широкого круга специалистов, в том числе политиков и профессиональных маркетологов.

Весомой и трудно решаемой проблемой остаётся пока ресурсное обеспечение маркетинговой деятельности на уровне муниципального управления. Существует дефицит разного рода ресурсов:

- организационных – далеко не во всех органах исполнительной власти муниципальных образований есть структурные подразделения по связям с общественностью, брэндингу и т. д., в лучшем случае эти функции выполняют пресс-секретари или быстро сформированные рабочие группы;

- кадровых – сотрудники, занимающиеся разработкой моделей продвижения города, как правило, не имеют специального образования и в большинстве случаев действуют ситуативно, реактивно, а не проективно;

- концептуальных – стратегическое планирование маркетинговой деятельности, скорее, исключение, чем правило, грамотная экспертиза проблем не ведется, крайне редко проводится оценка эффективности проводимой работы.

Необходимо создание эффективного механизма координации действия различных органов муниципальной власти, региональных властных структур и бизнес-структур, влияющих на формирование представлений о муниципальном образовании во внутренней и внешней среде. Условие междисциплинарного системного подхода к муниципальному управлению, таким образом, можно считать ключевым в рамках его современного развития.

Библиографический список

1. Постановление от 17 февраля 2015 года № 63-П «Об утверждении Концепции брендирования Саратовской области до 2020 года»

2. Трубина Е.Г. Город в теории: опыты осмысления пространства. – М.: Новое литературное обозрение, 2013. – С. 332-342

3. Дроздова Ю.А. Имидж региона: коммуникативные аспекты определения, структурирования и продвижения // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2014, ноябрь № 4 (29). URL: <http://vestnik.volbi.ru/upload/numbers/429/article-429-987.pdf>

4. Крылов А. Н. Особенности формирования имиджа территорий в российской провинции / Сб. статей и материалов участников V Международной научно-практической конференции. Проблемы устойчивого развития городов. Научное издание. – Миасс: ООО Агентство ТЭРРА; Геотур. Т. 1. 2008. С. 224-228.

5. Элеменкина В. В. Имидж муниципальных образований: структура, функции и проблемы формирования // Человек. Сообщество. Управление. – 2008. – № 3. URL: http://chsu.kubsu.ru/arhiv/2008_3/2008_3_Elemenkina.pdf

УДК 657.6

В.В. Шумова

магистрант кафедры безопасности высокотехнологичных систем

А.В. Самойлов

д-р экон. наук, профессор – научный руководитель

АУДИТ КАК ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ КАЧЕСТВА БУХГАЛТЕРСКОЙ ОТЧЕТНОСТИ

Рыночные преобразования в российской экономике создали объективную основу общественного спроса на достоверную информацию, отражаемую в публичной бухгалтерской отчетности, которая способна оказывать влияние на выводы и решения ее пользователей благодаря ее качественным и количественным характеристикам. Развитие публичной финансовой отчетности привело к созданию общепризнанных стандартов ее составления, к законодательному закреплению обязанности вести двойной бухгалтерский учет в качестве информационной базы, к возрождению независимого аудита для подтверждения правильности финансовой отчетности.

Особенностью аудита, как формы независимого финансового контроля, является его ярко выраженный межсистемный характер, так как в процессе аудита применяются методы экономического анализа, статистики, бухгалтерского учета, ревизии. В качестве перспектив развития теоретико-методологического аппарата аудита в публикациях последнего времени все чаще предлагаются варианты, связанные с использованием системной теории аудита и ее приложений к процессам анализа, описания и выработки рекомендаций, совместимых с теорией смежных отраслей знаний. В связи с этим, как основные направления развития методологического аппарата аудита в современных условиях рассматриваются информационное и функционально-управленческое направления.

В деловой среде мнение о достоверности информации чаще всего является результатом деятельности аудиторских организаций и аудиторов. Это связано с тем, что на аудиторов обществом возложена обязанность формирования независимого мнения о достоверности информации, отраженной в финансовых отчетах. При этом возникает интересная с точки зрения теории и практики ситуация. С одной стороны, аудиторы оценивают информацию, представленную в финансовых отчетах, на предмет ее достоверности. А по результатам аудита формируется заключение, результаты которого, в свою очередь, способны оказать влияние на формирование выводов и принятие решений пользователей этого документа.

Можно утверждать, что формирование мнения о достоверности отчетности – процесс информационный. Причем его можно отнести к сложным процессам с точки зрения информационных потоков, так как на всех стадиях аудита мы сталкиваемся со многими аспектами деятельности экономического субъекта, что требует серьезной систематизации требований к содержанию и форме информации. Следовательно, проблемы изучения информационной составляющей аудита актуальны с позиции развития современной методологии аудита.

Логика исследования информационных аспектов аудита должна выстраиваться таким образом: определение информационных потоков, возникающих в процессе аудита бухгалтерской отчетности; определение источников возникновения информации; создание видовой классификации информации; формирование системы информации для определения требований к ее содержанию и форме в соответствии с отечественными стандартами аудиторской деятельности.

Термин «информация» в переводе с латинского языка означает разъяснение, осведомление, изложение. Научные основы изучения информации заложены в середине XX в. авторами статистической теории информации К.Шенноном и Н.Винером. Под информацией обычно понимают упорядоченные сообщения о процессах и явлениях, происходящих во внешнем мире, совокупность каких-либо знаний, данных, сведений, уменьшающих неопределенность в той области, к которой они относятся. Теорию информации называют статистической, потому что информация определяется на основе вероятностей тех или иных событий. Статистическая теория информации зародилась на почве анализа передачи со-

общений по каналам связи, т. е. в области, прямо не связанной с управлением. Всякий орган управления рассматривается как канал связи. Его мощность, т.е. способность к выработке эффективных управленческих воздействий, не может превышать его пропускной способности.

Согласно теории статистической информации повышение качества управления, которое выражается в сокращении разнообразия (или неопределенности) в поведении управляемого объекта, может быть достигнуто только путем увеличения пропускной способности органа управления.

Категория информации получила широкое употребление в разных науках, поэтому ее содержание исключительно емкое и неоднозначное. Часто бытующие в литературе мнения, что выработан единый взгляд на понятие информации, беспочвенны. Такого единого взгляда не может быть, однако важно применять аппарат исследования информации, адекватный ее определению. В.С. Рожнов предлагает различные толкования понятия информации, выбрав в качестве ведущего определение, присущее теории информатики (кибернетики). В кибернетике под информацией понимается соотношение между совокупностью данных (сведений о чем или о ком-либо) и получателем (потребителем) этих данных. В литературе и нормативных документах, регулирующих аудиторскую деятельность, термин «информация» используется в отношении аудиторских доказательств и применении категории «существенность».

Так, в стандарте «Аудиторские доказательства» сформулировано следующее определение: «Аудиторские доказательства – это информация, полученная аудитором при проведении проверки, и результат анализа указанной информации, на которых основывается мнение аудитора» [9]. При этом отмечается, что к аудиторским доказательствам относятся, в частности, первичные документы и бухгалтерские записи, являющиеся основой финансовой (бухгалтерской) отчетности, а также письменные разъяснения уполномоченных сотрудников аудируемого лица, и информация, полученная из различных источников (от третьих лиц). Из этих положений стандарта следует, что аудитор не только получает информацию, но и преобразовывает ее в процессе анализа. В стандарте «Существенность в аудите» определено, что информация об отдельных активах, обязательствах, доходах, расходах и хозяйственных операциях, а также составляющих капитала считается существенной, если ее пропуск или искажение может повлиять на экономические решения пользователей, принятые на основе финансовой (бухгалтерской) отчетности.

Следовательно, можно предположить, что информационные аспекты являются ключевыми в процессе аудита отчетности. Для понимания источников возникновения и направлений преобразования информации при аудите отчетности процесс проверки целесообразно представить схематически. При этом важно учитывать не только процесс сбора аудиторских доказательств, но и работы, осуществляемые при подготовке и планировании проверки.

На каждом этапе проверки аудитор получает информацию, от содержания которой зависят его дальнейшие действия. Так, например, до заключения договора оказания аудиторских услуг аудитор должен получить предварительные сведения об экономическом субъекте, на основе которых и определит, сможет ли он получить объем информации, необходимый для проведения аудита. В соответствии со стандартом «Понимание деятельности экономического субъекта» после заключения договора оказания аудиторских услуг следует расширить объем и степень детализации информации. По мере возможности аудитор должен получить требуемый объем информации в начале аудита. В ходе проверки полученная ранее информация оценивается, обновляется и пополняется. Приобретение информации о деятельности аудируемого лица – это непрерывный процесс сбора и оценки информации, а также соотнесения ее с аудиторскими доказательствами и полученными сведениями на всех стадиях аудита. Например, информация, собранная на стадии планирования, уточняется и дополняется на более поздних стадиях аудита, по мере того, как проверяющий получает больше информации об аудируемом лице. Таким образом, происходит процесс обогащения информации в рамках аудита финансовой (бухгалтерской) отчетности.

Как экономическая категория информация для управления классифицируется по многим признакам. Наиболее значимыми классификационными признаками информации, способствующими развитию методологии аудита, являются: функциональная направленность, объем необходимых сведений,

функциональный признак, отношение к данной системе и системе управления, о функции управления и степени организации.

Библиографический список

1. Федеральный закон от 30 декабря 2008 г. № 307-ФЗ «Об аудиторской деятельности» (в ред. от 1 августа 2015 г.).
2. Кодекс этики аудиторов России (одобрен Советом по аудиторской деятельности при Минфине РФ (протокол № 4 от 18 декабря 2014 г.).
3. Постановление Правительства РФ от 30 ноября 2005г. №706 «О мерах по обеспечению проведения обязательного аудита».
4. Приказ Минфина РФ от 29 декабря 2006г. № 187н «Об утверждении программ повышения квалификации аудиторов» (с изменениями от 10 марта 2009 г.).
5. Постановление Правительства РФ от 23 сентября 2002г. № 696 «Об утверждении федеральных правил (стандартов) аудиторской деятельности» (в ред. от 22 декабря 2011 г.).
6. Рекомендации аудиторским организациям, индивидуальным аудиторам, аудиторам по проведению аудита годовой бухгалтерской отчетности организаций за 2006 год (письмо Департамента регулирования государственного финансового контроля, аудиторской деятельности, бухгалтерского учета и отчетности Минфина РФ от 19 декабря 2006г. №07-05-06/302).
7. *Андреев В.К.* Правовое регулирование аудита в России. М.: Инфра-М, 2013. – 305 с.
8. *Алборов М.Д.* Аудит в организациях промышленности, торговли и АПК / М., Изд.-во «Дело и Сервис», 2012. - 244 с.
9. *Барышников Н.П.* Организация и методика проведения общего аудита / изд. 5-е, перераб. и доп. – М.: Информационно-издательский дом «Филинь», 2011. – 382 с.
10. *Данилевский Ю.А.* Аудит: учеб. пособие. – М.:ИД ФБК-ПРЕСС, 2012г. -234с
11. *Козлова Е.П., Бабченко Т.Н., Галанина Е.Н.* Бухгалтерский учет в организации / Козлова Е.П., – М.: «Финансы и статистика» 2011. - 382 с.
12. *Скобара В.В.* Аудит: методология и организация / М.: Инфра-М, 2013. - 212 с.
13. *Зеленин В.А.* Аудиторский риск и его оценка // Бухгалтерский учет, 2013г. – № 2, с. 8.
14. *Иванова Н.Г.* Аудиторская проверка затрат на производство и калькулирование себестоимости продукции // Бухгалтерский учет 2011г.- №3, с. 13.
15. *Крикунов А.* Профессиональный комментарий о федеральном законе «Об аудиторской деятельности» // Финансовая газета. 2010г. – №40, с. 12.

УДК 656.13

К.С. Юдина

магистрант кафедры безопасности высокотехнологичных систем

Я.О. Сумбарова

канд. экон. наук, доцент – научный руководитель

ПРОБЛЕМЫ ОБЩЕСТВЕННОГО ТРАНСПОРТА САНКТ-ПЕТЕРБУРГА

Санкт-Петербург – крупнейший транспортный узел северо-запада России. В городе сходятся ряд важных железнодорожных и автомобильных магистралей. Развитие транспортной инфраструктуры относится к актуальным вопросам городской жизни. В течение последних лет транспортная инфраструктура Санкт-Петербурга развивалась под влиянием многих факторов, таких как активное развитие жилищного строительства как в городе, так и в области, рост населения и, наконец, рост числа автомобилей в 5 раз [1].

Таким образом, при стабильном числе жителей наблюдается увеличение площади, осваиваемой под жилье, и рост средних расстояний от мест массового строительства до центральной части города.

Начиная с 2004 по 2017 гг. в Санкт-Петербурге были реализованы семь проектов локальной транспортной связи. К сожалению, данные мероприятия не смогли изменить дорожную ситуацию в Санкт-Петербурге, в ряде случаев, вполне оправданные строительные решения привели к своеобразному перемещению транспортных пробок.

При анализе транспортной инфраструктуры Санкт-Петербурга стоит отметить существенные изменения, произошедшие в работе общественного транспорта города за последние годы.

В 2017 году в Санкт-Петербурге действует 681 маршрут автобуса, 41 маршрут трамвая и 45 маршрутов троллейбуса. Наибольшая доля внутригородских перевозок в Санкт-Петербурге осуществляется метрополитеном, который действует с 15 ноября 1955 года. Перевозки осуществляются по пяти линиям, на которых расположено 67 станций [2].

После проведения анализа статистической информации можно выделить 5 основных транспортных проблем Санкт-Петербурга:

1. Недостаточное количество мостовых переправ или тоннелей через Неву.
2. Ограниченное пространства для движения и парковки автотранспорта.
3. Недостаточное развитие уличной дорожной сети и низкая плотность – 3,9 км дорог на 1 кв. км территории.
4. Плохое состояние дорожной сети.
5. Отсутствие современного общественного транспорта во всех районах города.

Не меньшей проблемой является отсутствие оборудованных для маршрутных такси остановок. Остановки вне маршрутного плана часто приводят к повышению аварийной обстановки на дороге вследствие резкого торможения после разгона. Установка незаконных дополнительных мест и перевозка стоячих пассажиров является нарушением законодательства и приводит к снижению комфортабельности и безопасности поездки.

Еще одной проблемой является отсутствие кондуктора в салоне, что ведет к возложению на водителя дополнительных обязанностей, выполнение которых отвлекает его от основной работы. Это ведёт к утомляемости и, как следствие, повышается вероятность возникновения ДТП.

Также не стоит забывать, что Петербург – транзитный город. В центре находится порт, через который переваливается до 60 млн тонн грузов в год, из них до 45% перевозится автотранспортом. Эти грузы идут по транспортным коридорам, которые, однако, вписаны в дорожную сеть города. Западный скоростной диаметр (ЗСД) решает проблему с доставкой портовых грузов, но еще предстоит найти способ снизить нагрузку на городскую транспортную инфраструктуру при доставке грузов в 3-й и 4-й районы порта. Серьезное влияние на характер транспортных потоков и условия движения автотранс-

порта оказывает и преобладание маятниковых корреспонденций «периферия – центр», характерных для таких моноцентричных городов, как Петербург. Причем мы одновременно имеем и маятниковые корреспонденции «город – Ленинградская область и пригороды» [3].

70% населения Санкт-Петербурга пользуется общественным транспортом, поэтому вопрос комфорта и доступности крайне важен для города. Текущий год стал «урожайным» для транспортной сферы Петербурга – из бюджета города на ее развитие было выделено порядка 6 миллиардов рублей, что в сравнении с 2014-2015 годами является внушительной суммой. Петербург сделал существенный скачок в приобретении низкопольного общественного транспорта – с 2010 по 2015 год количество таких автобусов увеличилось с 44,9% до 80,2%, троллейбусов – с 33,4% до 64,4%, а трамваев с 19,9% до 26,5%. Также обновление ждет и подвижной состав метрополитена, в частности, новые вагоны появятся на Невско-Василеостровской и Кировско-Выборгской линиях.

В октябре 2017 года в Петербурге появится принципиально новый троллейбус, способный в автономном режиме, без использования контактной сети, проезжать расстояние до 15 километров. Такой транспорт мог бы стать хорошим подспорьем городу, совмещая в себе маневренность и экологичность. Первая машина пройдет испытание в зимнем сезоне и по его результатам будет принято решение о целесообразности закупки такого транспорта.

Ко времени проведения Кубка Конфедераций, который пройдет в Петербурге в 2017 году, будет реализован проект шатлового трамвая. Он пойдет по улице Савушкина и соединит Старую Деревню с Черной речкой. В бюджете уже запланированы средства на закупку тридцати двухголовных трамваев, которым не нужно разворотное кольцо.

Предотвращать транспортные проблемы можно и нужно на этапе проектирования застройки, а не решать потом, что делать с пробками, возводить многоуровневые развязки, думать, куда деть транспорт, заполонивший все дворовые территории и вытеснивший детей с детских площадок. Строительство, развитие новых территорий должны вестись именно по таким принципам.

Библиографический список

1. *Мальчикова А. Г.* Организация логистических потоков в системе городских пассажирских перевозок: дис. ... канд. экон. наук. СПб.:Изд-во СПбГУЭФ, 2000, 18 с.
2. *Кузнецов А.П., Морчиладзе И.Г., Соколов М.М.* Пути решения транспортных проблем мегаполисов. М.: ВНИИТИ РАН, 2011.
3. Большой Петербург XXI века. Концептуальная стратегия развития мегаполиса. Глава IV. Образ желаемого Петербурга XXI в. Низкие темпы реализации проектов локальной транспортной связи. [электронный ресурс] Режим доступа: <http://spb.yabloko.ru/sites/default/files/big-spb.pdf>
4. Закон Санкт-Петербурга от 24.06.2015 г. № 421-82 «О внесении изменений в Закон Санкт-Петербурга «О Генеральном плане Санкт-Петербурга» [Электронный ресурс] Режим доступа: http://www.kgainfo.spb.ru/genplan/plan_spb.html

УДК 338

Ю. С. Яковлева

Магистрант

Ястребов А.П.

д-р техн. наук, профессор – научный руководитель

УПРАВЛЕНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ

Инновации являются главным средством обеспечения конкурентоспособности продукции и обеспечения устойчивости успеха предприятия (корпорации) на рынке в целом. В силу этого управление инновационной деятельностью является составной частью и одним из основных направлений стратегического управления предприятием.

Сущностью управления инновационной деятельностью являются регулятивные действия индивидуальных и коллективных субъектов управления социальных и социотехнических систем различного уровня, направленных на создание благоприятных условий или непосредственно преобразование новых знаний в полезные для общества товары (новые потребительские стоимости), способствующие тем самым научно-техническому прогрессу, экономическому росту, повышению благосостояния [1]. Основные виды инновационной деятельности показаны на рис. 1.



Рис. 1. Основные виды инновационной деятельности

Планирование работы предприятий, как одна из важнейших функций управления, должно охватывать все аспекты их деятельности. Это в первую очередь относится к инновационной деятельности. В настоящее время ее планирование осуществляется при разработке бизнес-планов работы предприятий. Рекомендациями по разработке бизнес-планов организаций предусмотрено выделение в них следующих направлений (в виде разделов или подразделов) инновационной деятельности: импортозамещение; управление качеством продукции; прогнозирование научно-технического развития; реструктуризация; инвестиционный план.

Не отрицая важности и актуальности планирования инноваций по этим направлениям, следует отметить, что это лишь отдельные аспекты инноваций. Основные параметры в основном носят директивный характер. Отраслевыми рекомендациями не предусмотрен также механизм согласования результатов осуществления инноваций с планированием других параметров работы предприятия. Это обусловлено рядом причин. На уровне предприятия к их числу относится отсутствие системного подхода к организации планирования разработки и внедрения инноваций.

Рассмотрим возможные пути решения этого вопроса. Для этого, прежде всего, необходимо определить, что должно являться предметом планирования инновационной деятельности. Планирова-

ние в широком смысле этого слова – это задание целей любой системе или подсистеме. Целью функционирования предприятия в условиях рыночных отношений является, как известно, получение прибыли. Планирование любого из аспектов деятельности предприятия должно быть направлено на достижение этой цели.

Конкретное содержание плана инноваций на предприятиях будет различным в зависимости от принятых стратегий развития, имеющихся резервов и финансовых возможностей. Вместе с тем можно выделить типовую структуру плана инновационной деятельности предприятий. К ее основным разделам можно отнести:

1. Научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы;
2. Создание и освоение производства новых видов продукции (товаров, работ, услуг), повышение ее качества;
3. Внедрение нового оборудования, прогрессивных технологий; механизация и автоматизация производства;
4. Мероприятия по экономии материалов, топлива, энергии;
5. Совершенствование организации производства;
6. Совершенствование организации труда;
7. Совершенствование управления предприятием;
8. Мероприятия по экологической безопасности.
9. Техничко-экономические результаты внедрения планируемых мероприятий.

Эффективное инновационное развитие предприятий предполагает также участие в этом процессе государства. Его органы могут и должны, используя различные (прежде всего экономические) методы, управлять инновационной деятельностью предприятий. Возможно, особенно на стадии становления и развития рыночных отношений, доведение до предприятий директивных заданий по инновационной деятельности. Для осуществления контроля за их выполнением они могут быть выделены в виде дополнительных разделов или подразделов в приведенной выше структуре плана инновационной деятельности. Например, к числу таких направлений инновационного развития в настоящее время можно отнести импортозамещение, повышение качества выпускаемой продукции, энергосбережение, реструктуризацию и др., то есть представленную выше структуру плана инновационной деятельности следует рассматривать как рекомендации. Каждое предприятие может самостоятельно осуществлять группировку направлений инновационной деятельности исходя из принятой стратегии развития и конкретных задач по ее реализации в плановом периоде, но при этом должны быть учтены требования статистической отчетности и возможности контроля по параметрам, носящим директивный характер.

Не менее важным вопросом планирования инновационной деятельности предприятий является организация разработки планов. Наиболее эффективной представляется следующая организация планирования инновационной деятельности. Для разработки плана в рамках принятой на предприятии структуры управления создаются общезаводская комиссия и комиссии в структурных подразделениях.

Для выбора наиболее эффективных все мероприятия, включенные в план инноваций, должны быть экономически обоснованы. Выбор наиболее эффективных решений по мероприятиям, включенным в инвестиционный план, осуществляется при разработке их инвестиционных проектов. Поскольку в плановом году в большинстве случаев по этим мероприятиям будут осуществляться лишь отдельные этапы проектов, то и затраты на их осуществление, а также результаты также найдут лишь частичное отражение в плане инновационной деятельности. Значительная же часть мероприятий инновационного плана будет носить текущий характер, осуществляться в течение планового периода. Выбор наиболее эффективных из них осуществляется по общепринятой методике оценки эффективности производственной деятельности предприятий.

Каждое мероприятие, включенное в проект плана, должно быть конкретизировано, то есть наряду с его содержанием должны быть указаны место внедрения, исполнители, сроки разработки и внедрения, затраты на внедрение, источники финансирования, результаты внедрения.

Проекты планов структурных подразделений представляются в общезаводскую комиссию для контроля выполнения доведенных заданий. В случае невыполнения отдельными цехами или отделами доведенных заданий проекты их планов возвращаются на доработку. Далее проекты планов структур-

ных подразделений совместно с проектом плана общезаводских мероприятий рассматриваются обще-заводской комиссией.

В зависимости от производственной структуры и принятой организационной структуры управления предприятием состав комиссий (по уровням управления), а также их функции могут быть несколько иными.

Одним из важнейших условий успешного выполнения плана инновационной деятельности является учет, контроль и анализ результатов внедрения включенных в него мероприятий. Контроль за внедрением мероприятий осуществляется в структурных подразделениях и на уровне предприятия. Внедрение каждого мероприятия оформляется актом за подписями ответственных исполнителей и соответствующих должностных лиц.

В акте указывается содержание выполненных работ, полученная экономия от снижения себестоимости, экономия по видам ресурсов, затраты на внедрение и др. Это позволяет производить анализ выполнения плана по количеству мероприятий, по направлениям, по экономическим показателям (снижению себестоимости, экономии тех или иных ресурсов и т. д.). Данные анализа затем используются для оперативного управления инновационной деятельностью предприятия.

В общем виде, инновационный процесс – это последовательная цепь событий, в ходе которых новшество реализуется от идеи до конкретного продукта, технологии или услуги и распространяется в хозяйственной практике. Основой инновационного процесса является процесс создания и освоения нововведений, который начинается с фундаментальных исследований, целенаправленных на получение новых научных знаний и выявление наиболее общих закономерностей, необходимых для создания инноваций. Инновационный процесс может содержать ту или иную совокупность стадий научного процесса, вплоть до научных исследований фундаментального характера, но непременно нацеленных на получение результатов, пригодных для практического использования при создании инноваций [2].

Таблица 1

Факторы, влияющие на развитие инновационных процессов

Группа факторов	Факторы, препятствующие инновационной деятельности	Факторы, способствующие инновационной деятельности
Экономические, технологические	Недостаток средств для финансирования инновационных проектов. Слабость материально- и научно-технической базы и устаревшая технология, отсутствие резервных мощностей	Наличие резерва финансовых, материально-технических средств. Наличие необходимой хозяйственной и научно-технической инфраструктуры. Материальное поощрение за инновационную деятельность.
Политические, правовые	Ограничения со стороны антимонопольного, налогового, амортизационного, патентно-лицензионного законодательства	Законодательные меры, поощряющие инновационную деятельность; Поддержка инноваций.
Организационно-управленческие	Устоявшаяся оргструктура, излишняя централизация, авторитарный стиль управления. Ведомственная замкнутость, трудность межотраслевых взаимодействий. Ориентация на сложившиеся рынки. Сложность согласования интересов участников инновационных процессов	Гибкость оргструктуры, демократический стиль управления, преобладание горизонтальных потоков информации, самопланирование, допущение корректировок. Децентрализация, автономия.
Социально-психологические, культурные	Сопrotивление переменам, которые могут вызвать такие последствия, как изменение статуса, необходимость поиска новой работы, перестройка устоявшихся способов деятельности. Сопrotивление всему новому, что поступает извне.	Моральное поощрение, общественное признание. Обеспечение возможностей самореализации. Освобождение творческого труда. Нормальный психологический климат в трудовом коллективе.

Инновационный процесс не заканчивается разработкой и внедрением инновации – первым появлением на рынке нового продукта, услуги или доведением до проектной мощности новой технологии. Этот процесс не прерывается и после внедрения, ибо по мере распространения новшество совершенствуется, делается более эффективным, приобретает новые потребительские свойства, что открывает для него новые области применения, новые рынки, а следовательно, и новых потребителей, которые могут воспринимать данный продукт, технологию или услугу как новые именно для себя. Таким образом, инновационный процесс охватывает цикл отработки научно-технической идеи до ее реализации заказчику или на коммерческой основе на рынке, ибо инновации ориентированы на рынок, на конкретного потребителя или потребность.

На развитие инновационных процессов влияют различные группы факторов: экономические, технологические, политические, правовые, организационно-управленческие, социально-психологические, культурные. Одни факторы способствуют инновационной деятельности, другие – препятствуют. Например, в группе экономических и технологических факторов положительное влияние на инновационную деятельность предприятия оказывают наличие необходимых финансовых ресурсов, материально-технических средств, прогрессивных технологий, хозяйственной и научно-технической инфраструктуры. В этой же группе факторов препятствуют инновационной деятельности отсутствие или недостаток средств для инвестиций, слабость материальной и научно-технической базы, преобладание интересов текущего производства. В табл. 1 приведены факторы, влияющие на развитие инновационных процессов.

Библиографический список

1. *Кожухар В.М.* Инновационный менеджмент: учеб. пособ. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2011. – 292 с.
2. *Титов А.Б.* Маркетинг и управление инновациями. – СПб.: Питер, 2001. – 240 с.
3. *Филатов В.В.* Актуальные вопросы управления инновационной деятельностью предпринимательской ассоциаций и стратегических альянсов в условиях нарастающей глобализации // Качество, Инновации, Образование. – 2012.
4. *Хрисанов Ю.Н., Дулепин Ю.А., Казакова Н.В.* Трансфер инноваций и управление человеческим капиталом в современной экономике. [Электронный ресурс] URL: <http://innclub.info>. Система информационно-аналитических ресурсов по инновационной и технологической тематике. – 2011.

УДК 333.330.15

П.А. Яковлева

магистрант кафедры экономики высокотехнологичных производств

С.М. Молчанова

канд. экон. наук, доцент – научный руководитель

ИННОВАЦИИ В СИСТЕМЕ ПЕНСИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Состояние действующей системы пенсионного обеспечения в Российской Федерации в настоящее время представляет собой одну из острейших социально-экономических проблем. Эта система затрагивает жизненные интересы более 42,7 млн пенсионеров, что составляет более половины экономически активного населения России (более 76 млн человек). На содержание пенсионной системы ежегодно расходуется около 10% валового внутреннего продукта страны.

Тенденции развития пенсионной системы, а также реализация предложений по ее совершенствованию находятся в тесной взаимосвязи с общей социально-экономической и, в первую очередь, макроэкономической ситуацией в стране. И это действительно так: пенсионная система вторична по отношению к общему состоянию экономики, ее рост, обеспечение занятости граждан, легализация трудовых отношений, увеличение заработной платы всегда положительно скажутся и на пенсионной системе.

Для повышения эффективности системы, как ключевого звена развития инновационной экономики государства в целом, в рамках реформирования пенсионной системы внедряются инновации, так как «одним из самых необходимых условий поддержания конкурентоспособности экономики любой страны является формирование и поддержка современной модели инновационного развития ее экономики» [1]. Именно по этой причине, в статье будут рассмотрены те нововведения, которые законодательно закреплены и уже используются на практике, а также актуальные предложения по дальнейшей модернизации в области пенсионного обеспечения.

Существенным новшеством является новая пенсионная формула, которая была введена с началом действия Федерального закона от 28.12.2013г. № 400-ФЗ «О страховых пенсиях». Экспертами была предложена принципиально иная методика расчета пенсии на основе системы баллов. За каждый год трудовой деятельности гражданина при условии начисления работодателями или им лично страховых взносов на обязательное пенсионное страхование формируются пенсионные права в виде пенсионных баллов (индивидуальных пенсионных коэффициентов). В соответствии с данным правилом пенсия составит до 40% от заработной платы. Новая пенсионная формула имеет вид:

$$\text{Пенсия} = \text{Сумма ИПК} * \text{Стоимость ИПК} + \text{ФВ}, \quad (1)$$

где сумма ИПК (индивидуального пенсионного коэффициента) – отношение уплаченных взносов к сумме взносов, соответствующих предельному уровню облагаемой заработной платы; стоимость ИПК (индивидуального пенсионного коэффициента) – доходы ПФР за соответствующий год, деленные на сумму ИПК по всем пенсионерам (в 2017 году – 78,28 руб., ежегодно индексируется государством); ФВ – фиксированная выплата.

Нововведением также можно считать то, что сумму пенсионных баллов существенно увеличивает обращение за назначением страховой пенсии через несколько лет после достижения пенсионного возраста. Например, если гражданин обратится за назначением пенсии через 5 лет после достижения пенсионного возраста, то фиксированная выплата вырастет на 36%, а сумма индивидуальных пенсионных коэффициентов – на 45% [2].

Еще одной инновацией является создание электронных сервисов Пенсионного фонда РФ. Граждане могут получить ряд услуг, предоставляемых ПФР, в электронном виде, используя Единый портал государственных и муниципальных услуг (www.gosuslugi.ru) или личный кабинет на сайте ПФР.

Кроме того, в марте 2017 года в эксплуатацию запущено мобильное приложение ПФР. Активное развитие электронных сервисов осуществляется в соответствии с Указом Президента РФ от 07.05.2012г. №601 «Об основных направлениях совершенствования системы государственного управления», согласно которому доля граждан, использующих механизм получения государственных и муниципальных услуг в электронной форме, к 2018 году должна оставить не менее 70%. В 2016 году в личном кабинете гражданина было оформлено около 2 млн заявлений о назначении и доставке пенсии [3].

С 01 января 2017 года полномочия по администрированию страховых взносов на обязательное пенсионное и медицинское страхование, в том числе по проведению контрольных мероприятий, применению мер государственного принуждения (штрафы, взыскание недоимки) переданы Федеральной налоговой службе. Связано это с тем, что в настоящее время ФНС России набрала существенно более высокие темпы по информатизации всех процессов, которые связаны с администрированием налогов. Экономический эффект от такого нововведения предполагается достичь за счет снижения задолженности по уплате страховых взносов. По словам министра экономического развития России Максима Орешкина речь идет о «десятиках миллиардов рублей» [4].

Накопительная часть пенсии является объектом для масштабных дискуссий с момента своего появления. В результате введения в пенсионную систему накопительного компонента экономика получает бесценный ресурс – «длинные деньги», которые (при определенных условиях) способствуют росту экономики и повышению благосостояния населения. Развитие накопительного механизма является общемировым трендом эволюции пенсионных систем. В настоящее время Министерством финансов совместно с Центральным банком разработана новая стратегия, согласно которой с 2019 года всем гражданам будет предложено формировать свои собственные пенсионные накопления. Такая модель получила название «индивидуального пенсионного капитала» (ИПК). Предполагается, что в новой добровольной накопительной системе сохранится тариф страховых взносов в размере 22%, но сверх того будет действовать автоматическая подписка на отчисления с зарплат граждан – 0% в первый год, 1% через год, 2% через два года и так далее до 6%. При этом экспертами отмечается, что без автоматического включения граждан в новую систему пенсионного капитала она работать не будет, поощрение «добровольных принципов», по сути, приведет к упразднению накопительной части.

Дополнительно обсуждаются стимулы для участников системы, которые должны повысить готовность к переходу на индивидуальный пенсионный капитал. Какие это могут быть стимулы? В первую очередь – льготы по подоходному налогу. Например, если человек перечислил со своей зарплаты 1000 рублей в систему индивидуального пенсионного капитала, то с этих денег ему не придется платить 13% НДФЛ – он получит налоговый вычет. Кроме этого, важным остается вопрос о доходности таких вложений, причем не просто доходности в процентах, а то, в какой разнице она находится с инфляцией. В настоящее время в США, Великобритании, Голландии, Японии, где сформированы мощные накопительные системы, доходность пенсионных накоплений превышает уровень инфляции на 2-3%.

Начало 2017 года было ознаменовано активными обсуждениями Министерством экономического развития и Министерством финансов разных вариантов так называемого налогового маневра, предполагающего снижение прямых и повышение косвенных платежей. Один из вариантов – снижение общей ставки страховых взносов до 22% с повышением ставки НДС с 18 до 22%. Смысл изменений заключается в том, чтобы снизить прямую фискальную нагрузку на работодателей и компенсировать выпадающие доходы повышением косвенного налога (НДС), тем самым (в теории) понизится себестоимость российских товаров и повысится их экспортная конкурентоспособность, однако дополнительное бремя ляжет на российского потребителя (так как НДС включается в конечную стоимость товара). При этом предполагается, что снижение страховых взносов будет стимулировать выход рабочей силы из тени, ликвидацию «конвертных схем» оплаты труда, что многими экспертами отмечается в качестве одной из основных проблем российской экономики и причиной несбалансированности бюджета Пенсионного фонда.

По предварительным расчетам, снижение страховых взносов до 22% приведет к падению доходов Пенсионного фонда на 1,4 трлн рублей в 2019 году. Выпадающие доходы предполагается компенсировать за счет дополнительного трансферта из федерального бюджета в результате увеличения

притока средств от НДС – 1,2 трлн рублей и экономии расходов бюджета на выплату взносов за бюджетников. Нельзя не отметить и отрицательный эффект от повышения НДС – инфляционные риски. Увеличение НДС на 1 процентный пункт дает около 0,5-0,7 процентных пункта к годовой инфляции, при том, что ключевой задачей Банка России в рамках политики инфляционного таргетирования является достижение инфляции в 4% к концу 2017 года. Кроме этого, увеличение трансферта из федерального бюджета в бюджет ПФР влечет за собой переход в некую другую конструкцию выплаты пенсий за счет бюджета (перевод страховой пенсии в пособие) [3].

Одной из последних новостей из области пенсионного обеспечения является подписание Председателем Правительства РФ Дмитрием Медведевым 17 февраля 2017 года Постановления Правительства Российской Федерации от 14 февраля 2017 года №181 «О Единой государственной информационной системе социального обеспечения» (ЕГИССО). Данная система заработает с 2018 года. Это – масштабный проект, который позволит учитывать весь комплекс социальных льгот по всем категориям граждан, получающих государственную социальную поддержку из бюджетов всех уровней – федерального и субъектов РФ. По предварительному расчету Высшей школы экономики после ввода в эксплуатацию новых элементов экономия при самом консервативном варианте составит 3% от суммы, которую государство тратит на социальное обеспечение граждан. Экономия будет осуществляться за счет принципов адресности и фактической нуждаемости при предоставлении социальной помощи отдельным категориям лиц [4].

В заключение стоит отметить, что ПФР ведет активную работу по разработке и внедрению инноваций в свою повседневную деятельность. Результатом такой работы должно стать повышение доходности бюджета Пенсионного фонда, что позволит снизить нагрузку на бюджет страны в целом, оптимизировать основные пенсионные процессы и повысить качество установления и выплаты пенсий.

Библиографический список

1. *Самойлов А.В., Молчанова С.М.* Проблемы инновационной активности в венчурном финансировании // Экономика и управление: проблемы, решения. 2017. Т. 3. № 3. С. 171-175.
2. *Вафин Э.Я.* Внедрение инноваций в системе Пенсионного обеспечения // Science Time. 2014. №1. С. 14-19.
3. www.ria.ru
4. www.pfrf.ru

УДК 333.330.15

П.А. Яковлева

магистрант кафедры экономики высокотехнологичных производств

С.М. Молчанова

канд. экон. наук, доцент – научный руководитель

**АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ПОВЫШЕНИЯ ПЕНСИОННОГО ВОЗРАСТА
ДЛЯ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ СИСТЕМЫ
ПЕНСИОННОГО СТРАХОВАНИЯ В РФ**

Эффективное функционирование системы обязательного пенсионного обеспечения является одним из наиболее сложных вопросов современной рыночной экономики. Реформирование пенсионной системы и обеспечение ее долгосрочной финансовой устойчивости оказывает непосредственное влияние на платежеспособный спрос, динамику инвестиционного процесса, уровень жизни населения.

Основным элементом пенсионной системы является Пенсионный фонд РФ (ПФР). Объем финансовых ресурсов бюджета ПФР в 2015 году составил 7,13 трлн рублей. Расходы бюджета были профинансированы в размере 7,67 трлн рублей. Межбюджетные трансферты из федерального бюджета составили 3,09 трлн рублей, из которых 814,2 млрд рублей – на выплату страховых пенсий по обязательному пенсионному страхованию. Бюджет ПФР по расходам составил около 10% ВВП Российской Федерации [1].

Пенсионная система Российской Федерации на современном этапе испытывает ряд проблем, из которых наиболее острая – хроническая несбалансированность бюджета ПФР. Дефицит бюджета ежегодно покрывается трансфертами из федерального бюджета, размер которых ежегодно увеличивается. Динамика доходов и расходов бюджета ПФР, размер межбюджетных трансфертов из федерального бюджета в бюджет ПФР представлены в табл. 1.

Таблица 1

Динамика объема доходов, расходов бюджета ПФР и объема межбюджетного трансферта из федерального бюджета, 2011-2017 гг.

Динамика объема бюджета, трлн руб.	Год	2011	2012	2013	2014	2015	2016 (план)	2017 (план)
Общий объем доходов бюджета ПФР		5,26	5,89	6,39	6,16	7,13	7,63	8,36
Общий объем расходов бюджета ПФР		4,92	5,45	6,38	6,19	7,67	7,81	8,58
Объем межбюджетного трансферта из федерального бюджета		2,38	2,82	2,84	2,41	3,09	3,41	3,78

В долгосрочной перспективе ситуация с финансовой обеспеченностью страховых обязательств будет только усугубляться. Причиной сложившейся ситуации выступает совокупность факторов: экономического, демографического, социального, морально-психологического. Особый интерес представляют причины, связанные с демографическими изменениями.

Стоит отметить, что современная демографическая ситуация в России характеризуется старением населения, которое сопровождается изменением соотношения лиц трудоспособного возраста и

пенсионеров в пользу последних. Возрастающая нагрузка на экономически активную часть населения, обеспечивающая пенсионные выплаты гражданам пенсионного возраста, приведет к неизбежной ситуации, когда количество пенсионеров в России сравняется с числом работающих. Уже в 2022 году соотношение между численностью населения трудоспособного и старше трудоспособного возрастов снизится до 2:1, а к 2050 году – до 1,5:1 [2].

В качестве решения сложившейся проблемы в последние годы довольно часто звучат предложения о необходимости немедленного повышения пенсионного возраста. Такая мера выглядит наиболее простым инструментом, обеспечивающим сокращение численности пенсионеров, расходов пенсионной системы и увеличение выплат страховых взносов за счет повышения численности их плательщиков. Установленный возраст выхода на пенсию в России является самым низким из всех стран, для мужчин он составляет 60 лет, для женщин – 55 лет. Он был установлен еще в 1932 году и с тех пор не повышался. В то же время в развитых странах пенсионный возраст для мужчин составляет 65 лет, а для женщин – равен или приближается к нему [3]. Можно отметить особый момент в международном опыте повышения пенсионного возраста – происходит отказ от гендерных различий в возрасте выхода на пенсию или сокращение их.

В пользу повышения пенсионного возраста приводятся следующие аргументы. Во-первых, население страны быстро стареет, за последние несколько лет Россия перешла со среднего уровня демографической старости на очень высокий. Коэффициент старения населения (показывает отношение лиц в возрасте 60 лет и старше ко всему населению в процентах) в 2015 году составил около 20% (значение этого коэффициента от 18% и выше определяется как «очень высокий уровень демографической старости») [4]. Одновременно наблюдается быстрое снижение численности населения в трудоспособном возрасте. Базовый прогноз Росстата предполагает снижение этого показателя на 800 тыс. человек в год с 2018 по 2020 годы и в среднем на 600 тыс. в год до 2024 года [2]. Вторая проблема – снижение доли молодого поколения в структуре рабочей силы, что серьезно замедляет процессы трансформации структуры рынка труда.

Одним из самых популярных аргументов в дискуссиях о повышении пенсионного возраста остается повышение ожидаемой продолжительности уровня жизни населения. Ожидаемая продолжительность жизни сегодня составляет почти 72 года. Продолжительность жизни в России выросла на 2,5 года: с 68,94 лет в 2010 году до 71,93 лет в 2015 году (табл. 2).

Таблица 2

Ожидаемая продолжительность жизни при рождении в 2010-2015 гг., число лет

Годы	Все население		
	всего	мужчины	женщины
2010	68,94	63,09	74,88
2011	69,83	64,04	75,61
2012	70,24	64,56	75,86
2013	70,76	65,13	76,30
2014	70,93	65,29	76,47
2015	71,39	65,92	76,71

Согласно Указу Президента РФ от 07.05.2012 г. № 606 «О мерах по реализации демографической политики Российской Федерации» поручено довести показатель ожидаемой продолжительности жизни в России до 74 лет к 2018 году. При этом экспертами отмечаются риски при достижении этого целевого показателя, учитывая, что в 2015 году в соответствии со всеми нормативными документами он уже должен был составить 72,02 года, а фактически оказался равным 71,93.

Интересна позиция профессора, доктора экономических наук А. К. Соловьева – начальника Департамента актуарных расчетов и стратегического планирования Пенсионного фонда РФ. В своих работах, обсуждая проблему повышения пенсионного возраста в совокупности с показателями продолжительности жизни, он предлагает рассматривать также такой показатель, как продолжительность здоровой жизни.

Таблица 3

Место России в рейтинге стран по продолжительности здоровой жизни населения в 2013 г.

	Место в рейтинге из 194 стран	Продолжительность здоровой жизни, число лет
Оба пола	123	60,5
Женщины	98	65,8
Мужчины	144	55,4

Разрыв между показателями ожидаемой продолжительности жизни и реальной продолжительности составляет более 10 лет (в 2013 году 70,76 лет против 60,5 лет). На основании этого уже можно сделать вывод, что демографический фактор не может рассматриваться в качестве главного аргумента для повышения пенсионного возраста [4].

Таким образом, несмотря на тенденцию старения населения, значения ключевых демографических показателей, непосредственно влияющих на функционирование пенсионной системы, сложившиеся на сегодняшний день и на предстоящее десятилетие, не дают оснований для повышения действующего норматива пенсионного возраста.

Библиографический список

1. <http://www.pfrf.ru/>
2. <http://www.gks.ru/>
3. Чупрова Е.В. О некоторых аспектах совершенствования законодательства Российской Федерации об обязательном социальном страховании в современный период // Адвокат. 2016. № 2. С. 80 – 84.
4. Соловьев А.К. Актуарный анализ демографических условий повышения пенсионного возраста // Журнал пенсия. 2016. № 6. С. 47 – 70.

УДК 338.012

Д.П. Якшина

магистрант кафедры безопасности высокотехнологичных систем

А.В. Самойлов

д-р экон. наук, профессор – научный руководитель

ВОЕННО-ПРОМЫШЛЕННЫЙ КОМПЛЕКС РФ: СОСТОЯНИЕ, ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ РЕШЕНИЯ

Важным и основополагающим средством обеспечения национальной безопасности государства являются его вооруженные силы, в целом оборонно-промышленный комплекс (ОПК). Национальная безопасность – одна из главных потребностей государства и общества – сегодня приобретает актуальное значение для успешного осуществления его политических, социально-экономических и духовно-идеологических функций. Отсюда вытекает необходимость неизменного внимания со стороны государства к проблемам развития военно-промышленного комплекса (ВПК), разработке и производству вооружений и военной техники для повышения уровня научно-технического и военно-технического потенциалов России как великой державы мира.

Военно-промышленный комплекс (ВПК) – значимое звено в системе жизнеобеспечения вооруженной организации государства (Вооруженных Сил Российской Федерации, других войск и воинских формирований). Он представляет сложную структуру, состоящую из множества отраслей, расположенных на всем пространстве России. ВПК России – мощная система предприятий, производящих боевую технику, вооружение и боеприпасы. Также ВПК является сегментом промышленного сектора экономики, потребляющим военный бюджет [1].

Перед распадом СССР ВПК представлял собой мощную систему, включающую 1100 всевозможных заводов с количеством сотрудников в пределах 9 млн человек, около 920 НИИ и КБ, космодромы, аэродромы, морские порты, арсеналы, испытательные полигоны с системами лабораторий, сильную коммуникационную инфраструктуру. В результате распада СССР главная часть мощностей ВПК сохранилась в России (около 70%), но были потеряны значимые стратегические объекты и нарушены кооперационные связи. Именно это наследие СССР и составляет основу военно-промышленного потенциала нашего государства [2].

Современный ВПК России включает:

- научно-исследовательские организации;
- конструкторские бюро, формирующие макеты (опытные образцы) вооружения;
- испытательные лаборатории и полигоны, где происходит, во-первых, «доводка» опытных образцов в реальных условиях, и во-вторых, проверка вооружения, которое вышло из производства;
- производственные предприятия, где осуществляется массовый выпуск вооружений [2].

В настоящее время для российского оборонно-промышленного комплекса характерно завышение стоимости продукции, неспособность проектировать и изготавливать современные образцы вооружений, которые отвечали бы за сохранность страны от современных угроз. При этом Министерство обороны не пытается исправить сложившуюся ситуацию, а лишь усугубляет положение следующими действиями: существенное уменьшение численности воинских подразделений и промышленных объектов, модернизация морально устаревшей военной техники взамен закупки новой перспективной, размещение заказов за границей. Данные факторы приводят к ослаблению обороноспособности нашей страны.

Состояние, в котором находится ОПК, характеризуется следующими основными факторами:

- критическим состоянием научно-технической, элементной, материаловедческой и испытательной базы;
- нарушением процесса воспроизводства основных фондов, в том числе их активной части;
- старением основных производственных фондов, опережающим процессы обновления и прироста;

– ухудшением качества научных и производственных кадров, неполной занятостью персонала и низким (при высоких квалификационных требованиях) уровнем заработной платы, которая почти на треть ниже, чем в среднем по промышленности;

– слабой государственной поддержкой предприятий, выполняющих государственный оборонный заказ.

Текущий анализ состояния предприятий ОПК и реализации ряда федеральных целевых программ позволяет сделать 3 основных вывода:

1. Оборонно-промышленный комплекс развивается в основном на базе собственных ресурсов, что не соответствует ни потребностям обороны, ни задаче становления высокотехнологичного производства.

2. Предприятия используют в основном научно-технический и производственный задел прошлых десятилетий; их способность разрабатывать и выпускать конкурентоспособную продукцию (в том числе указанную в Государственной программе вооружения) деградирует.

3. Существующая налоговая система является недружественной по отношению к высокотехнологичному комплексу.

Среди основных причин, влияющих на снижение качества военной продукции, можно отметить следующие:

– спад уровня научно-технических разработок, а так же отсутствие положительной динамики их восполнения;

– снижение возможностей контроля за качеством военной продукции;

– отсутствие в стране производства ряда электро-, радио- и оптических изделий, использование импортных комплектующих;

– сокращение объемов испытаний изготавливаемой продукции;

– нарушение технологической дисциплины, снижение уровня квалификации отдельных категорий исполнителей вследствие утечки квалифицированных кадров и разрушения системы профессионального технического образования.

Совокупность перечисленных факторов ставит вопросы снижения качества военной продукции в ряд важнейших и подлежащих незамедлительному решению [2].

Главная задача при решении проблем ВПК – это создание новых конкурентоспособных предприятий с современными технологиями и высококвалифицированными кадрами, обеспечивая при этом опережающее развитие новейшего технологического уклада, формируя эффективную систему управления. Динамику развития оборонно-промышленного комплекса ведущих стран во многом определяют новые компании, действующие в области высоких технологий. При этом крупные инвестиции ими направляются на приобретение знаний и технологий, меньшие – на совершенствование основных производственных фондов. Необходимо сосредоточить усилия на селективной поддержке тех предприятий, которые могут стать точками роста нового российского ВПК и доказать свою живучесть в жестком соревновании с мировыми лидерами, обеспечить опережающую подготовку и закрепление для них конкурентоспособных кадров.

По некоторым оценкам, основанным на анализе зарубежного опыта, при создании точек инновационного роста экономики основные инвестиционные затраты (до 70%) должны идти на развитие кадрового потенциала (в первую очередь, на научные, конструкторские и технологические кадры), и не более 30% должны составлять затраты на технику. Тем самым проблема подготовки кадров является ключевой при инновационном развитии ОПК. Первым этапом решения этой проблемы является проблема подготовки новой генерации кадров, что требует роста расходов, в том числе, на переподготовку и повышение квалификации, научные исследования и разработки.

Для решения вопроса подготовки и переподготовки кадров для ВПК необходимо создать Федеральный университет оборонных технологий (ФУОТ). Данный университет должен быть наделен самостоятельностью в разработке и применении образовательных программ, что особенно важно для такой специфической отрасли, как ВПК [3].

Задача подготовки профессиональных кадров для ОПК фактически разбивается на две:

- подготовка кадров для предприятий модернизированной экономики;

- формирование кадрового состава, способного провести модернизацию [3].

Это, бесспорно, две разные задачи, требующие разных подходов и разных методов их решения. Решать их надо практически одновременно, потому что учебный цикл подготовки высококлассных специалистов (в том числе кадров высшей научной квалификации) занимает до десяти лет. В то время, пока идет подготовка специалистов, которые должны работать в новой «оборонке», надо успеть провести ее модернизацию силами специалистов, которых предстоит подготовить для этого гораздо быстрее. Этим специалистов предстоит найти в сегодняшней инженерно-технической и управленческой среде и организовать для них соответствующую краткую, но интенсивную переподготовку в рамках дополнительного профессионального образования, после чего сформировать эффективные команды управленцев и специалистов и провести реформирование ОПК.

Для того, чтобы ОПК действительно выполнял свою роль, был конкурентоспособен, государство должно создать надлежащие обстоятельства. Перспективные виды продукции требуют долгосрочных вложений. Поэтому, к уже имеющимся способам государственной поддержки технического перевооружения «оборонки» необходимы вспомогательные правовые акты об инновационной деятельности, в которых должны быть прописаны четкие механизмы, позволяющие предприятиям привлекать долговременные финансовые ресурсы на щадящих условиях [3].

Рентабельность – ключевой вопрос для любого предприятия. Некоторые эксперты считают, что рентабельность российского ОПК обязана быть не ниже 15–20 % от абсолютной себестоимости продукции, а для того, чтобы реализовать инновационные проекты на отдельных направлениях, она должна быть не ниже 30 %. Совершенно очевидно, что без вмешательства государства такие показатели рентабельности «оборонка» самостоятельно достичь не может [4].

Таким образом, современное положение оборонно-промышленного комплекса России требует всесторонней государственной поддержки.

Библиографический список

1. *Барабанов В. А.* Военно-промышленный комплекс России в конце XX века; проблемы и пути решения. – М.: Альфа МГОПУ, 2000. – 292 с.
2. *Костин Д.* Развитие ОПК России // Военно – промышленный курьер: общероссийская еженедельная газета. 2005. № 9 – 76 с.
3. *Астахов А.А.* Финансовые аспекты развития оборонного комплекса // Финансы. – 1995. – N 12. – С.3-5.
4. *Антипов А.* Состояние и развитие отечественного оборонно-промышленного комплекса – один из важнейших вопросов... [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.newsrosprom.ru/news.php?id=1664&fcats=0>.

УДК 331.101.3

А.Н. Яськова

магистр кафедры безопасности высокотехнологичных систем

М.Н. Титова

д-р экон. наук, профессор – научный руководитель

ПРОБЛЕМЫ ЭФФЕКТИВНОЙ СИСТЕМЫ МОТИВАЦИИ АППАРАТА ГОСУДАРСТВЕННОЙ СЛУЖБЫ

В современном управлении персоналом мотивация рассматривается как одна из основных функций, которая позволяет существенно повысить эффективность деятельности организации без значительного увеличения финансовых затрат. Мотивация государственных гражданских служащих представляет собой одно из средств достижения этой цели, ведь ошибки каждой отдельно взятых государственных служащих приводят к неэффективности системы государственной власти в целом.

Специфика труда государственных служащих состоит в том, то они работают не «на себя», а во благо государства, следовательно, к ним нельзя применить механизмы мотивации, которые используются в коммерческих организациях.

На данный момент, проблема повышения мотивации государственных служащих находится в центре внимания как в России, так и многих других странах. Способность государственной службы эффективно выполнять свои функции зависит напрямую от системы мотивации, побуждающей действовать государственных служащих в рамках закона, предоставляя качественные публичные услуги населению [1].

Эффективная система мотивации играет значимую роль в привлечении и сохранении на службе служащих соответствующей квалификации, а также стимулирует сотрудников к повышению работоспособности. Все это ведет к снижению затрат на поиск, подбор и адаптацию вновь принятого персонала и повышению эффективности использования имеющихся человеческих ресурсов. Мотивация является одним из основных показателей готовности государственных гражданских служащих к эффективному осуществлению своих профессиональных обязанностей, а также основным средством обеспечения оптимального использования ресурсов и мобилизации имеющегося кадрового потенциала. Данный факт определяет необходимость применения мотивации на государственной гражданской службе, как моральной – это карьерный рост, льготные путёвки, ценные подарки, благодарственные письма и грамоты, социальный пакет, так и материальной. Грамотное сочетание этих видов мотивации залог успешного руководства [2].

Стоит отметить, что грамотно разработанная система мотивации позволяет воздействовать на индивидуальный потенциал человека по направлению достижения цели, а также получать удовлетворение сотруднику в процессе трудовой деятельности, через удовлетворение его непосредственных потребностей.

Материальное стимулирование. В 2001 г. Президентом России утверждена «Концепция реформирования системы государственной службы Российской Федерации» (15 августа 2001 г. № Пр – 1496) (далее – Концепция). В ней обозначены проблемы, требующие решения, в том числе недостаточная эффективность деятельности; снижение престижа государственной службы; коррупция; отсутствие механизма, непосредственно связывающего уровень оплаты с результатами деятельности госслужащих; несоответствие социального и правового положения государственного служащего степени возлагаемой на него ответственности и уровню законодательных ограничений на государственной службе.

В Концепции отмечалось, что оплата служебной деятельности государственного служащего является основой его стимулирования и должна обеспечивать государственному служащему и его семье качество жизни, соответствующее уровню развития общества и государства. Денежное содержание госслужащего должно соотносится на рынке труда с заработной платой работников соответствующих специальности и квалификации негосударственного (коммерческого) сектора экономики, обеспечивая привлекательность госслужбы и конкурентоспособности государства как работодателя. К сожалению,

правильные послы Концепции в части оплаты труда пока не реализованы, что не дает возможности рассматривать денежное содержание как основной мотивационный ресурс их работы. Более того, на 2017 год в законах о федеральном бюджете и бюджетах субъектов Российской Федерации не заложены расходы на увеличение (индексацию) размеров окладов денежного содержания госслужащих, поэтому индексации не будет. Между тем ежегодная индексация установлена ст. 50 Федерального закона от 27.07.2004 г. №79-ФЗ «О государственной гражданской службе Российской Федерации», действие которого приостановлено Федеральным законом от 02.12.2013 г. №350-ФЗ. Таким образом, оплата труда госслужащих не только не увеличивалась за последние годы, но сокращалась в своем реальном содержании, учитывая ежегодный уровень инфляции.

В сфере материальных стимулов гражданских служащих наблюдается парадокс, а именно: действует относительно низкая оплата труда, которая, по общему мнению, не может служить стимулом эффективной деятельности госслужащих, но именно она – единственный источник доходов в силу установленных законодательством ограничений. Последствия: увеличение числа служащих – «конформистов» за счет снижения количества «вовлеченных»; существенный приток на госслужбу людей, для которых зарплата не является стимулом в принципе, например состоявшихся бизнесменов, их родственников; приток новичков, для которых даже небольшой размер оплаты труда в начале карьеры – удача; избыточная «текучесть» кадров, а также коррупция как незаконное доведение госслужащим своей заработной платы до «справедливого» уровня [3].

Материальная стимуляция в настоящее время не может служить основным мотивом эффективной деятельности госслужащего, так как заработная плата не соотносится с оплатой труда аналогичного уровня не госслужбы и не может эффективно применяться руководителями как мера стимулирования труда конкретного госслужащего в части регулирования дополнительных выплат к должностному окладу ввиду их нормативной регламентации и незначительности размеров.

Карьерный, профессиональный рост, как правило, определяется исследователями в числе главных мотивов (солдат должен мечтать стать генералом). Он связан с более интересной и высокооплачиваемой деятельностью, властью и положением в обществе, с использованием административного ресурса, а для кого-то открывшимися возможностями заняться коррупцией. Однако реализовать мотив карьерного роста весьма затруднительно, так как на гражданской службе, в отличие от военной и правоохранительной, отсутствует механизм карьерного роста.

Социальные гарантии занимают одно из значимых мест в «рейтинге» трудовой мотивации. Это целый комплекс, наиболее существенные из них – пенсия за выслугу лет и дополнительный отпуск. Социальные гарантии мотивируют граждан поступить на госслужбу и оставаться на ней; мотивировать госслужащих к эффективному и качественному труду, в силу своего обязательного, установленного законом характера, они не способны. Кроме того, наиболее значимая из гарантий – пенсия за выслугу лет – как мотив оставаться на госслужбе приобретает значимость с возрастом, и как ее стимул воспринимают не многие. Данные гарантии являются стимулом поступления на госслужбу, но не реальным инструментом мотивации.

Мотивы интересного содержания работы, повышения уровня профессионализма не могут постоянно использоваться. Работа госслужащего, как правило, носит рутинный, строго регламентированный характер, да и интересная вначале работа через какое то время становится просто работой [4].

Таким образом предлагается следующий комплекс мер, направленный на совершенствование мотивации трудовой деятельности государственных гражданских служащих:

1. Приступить к практической реализации тезисов Концепции в части установления соотношения денежного содержания гражданского служащего на рынке труда с заработной платой работников соответствующих специальности и квалификации негосударственного (коммерческого) сектора экономики, тем самым обеспечивая привлекательность госслужбы, конкурентоспособность государства как работодателя, снижая уровень коррупции.

2. Исполнять Закон №79-ФЗ: ежегодно индексировать размер окладов денежного содержания госслужащих (ст. 50), обеспечить медицинское страхование гражданского служащего и членов его семьи, в том числе после выхода на пенсию за выслугу лет (ст. 52), установить взаимосвязь гражданской и государственной службы РФ, в том числе посредством соотносительности основных государственных

социальных гарантий (ст. 6), в целях уравнивания льгот с правоохранительной и военной службой установить для гражданских служащих оплату стоимости проезда к месту отдыха и обратно, оплату стоимости проезда к месту работы и обратно.

3. Сформировать «сеть мотиваций» гражданского служащего. Проблема мотивации в том, что и оплата труда, и карьера имеют объективный «потолок» вообще и для каждого отдельного госслужащего в частности. Одновременно с ростом этих факторов по вертикали необходимо обеспечить их рост по горизонтали, увязав процесс более глубокого дифференцирования по классным чинам с моральным стимулированием (наградам) тоже нарастающего свойства.

4. Усилить связь нематериальных и материальных стимулов, обеспечив их комплексное применение на уровне организации: оценить персонал организации по категориям «вовлеченные», «невовлеченные» и «активно вовлеченные», определить комплекс мер мотивации, механизмы реализации и управленческие решения по каждой категории; эффективно использовать мотивацию как функцию управления, осуществлять постоянный мониторинг мотивации персонала (определять элементы мотивации каждого сотрудника, тенденции их изменений) [5].

Библиографический список

1. *Рогожкин А.* Государственные служащие: особо ответственный труд – особая мотивация // Кадровик. Кадровый менеджмент (управление персоналом). 2012. №11. С 27-31.
2. *Усынина А.Н.* Мотивация государственных гражданских служащих // Электронный вестник Ростовского социально-экономического института. 2013. №2. С 47-50.
3. *Кибанов А.Я., Баткаева И.А.* Управление персоналом: теория и практика. Мотивация и стимулирование трудовой деятельности: учеб.-прак. пособие / М.: Проспект. 2014. 326 с.
4. *Чернова Е.* Повышение мотивации труда государственных служащих // Кадровик. Трудовое право для кадровиков. 2010. №3. С 58-61.
5. *Шарин В.И.* Проблемы формирования мотивации в системе государственной службы Российской Федерации // Известия УрГЭУ. 2014. №3. С. 62-70.

СОДЕРЖАНИЕ

Аксёнова О. А. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ВЗАИМООТНОШЕНИЙ РОССИИ И ЛАТИНСКОЙ АМЕРИКИ В XXI В. НА ПРИМЕРЕ БРАЗИЛИИ	3
Александров А. А. АНЛИЗ ИНФОРМАЦИОННЫХ СИСТЕМ ФИТНЕСС-ЦЕНТРОВ.....	8
Анисимова А. Л. ФОРМИРОВАНИЕ ПЛАНА ПРОИЗВОДСТВА И ПРОДАЖ НА ПРЕДПРИЯТИИ.....	11
Анисимова П. С. РИСКИ ИННОВАЦИОННО-ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	13
Анисимова П. С. ИСПОЛЬЗОВАНИЕ МЕТОДА АННУИТЕТА В ОЦЕНКЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ.....	16
Анушкина Я. С. РОЛЬ ВСЕМИРНОЙ ТОРГОВОЙ ОРГАНИЗАЦИИ В СОВРЕМЕННОМ МИРЕ	18
Анушкина Я. С. СТРАТЕГИЯ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ В ЭКОНОМИКЕ РОССИИ	21
Аржевикина М. И. ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ СОЦИАЛЬНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА НА СОВРЕМЕННОМ РЫНКЕ	24
Бабичева Л. В. АГРАРНО-ПРОМЫШЛЕННЫЙ КОМПЛЕКС РФ: СОСТОЯНИЕ, ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ	27
Баранова А. Е. СИСТЕМА ФИНАНСОВЫХ КОЭФФИЦИЕНТОВ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ АНАЛИЗА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ И ПРОГНОЗИРОВАНИЯ ЕГО БАНКРОТСТВА.....	30
Барановская Е. И. РЕКЛАМНЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ СОВРЕМЕННЫХ СОЦИАЛЬНЫХ МЕДИАСЕТЕЙ	33
Барановская Е. И. МЕТОДЫ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ НА РЫНКЕ СПОРТИВНО-ОЗДОРОВИТЕЛЬНЫХ УСЛУГ В ПЕРИОД СПАДА СПРОСА	36
Безвесельный С. И. БАНКИ И ИХ ВКЛАДЫ ДЛЯ НАСЕЛЕНИЯ.....	39
Крылов Э. И. БАЗЕЛЬ III В РОССИИ	43
Бигвава Т. З. ПРИНЦИПЫ ПОСТРОЕНИЯ И РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННЫХ СИСТЕМ.....	47
Бигвава Т. З. ПЛАН КАК МОДЕЛЬ БУДУЩЕГО СОСТОЯНИЯ И ОБРАЩЕНИЕ ДЕЙСТВИЙ ..	51
Богданова А. В. АНАЛИЗ ЭТАПОВ РАЗВИТИЯ ТЕХНОЛОГИИ МЕДИЦИНСКОЙ СТАТИСТИКИ ДАННЫХ И ПУТИ ЕЕ АВТОМАТИЗАЦИИ.....	55
Будакова А. А. ОСОБЕННОСТИ АУДИТА ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ, СОСТАВЛЕННОЙ В СООТВЕТСТВИИ С МСФО.....	65
Бурцева А. И. КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ СОВРЕМЕННОЙ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ.....	69
Бутнарь В. А. УПРАВЛЕНИЕ ДЕБИТОРСКОЙ И КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ...	71
Быкова В. В. КОНКУРЕНТНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА И СТРАТЕГИИ ФИНАНСОВОГО ИНСТИТУТА.....	74
Бычкова К. Т. ПОЛИТИКА УПРАВЛЕНИЯ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	77
Ванаева О. Е. АНАЛИЗ ВЛИЯНИЯ ИНФЛЯЦИИ НА ФИНАНСОВЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ.....	80
Васильева В. С. МОДЕЛИРОВАНИЕ РАБОТЫ ДИСПЕТЧЕРА ЗАДАЧ НА ЯЗЫКЕ VBA	83
Вашакидзе Г. Т. ОРГАНЫ ВНЕШНЕГО ГОСУДАРСТВЕННОГО ФИНАНСОВОГО КОНТРОЛЯ.....	87

Водяха Е. С. СОСТОЯНИЕ, ПРОБЛЕМЫ И КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ АВТОМОБИЛЬНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ	93
Войнич Е. А. ЯПОНИЯ И СТРАНЫ СЕВЕРО-ВОСТОЧНОЙ АЗИИ В КОНТЕКСТЕ ТЕРРИТОРИАЛЬНЫХ СПОРОВ	97
Волк А. Р. ПОЛИТИКА ТАРГЕТИРОВАНИЯ ИНФЛЯЦИИ ЦБ РФ: ЗА И ПРОТИВ	102
Гаевой Н. В. ПРЕДПОСЫЛКИ И ТЕЧЕНИЕ АМЕРИКАНО-КУБИНСКОГО КОНФЛИКТА В ГОДЫ ХОЛОДНОЙ ВОЙНЫ	104
Галкина А. С., Иванова А. Д., Конькова А. Г. СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ПРОГРАММНЫХ ПРОДУКТОВ КЛАССА VRMS ДЛЯ БИЗНЕС-АНАЛИТИКИ	107
Галкина А. С., Шишкин Д. О. СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ МЕТОДИК МИНФИНА И ЮНИДО ДЛЯ ОЦЕНКИ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ	110
Гельмер М. А. VREXIT: ПРЕДПОСЫЛКИ И ПОСЛЕДСТВИЯ	113
Георгиевский А. С. АНАЛИЗ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ФОНДОВОГО РЫНКА В РФ	116
Георгиевский А. С. СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ОБЪЕМОВ ТОРГОВ МОСКОВСКОЙ БИРЖИ	119
Голованов Д. И. ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ИНТЕГРАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ ЛАТИНСКОЙ АМЕРИКИ	122
Голубев Г. Ю. ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ГЕОМАРКЕТИНГОВЫХ ИНФОРМАЦИОННЫХ СИСТЕМ НА ПРИМЕРЕ «2GIS»	127
Гончарова А. А. ВЛИЯНИЕ ФАКТОРА СЕЗОННОСТИ НА ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЙ СПРОС И ЦЕНУ МОЛОЧНОЙ ПРОДУКЦИИ	130
Гостева С. Г. СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА В РОССИИ	132
Гришенцова Е. С. ВНЕДРЕНИЕ LEAN-ТЕХНОЛОГИЙ В ПРОЦЕСС ПРОИЗВОДСТВА НА ПРИМЕРЕ ШВЕЙНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ	136
Груничева А. Ю. СРАВНИТЕЛЬНАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ПЕНСИОННЫХ СИСТЕМ РОССИИ И ГЕРМАНИИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ	140
Давтян А. М. СПОСОБЫ УВЕЛИЧЕНИЯ КАПИТАЛА КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА	143
Давтян А. М. РОЛЬ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В ЗАМЕНЕ АНДЕРРАЙТЕРОВ	147
Дагаева К. С. МЕЖДУНАРОДНЫЕ СТАНДАРТЫ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ: ПРОБЛЕМЫ ВНЕДРЕНИЯ	151
Демина А. Р. ОСОБЕННОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ИНСТРУМЕНТОВ МАРКЕТИНГА В РАЗВИТЫХ СТРАНАХ	155
Денисов Н. А. ОТБОР ПЕРСОНАЛА НА ОСНОВЕ НЕЧЕТКОЙ ЛОГИКИ	158
Дудченко О. С. РАЗРАБОТКА МЕТОДОВ СБОРА, АНАЛИЗА И КЛАССИФИКАЦИИ МЕДИЦИНСКИХ ДАННЫХ ПО СИМПТОМУ «ГОЛОВНАЯ БОЛЬ»	161
Заиченко В. И. ВЛИЯНИЕ КРИЗИСА И САНКЦИЙ НА ОБОРОТ ВОЕННОЙ ТЕХНИКИ РОССИИ	165
Зарубенкова В. А. ОРГАНИЗАЦИЯ РЕКЛАМНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА ПРЕДПРИЯТИИ ...	168
Зубенков В. С. РАЗРАБОТКА МОБИЛЬНОГО ПРИЛОЖЕНИЯ ДЛЯ РЫБАЛКИ В ЛЕНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ	171
Зубенков В. С. ПРОЕКТ ПО ОРГАНИЗАЦИИ КРАФТОВОЙ ПИВОВАРНИ «КЛАДЕНЕЦ» В ГОРОДЕ ГАТЧИНА	175

Иванилов М. О. ПРОБЛЕМА ВЗАИМОТНОШЕНИЙ МЕЖДУ США И КНР В АТР.....	178
Иванова Л. С. ФОРМИРОВАНИЕ ФИНАНСОВОГО РЕЗУЛЬТАТА ОРГАНИЗАЦИИ.....	182
Ионин А. А., Керимов Х. Г. ПРОЕКТИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ ПОДДЕРЖКИ ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЙ ДЛЯ ТУРИСТИЧЕСКОГО КЛАСТЕРА.....	184
Ичеткина А. П. СПОСОБЫ ИССЛЕДОВАНИЯ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ В ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМАХ.....	188
Ичеткина А. П. ПЛАНИРОВАНИЕ В ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В НАУЧНОМ ИССЛЕДОВАНИИ.....	192
Казарян Н. Б. ИННОВАЦИОННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ И ЕГО ОЦЕНКА В СИСТЕМЕ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ.....	196
Каплунов С. ОБЗОР ПРОГРАММНЫХ ПОЛЬЗОВАТЕЛЬСКИХ МОДУЛЕЙ ДЛЯ СОЗДАНИЯ ИСКУССТВЕННЫХ НЕЙРОННЫХ СЕТЕЙ.....	199
Карпенко А. А. АНАЛИЗ РЫНКА ТРАНСПОРТНО-ЛОГИСТИЧЕСКИХ УСЛУГ.....	201
Каспир О. А. АНАЛИЗ ТОЧКИ БЕЗУБЫТОЧНОСТИ НА ПРИМЕРЕ ООО «ФИРМА «АСПЕКТ».....	206
Керимов Х. Г., Ионин А. А. РАЗРАБОТКА ПРИЛОЖЕНИЯ НА JAVA ДЛЯ УВЕЛИЧЕНИЯ ЗАПАСА АНГЛИЙСКИХ СЛОВ.....	209
Кобылянская Т. АЛЬТЕРНАТИВЫ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ ДИСТРИБЬЮТОРСКИХ КОМПАНИЙ.....	213
Коваленко Т. А. ВЗАИМОСВЯЗЬ МАРКЕТИНГА И КОНКУРЕНЦИИ.....	216
Коваленко Т. А. РЕКЛАМА НА ИНТЕРНЕТ-РЕСУРСЕ «YOUTUBE». ТЕНДЕНЦИИ, ВИДЫ, УНИКАЛЬНОСТЬ.....	220
Ковальчук Л. А. СТРАТЕГИИ ОСВОЕНИЯ АРКТИКИ РОССИЕЙ И ФИНЛЯДИЕЙ.....	224
Козлова В. И. ОБЩАЯ СХЕМА УПРАВЛЕНИЯ В ЭКОНОМИКЕ И ОЦЕНКА КАЧЕСТВА СИСТЕМ УПРАВЛЕНИЯ.....	228
Козлова А. И. РОССИЙСКО-БРАЗИЛЬСКИЕ ОТНОШЕНИЯ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ ...	232
Козьмина А. Н. УПРАВЛЕНИЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМИ РЕСУРСАМИ В СОВРЕМЕННЫХ КОМПАНИЯХ.....	237
Колычева Д. С. РОЛЬ ПУСТЫНИ АТАКАМА В ЭКОНОМИКЕ ЧИЛИ: ВОЗМОЖНОСТИ ЕЁ ДАЛЬНЕЙШЕГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ.....	239
Кондюхова Е. М. ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ЭЛЕКТРОННОЙ РЕКЛАМЫ В РОССИИ.....	242
Кондюхова Е. М. РЕБРЕНДИНГ ВЕБ-САЙТА КАК СПОСОБ СТИМУЛИРОВАНИЯ СБЫТА...	244
Корбан Д. В. СОВЕРШЕНИЕ РЕКЛАМНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В СЕТИ ИНТЕРНЕТ.....	246
Коростелева Е. И. ДРАКОНЫ БАНКОВСКОЙ СФЕРЫ В XXI ВЕКЕ.....	249
Короткова М. А. ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОЛИТИКА В ОБЛАСТИ ОБРАЗОВАНИЯ: ДОСТОИНСТВА И НЕДОСТАТКИ.....	252
Кравцова К. А. АРХИТЕКТУРНЫЕ РЕШЕНИЯ СИСТЕМ БОЛЬШИХ ДАННЫХ.....	254
Краморенко А. А. ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ КОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ.....	259
Краснолобов В. А. ОЦЕНКА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ С ПОМОЩЬЮ НЕЙРОНЕЧЕТКОЙ СИСТЕМЫ.....	262
Крупский А. С. РОССИЙСКИЙ ФОНД ПРЯМЫХ ИНВЕСТИЦИЙ КАК ФОРМА ФИНАНСИРОВАНИЯ ПЕРСПЕКТИВНЫХ ПРОЕКТОВ.....	265

Крюкова Е. А. ВЕРХНИЙ УРОВЕНЬ МЕНЕДЖМЕНТА В ЭКОНОМИКЕ.....	269
Кудакеев А. А. ВЕРИФИКАЦИЯ ПРОГРАММНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ: РАЗВИТИЕ И СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ.....	272
Кудренко М. С. РОССИЙСКИЕ БАНКИ НА МЕЖДУНАРОДНОЙ ФИНАНСОВОЙ АРЕНЕ.....	277
Кудренко М. С. ВЗАИМОСВЯЗЬ КАТЕГОРИЙ «ФИНАСОВАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА» И «ФИНАСОВЫЙ РИСК».....	280
Кузнецова В. А. ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ МУНИЦИПАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ.....	283
Кузнецова В. А. ОСНОВНЫЕ ПОНЯТИЯ ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ.....	287
Кутейников Н. А. МЕЖДУНАРОДНЫЙ ЛИЗИНГ КАК ФОРМА ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНВЕСТИЦИЙ В НАЦИОНАЛЬНУЮ ЭКОНОМИКУ.....	290
Кутейников Н. А. ХАРАКТЕРИСТИКА ЛИЗИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РФ.....	293
Лазовский С. О. СОЦИАЛЬНОЕ НЕРАВЕНСТВО – ХРОНИЧЕСКАЯ БОЛЕЗНЬ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ.....	296
Лапаева С. Е. НОВЫЙ СОСТАВ МИРОВОЙ ВАЛЮТНОЙ КОРЗИНЫ: ПРИЧИНЫ ВКЛЮЧЕНИЯ ЮАНЯ.....	299
Ларин А. Н., Копчак С.А. ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЕ МЕТОДЫ ОЦЕНКИ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЕКТА.....	302
Лесной А. Д. СТРАТЕГИЯ ШВЕДСКОЙ ПОЛИТИКИ В ОТНОШЕНИИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ.....	306
Ложкина М. А. ТРЕБОВАНИЯ К СИСТЕМАМ ОПЛАТЫ ТРУДА РАБОТНИКОВ ГОСУДАРСТВЕННЫХ И МУНИЦИПАЛЬНЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ В 2017 ГОДУ.....	309
Ломовский А. А. ТЕХНОЛОГИЯ BLOKCHAIN: ИСТОРИЯ ВОЗНИКНОВЕНИЯ И СОВРЕМЕННЫЕ ПРИЛОЖЕНИЯ.....	311
Лоскутова Л. В. ОЦЕНКА РОЛИ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ В РАЗВИТИИ ЭКОНОМИКИ РОССИИ.....	315
Мадалиева К. Г. ПРОЦЕСС ИСЛАМИЗАЦИИ ТУРЦИИ.....	318
Макарова М. А. ВОЗМОЖНОСТИ БЕСПЛАТНОГО ПРОДВИЖЕНИЯ ТОВАРОВ НА В2В ПЛОЩАДКЕ ALIBABA.COM.....	323
Максимов А. Д. ПРЕДПОСЫЛКИ ШОТЛАНДСКОГО СЕПАРАТИЗМА В ВЕЛИКОБРИТАНИИ.....	326
Малинко Д. А. ПЕРСПЕКТИВЫ РЕФОРМИРОВАНИЯ МВФ В УСЛОВИЯХ НОВЫХ ГЛОБАЛЬНЫХ ВЫЗОВОВ В МИРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ.....	329
Малиновская Е. А. ВЛИЯНИЕ САНКЦИЙ НА ЭКОНОМИКУ РОССИИ.....	334
Малиновская Е. А. СОВРЕМЕННЫЕ УГРОЗЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РОССИИ.....	337
Маслобуйев В. М. ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ РОССИИ.....	340
Маслова Е. В. РОЛЬ И МЕСТО РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ НА МИРОВОМ РЫНКЕ ЭНЕРГОРЕСУРСОВ.....	342
Матвеева М. В. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРЕИМУЩЕСТВА ВНЕДРЕНИЯ ЭНЕРГОСБЕРЕГАЮЩИХ СИСТЕМ.....	346
Матвеева М. В. ИНВЕСТИРОВАНИЕ ЭНЕРГОЭФФЕКТИВНЫХ ПРОЕКТОВ.....	349
Матризаев Ш. Ю. СТРАТЕГИЧЕСКОЕ УПРАВЛЕНИЕ ОРГАНИЗАЦИЕЙ.....	352

Матюгина Е. И. ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ РЕГИОНАЛЬНОЙ СОЦИАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ В СУБЪЕКТАХ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ	356
Мелихов В. А. ОТКРЫТИЕ И ВЕДЕНИЕ БИЗНЕСА В РОССИИ 9В КАЧЕСТВЕ ИНДИВИДУАЛЬНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ.....	359
Микляева Е. В., Розова Е. В., Сумачакова Ч. А. АНАЛИЗ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ ПОДРАЗДЕЛЕНИЙ ПРЕДПРИЯТИЯ С ЦЕЛЬЮ ВНЕДРЕНИЯ ЭЛЕКТРОННОГО ДОКУМЕНТООБОРОТА.....	362
Милюкова О. О. УПРАВЛЕНИЕ ПРОЦЕССОМ ПОДБОРА ПЕРСОНАЛА Н А ПРОМЫШЛЕННОМ ПРЕДПРИЯТИИ АО «ПЕТЕРБУРГСКИЙ ТРАКТОРНЫЙ ЗАВОД».....	366
Мульманова В. А. ОСОБЕННОСТИ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ОПТОВОЙ ТОРГОВЛИ	370
Мынзату Н. Г. АНАЛИЗ ВЛИЯНИЯ СОЦИАЛЬНЫХ ФАКТОРОВ НА КАЧЕСТВО ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ ОРГАНИЗАЦИИ.....	372
Наумова Д. А. МЕТОДЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ.....	375
Неказаченко А. В. ЭЛЕКТРОННАЯ КОММЕРЦИЯ: ГЛОБАЛЬНАЯ И ЛОКАЛЬНАЯ	378
Нескоромная Д. А. ПРОДУКТОВЫЕ МАГАЗИНЫ ДЛЯ ИНТРОВЕРТОВ.....	381
Никитченко Н. Е. ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ НАУКОЁМКИХ И ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В ЭКОНОМИКЕ РОССИИ.....	384
Новак К. А. ОЦЕНКА ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ ФИЗИЧЕСКОГО ЛИЦА-ЗАЕМЩИКА КОММЕРЧЕСКИМ БАНКОМ	388
Новак К. А. РОЛЬ ПЕНСИОННОГО ФОНДА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ В ОСУЩЕСТВЛЕНИИ ПЕНСИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ГРАЖДАН.....	392
Оксани А. Г. ВЫБОР ПОСТАВЩИКОВ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ОСНОВЕ НЕЙРОННЫХ СЕТЕЙ	396
Павлова А. П. ГАЗОДОБЫВАЮЩАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ КАК ФАКТОР ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ.....	399
Петров И. О., Баранов Д. А. ИСПОЛЬЗОВАНИЕ HEIDISQL В УЧЕБНОМ ПРОЦЕССЕ ДИСЦИПЛИНЫ БАЗЫ ДАННЫХ.....	402
Поддубная А. ОБЗОР ОСОБЕННОСТЕЙ КАЖДОГО ИЗ УРОВНЕЙ РАЗВИТИЯ КОМАНДЫ ПРОЕКТА.....	405
Подольская Е. А. ТЕНДЕНЦИИ МЕЖДУНАРОДНОГО ИНВЕСТИРОВАНИЯ ТНК В СОВРЕМЕННОМ МИРЕ	408
Позднякова К. С. ОБЗОР МОДЕЛЕЙ ЖИЗНЕННОГО ЦИКЛА И МЕТОДОЛОГИЙ РАЗРАБОТКИ ПРОГРАММНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ.....	411
Покшиванова О. П. ВНЕДРЕНИЕ И АДАПТАЦИЯ CRM-СИСТЕМЫ.....	417
Полина Е. А. ПРОГРАММЫ ЛОЯЛЬНОСТИ КЛИЕНТОВ: ОСНОВНЫЕ ПРИНЦИПЫ	420
Рассапкина Л. А. БАНКРОТСТВО: ПРИЧИНЫ И ОСОБЕННОСТИ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ.....	424
Репина М. В. САНДИНИСТСКАЯ РЕВОЛЮЦИЯ: ПРИЧИНЫ, ХАРАКТЕР И ПОСЛЕДСТВИЯ.....	428
Романенко Ю. Н. ВОЗМОЖНОСТИ УПРОЩЕНИЯ БЮДЖЕТНОЙ СИСТЕМЫ КОМПАНИИ..	431
Романенко Ю. Н. ПЕРСПЕКТИВЫ БЛОКЧЕЙНА В ФИНАНСОВОМ И БЮДЖЕТНОМ КОНТРОЛЕ.....	435
Самарина А. Ю. ВЛИЯНИЕ САНКЦИЙ НА РАЗВИТИЕ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ РОССИИ И ГЕРМАНИИ.....	438

Северова Е. С. КОРРУПЦИЯ, ГОСУДАРСТВЕННЫЕ ЗАКУПКИ И ПУТИ ИХ ПЕРЕСЕЧЕНИЯ.....	441
Сингаев Ю. Н. ОБОСНОВАНИЕ КОНКУРЕНТОСПОБНОСТИ ПРОЕКТА ПО ОТКРЫТИЮ СВАДЕБНОГО САЛОНА.....	444
Синицына А. Г. ВСТУПЛЕНИЕ В ЕС: ТУРЕЦКИЙ ВОПРОС.....	448
Суровцев С. В. ИНФОРМАЦИОННАЯ ВОЙНА ВОКРУГ ЮЖНОЙ ОСЕТИИ.....	452
Терентьева К. Д. ОСНОВНЫЕ ИННОВАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В РЕКЛАМНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ.....	456
Турушева А. Е. КАЧЕСТВО ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ И РАЗВИТИЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА СТРАНЫ: СОСТОЯНИЕ, ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ.....	459
Угарова И. Т., Самойлов А. В. АНАЛИЗ МЕТОДИК, ИСПОЛЪЗУЕМЫХ ДЛЯ ОЦЕНКИ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	463
Федорова М. А. НЕКОТОРЫЕ ВОПРОСЫ КАЛЬКУЛЯЦИИ ПРОДУКЦИИ.....	471
Федоровцева Е. А. СУЩНОСТЬ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ И ЗНАЧЕНИЕ ЕГО АНАЛИЗА ДЛЯ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	476
Фот А. В. АНАЛИЗ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ИНТЕРНЕТ-МАГАЗИНА МУЗЫКАЛЬНЫХ ДИСКОВ....	480
Хохлова С. М. ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ЯПОНИИ.....	484
Хэ Шолююэ. НОВЫЙ АЗИАТСКИЙ ТИГР – ВЬЕТНАМ.....	488
Чернова И. К. ТЕНЕВАЯ ЭКОНОМИКА КАК УГРОЗА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ СТРАНЫ.....	491
Шахмарданова Ф. Ф. СОСТОЯНИЕ, ПРОБЛЕМЫ И КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИКИ РФ.....	495
Шилкина В. А. ПРИМЕНЕНИЕ МАРКЕТИНГОВЫХ ПРАКТИК КАК ОДНО ИЗ УСЛОВИЙ РЕАЛИЗАЦИИ МЕЖДИСЦИПЛИНАРНОГО ПОДХОДА В МУНИЦИПАЛЬНОМ УПРАВЛЕНИИ.....	498
Шутова В. В. АУДИТ КАК ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ КАЧЕСТВА БУХГАЛТЕРСКОЙ ОТЧЕТНОСТИ.....	501
Юдина К. С. ПРОБЛЕМЫ ОБЩЕСТВЕННОГО ТРАНСПОРТА САНКТ-ПЕТЕРБУРГА.....	504
Яковлева Ю. С. УПРАВЛЕНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ... ..	506
Яковлева П. А. ИННОВАЦИИ В СИСТЕМЕ ПЕНСИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ.....	510
Яковлева П. А. АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ПОВЫШЕНИЯ ПЕНСИОННОГО ВОЗРАСТА ДЛЯ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ СИСТЕМЫ ПЕНСИОННОГО СТРАХОВАНИЯ В РФ.....	513
Якшина Д. П. ВОЕННО-ПРОМЫШЛЕННЫЙ КОМПЛЕКС РФ: СОСТОЯНИЕ, ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ РЕШЕНИЯ.....	516
Яськова А. Н. ПРОБЛЕМЫ ЭФФЕКТИВНОЙ СИСТЕМЫ МОТИВАЦИИ АППАРАТА ГОСУДАРСТВЕННОЙ СЛУЖБЫ.....	519

Научное издание

СЕМИДЕСЯТАЯ
МЕЖДУНАРОДНАЯ СТУДЕНЧЕСКАЯ
НАУЧНАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ ГУАП

Часть 4

ГУМАНИТАРНЫЕ НАУКИ

Экономика и менеджмент

Сборник докладов
17–21 апреля 2017 г.

Ответственный за выпуск:
А. В. Бобович

Материалы публикуются в авторской редакции
Подготовка к печати *А. Н. Колешко*

Подписано к печати 06.09.17. Формат 60x84 1/16.
Усл. печ. л. 30,69. Уч.-изд. л. 33,25. Тираж 150 экз. Заказ № 378.

Редакционно-издательский центр ГУАП
190000, Санкт-Петербург, ул. Б. Морская, д. 67