

**Министерство образования и науки РФ  
Московский государственный университет  
экономики, статистики и информатики (МЭСИ)**

---

**VII Международный научно-практический  
форум**

**«Инновационное развитие  
российской экономики»**

**Материалы конференции**

**Труды молодых ученых  
(Часть 2)**

**Москва, 2014**

VII Международный научно-практический форум «Инновационное развитие российской экономики». Труды молодых ученых (Часть 2). Материалы конференции // Московский государственный университет экономики, статистики и информатики – М., 2014. – 312 с.

В сборнике научных трудов конференции представлены доклады ученых государственных научно-исследовательских институтов и высших учебных заведений, ведущих специалистов-практиков, работающих в области информационных технологий и консалтинга. Работы представленные в сборнике посвящены анализу и изучения современных тенденций развития инновационной экономики основанной на знаниях, сравнительному анализу зарубежного и российского опыта инновационной политики, разработке предложений и рекомендаций по переходу экономики на инновационный путь развития.

**Издание материалов конференции осуществлено при финансовой поддержке РГНФ. Номер проекта №14-02-14011/14**

ISBN 978-5-7764-0000-0

© Московский государственный  
университет экономики, статистики  
и информатики, 2014

## СОДЕРЖАНИЕ

<i>Кабалина М.Ю.</i> Особенности формирования системы статистических индикаторов оценки инновационной деятельности предприятий .	9
<i>Капустина М.</i> Воспроизводство населения в Брянской области .....	14
<i>Карманов А.М.,</i> Общая характеристика распространения смартфонов в мире	18
<i>Карпова А.В.</i> Модель определения возвратности ипотечного кредита в зависимости от просрочки выплат заемщиком.....	23
<i>Катаева О.С., Порфирьева Л.Г., Шамин В.А.</i> Построение эконометрической модели ВВП России .....	28
<i>Кацуншак К.А.</i> Роль малого и среднего предпринимательства в инновационной деятельности государств .....	32
<i>Кезина А.С., Колодяжная О.Н.</i> Анализ кредитоспособности предприятия «Milkiland» .....	36
<i>Кильдиярова Л.Р., Рудалева И.А.</i> Роль импортозамещения в современных условиях РФ.....	40
<i>Кириллова Г.С.</i> Проблемы субсидирования сельского хозяйства новосибирской области и рекомендации по их устранению .....	44
<i>Кирюшкина А.Н.</i> Повышение финансовой устойчивости предприятия в реалиях современной экономики.....	49
<i>Климова Д.В.</i> Развитие человеческого капитала – инновационная стратегия устойчивого развития страны .....	54
<i>Клочкова О.И.</i> Методы государственного регулирования в инновационной сфере .....	58
<i>Ковбель А.А.</i> Исследование роли стратегического планирования в жизнедеятельности операторов связи УРФО .....	63

<i>Козырева Е.И., Милехина О.В.</i> Информационная прозрачность российских компаний как основа организационных инноваций .....	67
<i>Кольцова С.С.</i> Использование MES-систем в авиационной отрасли.....	70
<i>Коньришаева Кунсулу Кеншиликовна</i> Анализ общих тенденций и факторов миграции населения в республики Казахстане .....	74
<i>Коробицына Ю.Н.</i> Латеральный маркетинг как инновационный инструмент продвижения продукции.....	83
<i>Коровин С. Ю.</i> Перспективы юаня в международной валютной конкурен- ции.....	87
<i>Кравцова И.И.,</i> Формирование государственной инновационной политики и ее основные направления.....	91
<i>Красова М.В.</i> Особенности внедрения корпоративных информационных систем на российских предприятиях .....	96
<i>Кругликова Т.В., Прищеп Ю.В.</i> Малый бизнес в Российской Федерации в условиях рецес- сии .....	101
<i>Кузнецов П.Е., Перхурова М.А.</i> Факторы развития рынка рекламы в условиях инновацион- ного развития российской экономики.....	105
<i>Кузнецов Д.С.</i> Криптовалюта. Биткоин .....	108
<i>Кузьменчук И.В.</i> Проблемы современного инновационного предпринима- тельства.....	112
<i>Куклина И.А.</i> Проблемы системы управления государственным долгом России .....	116
<i>Кулбергенова Н.С.</i> Анализ бюджетного процесса в республике Казахстан.....	121

<i>Курбатова Ю.С.</i> Мультиоригинаторная сделка секьюритизации как новая стратегия привлечения финансирования для региональных банках.....	129
<i>Кушнарченко А.А.</i> Инвестиции в ликвидные нефинансовые активы как способ/инструмент инновационной экономики .....	133
<i>Лаврова Ю.В.</i> , Оценка рынка складской недвижимости города Новосибирска и перспектива развития отрасли .....	137
<i>Ланцов А.Е.</i> , Концепция повышения кредитного качества инфраструктурных облигаций.....	142
<i>Лапинова Т.А., Мочалина И.В.</i> Проблема кризиса интернет-ритейла в России.....	147
<i>Лапытько А.А.</i> Формирование креативной экономики и ее составляющих в условиях глобализации .....	154
<i>Лебедева Е.А.</i> Оценка конкурентноспособности бизнес-идеи.....	158
<i>Ломаная Л.О.</i> Рекомендации по организации логистической деятельности в малом бизнесе .....	163
<i>Магомедова П.М.</i> Инновационные технологии управления социально-экономическими процессами .....	167
<i>Маклакова Т.Р.</i> Проблемы российской инновационной отрасли.....	172
<i>Максимова С.М.</i> Влияние кросс-культурного взаимодействия на организационную культуру компаний .....	177
<i>Максимова С.М., Акутина А.Ю.</i> Формирование стоимости проживания в студенческих общежитиях российских вузов.....	181
<i>Мальсагова К.Б.</i> Колмогоров и Мизес: сравнение подходов к теории .....	185

<i>Махмудова К.Н.</i> Анализ динамики и структуры инвестиционной деятельности РД.....	189
<i>Медведев Б.А.</i> Современные формы кредитования юридических лиц.....	196
<i>Мелик-Аветисян Дениз Горовна,</i> Коммерческая деятельность по закупке материальных ресурсов на промышленном предприятии.....	200
<i>Мельникова М.Н.,</i> Использование экономико-статистических методов в процессе модернизации функций, полномочий и структуры многоуровневой системы управления государственной и муниципальной собственностью.....	205
<i>Миндрин В.В., Щавлева Т. А.,</i> Роль МВФ в оказании финансовой помощи Украине в целях стабилизации экономики.....	211
<i>Мирзеханов Р.В.</i> Совершенствование финансовых механизмов обеспечения инновационных предприятий с учётом инвестиционных рисков....	215
<i>Музафарова Лола Бахтиёровна,</i> Основные тенденции на российском рынке электронной коммерции на фоне международного опыта.....	219
<i>Насанович Александр Николаевич</i> О необходимости поддержки динамичных средних компаний в рамках инновационной стратегии.....	222
<i>Насретдинова Д.М.</i> Транссибирская магистраль – эффективная логистика .....	228
<i>Насыбуллина Н.Б., Фролкина К.Г.</i> Финансовый рынок России: проблемы и перспективы .....	232
<i>Наумова К.И.</i> Национальные инновационные системы: Россия и США .....	237
<i>Николаева В.А.</i> Проблемы внедрения и использования альтернативной энергетики .....	241
<i>Нухманов М.Б.</i> Кластерный подход в развитии агропромышленного комплекса Республики Дагестан .....	244

<i>Орлова А.И.</i> Современные аспекты концепции «Six Sigma» и ее развитие в России.....	250
<i>Оробинская Н.В., Истлентьева Е.М.</i> Бизнес-план на примере предприятия по производству пончиков .....	255
<i>Очеретенко Ю.А.,</i> Разработка рекомендаций по месторасположению распределительного центра торговой сети.....	259
<i>Павлова В.С.</i> Основные схемы обезличенного обращения драгоценных металлов .....	264
<i>Павлова Л.И.</i> Россия в Арктике .....	268
<i>Павлоцкий К.Е., Романенкова О.Н.</i> Разработка выставочного стенда аэропорта «Пулково» для участия в международном форуме.....	272
<i>Палин В.В., Финогенова О.А.</i> Анализ выгоды различных механизмов погасительных платежей по ипотечным кредитам .....	277
<i>Палин В.В.</i> Анализ цен на рынке жилья с помощью расщепления смеси вероятностных распределений .....	281
<i>Панкова О.Н.</i> Реферальный маркетинг.....	285
<i>Пен Т.В.</i> Информационные системы в экономике, программа 1С: предприятие .....	290
<i>Печёрина М.К.</i> Влияние внедрения системы электронного документооборота (СЭД) на капитализацию компании .....	293
<i>Подлеснова А.Ю.</i> Международный факторинг как кредитно-расчетный механизм обслуживания внешнеторговой деятельности предприятий .....	296

<i>Пойкин А.Е.</i> Управление развитием инновационной инфраструктуры России в процессе перехода к постиндустриальной эконо- мике.....	301
<i>Поликарпов Д.Д.</i> Инновационные процессы и развитие спортивного туризма в Российской Федерации.....	306



## **ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ СИСТЕМЫ СТАТИСТИЧЕСКИХ ИНДИКАТОРОВ ОЦЕНКИ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ**

*Кабалина Марина Юрьевна  
студентка 1 курса аспирантуры  
по направлению Бухгалтерский учет, статистика  
кафедра Теории статистики и прогнозирования  
marinakabalina@yandex.ru*

Опыт динамично развивающихся и экономически развитых стран ставит перед Россией задачу перехода к инновационной экономике.

Впервые в отечественной практике статистика инноваций начала свое развитие с 1992 г. Под влиянием целей научно-технической и инновационной политики был осуществлен кардинальный пересмотр методологии и инструментария статистического наблюдения за выполнением научных исследований. Со временем задачи развития науки менялись, но их основа была уже заложена.

Основу эффективности национальной экономики современной России составляет, наряду с природными и трудовыми ресурсами, научно-технический потенциал страны. Переход экономики в новое качественное состояние увеличил значимость инновационной деятельности, развитие наукоемких производств, что является важнейшим фактором обеспечения условий для экономического роста.

Инновационная деятельность - это вид деятельности, связанный с трансформацией идей в технологически новые или усовершенствованные продукты или услуги, внедренные на рынке, в новые или усовершенствованные технологические процессы или способы производства, использованные на практике [1].

В современный период развития экономики становится очевидным, что для большинства российских предприятий конкурентоспособность связана с производством такой продукции, что соответствует лучшим зарубежным аналогам и необходима отечественным и зарубежным потребителям, в производстве и реализации которой предприятия смогут максимально использовать свои преимущества.

В связи с этим инновационная деятельность промышленных предприятий является определяющим инструментом в конкурентной борьбе, обеспечивающим условия для реализации запросов потребителей. Причем наибольшего успеха добиваются те предприятия, которые внедряют в свою хозяйственную деятельность различные типы инноваций (маркетинговые, инновационные, технологические).

Таким образом, если говорить о будущем развитии инновационной деятельности предприятий и организаций России, необходимо уделять внимание развитию показателей материально – технического оснащения, кадровых, научно – технических, организационно – управленческих, финансовых, что в совокупности оказывает значительное влияние на развитие инновационной деятельности.

Изменение показателей материально – технического обеспечения инновационной деятельности дает возможность охарактеризовать уровень развития НИОКР. Изучение и развитие организационно-управленческих показателей, способствует развитию инновационных проектов и информационных потоков.

Однако следует учитывать, что при изучении развития инновационной деятельности особое внимание стоит уделять системе статистических показателей, важнейшей особенностью которой является содержательное единство, связанное с характеристиками объекта исследования.

Необходимость использования системы показателей, объясняется тем, что один показатель не может в точности описать развитие инновационной деятельности за длинный период времени. Именно система показателей позволяет понять, какое воздействие каждый из них оказывает на развитие какого – либо процесса в будущем.

Основным аспектом в развитии предприятия является модернизация и инновационное развитие. Одним из показателей, характеризующих развитие инновационной деятельности, выступает число предприятий и организаций, занимающихся исследованиями и разработками.

Инновационная деятельность предприятия зависит от многих факторов, главным из которых является инновационно - креативный потенциал сотрудников предприятий. Квалифицированная подготовка и богатый профессиональный опыт сотрудников поз-

воляют предприятию оставаться конкурентоспособным на рынке. При этом именно уровень проявления творческой энергии, заинтересованность в своем деле каждым из специалистов являются важными факторами повышения инновационной активности предприятий.

Показатель «Численность персонала, занятого исследованиями и разработками в России», характеризует совокупность лиц, творческая деятельность которых направлена на увеличение и поиск новых областей применения знаний, связанных с выполнением исследований и разработок.

Логично предположить взаимосвязь показателей, где при увеличении числа предприятий и организаций, занимающихся инновационной деятельностью произойдет увеличение рабочих мест, а, следовательно, и увеличение численности персонала, занимающегося исследованиями и разработками.

Исследование и применение показателя «Подготовка научных кадров (по областям науки)» определяет уровень инновационного развития в стране. От того, сколько в последствие людей будет заинтересовано научной деятельностью, будет зависеть развитие инновационной деятельности, развитие предприятий, занимающихся инновационной деятельностью. Без научных кадров, грамотно обученных, подготовленных, не возможен технический прогресс, прогресс в области научного и инновационного развития.

Промышленное развитие России определяет инновационную сферу подготовки кадров в области технических наук, что впоследствии способствовало бы созданию передовых технологий (новые или модернизированные технологии и технологические процессы).

Организации и предприятия, занимающиеся инновационной деятельностью, больше всего интересуют получение прибыли и дальнейшая ее максимизация в кратчайшие сроки. Поэтому развитие инновационной деятельности в области производственного проектирования (создании новых передовых технологий) является наиболее востребованным, так как именно создание чего-то нового, востребованного, прибыльного и дает толчок к развитию инноваций.

Любые инновационные разработки начинаются с идеи. Затем идея подлжет патентованию. И только после этого инновацион-

но – активные предприятия могут вести различные разработки и исследования. В связи с этим, в процессе формирования системы показателей инновационной деятельности, необходимо выделять показатель «Число выданных патентов на изобретения».

В России все патентные заявки (документы, написанные в определённой форме, соответствующей регламенту) рассматриваются Федеральным Институтом Промышленной Собственности (ФИПС РФ). В его обязанности входит правильное оформление заявок на патенты.

Осуществление инновационной деятельности опирается на маркетинговые исследования и оценки. Маркетинговые инновации являются процессом реализации новых или значительно улучшенных изменений дизайна и упаковки продуктов, использования новых методов продаж, формирования новых ценовых стратегий.

Как показывает отечественный опыт, многие промышленные предприятия недооценивают маркетинговые инновации, в то время как они могут являться одним из важнейших факторов, объясняющих низкую инновационную деятельность предприятий в России.

Одной из основных составляющих инновационной сферы являются опытно-конструкторские и научно-исследовательские разработки, способствующие экономическому росту, развитию производительных сил, повышению уровня жизни народа, что является важнейшей задачей для современной России. При этом в последнее время российская экономика нацелена не на увеличение количества произведенного, а на повышение качества, что и присуще развитым странам.

Финансирование науки со стороны государства является одним из ключевых инструментов, используемых государством во всех странах мира. В настоящее время около 60% бюджета составляет финансирование внутренних затрат на исследования и разработки (фактические расходы в денежной форме). При этом динамика финансирования науки из средств федерального бюджета отстает от темпов роста основных макроэкономических показателей.

К основным задачам современной научно-технической политики относится создание альтернативных федеральному бюджету источников финансирования науки. Формирование инновацион-

ной модели экономики предполагает заинтересованность в научном развитии не только государство, но и предпринимателей, создавая конкурентную борьбу за способность к нововведениям, что способствовало бы созданию конкурентоспособной продукции на мировом рынке.

Однако на современном этапе альтернатив государству в области финансирования науки немного, что определяется показателем «Расходы федерального бюджета на финансирование науки».

Основываясь на опыте развитых стран видно, что даже при небольшой доле финансирования науки государством, при поддержке частных компаний (альтернативных источников), заинтересованных в инновационной модернизации экономики, возможно координировать научно-исследовательские работы, реализовывать исследовательские программы и достижения науки и техники.

На данный момент государство финансирует и фундаментальные и прикладные исследования, и разработки по приоритетным направлениям за счет бюджетных средств, так как отечественный бизнес к инвестициям в науку и инновации относится «осторожно».

Таким образом, изучая систему показателей, характеризующих инновационное развитие России, можно отметить, что каждый из показателей уже значим сам по себе. Однако именно во взаимосвязи друг с другом они более точно объясняют основные тенденции и перспективы инновационной деятельности, а также способность организаций к инновационным решениям.

### **Список литературы**

1. [www.gks.ru](http://www.gks.ru) – Методологические положения по наблюдению за инновационной деятельностью предприятий и организаций России.

## ВОСПРОИЗВОДСТВО НАСЕЛЕНИЯ В БРЯНСКОЙ ОБЛАСТИ

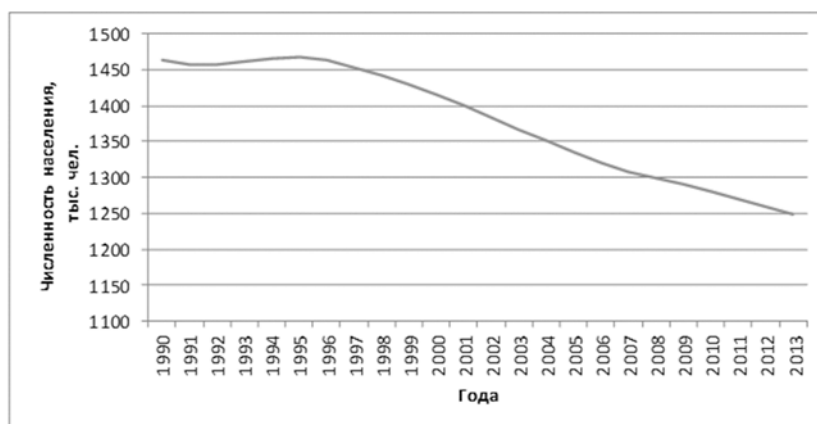
*Капустина Маргарита*  
*студент группы ДЭС-111б*  
*специальности «Статистика»*  
*Научный руководитель: к.э.н., доцент,*  
*проф. каф. СЭиОС Егорова Е.А.*

Воспроизводство — это непрерывный повторяющийся процесс производства. Воспроизводство населения — это процесс «производства людей людьми», процесс непрерывной смены поколений. В данном случае мы будем рассматривать воспроизводство населения в узком смысле — лишь как процесс естественного движения населения (иногда это понятие используется и более широко — включая «социальное воспроизводство» — например, воспроизводство социальной структуры, отраслевой, профессиональной структуры).

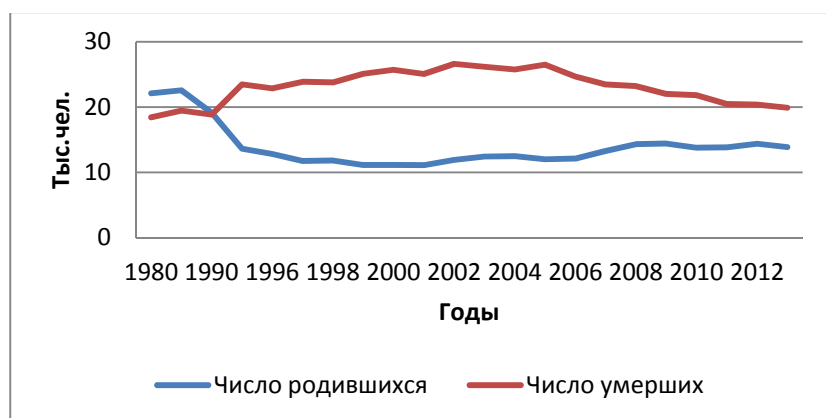
Под «естественным движением» понимаются четыре процесса: рождаемость, смертность, брачность и разводимость.

Численность постоянного населения в Брянской области в 2013 г. составляла 1 248 132 человек, что на 0,87% меньше, чем в предыдущем году. В 1991 году численность населения уменьшилась на 0,5% по сравнению с 1990 годом. Но с 1992 года численность населения стала постепенно расти, и в 1995 году этот показатель превысил значение 1990 года. В дальнейшем численность населения начала уменьшаться не большими темпами (см. рисунок 1). С 1990 по 2013 гг. численность населения уменьшилось на 15%. Сокращение числа россиян в 2005 г. более чем на 16 тыс. человек, или на 1,21% было наибольшим за последние 13 лет.

Неблагоприятную динамику демонстрируют показатели рождаемости (см. рисунок 2). В 2013 году родилось 13,9 тыс. детей, что на 3,6% меньше, чем в 2012 году. С 2001 года рождаемость возрастает, правда небольшими темпами. Однако, если проанализировать показатели с 1980 года, то оказывается не все так хорошо. Число родившихся в 2013 году на 37% меньше чем в 1980 году. В 90-ых годах рождаемость стала резко падать, и в 2000 году показатель был вдвое меньше, чем в 1980 году. Это произошло в связи с развалом страны и переходом от социалистического хозяйства и образа жизни к капиталистическому.



**Рисунок 1. Динамика численности населения в Брянской области с 1990 по 2013 гг.**



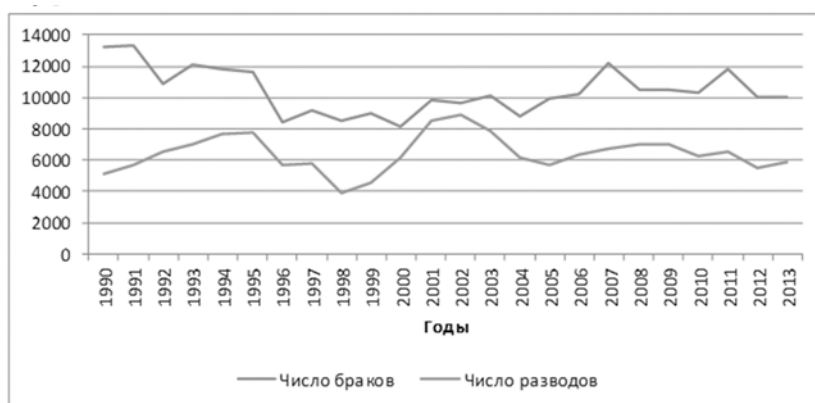
**Рисунок 2. Динамика показателей рождаемости населения в Брянской области за 1980-2013 гг.**

Общий коэффициент рождаемости на протяжении последних 14 лет демонстрирует заметный рост, что говорит о росте рождаемости. С 1999 по 2013 год он вырос на 3,3 ребенка в расчете на тысячу жителей. При продолжающемся росте коэффициента рождаемости через пару лет, этот показатель достигнет значения 1990 года. Но в 2013 году коэффициент рождаемости немного

снизился и составил 11,10 детей в расчете на тысячу жителей, что на 2,8% меньше, чем в 2012 году.

Количество умерших в 2013 году составило 19,9 тыс. человек, снизившись на 2,2% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Если проанализировать общий коэффициент смертности за 20 лет, то можно сказать, что этот показатель возрос до 2005 года, а затем стал снижаться и к 2013 году опустился ниже показателя 1995 года. В Брянской области на протяжении 20 лет наблюдается естественная убыль населения, но с 2006 года этот показатель снижается и в 2013 году достиг -4,85%.

Рассмотрим основные показатели динамики брачности и разводимости в Брянской области за 1990-2013 гг. На протяжении 23 лет ежегодно в Брянской области заключалось более 8 тысяч браков (см. рисунок 3). В 1990, 1991 годах наблюдалась максимальная брачность более 13 тысяч браков. Однако с 1992 г. их количество стало резко снижаться, достигнув в 2000 году минимального значения – 8123 зарегистрированных брака. В последующие года количество браков скачкообразно, но росло. В 2013 году число регистрируемых браков составило 10 тысяч.



**Рисунок 3. Динамика брачности и разводимости в Брянской области период с 1990-2013 гг.**

Обратная тенденция наблюдалась с количеством разводов.

Если в 1990, 1991 годах в Брянской области ежегодно регистрировалось около 5 тыс. разводов, то уже в 1995 их количество приблизилось к отметке 8 тыс. В 1996 году количество регистрируемых



разводов существенно сократилось на 27% и составило 5,7 тыс. В 1998 году произошел еще один резкий спад, количество сократилось на 31,5% по сравнению с предыдущим годом и составило 3,9 тыс. В последующие годы количество разводов стало стремительно расти и, достигнув пика в 2002 году – 8,9 тысяч, стало резко снижаться. В 2013 году число регистрируемых разводов составило 5908, что на 8% больше, чем в предыдущем году.

Более наглядными характеристиками общих тенденций являются коэффициенты брачности и разводимости, которые вычисляются как отношения соответственно числа заключенных и расторгнутых в течение календарного года браков к среднегодовой численности наличного населения.

Самое низкое значение коэффициента брачности наблюдалось в 1996 году – 10,67‰, а самое высокое значение – в 2011 году 16,99‰ (см. рисунок 4). Максимальные значения общих коэффициентов разводимости были в 2001 и в 2002 годах – 11,21‰ и 11,76‰ соответственно. Минимальное значение общего коэффициента разводимости 6,48‰ было в 1990 году.

Таким образом, Брянская область относится к «современному» или «рациональному» типу воспроизводства населения. Этот тип воспроизводства характеризуется пониженной рождаемостью, низким естественным приростом и высокой средней продолжительностью жизни. Он характерен для экономически развитых регионов с более высоким уровнем жизни и культуры жителей. Низкая рождаемость здесь тесно связана с сознательным регулированием размера семей, а на уровне смертности прежде всего сказывается высокий процент пожилых лиц.

#### **Список литературы**

1. Егорова Е.А., Золотарева О.А., Карманов М.В., Кучмаева О.В., Смелов П.А. Методологические вопросы экономико-статистического анализа социально-демографических групп населения – М., МЭСИ, 2010
2. Егорова Е.А., Золотарева О.А., Карманов М.В., Кучмаева О.В., Татаркова Н.В. и др. Демографическая статистика – М.: Кнорус, 2010.
3. Теория статистики: Учебник / Под ред. проф. Р. А. Шмойловой. — 4-е изд., перераб. — М.: Финансы и статистика, 2004.
4. Официальный сайт Росстата [www.gks.ru](http://www.gks.ru)

## ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАСПРОСТРАНЕНИЯ СМАРТФОНОВ В МИРЕ

*Карманов А.М.,  
аспирант кафедры ТСиП МЭСИ  
эл. почта: AMKarmanov@mesi.ru  
тел.8(495)442-72-68*

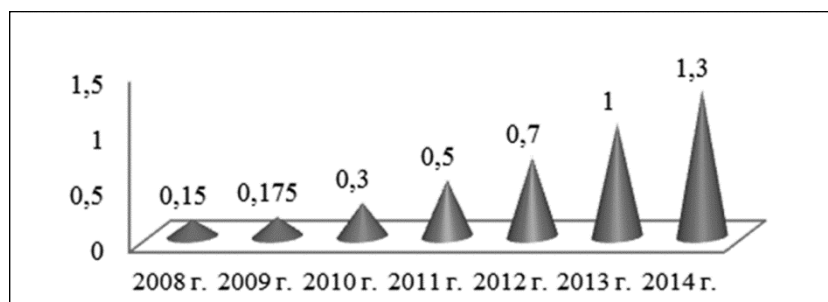
Среди многочисленных условий распространения СМАРТ в современном обществе немаловажная роль принадлежит специфическим предпосылкам, имеющим огромное значение в области умных технологий, товаров услуг. Среди них весьма популярным продуктом научно-технического прогресса, пользующимся массовым спросом населения в различных странах земного шара, безусловно, являются смартфоны, которые представляют собой классическое олицетворение смарт продуктов, достаточно быстро ставших повседневным атрибутом значительной части человечества.

За 2008-2012 гг. общее число абонентов мобильной телефонной связи в мире выросло с 4030 млн. до 6410 млн. чел. или в 1,6 раза, то есть с чуть менее 60% до чуть более 90% всех жителей планеты. Причем за указанный интервал времени численность мобильных абонентов в развивающихся странах увеличилась в 1,8 раза (в развитых странах соответственно только на 16,1%), что, естественно, сказалось на заметном повышении удельного веса пользователей мобильных телефонов в экономически менее развитых государствах на 8,9 процентных пунктов<sup>1</sup>. То есть доступность мобильной связи стала меньше увязываться с уровнем благосостояния населения и вкуче с другим не менее важным фактором (по данным известной аналитической компании «J'son & Partners Consulting» проникновение мобильного интернет-доступа буквально за несколько лет выросло в два раза и достигло среднемирового уровня в 23%<sup>2</sup>) послужила своеобразной базой для последовавшего распространения смартфонов (рис. 1).

---

<sup>1</sup> Электронный ресурс: [http://www.json.ru/poleznye\\_materialy/free\\_market\\_watches/analytics](http://www.json.ru/poleznye_materialy/free_market_watches/analytics)

<sup>2</sup> Там же



**Рис. 1. Количество проданных смартфонов в мире, млрд. шт.<sup>3</sup>**

Всего за семь лет число проданных смартфонов на земном шаре в натуральном выражении возросло на 1,15 млрд. шт. (в 8,7 раза), что в цепном исчислении выразилось следующим образом (табл. 1).

*Таблица 1*

**Цепные показатели динамики проданных смартфонов в мире**

Годы	Абсолютный прирост, млрд. шт.	Темп прироста, %	Абсолютное значение 1% прироста, млн. шт.
2009	0,025	16,7	1,5
2010	0,125	71,4	1,8
2011	0,2	66,7	3,0
2012	0,2	40,0	5,0
2013	0,3	42,9	7,0
2014	0,3	30,0	10,0

Если судить по параметрам абсолютного прироста и абсолютного значения 1% прироста, то следует сделать вывод о стремительном расширении масштабов распространения смартфонов на планете. Его вряд ли могут опровергнуть даже некоторые колебания темпа прироста, связанного с тем, что «старт» смартизации общества с начального уровня сложно повторять, находясь уже в плоскости больших значений (давно известно, что маленькие цифры способны расти быстрее всего). Поэтому ежегодный относи-

<sup>3</sup> По данным IDC и J'son & Partners Consulting

тельный прирост мировых продаж смартфонов на уровне 30-40% свидетельствует о быстром развитии исследуемого процесса.

Чтобы разобраться с динамикой масштабов распространения смартфонов в обществе необходимо остановиться на двух «средах»: демографической и территориальной. Во-первых, понять как изменилась ситуация применительно к численности населения, чтобы установить, сколько проданных смартфонов приходится на каждую тысячу жителей. Во-вторых, сделать то же самое относительно площади территории, чтобы выяснить, сколько проданных смартфонов приходится на каждый квадратный километр территории (рис. 2).

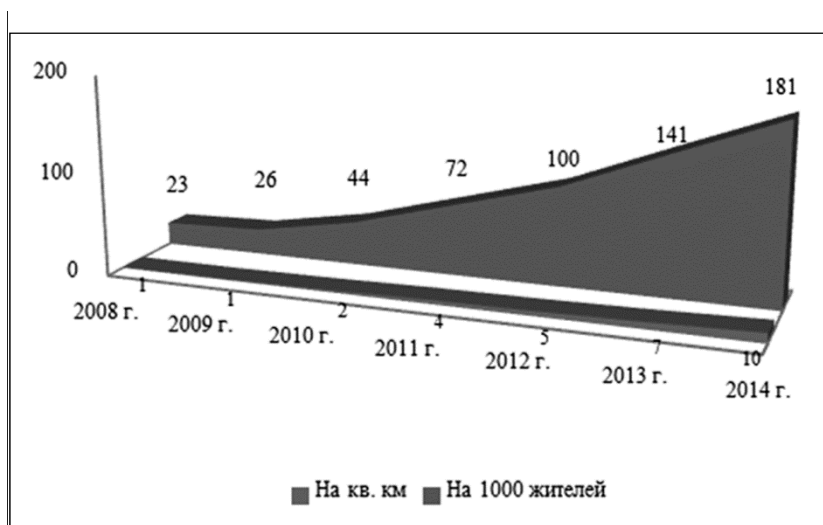


Рис. 2. Число проданных смартфонов в мире, шт.

Как свидетельствуют значения показателей, представленных на рисунке 2, с 2008 по 2014 гг. число проданных на земном шаре смартфонов в расчете на 1000 жителей увеличилось на 158 шт. или в 7,9 раза, а в расчете на 1 квадратный километр соответственно на 9 шт. или в 10 раз. По нашему глубокому убеждению, подобные темпы распространения в демографической и территориальной средах по статистическим меркам нельзя назвать никак иначе, нежели стремительными.

Смартизация демографической и территориальной сред выступает хоть и самостоятельными, но все же взаимосвязанными процессами. С математической точки зрения данное обстоятельство можно проиллюстрировать при помощи следующей взаимосвязи:

$$(C : H) \times (H : T) = (C : T) = X_1 \times X_2 = Y,$$

где  $C$  – число проданных смартфонов, шт.;

$H$  – численность населения, чел.;

$T$  – площадь территории, кв. км;

$X_1$  – число проданных смартфонов в расчете на 1 жителя, шт. (первый факторный показатель);

$X_2$  – физическая плотность населения, чел. на кв. км (второй факторный показатель);

$Y$  – число проданных смартфонов в расчете на кв. км, шт. (результативный показатель).

Использование показанной выше взаимосвязи позволяет реализовать традиционный алгоритм двухфакторного индексного анализа. Он дал возможность установить, что за 2008-2014 гг. число проданных смартфонов в мире на один кв. км территории выросло более чем в 8 раз за счет увеличения числа проданных смартфонов в расчете на одного жителя и только чуть более чем на 9% за счет повышения физической плотности населения. При этом на долю интенсивного (первого) фактора пришлось подавляющая часть (99%) абсолютного прироста уровня результативного показателя. Такой огромный разрыв вкладов интенсивного и экстенсивного факторов в общий результат говорит о действительно быстром росте насыщенности проданными смартфонами именно за счет глобальной демографической среды.

В заключение, хотелось бы отметить, что если судить по смартфонам, то процесс распространения умных технологий, товаров и услуг в глобальном аспекте протекает широкомасштабно и достаточно высокими темпами. Скорее всего, такие черты смартизации общества объясняются взаимным наложением ряда составляющих, среди которых присутствуют благоприятные демографические, социально-экономические и др. условия, а также совпадение со стратегическим вектором научно-технического прогресса, ориентированным именно на осознанное использование СМАРТ.

### **Список литературы**

1. Карманов А.М., Карманов М.В. Современные проблемы исследования СМАРТ // Экономика, статистика и информатика. Вестник УМО. 2013, №1.

2. Тихомиров В.П., Тихомирова Н.В., Днепровская Н.В., Се-летков С.Н., Павлековская И.В. и др. Россия на пути к smart обществу. Монография. НП «Центр развития современных образовательных технологий», ООО «Компания Панда», 2012 г.

3. Tikhomirov V., Tikhomirova N., Maksimova V., Telnov Y. Тезисы докладов/сообщений научной конференции, The management of academic knowledge in smart economy, Proceedings of 13th European Conference of Knowledge Management Systems, Universidad Politécnica de Cartagena, Spain 6-7 September 2012.

## МОДЕЛЬ ОПРЕДЕЛЕНИЯ ВОЗВРАТНОСТИ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТА В ЗАВИСИМОСТИ ОТ ПРОСРОЧКИ ВЫПЛАТ ЗАЕМЩИКОМ

*Карпова Анна Владимировна*  
*студентка Финансового Университета*  
*при Правительстве РФ,*  
*8-985-213-45-13,*  
*anna@karпова@mail.ru*  
*Научный руководитель: Исаева Е.А.,*  
*к.э.н., доцент,*  
*Зав. кафедрой Банковского дела и*  
*финансового менеджмента*  
*eaisaeva@mesu.ru*

Вопрос обеспеченности населения собственной жилой площадью всегда был и будет актуальным. Поэтому рыночное реформирование жилищного сектора с его изменениями в формах собственности и источниках финансирования жилищного строительства, резким сокращением доли государственных капитальных вложений может стать резким катализатором для улучшения жизненных условий граждан в целом. Одновременно такие меры должны сопровождаться усилением роли государственного регулирования в мобилизации инвестиционных ресурсов и формировании финансово сбалансированных программ развития.

В данной публикации, хотелось бы предложить один из методов определения дефолтных кредитов. Отталкиваясь от количества дней просрочки, можно определить насколько данный кредит рискованный, а соответственно и принять решение о необходимости досрочного возврата кредита

Прежде всего необходимо дать определение «плохого» кредита:

- «Плохие» кредиты – кредиты, по которым произошла добровольная или принудительная реализация заложенной недвижимости для погашения долга (части долга).
- «Плохие» кредиты – кредиты, просрочка по которым составила 120 и более дней.
- «Плохие» кредиты – кредиты, просрочка по которым составила 90 и более дней.

Далее будем рассматривать процесс выплаты заемщиком ипотечного кредита как однородную цепь Маркова с дискретным временем [2]. Рассмотрим систему, имеющую свое состояние в дискретные моменты времени, согласуясь с неким случайным механизмом. Обозначим множество всех возможных состояний  $I$  и предположим, что оно конечно и счетное. Каждый элемент  $i \in I$  называется состоянием системы, система в каждый момент времени находится в одном из состояний. Введем вероятностную меру  $\varphi$  на  $I$  следующим образом:

$$\varphi = \{\varphi_i, i \in I\}, \varphi_i \geq 0, \sum_{i \in I} \varphi_i = 1 \quad (1)$$

Вероятностную меру  $\varphi$ , заданную формулой (1) называют стохастическим вектором. Предположим, что вызывающий изменения состояния системы случайный механизм описывается матрицей перехода  $P$  с элементами  $p_{ij}, i, j \in I$ , где  $p_{ij}$  - это вероятность, с которой система перейдет из состояния  $i$  в состояние  $j$  за единицу времени. Очевидно, что для элементов матрицы  $P$  верно следующее:

$$0 \leq p_{ij} \leq 1 \quad \forall i, j \in I, \sum_{j \in I} p_{ij} = 1 \quad \forall i \in I \quad (2)$$

Матрица, элементы которой удовлетворяют неравенствам и равенству в формуле (2), называется стохастической. Обозначим через  $X_n$  состояние системы в момент времени  $n$ .

$$P(X_n = i_0, \dots, X_n = i_n) = \varphi_{i_0} p_{i_0 i_1} \dots p_{i_{n-1} i_n} \quad (3)$$

Тогда, считаем, что  $(X_n)$  - цепь Маркова с параметрами  $(\varphi, P)$ . Из свойств цепи Маркова следует, что верны следующие утверждения:

1.  $P(X_{n+1} = j | X_0 = i_0, \dots, X_{n-1} = i_{n-1}, X_n = i) = P(X_{n+1} = j | X_n = i) = p_{ij}$  или эквивалентно, условное распределение  $X_{n+1}$  при условии  $X_0 = i_0, \dots, X_{n-1} = i_{n-1}, X_n = i$  не зависит от  $i_0, \dots, i_{n-1}$  и совпадает с  $(p_{ij}, j \in I)$ , т.е. с  $i$ -й строки матрицы  $P$ . Это утверждение иллюстрирует свойство «ограниченной памяти» цепи Маркова.

2. Вероятность  $P(X_n = i)$  того, что состояние в момент  $n$  есть  $i$ , равна  $(\varphi P^n)$

3. Элемент  $p_{ij}^{(n)}$  матрицы  $P^n$  совпадает с условной вероятностью  $P(X_{n+k} = j | X_k = i)$ , т.е. задается вероятностью перехода из  $i$  в  $j$  за  $n$  шагов.

Представляется возможным выделить шесть состояний заемщика:



1. «хорошее», когда заемщик не имеет текущей просрочки и не имел предыдущие 3 месяца.
2. «нормальное» состояние, находящийся в нем заемщик не имеет текущей просрочки, но имеет погашенную просрочку «не старше» 3х месяцев.
3. «30-дневная просрочка», при этом, ранее заемщик в таком состоянии не бывал ни разу.
4. «60-дневная просрочка»
5. «90-дневная просрочка»
6. «дефолтное» состояние, находящийся в нем заемщик имеет задолженность от 120 и более дней, приравнивается к дефолту, ведет за собой требование возврата денежных средств, продажу недвижимости заемщика и т.д.

$$\varphi = \{\varphi_1 \dots \varphi_6\}, \varphi_i \geq 0, \varphi_1 + \dots + \varphi_6 = 1 \quad (4)$$

Далее проведем несколько рассуждений о матрице перехода  $P$  с элементами  $p_{ij}, i, j \in \{1, \dots, 6\}$ . Начнем с утверждения, что если у заемщика имеется просрочка, то на очередном шаге (в очередную дату платежа) он может либо полностью погасить ее, внося текущий платеж и всю сумму своей задолженности, либо еще более усугубить ситуацию и увеличить просрочку еще на 30 дней.

Очевидно, что из «хорошего» состояния, вероятность которого  $p_{11}$  заемщик может перейти только в состояние «30-дневной просрочки». Вероятность такого перехода  $p_{13}$ . Следовательно, все остальные значения в данной строке зануляются.  $p_{12} = p_{14} = p_{15} = p_{16} = 0$

Из «нормального» в «хорошее» заемщик может перейти в случае, если он находился в «нормальном» состоянии на предыдущих двух шагах и не совершил просрочки. Если же просрочка совершается, то заемщик переходит в состояние «30-дневной просрочки».  $p_{24} = p_{25} = p_{26} = 0$

При попадании в «дефолтное» состояние заемщик остается там навсегда. В этом случае  $p_{61} = p_{62} = p_{63} = p_{64} = p_{65} = 0$ , а  $p_{66} = 1$ .

Следуя данному алгоритму, получим матрицу перехода. Здесь стоит ввести несколько предположений:

1. Вероятность не совершить просрочки при отсутствии текущей просрочки не зависит от предыстории платежей и равна  $p$ .  
Получаем что  $p_{11} = p_{21} + p_{22} = p$ ,  $p_{21} = p/3$ ,  $p_{22} = \frac{2p}{3}$

2. Вероятность погашения текущей просрочки не зависит от предыстории платежей и равна  $p_{up}$ . Тогда имеем  $p_{32} = p_{42} = p_{52} = p_{up}$ .

3. Вероятность допущения одной просрочки при наличии текущей просрочки не зависит от предыстории платежей, в  $q$  раз превышает вероятность совершить просрочку при отсутствии текущей просрочки и равна  $p_d$ . Тогда имеем:  $p_{34} = p_{45} = p_{56} = qp_{23} = p_d$ .

$$P = \begin{pmatrix} p & 0 & p_{13} & 0 & 0 & 0 \\ \frac{p}{3} & \frac{2p}{3} & \frac{p_d}{q} & 0 & 0 & 0 \\ 0 & p_{up} & 0 & p_d & 0 & 0 \\ 0 & p_{up} & 0 & 0 & p_d & 0 \\ 0 & p_{up} & 0 & 0 & 0 & p_d \\ 0 & 0 & 0 & 0 & 0 & 1 \end{pmatrix} \quad (5)$$

Пользуясь стохастичностью матрицы  $P$ , для четырех неизвестных  $p, p_{13}, p_{up}, p_d$  можно выписать три уравнения:

$$\begin{cases} p + p_{13} = 1 \\ p + \frac{p_d}{q} = 1 \\ p_{up} + p_d = 1 \end{cases} \quad (6)$$

Выражаем все элементы матрицы  $P$  через вероятность не совершить просрочку при отсутствии текущей просрочки  $p$  и  $q$

Начальное распределение  $\varphi$  в рассматриваемом случае имеет вид  $\varphi = (1, 0, 0, 0, 0, 0)$ .

Пользуясь проведенной выше теоремой, получаем, что распределение состояния заемщика  $M$  равно первой строке матрицы  $P^M$ . Таким образом, для любого срока кредита  $M$  (месяцев) можно посчитать вероятность того, что заемщик окажется в состоянии  $i=1, \dots, 6$ . Банк особый интерес представляет вероятность попадания кредита в «дефолтное» состояние  $p_{def}$ .

Нетрудно убедиться, что если к концу срока кредита он оказывается в «хорошем» или «нормальном» состояниях, то такой кредит можно отнести к разряду «хороших», то же самое касается и кредита в состояниях просрочки. Получается, что вероятность становления кредита «плохим» равна:

$$P_{def} = (P^M) \quad (7)$$

Вероятность того, что кредит окажется «хорошим», равна

$$P_{pr} = 1 - p_{def}. \quad (8)$$

Данный метод в совокупности с известной статистикой поможет любому банковскому аналитику определить ряд мер, целью которых будет стремление не допустить перехода кредита в дефолтное состояние. Очевидно, что метод будет работать для любого кредита, потребительского или ипотечного. Но в целях было показать, что в случае ипотечного кредита банк может быть застрахован в том числе таким способом, что в свою очередь должно сделать ипотечный кредит явлением более доступным и даже удешевить.

### **Список литературы**

1. Сайт ЦБ РФ [Электронный ресурс]//<http://www.cbr.ru>  
Критерии определения дефолта заемщика.

2. Кельберт М.Я. Вероятность и статистика в примерах и задачах. Том II Марковские процессы как отправная точка теории случайных процессов и их приложения. [Текст]/ М.Я. Кельберт, Ю.М. Сухов – М:МЦИМО, 2009 – 295с.

3. Довдиенко И.В., Черняк В.З. Ипотека. Управление. Организация. Оценка. Учебное пособие для студентов вузов - Москва: ЮНИТИ-ДАНА, 2012.- 400с.

## ПОСТРОЕНИЕ ЭКОНОМЕТРИЧЕСКОЙ МОДЕЛИ ВВП РОССИИ

**Катаева Ольга Сергеевна**

студентка 3 курса кафедры банковского  
дела и финансового менеджмента  
МГУЭСИ

**Порфирьева Лидия Геннадьевна**

студентка 3 курса кафедры банковского  
дела и финансового менеджмента  
МГУЭСИ

**Шамин Вадим Андреевич**

студент 3 курса кафедры банковского  
дела и финансового менеджмента  
МГУЭСИ

**Турундаевский Виктор Борисович**

Научный руководитель, канд. эконом. наук,  
профессор кафедры Прикладной  
математики МГУЭСИ

Рассматриваются следующие показатели:

Y - ВВП, млрд. руб.;

X<sub>1</sub> - уровень занятости, %;

X<sub>2</sub> - количество средних предприятий;

X<sub>3</sub> - цена на нефть, USD;

X<sub>4</sub> - прямые инвестиции, млн. USD;

X<sub>5</sub> - сальдо торгового баланса, млн. USD.

**Регрессионный анализ на уменьшение переменных.**

**Матрица парных коэффициентов корреляции факторных признаков**

	Y	X1	X2	X3	X4	X5
Y	1	0,8612	0,6207	0,9511	-0,1167	0,9097
X1	0,8612	1	0,7830	0,8334	-0,0669	0,8637
X2	0,6207	0,7830	1	0,6250	-0,0258	0,6956
X3	0,9511	0,8334	0,6250	1	-0,0677	0,9692
X4	-0,1167	-0,0669	-0,0258	-0,0677	1	-0,0643
X5	0,9097	0,8637	0,6956	0,9692	-0,0643	1

Анализ на матрицы парных коэффициентов корреляции факторных признаков показал, что результативный показатель  $Y$  (ВВП) очень тесно связан с показателями  $X_1$  - уровнем занятости,  $X_3$  - ценой на нефть и  $X_4$  - прямыми инвестициями, так как  $r_{yx1} = 0,8612$ ;  $r_{yx3} = 0,9511$ ;  $r_{yx5} = 0,9097$ .

О наличии мультиколлинеарности свидетельствует (значения коэффициентов корреляции превышают по модулю 0,8):  $r_{x1x3} = 0,8334$ ;  $r_{x1x5} = 0,8637$ ;  $r_{x3x5} = 0,9692$  (почти функциональная зависимость). Далее необходимо исключить факторы, чтобы избавиться от мультиколлинеарности.

По итогам анализа на мультиколлинеарность мы исключаем регрессоры  $X_1$  и  $X_5$ . Далее для проведения регрессионного анализа будем использовать лишь регрессоры  $X_2$ ,  $X_3$ ,  $X_4$ .

**Регрессионный анализ** был начат с осуществления **проверки** объясняющих переменных **на наличие мультиколлинеарности**. На основании таблицы 10: матрицы парных коэффициентов корреляции между факторными признаками  $X_i$  можно сделать вывод о том, что результативный показатель  $Y$  (ВВП) очень тесно связан с показателями  $X_1$  - уровнем занятости,  $X_3$  - ценой на нефть и  $X_4$  - прямыми инвестициями, так как  $r_{yx1} = 0,8612$ ;  $r_{yx3} = 0,9511$ ;  $r_{yx5} = 0,9097$ .

О наличии мультиколлинеарности свидетельствует (значения коэффициентов корреляции превышают по модулю 0,8):  $r_{x1x3} = 0,8334$ ;  $r_{x1x5} = 0,8637$ ;  $r_{x3x5} = 0,9692$  (почти функциональная зависимость). Далее необходимо исключить факторы, чтобы избавиться от мультиколлинеарности. По итогам анализа исключаем регрессоры  $X_1$  и  $X_5$ . Далее для проведения регрессионного анализа будем использовать лишь регрессоры  $X_2$ ,  $X_3$ ,  $X_4$ .

При пошаговом исключении переменных было составлено уравнение регрессии:  $\hat{y} = -1461,3179 + 144,3493 * X_3$ . Далее полученное уравнение регрессии и коэффициенты регрессии были проверены на значимость.

Все коэффициенты значимы. Для всех этих коэффициентов  $r$ -значения не превышают 0,05 и доверительные интервалы не включают ноль, т.е. по всем проверочным критериям эти коэффициенты являются значимыми. Следовательно, процесс исключения переменных завершается. Оценка регрессии со значимыми коэффициентами имеет вид:

$$\hat{y} = 3,9680 + 5,7038 * X_6 + 0,3334 * X_{14}$$

Методом пошагового включения переменных получаем уравнение со значимыми коэффициентами

$$Y = -22940.72 + 397.31 X1 + 176.87 X3 - 0.16 X5$$

Отобранное уравнение адекватно отражает реальную ситуацию. Согласно этому уравнению объясняемая переменная  $Y$  (ВВП) зависит от  $X1$  (уровня занятости),  $X3$  (цен на нефть) и  $X5$  (сальдо торгового баланса).

Построенные графики сравнения исходных данных и прогнозируемых значений согласно уравнению регрессии показывают, что уравнение адекватно отражает ситуацию. Отклонения кривой прогнозируемых значений незначительны.

Коэффициент детерминации показывает, что 93% вариации признака (ВВП) зависит от вариации данных переменных. Следовательно, модель адекватна.

Коэффициент регрессии при  $X1$  показывает, что при росте уровня занятости на 1%, ВВП  $Y$  в среднем увеличивается на 397,31 млрд. рублей при неизменности остальных факторов. Построенная выше интервальная оценка показывает, что с вероятностью 0,95 при росте уровня занятости на 1%, увеличение ВВП будет в пределах от 243,7821971 до 550,8278222 млрд. рублей.

Аналогично, коэффициент регрессии при  $X3$  свидетельствует о том, что при росте цены на нефть на 1 доллар, ВВП  $Y$  в среднем увеличивается на 176,8699165 млрд. рублей при неизменности остальных факторов, а с вероятностью 0,95 при росте цены на нефть на 1 доллар, увеличение ВВП  $Y$  будет в пределах от 139,1433135 до 214,5965195 млрд. рублей.

#### **Список литературы**

1. Лондонская фондовая биржа [электронный ресурс]. URL: <http://www.londonstockexchange.com> (дата обращения: 15.09.2014)
2. Математико-статистический анализ социально-экономических процессов. Межвузовский сборник научных трудов / Отв. ред.: В. С. Мхитарян, В. П. Сиротин, М. Ю. Архипова, Т. А. Дуброва. Вып. 11. М. : МЭСИ, 2014.
3. Организация экономического сотрудничества и развития [электронный ресурс]. URL: <http://www.oecd.org> (дата обращения: 15.09.2014)
4. Орлова И.В. Половников В.А. Экономико-математические методы и модели: компьютерное моделирование: Учебное пособие – 2-е изд. М.: Вузовский учебник, 2007

5. Сиротин В.П., Архипова М.Ю., Дуброва Т.А. и др. Эконометрика / учебник под ред. проф. Мхитаряна В. С. -М.: Проспект, 2010.

6. Федеральная служба государственной статистики [электронный ресурс] – URL: <http://www.gks.ru> (дата обращения: 15.09.2014)

## РОЛЬ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ГОСУДАРСТВ

*Кацниак Клаудия Артуровна*  
*студентка магистратуры Финансового университета при*  
*Правительстве Российской Федерации*  
*8-(916)-421-05-26*  
*касп-klaudia@mail.ru*

Заметное место среди организационных форм в сфере инноваций занимают именно предприятия малого и среднего бизнеса. Согласно широко распространенному среди экономистов мнению, организация инновационного предпринимательства в указанной форме позволяет им обладать большими, по сравнению с крупными организациями, возможностями в части коммерциализации результатов НИОКР. Это объясняется, в том числе: узкой предметной специализацией компаний малого и среднего бизнеса, что позволяет им сосредоточить все имеющиеся ресурсы: временные, финансовые, человеческие на инновационном цикле; их готовностью принимать на себя большие риски; вхождением в бизнес на ранних стадиях инновационного процесса; невысокой капиталоемкостью производства.

Согласно статье 4 Федерального закона от 24 июля 2007 г. № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» к субъектам малого и среднего предпринимательства относятся внесенные в единый государственный реестр юридических лиц потребительские кооперативы и коммерческие организации (за исключением государственных и муниципальных унитарных предприятий), а также физические лица, внесенные в единый государственный реестр индивидуальных предпринимателей и осуществляющие предпринимательскую деятельность без образования юридического лица крестьянские (фермерские) хозяйства, соответствующие определенным указанным законом условиям [6].

Наибольшее различие в деятельности государства по отношению к малым и средним инновационным организациям в развитых странах и странах с переходной экономикой заключается в том, что если в развитых странах роль в организации инноваци-



онной деятельности заключается только в законодательном регулировании, то в странах с переходной экономикой к указанному добавляется значительная финансово-экономическая поддержка. Ключевой ролью государства в условиях рыночных отношений является защита свободы личности, прав собственности и предпринимательства, что, в свою очередь, является базой создания и развития инновационной деятельности. Активно действуя в инновационной и научной сфере государство тем самым задает и направления данной деятельности, направленные, в том числе, на реализацию государственной политики.

Потребность в стимулировании развития инноваций связана, с одной стороны, с возрастающей ценностью инноваций в условиях исчерпаемости ресурсов и увеличении потребностей общества, для обеспечения социально-экономического развития стран и их национальной безопасности, с другой – связана с ограниченными возможностями рыночных механизмов в сфере получения и внедрения результатов НИОКР.

В крупных компаниях со сложной структурой производства всегда существует временной лаг между острой необходимостью в преобразованиях и реальным их осуществлением. Малое и среднее предпринимательство гибко реагирует на изменения как в технологическом цикле производства, так и в потребительских предпочтениях и ожиданиях, позволяют провести апробацию в направлениях развития производства, и, следовательно, является эффективным «средством» повышения инновационного уровня производства.

К сильным сторонам малого инновационного предпринимательства можно отнести следующее:

- 1) короткую длительность инновационного цикла;
- 2) прямые и персональные контакты с контрагентами;
- 3) быстрое принятие управленческих решений;
- 4) высокую заинтересованность и мотивацию кадров;
- 5) низкий уровень накладных расходов;
- 6) гибкую реакцию на научно-технические достижения;
- 7) высокую степень мобильности по отношению к рыночному спросу и возможности дислокации на новых нишах;
- 8) минимальную иерархию в менеджменте.

Нельзя не отметить и определенные недостатки малого инновационного предпринимательства:

- 1) незначительные возможности внешнего финансирования, в особенности в кредитной сфере;
- 2) ограниченные возможности диверсификации продукции и структуры организации;
- 3) затруднения в части удовлетворения масштабного спроса;
- 4) высокий уровень предпринимательского риска;
- 5) отсутствие синергетического эффекта от совместной деятельности структурных подразделений организации.

Основной функцией малых и средних организаций в обеспечении успешности и востребованности инноваций является посредническая роль между исследователями и бизнесом. Следует отметить, что большинство малых инновационных предприятий создаются самими научными сотрудниками и выпускниками вузов в целях коммерциализации создаваемой интеллектуальной собственности.

Сравнительный анализ инновационной деятельности крупных организаций и субъектов малого и среднего предпринимательства показывает, что эффективность результативности инноваций выше именно в малых и средних организациях [1]. Это не говорит о том, что крупный бизнес не может заниматься инновационной деятельностью. Однако результативность, являющаяся основой деятельности в данной сфере выше при разработке инноваций малыми организациями за счет перечисленных выше преимуществ. При этом имеющиеся проблемы с финансированием и реализацией могут быть решены путем взаимодействия и сотрудничества малого и среднего бизнеса с крупным.

Крупным предприятиям для технического перевооружения, изменений в цикле производства, внедрению инноваций в процесс деятельности требуются большой объем инвестиционных и временных ресурсов. Значительный интеллектуальный потенциал ученых и разработчиков позволяет решить указанные проблемы добиваясь создания и внедрения новых продуктов, технологий и услуг.

На основании изложенного можно сделать вывод о том, что от успешного развития малого и среднего предпринимательства в стране зависят и темпы экономического роста в стране в целом, и уровень занятости населения, качество и структура валового национального продукта. Указанное влияние подчеркивает важную роль малого и среднего предпринимательства для нацио-

нальных экономик государств в сфере инновационного развития, в особенности в современных высококонкурентных условиях мирового рынка.

#### **Список литературы**

1. Г.М. Алексеева О роли малого и среднего предпринимательства в инновационной экономике // Альманах современной науки и образования. – 2014. – № 10 (88). – С. 10-12.
2. Л. П. Гончаренко Менеджмент инвестиций и инноваций // Кнорус. – Москва. – 2014. – 159 с.
3. С.В. Волдаев, Н.Н. Молчанов, К. Пецольдт Малое инновационное предпринимательство. Учебное пособие. // Проспект. – Москва. – 2013. – 536 с.
4. А.Г. Комиссаров Роль малого предпринимательства в инновационной экономике развитых и развивающихся стран // МИР (Модернизация. Инновации. Развитие). – 2012. – № 11. – С. 78-80.
5. Малое и среднее предпринимательство в России. Статистический сборник. // Росстат. – Москва. – 2013 г. – 124с.
6. Global Innovation Index. – 2014. URL: <http://www.globalinnovationindex.org/content.aspx?page=data-analysis> (дата обращения: 10.10.2014)
7. URL:[http://www.consultant.ru/document/cons\\_docLAW\\_157188/](http://www.consultant.ru/document/cons_docLAW_157188/) (дата обращения: 15.10.2014)

## АНАЛИЗ КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ «MILKILAND»

*Кезина Анна Сергеевна,  
Колодяжная Ольга Николаевна,  
Специальность «Статистика»  
Студенты ДЭС-101с  
Научный руководитель: Коокуева В. В.*

Под кредитоспособностью понимается возможность предприятия погасить в срок имеющиеся у него кредиты. Банки более всех нуждаются в информации о кредитоспособности предприятий и организаций, поскольку их прибыльность и ликвидность во многом зависят от финансового положения клиентов.

В работе мы постараемся выделить основные показатели, на основе которых выявим кредитоспособность компании «Milkiland».

Компания «Милкиленд» основана в 1994 году. Из небольшой организации, торговавшей молочной продукцией, она превратилась в ведущую международную Группу компаний молочной индустрии, завоевав прочную репутацию производителя высококачественной продукции в таких странах, как Украина, Россия, Польша и других.

На протяжении своей истории Группа росла в основном путем покупки и модернизации молочных заводов.

«Milkiland» - международный диверсифицированный производитель молочных продуктов, ведущий бизнес на рынках стран СНГ и ЕС. Производственные мощности Группы предоставляют возможность перерабатывать более 1 млн. тонн молока в год.

Производственные активы «Милкиленд» включают:

- 10 сыродельных и цельномолочных заводов в Украине;
- ОАО «Останкинский молочный комбинат» и ОАО «Рыльский сыродел» в России;
- Сыродельный завод «Островия» в Польше.

«Милкиленд» доставляет свою продукцию потребителям в Украине, России и Польше, экспортирует ее и в другие страны СНГ.

Используя балансовый отчет компании, проанализируем её финансовое состояние за четыре года: с 2010 по 2013 год.



**Рис. 1. Финансовая деятельность компании «Милкиленд».**

Коэффициент текущей ликвидности характеризует способность компании погашать текущие (краткосрочные) обязательства только за счет оборотных активов. Он отражает платежеспособность предприятия не только на данный момент, но и в случае чрезвычайных обстоятельств. Коэффициент текущей ликвидности компании «Милкиленд» равен 0,93, что говорит о высоком финансовом риске, связанном с тем, что предприятие не может устойчиво на протяжении всей своей деятельности оплачивать текущие счета.

Коэффициент срочной ликвидности показывает способность компании погашать краткосрочные обязательства за счёт своих оборотных активов. Он аналогичен коэффициенту текущей ликвидности, но отличается от него тем, что в состав оборотных средств, применяемых для его расчета, входят лишь высоко – и средне ликвидные текущие активы, например, деньги на оперативных счетах, складской запас ликвидных материалов и сырья, товаров и готовой продукции, дебиторская задолженность с коротким сроком погашения и другие. В нашем случае его значение в 2013 году составляет 0,71, что говорит о невысокой степени платежеспособности (нормальным считается значение от 0,8 до 1,2, поскольку в этом случае баланс между поступлениями от текущей деятельности и текущими расходами организации практически соблюдается). Чтобы увеличить значение данного показателя предприятие должно обратить пристальное внимание на методы и способы ускорения оборачиваемости собственных вложенных в запасы средств.

Всего с 2010 по 2013 год величина активов «Милкиленд» увеличилась на 68,56 млн. евро. Однако в 2012 году наблюдалось снижение активов на 3,24 млн. евро (или на 0,99%) по сравнению с предыдущим годом. Это свидетельствует о наличии в компании финансовых проблем. Впрочем, в следующем году стоимость активов увеличилась на 3,7% вследствие роста в 1,1 раза обязательств предприятия. В среднем за рассматриваемый период величина обязательств увеличилась на 5,02 млн. евро.

Рассмотрев часть бухгалтерского баланса компании «Милкиленд», перейдем к анализу оценки её кредитоспособности.

Основными показателями для оценки кредитоспособности предприятия будут являться:

1. Отношение объема реализации к чистым текущим активам:

$$K_1 = \text{Объем реализации} / \text{Чистые текущие активы}$$

2. Отношение объема реализации к собственному капиталу:

$$K_2 = \text{Объем реализации} / \text{Собственный капитал}$$

3. Отношение краткосрочной задолженности к собственному капиталу:

$$K_3 = \text{Краткосрочная задолженность} / \text{Собственный капитал}$$

4. Отношение дебиторской задолженности к выручке от реализации:

$$K_4 = \text{Дебиторская задолженность} / \text{Объем реализации}$$

5. Отношение ликвидных активов к краткосрочной задолженности:

$$K_5 = \text{Ликвидные активы} / \text{Краткосрочная задолженность}$$

Расчет показателей кредитоспособности оформим в таблице.

#### Коэффициенты кредитоспособности

Коэффициенты кредитоспособности	2012	2013	Изменение
Объем реализации	287,01	340,97	
Чистые текущие активы	46,20	20,51	
Собственный капитал	172,30	170,34	
Краткосрочная задолженность	67,75	108,74	
Дебиторская задолженность	46,06	48,36	
Ликвидные активы	141,39	133,04	
$K_1$	6,21	16,62	10,41
$K_2$	1,67	2,00	0,34
$K_3$	0,39	0,64	0,25
$K_4$	0,16	0,14	-0,02
$K_5$	2,09	1,22	-0,86

Как видно из таблицы, коэффициент  $K_1$  достаточно высок (он составлял 6,21 в начале периода и 16,62 в конце периода), что благоприятно характеризует кредитоспособность предприятия. Чистые текущие активы представляют собой разницу между оборотными активами и величиной краткосрочных долгов предприятия. Таким образом, с уверенностью можно сказать, что за рассматриваемый период оборотные активы стали использоваться компанией более эффективно. Однако всего лишь за год коэффициент  $K_1$  увеличился практически в 3 раза, поэтому можно предположить, что деятельность «Милкиленд» ведется в таких объемах, которые не соответствуют стоимости оборотных активов. Данная ситуация ведет к росту вероятности замедления оборачиваемости задолженности, а также может вызвать падение продаж.

Коэффициент  $K_2$  показывает оборачиваемость собственных источников средств. Его значение на конец периода повышается по сравнению с началом периода, и в целом он положительно характеризует кредитоспособность предприятия.

Значение коэффициента  $K_3$  настолько мало, что позволяет сделать вывод о том, что предприятие имеет небольшую краткосрочную задолженность по сравнению с величиной собственного капитала и может расплатиться со всеми кредиторами полностью.

Показатель  $K_4$  свидетельствует о том, что на начало отчетного периода срок погашения дебиторской задолженности составлял в среднем 6 месяцев (отношение 1:0,16), на конец отчетного периода он увеличился до 7 месяцев (отношение 1:0,14). Много это или мало, зависит от сферы деятельности, состояния расчетов с кредиторами, длительности производственного цикла и т. д. Но в любом случае повышение свидетельствует о небольшом понижении кредитоспособности предприятия.

Коэффициент  $K_5$  также положительно характеризует кредитоспособность предприятия.

На основе проведенного анализа можно сказать, что компания «Милкиленд» обладает невысокой платеже- и кредитоспособностью. Советом компании для наилучшего способа повышения кредитоспособности является рост объема реализации при одновременном снижении чистых текущих активов, собственного капитала и дебиторской задолженности.

## **РОЛЬ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ РФ**

*Кильдиярова Ляйсан Ринатовна,  
магистрант 1 курса ИУЭиФ К(П)ФУ,  
89196467811  
rinleysan@mail.ru*

*Рудалева Ирина Анатольевна,  
к.э.н, доцент кафедры экономической  
теории ИУЭиФ К(П)ФУ,  
89600309682  
rudiran@mail.ru*

Последние геополитические конфликты между РФ и западными странами повлекли за собой ограничительные санкции против России, вследствие чего вопрос об экономической безопасности РФ на международном рынке встал особо остро. Стратегия импортозамещения является основным фактором повышения экономической устойчивости страны к внешним воздействиям.

По итогам третьего квартала 2014 г. импорт РФ составил 87335млн. долл. США, экспорт – 131048 млн. долл.[7]. США. Несмотря на то, что экспорт (60%) преобладает над импортом (40%) в стране сложилась неоднозначная ситуация, так как Россия экспортирует в основном минеральные продукты, продукцию химической промышленности, металлы. А в составе импорта большую долю занимают машины и оборудование, продовольственные товары, текстиль, фармацевтическая продукция. Вследствие этого наблюдается сильная экономическая зависимость России от других стран. В такой ситуации именно импортозамещение является одним из инструментов сбалансированности российской экономики.

Импортозамещение представляет собой тип экономической стратегии государства, направленный на защиту отечественного производителя путем замещения импортируемых товаров товарам национального производства. Результатом импортозамещения должно стать повышение конкурентоспособности отечественной продукции посредством освоения инновационных и конкурентоспособных видов продукции с высокой добавленной стоимостью.



В настоящее время российскими властями разрабатывается предполагаемый сегмент, располагающий «ощутимым потенциалом роста и возможностью задействования мультипликативного эффекта распространения положительных результатов на другие сектора экономики». Среди таковых выделяются отрасли промышленного, дорожного и жилищного строительства, производство строительных материалов, в общем, инфраструктурный рынок [3]. По результатам анализа, проведенного Минпромторгом в июне 2014 г., наиболее перспективными с точки зрения импортозамещения являются станкостроение (доля импорта в потреблении 90%), тяжелое машиностроение (60-80%), легкая промышленность (70-90%), электронная промышленность (80-90%), фармацевтическая, медицинская промышленность (70-80%), машиностроение для пищевой промышленности (60-80%) [8]. При этом для содействия импортозамещения следует применять следующие меры:

1. таможенно-тарифное регулирование (увеличение ставок ввозных таможенных пошлин по ряду позиций товарной номенклатуры и снижение ввозных таможенных пошлин на отдельные виды сырья и комплектующие);

2. стандартизация (повышения надежности, обеспечения норм безопасности и экологических требований);

3. государственные закупки и субсидии.

В настоящее время в РФ разрабатывается стратегия в области импортозамещения, согласно которой в состав импортозамещающей продукции войдут: продукты программного обеспечения, радиоэлектронного оборудования, текстильной промышленности, продовольствия. Сократить импорт будет возможно за счет модернизации промышленности, строительства новых предприятий, а также локализации конкурентного производства.

Также следует отметить об актуальности проблемы импортозависимости РФ в стратегически оборонных отраслях. Вследствие последних конфликтов между Россией и Украиной, США и Евросоюз ввели множество санкций, которые коснулись и крупных оборонных предприятий РФ. Под угрозой оказалась закупка вертолетоносцев во Франции и оборонно-промышленная кооперация с Украиной. По прогнозам Минпромторга, полностью отказаться от импорта оборонно-промышленного комплекса РФ сможет к 2017 г. Сейчас альтернативу поставкам из Украины обеспечат

страны Таможенного союза и Китай. Производство собственной продукции в ОПК позволит не только сэкономить на финансовых ресурсах, но и избежать политических рисков.

В долгосрочной перспективе осуществление импортозамещения возможно за счет внедрения инноваций, стимулирования инвестиций и создания модернизированных инновационных производств. Кроме того, следует отметить, что импортозамещение не должно стать политикой протекционизма. Импортозамещающий товар должен быть ориентирован не только на отечественный рынок, но и на внешний, поскольку только в этом случае страна будет способна сохранять конкурентоспособность на международном рынке.

Таким образом, импортозамещение представляет собой политику по созданию искусственных стимулов для развития отдельных отраслей отечественной промышленности, а также по созданию инновационных продуктов с целью повышения конкурентоспособности страны не только на внутреннем рынке, но и на внешнем. Стратегия импортозамещения позволит России сохранить экономическую безопасность и устойчивость в условиях современной геополитической ситуации, а также позволит повысить конкурентоспособность на международной арене.

#### **Список литературы**

1. Бурко Р. А. Роль импортозамещения в экономике России [Текст] / Р. А. Бурко // Молодой ученый. - 2013. - №11. - С. 301-303. [Электронный ресурс] URL: <http://www.moluch.ru/archive/58/8039/>
2. Данилова О.А., Рудалёва И.А. Конкурентоспособность сельскохозяйственной продукции в многоукладной экономике // Марийский государственный университет (Йошкар-Ола), 2012.
3. Кабашева И. А. К дискуссии об источниках экономического роста: взаимодействие власти и бизнеса // Казанский экономический вестник. 2014. № 1 (9). С. 22-26.
4. Карпушин Е.С. Перспективы импортозамещения в Российской Федерации // Экономика и менеджмент инновационных технологий. 2014. № 6 [Электронный ресурс]. URL: <http://ekonomika.snauka.ru/2014/06/5461>
5. Половинкин В.Н., Фомичев Проблемы импортозамещения в отечественной экономике // "Экспертный союз" № 12 [Электронный ресурс]. URL: <http://www.unionexpert.ru/index.php/zhurnal->

qekspertnyj-soyuzq-osnova/zhurnal-qehkspertnihyj-soyuzq-122014g/item/655-problemy-importozameschenia

6. Половинкин В.Н., Фомичев А.Б. Основы и перспективы политики импортозамещения в отечественной экономике // [Электронный ресурс].- URL : <http://www.proatom.ru/modules.php?name=News&file=article&sid=5541>

7. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. URL: <http://www.gks.ru/>

8. Российская бизнес-газета [Электронный ресурс] URL: <http://www.rg.ru/>

## **ПРОБЛЕМЫ СУБСИДИРОВАНИЯ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ И РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ИХ УСТРАНЕНИЮ**

*Кириллова Галина Сергеевна,  
студентка 2 курса Бизнес-колледжа  
НГУЭУ, тел. 8-913-789-58-48,  
kirillowa1@mail.ru*

*Научный руководитель: Алемжина О.А,  
преподаватель Бизнес-колледжа НГУЭУ*

На сегодняшний день сельское хозяйство как никогда нуждается в государственной поддержке. Развитие сельских территорий угасает, престиж сельскохозяйственного труда сходит на нет, получить прибыль от работы на земле все сложнее. Государство осознает все эти проблемы и стремится создать условия для исправления ситуации. На развитие сельского хозяйства выделяются гранты, субсидии для разных целей.

Цель исследовательской работы: проанализировать субсидирование сельского хозяйства Новосибирской области, выявить проблемы и предложить рекомендации по их устранению.

Для достижения поставленной цели следует решить задачи:

1. Дать понятие государственных субсидий для сельского хозяйства и рассмотреть их виды.
2. Проанализировать государственные и муниципальные субсидии в сельское хозяйство в Новосибирской области.
3. Выявить проблемы субсидирования сельского хозяйства в Новосибирской области.
4. Разработать рекомендации по решению выявленных проблем

Государственная субсидия — это выплаты потребителям, предоставляемые за счёт государственного или местного бюджета, а также выплаты специальных фондов для юридических и физических лиц, местных органов власти, других государств. В соответствии с Бюджетным кодексом РФ следует различать два вида субсидий:

– субсидия — межбюджетный трансферт, предоставляемый в целях софинансирования расходных обязательств нижестоящего бюджета;

– субсидия — денежные средства, предоставляемые из бюджетов и внебюджетных фондов юридическим лицам (не являющимся бюджетными учреждениями) и физическим лицам.

Основные свойства субсидии:

– безвозмездная, безвозвратная передача средств (по субвенции возможен возврат средств, если средства ушли на другую цель);

– целевой характер;

– софинансирование (на условиях долевого финансирования).

Прямые субсидии используются для финансирования фундаментальных научных исследований и опытно-конструкторских работ (гранты), внедрения в производство новой техники и переподготовки кадров. С одной стороны, субсидии могут поощрять развитие перспективных отраслей, с другой — поддерживать нерентабельные, но стратегически важные предприятия (со всеми последствиями вмешательства государства в рыночную экономику). Сельскохозяйственное производство же дотируется через компенсационные выплаты.

Косвенное субсидирование осуществляется средствами налоговой и денежно-кредитной политики. Государство применяет льготное налогообложение прибыли корпораций, практикует возврат прямых налогов и таможенных пошлин, государственное гарантирование и страхование депозитов, экспортных кредитов, предоставляет частным объединениям кредиты на льготных условиях.

На сегодняшний день разработана «Государственная программа развития сельского хозяйства и регулирование рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013-2020 год». В ней устанавливаются основные приоритеты поддержки. В первую очередь, к приоритетам программы относятся:

– в экономической сфере – повышение доходности сельскохозяйственных товаропроизводителей;

– в институциональной сфере – развитие кооперации, связей и формирование продуктовых подкомплексов, территориальных кластеров.

Согласно программе, для поддержки сельхозпроизводителей реализуются разнонаправленные мероприятия: предоставляются субсидии, раздаются гранты на различные цели, устраивается конкурс, проводится консультирование.

«Государственная программа развития сельского хозяйства и регулирование рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013-2020 годы» действует в каждом субъекте Российской Федерации. Региональные власти профильных ведомств в сила расширить их, адаптируя под территориальную специфику.

В рамках реализации Государственной программы государственная поддержка агропромышленного комплекса осуществляется в форме предоставления субсидий из федерального бюджета бюджетам субъектов Российской Федерации по следующим направлениям: на поддержку племенного животноводства, на приобретение средств химизации, на поддержку северного оленеводства и табунного коневодства, овцеводства, на страхование урожая сельскохозяйственных культур и многолетних насаждений, на компенсацию части затрат по уплате процентов по кредитам (займам), на развитие отраслей растениеводства, в том числе элитного семеноводства, а также на реализацию экономически значимых региональных программ субъектов Российской Федерации.

По данным 2 февраля 2014 года на территории Новосибирской области существует несколько программ государственной поддержки сельского хозяйства:

- Субсидии на обеспечение жильем граждан, проживающих и работающих в сельской местности, и на обеспечение жильем молодых семей и молодых специалистов, проживающих и работающих в сельской местности.

- Субсидии на возмещение части затрат крестьянских (фермерских) хозяйств, включая индивидуальных предпринимателей, при оформлении в собственность используемых ими земельных участков из земель сельскохозяйственного назначения.

- Субсидии на компенсацию затрат на приобретение средств химизации.

- Субсидии на улучшение жилищных условий граждан, проживающих в сельской местности, в том числе молодых семей и молодых специалистов.

- Субсидии на комплексное обустройство объектами социальной и инженерной инфраструктуры населенных пунктов, расположенных в сельской местности.

- Субсидии на грантовую поддержку местных инициатив граждан, проживающих в сельской местности.

– Субсидии на строительство, реконструкцию, техническое перевооружение мелиоративных систем общего и индивидуального пользования и отдельно расположенных гидротехнических сооружений, принадлежащих сельскохозяйственным товаропроизводителям.

– Субсидии на оформление в собственность бесхозных мелиоративных систем и гидротехнических сооружений в случаях, предусмотренных гражданским законодательством Российской Федерации.

– Субсидии на агролесомелиоративные и фитомелиоративные мероприятия.

– Субсидии на культуротехнические мероприятия.

В настоящее время в Новосибирской области, действует бизнес-инкубатор в районном поселке Кольцово. В Новосибирске бизнес-инкубатор находится в стадии создания.

Согласно указу президента, с 6 августа действуют ограничения на ввоз продовольственных товаров из стран, принявших санкции в отношении РФ. Запрет на ввоз продуктов из стран, поддержавших санкции в отношении РФ, коснется молока, рыбы, мяса, овощей, фруктов, орехов, колбасы и сыров и т.д. Этот ответ на санкции поможет расчистить полки для российских производителей. Тем самым, это дает огромный рост для сельскохозяйственной деятельности в России.

С начала этого года, в Новосибирской области, субсидии предоставляются сельскохозяйственным товаропроизводителям, организациям агропромышленного комплекса, независимо от их организационно-правовых форм, крестьянским (фермерским) хозяйствам, сельскохозяйственным потребительским кооперативам, организациям, осуществляющим промышленное рыбоводство, организациям потребительской кооперации, гражданам, ведущим личное подсобное хозяйство, в пределах годовых объемов субсидий, утвержденных Новосибирской области, на такие виды расходов, например, как поддержка племенного животноводства, возмещение части затрат на приобретение элитных семян, возмещение части затрат сельскохозяйственных товаропроизводителей на 1 литр (килограмм) реализованного товарного молока и т.д.

Анализируя данную ситуацию, выяснилось, что субсидии сельскохозяйственным товаропроизводителям на производство рыбной продукции в Новосибирской области не предоставляют-

ся, хотя на территории Новосибирской области располагается большое количество водоемов, рек, озер.

Во многих краях и областях нашей страны, местное правительство утвердило порядок предоставления из областного бюджета субсидий сельскохозяйственным товаропроизводителям на производство рыбной продукции, в Новосибирской области этого еще не произошло.

Правительству города Новосибирска и Новосибирской области следует порекомендовать субсидировать сельское хозяйство области, тем самым повысить уровень экономики всей страны. Таким образом, в ходе выполнения исследовательской работы была достигнута цель и решены поставленные задачи.



## ПОВЫШЕНИЕ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ В РЕАЛИЯХ СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКИ

*Кирюшкина А.Н.,  
магистрант ФГАОУ ВПО К(П)ФУ,  
anka-kiryushkina@mail.ru  
Научный руководитель: Рудалева И.А.,  
к.э.н., доцент кафедры экономической  
теории ИУЭиФ К(П)ФУ*

В реалиях современной экономики необходимо уделять особо важное внимание системе финансового анализа хозяйственной деятельности предприятия, так как оно приобретает всё большую роль в качестве базового структурного элемента рыночной среды, а одним из условий его функционирования является уровень финансовой устойчивости. Вовремя отслеженные отклонения от идеальной картины устойчивости предприятия являются его конкурентным преимуществом. Анализ состояния предприятия путём использования различного инструментария помогает выявить существующие негативные стороны. Однако существует преграда между теоретическими фактами и практическим применением методологии оценки. Актуальность темы статьи обуславливается вышеобозначенными моментами, а также недостаточностью проработки способов управления финансовой устойчивостью.

Выделенная проблематика нашла широкое распространение в научной литературе. Её исследованием занимались такие отечественные учёные, как О.В. Гончарук, О.И. Дранко, И.А. Бланка, И.М. Сыроежина, Э.А. Маркарьяна, И.Т. Балабанова, Г.Б. Поляка, Н.Ф. Самсонова, И.Е. Глушкова, В.З. Черняка, в которых рассматриваются общие подходы к оцениванию финансовой устойчивости предприятия и методике управления ею.

При написании данной статьи своей целью автор ставит выделение наиболее распространённых путей повышения финансовой устойчивости предприятий, опирающихся на проведённый анализ в разрезе имеющейся финансовой отчётности.

Несмотря на наличие множества дефиниций понятия финансовой устойчивости, её рассматривают в разрезе двух направлений: ретроспективном и перспективном. В соответствии с ретро-

спективным подходом внешним проявлением устойчивости называют платёжеспособность. В соответствии со вторым – она отражает способность обеспечения финансовой независимости предприятия в долгосрочной перспективе. Имеет место анализ относительных и абсолютных показателей финансовой устойчивости, интегральный инструментарий, оценка ряда коэффициентов платёжеспособности и ликвидности, оценка структуры баланса, в том числе соотношение активов по степени ликвидности и обязательств по сроку погашения.

Среди огромного количества различных методик предпочтительней использовать комплексный подход оценки финансовой устойчивости предприятия, который сочетает в себе многокритериальные факторы и учитывает специфику деятельности организации. Это является одной из предпосылок принятия грамотных и эффективных управленческих решений по результатам анализа.

Результаты и материалы исследования вышеизложенных показателей служат основой разработки мер по повышению финансовой устойчивости предприятия. Выделим следующие основные направления: рост прибыли и рентабельности экономической деятельности; рост эффективности использования привлечённых денежных средств, внеоборотных активов; ускорение темпов оборачиваемости оборотных активов; повышение размера уставного капитала; подбор оптимальной структуры собственного и заёмного капиталов; улучшение и модернизация используемых финансовых механизмов, инструментов и процессов; распределение чистой прибыли исходя из учёта интересов всех участников финансово-хозяйственного процесса.

Вышеперечисленные направления можно реализовывать различными способами. В результате проведённого анализа целесообразно выделить именно следующие:

- разработка и реализация мероприятий, связанных со снижением себестоимости продукции, путем установления связей с непосредственными производителями и торговыми организациями;
- закрытие нерентабельных производств или их перепрофилирование;
- совершенствование нормирования отдельных категорий оборотных средств;
- сокращение запасов, имеющих сверхустановленную норму;

- проведение претензионно-исковой работы с покупателями и заказчиками за просрочку платежей;
- совершенствование логистических цепей поставок;
- введение в практику индексации просроченных платежей с потребителями-неплательщиками (защита средств от инфляции и увеличение заинтересованности в своевременных расчётах);
- использование широкого диапазона инструментария ценных бумаг и производственных финансовых инструментов;
- возможность введения поощрительных мероприятий для покупателя, регулярно оплачивающего счета;
- решение вопроса своевременной оплаты платежей в бюджет путем внедрения вексельного обращения и проведения взаимозачетов;
- увеличение доли отпуска товаров покупателям на условиях предоплаты;
- совершенствование работы по управлению дебиторской и кредиторской задолженностью;
- использование факторинга и т.д.

Рассмотрим некоторые из них несколько подробнее.

Следует отметить тот факт, что предприятиям целесообразно разрабатывать широкий диапазон моделей договоров с различными гибкими системами оплаты. Как показывает практика, система скидок является более эффективной в сравнении с системой штрафных санкций за отсрочку платежей. Для сокращения последней полезно использовать метод спонтанного финансирования. Однако прежде следует сравнить «цену отказа от скидки» и стоимость банковского кредита, рассчитать и взвесить издержки альтернативных возможностей по определённой формуле. Потребители продукции и оказываемых услуг так же были бы заинтересованы во внедрении системы скидок, так как при оплате на льготных условиях в этот период произошло бы высвобождение определённого количества денежных средств, необходимых для различных выплат.

Однако внедрение меры по введению штрафных санкций за просрочку платежа всё же имеет место быть. Оно должно применяться индивидуально к каждому конкретному партнёру. При решении каждой ситуации, предлагается использование метода ранжирования партнёров с выставлением балльных оценок. Критериями оценки могут служить: репутации партнёра;

срок сотрудничества с партнёром; сумма договора; история предыдущих платежей (в частности сроки погашения задолженностей) и т.п.

В зависимости от количества внедрённых критериев, выбираем определённые пороговые суммы баллов и для каждого получившегося интервала выбираем значения штрафов. Использование подобного метода не предполагает дополнительных затрат, так как на большинстве предприятий существуют отделы, в должностные обязанности которых это можно включить.

Один из путей для снижения величины краткосрочной кредиторской задолженности - реструктуризация кредиторской задолженности, которая подразумевает наличие получения определённых уступок от кредиторов. Примером может служить уменьшение суммы задолженности или сокращение ставки по кредиту в обмен на ряд активов, находящихся в собственности у компании. Следующие способы реструктуризации кредиторской задолженности являются наиболее эффективными:

- 1) проведение взаимозачетов;
- 2) переоформление кредиторской задолженности (необеспеченный кредит предприятие может предложить переоформить в обеспеченные обязательства в обмен на сокращение суммы долга, процентов и (или) увеличение срока погашения долга);
- 3) наличие партнерских отношений с основным кредитором может позволить осуществить реструктуризацию задолженности, и осуществить выплаты кредитов на льготных условиях.

В заключение отметим, что обозначенные мероприятия по укреплению и повышению финансовой устойчивости предприятия затрагивают практически весь диапазон возникающих проблем. Они позволяют повышать эффективность управления капиталом предприятия, исключать дебиторов с высоким риском (контроль дебиторской задолженности), выявлять внутренние резервы, формирующиеся от нерационального использования средств, и которые можно направить на покрытие некоторых расходов.

Устойчивое и стабильное финансовое положение предприятия – это результат умелого и просчитанного управления всем комплексом производственно-хозяйственных факторов, а также постоянного поиска новшеств и готовности к их внедрению.

### **Список литературы**

1. Артеменко В.Г. Финансовый анализ: Учебное пособие. – М.: ДИС, 2010. - 128 с.
2. Глазунов В.Н. Анализ финансового состояния предприятия: Учебник. – 10-е изд., доп. и перераб.– М.: Финансы, 2012. – 267с.
3. Анисимова Ю. А., Мёнкккёнен А. Методы управление дебиторской задолженностью на промышленных предприятиях/ Ю. А. Анисимова, А. Мёнкккёнен // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия: Экономика и управление. 2013. № 1 (12). С. 92–96.
4. Коваленко О. Г. Финансовое оздоровление коммерческих организаций на основе управления денежными потоками//автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук/Самарский государственный экономический университет. Тольятти, 2009

## РАЗВИТИЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА – ИННОВАЦИОННАЯ СТРАТЕГИЯ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ СТРАНЫ

*Климова Дарья Владимировна,  
студентка 3 курса ННФ МЭСИ  
Тел.: 250-41-05, 250-41-03  
факс: 230-60-69, 250-40-56  
Email: [kollnkesp@yandex.ru](mailto:kollnkesp@yandex.ru)*

Важнейшим ресурсом устойчивого развития страны является человеческий капитал. Согласно оценкам экспертов, увеличение человеческого капитала на один процент приводит к ускорению темпов роста душевого ВВП на 1-3% и росту производительности труда на 3-4%. Использование человеческого капитала служит основой социальной стабильности, определяет уровень развития экономики страны в будущем и является одним из важнейших факторов устойчивого развития [1].

Человеческий капитал можно определить как знания, навыки и способности людей, с помощью которых они создают личное, социальное и экономическое богатство. Он рассчитывается как дисконтированная стоимость потока услуг, которые он может принести за срок своей службы. В применении к «человеческому активу» это величина потока его трудовых доходов за весь период экономической активности (15-64 года), зависящая от нормы дисконтирования и темпов роста реальных зарплат. Для расчетов по России дисконт взят в 4%, рост зарплат — в 5,2% (из долгосрочного прогноза Минэкономразвития) [2].

По итогам подсчетов можно сказать, что каждый работающий россиянин стоит 6 млн. руб., это в 13 раз больше ВВП страны и в 5,5 раза — стоимости физического капитала. Общая стоимость человеческого капитала России превышает 600 трлн. руб.

В России человеческий капитал распределен неравномерно: мужчины в 1,5 раза богаче женщин, молодежь богаче пожилых людей. Стоимость капитала повышается вместе с уровнем образования его «владельца». На долю граждан 15-34 лет в России приходится 67% капитала, на долю имеющих высшее, неполное высшее и среднее профессиональное образование — 69 и 43% соответственно. Сравнение данных по России за 2002 и 2013 гг.

показало, что наихудшее влияние на человеческий капитал оказывает старение населения, а наилучшее — рост реальных заработных плат [3].

Таблица 1

**Рейтинг стран мира по индексу развития человеческого капитала  
2013 года**

Рейтинг	Страна	Индекс
1	Швейцария	1.455
2	Финляндия	1.406
3	Сингапур	1.232
...	...	...
51	Россия	0,010
...	...	...
121	Мавритания	-1,297
122	Йемен	-1,395

Из таблицы видно, что мировыми лидерами по уровню развития человеческого капитала являются Швейцария, Финляндия и Сингапур. Россия в рейтинге развития человеческого капитала заняла лишь 51 место. Замыкают рейтинг Гвинея, Мавритания и Йемен [4].

В отличие от многих развитых стран мира, в России человеческому капиталу уделяется недостаточное внимание. Это связано с занижением заработной платы высококвалифицированным рабочим, недооценкой человеческого капитала как ключевого элемента национального богатства. По словам эксперта ЦМАКП Дмитрия Белоусова: «Главное свойство человеческого капитала — его нецелостность: в силу плохой мобильности, отсутствия социальных лифтов происходит «выпадение» капитала, замыкание людей в своих территориях и профессиональных нишах». Существенная часть населения — бедные и это не только доходы, но и стиль поведения, продолжает он, вместе с низкой территориальной мобильностью это может «работать на разрушение». Надо отдать должное высшему руководству страны, которое в течение почти двадцати лет проводит курс на поддержку малоимущих слоев населения. Одним из элементов социальной политики является внедрение национальных проектов, связанных с образованием, здравоохранением, доступным жильем и развити-

ем сельского хозяйства. Именно эти сферы затрагивают каждого человека, определяют качество жизни и формируют человеческий капитал – образованную и здоровую нацию. И все же, этих средств явно не достаточно, чтобы сдвинуть проблему с мертвой точки [1], [3].

Человеческий капитал оказывает существенное влияние на инновационный продукт, инновационный процесс, стимулы к инновациям. Анализ показал, что государственная поддержка человеческого капитала в России, особенно инновационной его части, носит, хотя и ярко выраженный, но несистемный характер. Расходы на науку лежат ниже черты национальной безопасности. Отсутствует адресная поддержка ученых-инноваторов. В этой связи, неуклонно возрастает роль гражданского общества, которое, наряду с государством, несет бремя ответственности за устойчивое развитие страны [2].

Важнейшим элементом гражданского общества является средний класс, оказывающий значительное влияние на инновационные преобразования в стране. Опыт экономического развития многих стран свидетельствует, что наличие доминирующего среднего класса является важным условием для устойчивого развития экономики. Представитель среднего класса, как правило, занимает активную гражданскую позицию, обеспечивая степень взаимного доверия в обществе. Чем более массовым является средний класс, тем меньше дифференциация общества по доходам, и тем больше индекс взаимного доверия. Именно средний класс выступает потенциальным носителем инновационной активности. Она реализуется в различных направлениях малого и среднего бизнеса, включая производство инновационной продукции, реализация социальных и экологических инноваций [5].

Как показывают данные последнего исследования Talent Shortage Survey, проведенного кадровой корпорацией Manpower и охватившего свыше 35000 компаний в 36-и странах, несмотря на высокий уровень безработицы, свыше трети работодателей по-прежнему остро нуждаются в талантливых кадрах [6].

Для решения проблемы необходимо:

- увеличивать число высококвалифицированных рабочих, тем самым увеличивая человеческий капитал;
- увеличивать долю среднего класса (планируется к 2020 году до 60%);



- превращать интеллект, творческий потенциал человека в ведущий фактор экономического роста и национальной конкурентоспособности;
- совершенствовать систему мониторинга устойчивого развития страны;
- реализовывать программы поддержки бедных и малоимущих;
- поддерживать малый и средний бизнес.

#### **Список литературы**

1 Леонтьева А.Н.// **Проблемы** современной экономики, 2012, №3, с. 249-251.

2 Носкова К.А. Влияние человеческого капитала на инновационное развитие организации // Экономика и менеджмент инновационных технологий, декабрь 2013, № 12.

3 Кувшинова Ольга// Ведомости, 2012, №194 (3208).

4 <http://gtmarket.ru/news/2013/10/02/6282> - Рейтинг стран мира по уровню развития человеческого капитала 2013 года.

5 Гражданское общество в России: состояние, тенденции, перспективы: сборник научных трудов / Ульян. гос. техн. ун-т. – Ульяновск: УлГТУ, 2012, с.382.

6 Сушкова Н. А. // Актуальные вопросы экономических наук: материалы междунар. науч. конф., 2011, с. 31-34.

## МЕТОДЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ В ИННОВАЦИОННОЙ СФЕРЕ

*Клочкова Оксана Игоревна,  
студент группы 11ЭКд4220  
факультета «Бизнеса и права»  
Московского финансово-юридического  
университета МФЮА*

Инновация (нововведение) – это внедрённое новшество, обеспечивающее качественный рост эффективности процессов или продукции, востребованное рынком. Является конечным **результатом интеллектуальной деятельности** человека, его фантазии, творческого процесса, открытий, изобретений и рационализации. Примером инновации является выведение на рынок продукции (товаров и услуг) с новыми потребительскими свойствами или качественным повышением эффективности производственных систем. Под новшеством понимается новый порядок, новый метод, изобретение, новое явление. Словосочетание «нововведение» в буквальном смысле означает процесс использования новшества. С момента принятия к распространению новшество приобретает новое качество и становится нововведением (инновацией). Период времени между появлением новшества и воплощением его в нововведение (инновацию) называется инновационным лагом.

Понятие «инновации» как экономической категории ввел в научный оборот австрийский экономист И. Шумпетер. Он впервые рассмотрел вопросы новых комбинаций производственных факторов и выделил пять изменений в развитии, то есть вопросов инноваций:

- использование новой техники, технологических процессов или нового рыночного обеспечения производства;
- внедрение продукции с новыми свойствами;
- использование нового сырья;
- изменения в организации производства и его материально-технического обеспечения;
- появление новых рынков сбыта.

В соответствии с международными стандартами инновация определяется как конечный результат инновационной деятельно-

сти, 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.

В связи с бурным развитием инноваций, государству необходимо регулировать инновационную сферу различными методами. Методы воздействия государства в области инноваций можно подразделить на прямые и косвенные. Их соотношение определяется экономической ситуацией в стране и выбранной в связи с этим концепцией государственного регулирования.

Прямые методы государственного регулирования инновационного процесса осуществляется преимущественно в двух формах: административно-ведомственной и программно-целевой. Административно-ведомственная форма государственного регулирования инновационного процесса – это прямое финансирование, осуществляемое в соответствии со специальными законами, принимаемыми с целью непосредственного содействия инновациям. Программно-целевая форма государственного регулирования инноваций – это контрактное финансирование инноваций посредством государственных целевых программ поддержки нововведений, в том числе в малых наукоемких фирмах. Создается система государственных контрактов на приобретение тех или иных новшеств (товаров, технологических процессов, услуг), и фирмам предоставляются кредитные льготы для осуществления нововведений. Контрактное финансирование представляет собой один из элементов распространенной в настоящее время системы контрактных отношений – договоров между заказчиками и подрядчиками. В договоре четко предусматриваются сроки завершения работ, конкретное разделение труда между исполнителями, характер материального вознаграждения. Строго оговариваются взаимные обязательства и экономические санкции.

В системе прямых методов воздействия государства на инновационный процесс важное место занимают мероприятия, стимулирующие кооперацию промышленных предприятий (фирм, корпораций) в области нововведений и кооперацию университетов с промышленностью. Вторая из этих форм кооперации вызвана необходимостью, с одной стороны, доведения передовых научных идей до стадии их коммерческой реализации, с другой – со-

здания условий для заинтересованности промышленности в финансировании фундаментальных и поисковых исследований.

В этом направлении государственной инновационной политики проявляется ее ориентация на научную новизну промышленных инноваций, что нередко является вторичным при реализации интересов промышленных фирм и предприятий, решающих в первую очередь производственные и коммерческие задачи.

В государственном регулировании инновационных процессов важную роль играют и косвенные методы. Косвенные методы, используемые в реализации государственной инновационной политики, нацелены, с одной стороны, на стимулирование инновационных процессов, а с другой – на создание благоприятного (социального, экономического, психологического) климата для новаторской деятельности. Состав, структура и содержание косвенных методов государственного регулирования инновационных процессов достаточно разнообразны.

К косвенным методам следует отнести налоговые льготы и скидки, кредитные льготы. Налоговые льготы и скидки находят проявления: в освобождении от налогообложения той части прибыли предприятий и организаций, которая направляется на проведение перспективных инновационных разработок; исключении валютных средств научных организаций и вузов из числа налогооблагаемых доходов, полученных от реализации научно-технической (инновационной) продукции и направленных на приобретение специального оборудования и уникальных приборов; снижении ставок налога на добавленную стоимость, имущество и землю для научно-технических организаций; уменьшении в течение определяемого периода налогооблагаемой прибыли, получаемой предприятиями (фирмами) от использования изобретений и других новшеств. Эффективными при определенных условиях могут быть такие косвенные меры государственного регулирования инноваций, как кредитные льготы, то есть предоставление кредитов (например, с низкой процентной ставкой) предприятиям, акционерным обществам и фирмам – потенциальным потребителям результатов инновационных разработок, нововведений.

В России сложилась четырехуровневая система управления инновационным процессом:

- 1) высший государственный – федеральный;

- 2) средний государственный – отраслевой;
- 3) государственный – региональный;
- 4) нижний государственный – институциональный.

По своему содержанию управление инновационным процессом, независимо от уровня управления, включает:

- а) организационную структуру управления – конкретные органы управления, распределение власти и ответственности между ними, соотношение прав и обязанностей;
- б) систему сбора, обработки и анализа необходимой информации;
- в) механизм принятия решений и контроль за их выполнением;
- г) систему подбора и расстановки кадров.

По общим и наиболее важным вопросам государственной инновационной политики издаются указы Президента РФ. Решение принципиальных государственных проблем в области инновационной сферы, ее законодательное регулирование осуществляет Федеральное Собрание. В формировании государственной научно-технической, инновационной политики и ее реализации участвуют все межотраслевые органы, среди них следует выделить Министерство образования и науки РФ, Министерство экономического развития, Министерство финансов РФ.

Министерство образования и науки является основным органом, который обеспечивает формирование и реализацию государственной инновационной политики. Задачами этого министерства в области инноваций являются:

- выбор и оценка приоритетных направлений инновационного развития;
- методическое руководство разработкой федеральных и региональных научно-технических программ;
- создание условий (экономических, организационных) для развития фундаментальных и поисковых исследований;
- содействие формированию политики международного научно-технического сотрудничества и др.

Министерство осуществляет координацию работ, выполняемых в рамках инновационной политики, в масштабе промышленности, участвует в разработке инновационной политики, определении перспективных направлений исследований и проектно-конструкторских разработок в промышленности, распределении

ресурсов (финансовых и др.) на их выполнение, распространении и использовании результатов инновационных разработок.

Большую работу по формированию инновационной политики и управлению инновационным процессом проводят такие специальные органы, как Российская академия наук (РАН), Госстандарт России и др.

Таким образом, создание инновации – это прокладывание дороги через, казалось бы, непроходимые джунгли в лучшее будущее. И без государственной поддержки и масштабных бюджетных вливаний крайне сложно создать серьезную науку и передовую технику. Такие государственные затраты многократно окупятся в будущем и, в конечном счете, именно они предопределят успех перспективных социально-экономических преобразований в России.

## ИССЛЕДОВАНИЕ РОЛИ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПЛАНИРОВАНИЯ В ЖИЗНЕДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОПЕРАТОРОВ СВЯЗИ УРФО

*Ковбель Александр Александрович*  
*аспирант кафедры экономики связи*  
*УрТИСИ ФГБОУ ВПО «СибГУТИ»*  
*8 912-62-68-954*  
*aa\_kovbel@mail.ru*

На сегодняшний день развитие сектора телекоммуникаций является основной «платформой» для построения информационного общества в стране, и государство оказывает всестороннюю поддержку этому процессу, принимая и реализовывая различные специализированные программы и концепции развития.

Как заложено в государственной программе Российской Федерации «Информационное общество (2011–2020 годы)», число домашних хозяйств, имеющих широкополосный доступ в сеть Интернет, должно значительно вырасти. Рост будет обеспечен, в частности, за счет активного развития высокоскоростных мобильных сетей третьего и четвертого поколений. За счет роста числа широкополосных подключений и улучшения других комплексных показателей, стирания проблемы «цифрового неравенства». Россия к 2015 году должна войти в число 20 стран – лидеров по индексу готовности к информационному обществу и закрепиться на этих позициях как минимум до 2020 года[3].

Рынок информационно-коммуникационных технологий Урала растет в два раза быстрее российского и все еще относится к разряду развивающихся.

Структура рынка ИКТ Урала близка к западноевропейской: доля услуг (интеграции, консалтинга и обучения) высока, 65 процентов от общего объема (большая часть – услуги интеграции).

На текущий момент сегмент производства и дистрибуции оборудования составляет не более 10 процентов от общего объема. Объясняется это тем, что если десять лет назад доля затрат на аппаратную часть составляла величину, близкую к 100 процентов, то сейчас все большая часть затрат рынка информационно-коммуникационных технологий идет на создание инновационных программных решений.

Объем рынка информационных технологий к 2020 году возрастет по сравнению с 2009 годом в 5-6 раз. Предполагаются более высокие темпы изменения структуры в сторону сокращения доли аппаратных средств при одновременном увеличении доли рынка программных средств и рынка услуг. Переход на формирование рынков программных продуктов и предоставления услуг будет основной тенденцией развития информационных технологий и не потребует серьезных капитальных вложений в здания и оборудование. Решающее значение будет иметь развитие высокого образовательного уровня граждан [1].

Таким образом главными направлениями развития Уральских компаний ИТ сектора в ближайшие 6 лет должны стать создание и продвижение собственных разработок в сфере как программного так и аппаратного обеспечения. Это потребует от компаний инвестиций в собственные подразделения занимающиеся разработкой подобных продуктов, а так же более тесного взаимодействия с высшими учебными заведениями и НИИ региона. Более того для эффективного введения разработанных продуктов необходимо сбалансированная система продвижения товара или услуги на рынок, соответственно необходимо корректно поставить цель и сформирование план ее достижения, то есть провести эффективное стратегическое планирование.

Провозглашаемая цель стратегического планирования развития ИТ — разработка долгосрочного (на три года или больше) плана автоматизации, включающего работы, закупки, обучение персонала и т.п. и определяющего ориентиры в развитии ИТ-организации. Этот план, называемый ИТ-стратегией, согласуется с бизнес-стратегией компании (точнее является ее частью) и разрабатывается совместно ИТ-организацией и руководителями бизнеса.

К сожалению, достичь этого на практике совсем непросто. Рассмотрим две категории компаний: крупные, унаследовавшие практики управления от советских времен, и малые, где корпоративное управление сложилось уже в рыночных условиях.

Годичный цикл бюджетного планирования, типичный для крупных российских компаний и организаций, делает долгосрочный план автоматизации не более чем документом о намерениях, к которому относятся примерно так же, как к советским пятилетним планам. Бизнес-стратегия, даже если этот документ реально



существует (что бывает чрезвычайно редко), как правило, не содержит никаких явных указаний на необходимость автоматизации, поэтому приходится использовать искусственные приемы, вроде изобретения «ИТ-целей» организации, чтобы формально связать два документа.

В малых и средних компаниях ИТ-организация решает оперативные задачи бизнеса. Долгосрочное планирование развития ИТ обычно связано с проектом создания или внедрения конкретной информационной системы, выбранной бизнесом с помощью ИТ-организации. Горизонт планирования определяется длительностью проекта. Отвечает за планирование проекта, как правило, бизнес-руководитель, в интересах которого создается система. Никаких формальных согласований ИТ-планов и стратегии организации не выполняется, да и сами эти документы обычно отсутствуют.

Таким образом, ИТ-стратегия выглядит в российской практике управлением инородным объектом. Ее место среди других корпоративных документов неясно. Требуются специальные усилия, чтобы согласовать ее с инвестиционным бюджетом, бюджетом закупок, корпоративной учетной политикой и т. п. Опытные руководители понимают объем проблем, с которыми им предстоит столкнуться, и часто предпочитают не тратить на это время и силы [2].

Данную проблему призваны решить современные системы планирования на предприятии, созданные разработчиками ПО для организации. Среди них можно выделить международного лидера в виде компании Oracle и отечественного производителя 1С, но стоит заметить, что программное обеспечение предоставляемое данными компаниями позволяет решать широкий спектр задач связанных с бюджетным и инвестиционным планированием, но взаимодействие этих элементов со стратегическим планированием, все же остается вопросом открытым.

Для операторов связи УрФО данная проблема стоит, весьма остро. Актуальность данной проблемы заключается в том, что долгосрочное планирование и стратегические цели компании не выполняют своих функций и не являются основополагающими элементами в процессе жизнедеятельности компаний. Таким образом, даже если в стратегических целях компании обозначена доминирующая позиция на рынке, то с высокой долей вероятности исполнение этой стратегии будет включать лишь действия локального характера, то есть изменение ценовой политики и не-

значительное расширение спектра предоставляемых услуг, что позволит незначительно увеличить долю на рынке.

Установка связи между стратегическим планированием и процессом планирования операторов связи, позволит последним достигать стратегических целей, то есть наделить их не только информативной функцией, но и предать серьезное значение в рамках укрепления своих позиций и увеличение финансовых и иных результатов деятельности. Достичь подобного возможно, если процесс разработки и выполнения стратегического плана будет взаимодействовать с бюджетным планированием, инвестиционным планированием, прогнозированием результатов, не только на уровне руководства компании, но и на уровне исполнителей стратегии. Реализовать это возможно, посредством существующего программного обеспечения, необходимо изменить сам процесс формирования плана и уделять больше внимания и времени детальной расшифровке каждого конкретного действия. Таким образом не потребуются дополнительные инвестиции в сам процесс стратегического планирования и его модернизацию, результат будет достигнут поскольку изначально во всех планах составляемых организацией будут не просто учтены, а взяты за основу ее миссия ее цель и стратегические планы.

На практике данную проблему, проще решить предприятиям связи с небольшой долей рынка, и в перспективе навязать конкуренцию на рынке региона компаниям, занимающим основную его долю. Данный факт может стать новым маркером развития рынка телекоммуникационных услуг УрФО, за счет возникшей необходимости у операторов связи искать новые способы удержания и привлечения клиентов.

#### **Список литературы.**

1. Стратегия социально-экономического развития Уральского Федерального округа на период до 2020 года.
2. А. Бирюков Стратегическое планирование развития ИТ [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://www.osp.ru/cio/2011/03/13007575/>
3. Н.В. Проскура Ефременко Д.В. Перспективы развития телекоммуникационного сектора в России [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://www.uecs.ru/teoriya-upravleniya/item/2602-2013-12-06-12-26-00>

## ИНФОРМАЦИОННАЯ ПРОЗРАЧНОСТЬ РОССИЙСКИХ КОМПАНИЙ КАК ОСНОВА ОРГАНИЗАЦИОННЫХ ИННОВАЦИЙ

*Е.И. Козырева*

*Научный руководитель: к.э.н., доцент*

*О.В. Милехина*

*Новосибирский государственный*

*технический университет*

*г. Новосибирск,*

*evgeniakozireva@mail.ru*

Раскрытие информации (РИ) необходимо для успешной деятельности предприятий, под которым понимается достижение целей, в том числе финансовых, а так же достижение в области ИТ, которые позволяют получить информацию согласно запросу. Оно отражает финансовое состояние предприятий, которое можно проанализировать в долгосрочной перспективе. Так же раскрытие информации необходимо для потенциальных инвесторов или других заинтересованных лиц, которые могут сделать вывод о целесообразности финансирования средств [1].

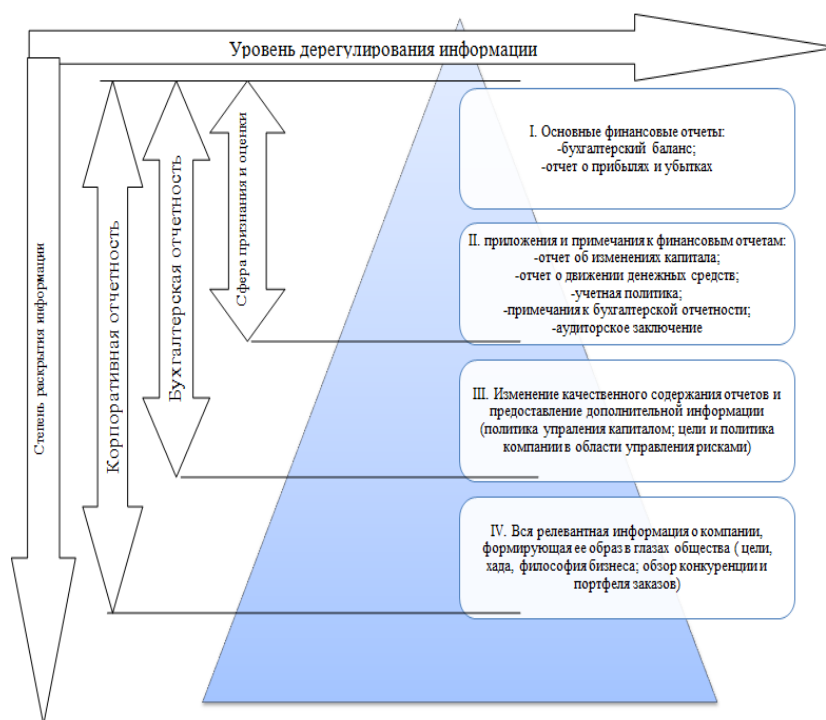
Раскрытие информации можно представить в виде нескольких уровней, представленных на рисунке 1 [3].

Для оценки раскрытия информации была сгенерирована выборка. Критериями формирования выборки являются: форма собственности – ОАО, существование предприятия – более 3 лет, для того, чтобы отследить изменение предприятия, а так же форма отчетности дает возможность получения ББ и ОФР в широком доступе, для дальнейшего извлечения данных.

Выбор компаний, на основании которых сформирована выборка, представлен высокотехнологичным кластером, в частности компаниями Ростехнологии, Росэлектроника и Восток, которые так же соответствуют заявленным выше требованиям.

Для анализа успешности в достижении целей сформированной выборки были выбраны несколько подходов. Золотое правило предприятия (устойчивая генерация прибыли), которое может рассчитываться 2 способами: через темпы роста прибыли, выручки от продаж и темп роста активов, либо через силу воздействия финансового рычага, формирование запаса финансовой прочно-

сти и снижение силы воздействия операционного рычага, а так же подход Владимировой и подход Артеменко [2,4].



**Рис. 1. Уровни раскрытия информации**

В общем, после проведенных расчетов на данных 2009-2012 гг получена следующая структура: 46% - правило не выполняется, 38% - выполняется, 16 – данные отсутствуют.

Исходя из структуры полученных расчетов следует, что оценка достижения целей не дала ожидаемого результата: слишком много отсутствующих данных. Еще одним компонентом, который свидетельствует о плохом результате – почти половина не соответствует оценочным критериям. Это может быть связано с неточностью публичной отчетности. Как итог – стоит продолжить изучать данную область, для более полного исследования, а так же для отслеживания динамики рассматриваемого кластера.

В 1992 году был издан ФЗ об открытых акционерных обществах, в котором идет речь о размещении бухгалтерского баланса и отчета финансовых результатов в свободном доступе. За период в 20 с лишним лет было внесено около 50 редакций ФЗ, но основное правоприменение осталось тем же, относительно раскрытия информации.

На сегодняшний день, в России РИ характеризуется 1 уровнем: бухгалтерским балансом и отчетом о прибылях и убытках, что характеризует существенное отставание, по сравнению с зарубежными компаниями, но подтверждает актуальность темы в нашей стране.

### **Список литературы**

1. Адова И.Б. О методических подходах к исследованию феномена успешности публичных компаний в России / И.Б. Адова, О.В. Милехина // Экономический анализ: теория и практика. – 2014.

2. Артеменко В.Г. Оценка факторов успеха организации реального сектора экономики [Электронный ресурс] / В.Г. Артеменко, Н.С. Барышникова. – Режим доступа: [http://safbd.ru/sites/default/files/99-105\\_2011-1.pdf](http://safbd.ru/sites/default/files/99-105_2011-1.pdf) 20.05.2014 - Загл. с экрана.

3. Болдырев Д.С. Оценка качества и достаточности информации об инвестиционной деятельности в финансовой отчетности публичной компании / Д.С. Болдырев // Экономический анализ: теория и практика. – 2013. - №20(323). – С. 42-54.

4. Владимирова Т.А. Индикаторы достижения финансовых целей коммерческой организации: методический аспект [Электронный ресурс] / Т.А. Владимирова, Т.Г. Кожухова, Т.О. Когай, М.В. Баранов – Режим доступа: [http://safbd.ru/sites/default/files/safbd-2012-4\\_38-43.pdf](http://safbd.ru/sites/default/files/safbd-2012-4_38-43.pdf) 20.10.2014 - Загл. с экрана.

## ИСПОЛЬЗОВАНИЕ MES-СИСТЕМ В АВИАЦИОННОЙ ОТРАСЛИ

**Кольцова С.С.**

*студент бакалавриата группы БИ4-1у,  
Финансовый университет при  
Правительстве Российской Федерации  
(E-mail: sveserkol@yandex.ru)*

*Научный руководитель: **Арский А.А.**  
к.э.н., старший преподаватель кафедры  
«Маркетинг и логистика»,  
Финансовый университет при  
Правительстве Российской Федерации  
(E-mail: arskiy@list.ru)*

Изо дня в день мы видим, что происходит консолидация активов предприятий, а как следствие увеличение производственных мощностей. Большие корпорации и холдинги, относящиеся к автомобилестроению, судостроению, авиастроению и т.п. поставляют свою продукцию потребителям, при этом, очень важно, чтобы производство и поставка произошли вовремя, более того колоссальное значение здесь имеет качество выпускаемой продукции, ее надежность и срок эксплуатации.

Соответственно, возникают задачи поддержания транспортного средства в оптимальном для использования состоянии, своевременное обнаружение технических проблем и максимально быстрое и качественное их решение. Эти вопросы диктуются не только из соображения экономических процессов и безопасности. Актуальность задач определяется положением отрасли в мировой экономике, в частности в связи с политическими рисками: на промышленные предприятия накладываются западные ограничения, прибыль компании уменьшается, также как уменьшаются и иностранные инвестиции. Однако государство поддерживает дискретную отрасль с помощью долгих кредитов, которые рассчитаны на контракты полного жизненного цикла, позволяющие получать наибольшую прибыль и качественное обслуживание.

Речь пойдет непосредственно о таких контрактах и об организации работ в дискретном производстве с помощью информационных систем, основанных на датчиках контроля.

Сегодня компании сами определяют необходимость в решении технических проблем, ремонте и замене, а также решают вопросы объемов закупок запасных частей и сами же определяют поставщика этих деталей и услуг. Например, конструкторское бюро(КБ), занимающееся авиационными разработками закупает определенные авиа-агрегаты. Причем, КБ имеет несколько поставщиков, деятельность с которыми необходимо постоянно отслеживать для обеспечения здорового производственного цикла. Отсюда можно выделить ряд рисков, связанных с подобным поведением на рынке сервисных услуг.

Прежде всего, в Российской Федерации доминируют транзакционные договорные отношения о взаимодействии, то есть потребитель платит за оказание ему конкретной услуги, что увеличивает рост затрат на поддержание срока его эксплуатации. В свою очередь, это ограничивает ответственность лиц, проводимых данные работы, так как нет четкой привязки авиа-агрегата к определенному поставщику сервисных услуг, следовательно, нет полной достоверной информации о выполнении ремонтных работ. Исходя из этого, существует риск невозможности получить качественное обслуживание, а также риск невозмещенных убытков за несоответствие требованиям и ожиданиями заказчика. Поэтому любая компания дискретной отрасли заинтересована в минимизации данных рисков, что и позволит осуществить долгосрочное партнерство с одним поставщиком. То есть закупка авиа-систем и их последующая эксплуатационная поддержка выступают в едином интегрированном процессе, который подчинен одному контрагенту, ориентированному не на количество проданных деталей и оказанных услуг, а на конечный результат по повышению надежности, эксплуатационной готовности систем и деталей. Он же и берет на себя все обязательства, связанные с послепродажным обслуживанием авиа-агрегатов.

Однако появляются менее очевидные проблемы осуществления решения данных проблем, а именно:

1. Отсутствие интеграции между процессами техобслуживания и текущего ремонта. То есть данные вопросы решаются в отдельном друг от друга ключе, что снижает эффективность услуг и зачастую предполагают дублирование функций (диагностика авиагоризонта, проверка радиостанции, опробование двигателя и т.д.). Необходимо уменьшить временные затраты потребителя на

ремонт и диагностику и увеличить эффективность использования персонала авиа-холдинга, сократив трудовые издержки.

2. Чрезмерные запасы компонентов. Зачастую поступление запасных частей на склад бывает нестабильным (спрос на запчасти отсутствует, а компания несет убытки по хранению). Безусловно, логистический учет способен сократить затраты на складе на 30%-40%, однако существуют неизбежные затраты: есть детали, которые в результате конструкторских изменений более не соответствуют стандартам. Эти снятые узлы хранятся на складе в ожидании включения их компонент в другие запчасти, ведь утилизация неликвидных изделий намного дороже чем, их хранение. Следовательно, поставщик услуг должен четко знать, к какому времени ему понадобится та или иная деталь.

3. Сложность из-за роста количества заказов. Поставщик деталей должен точно понимать свой потенциал и развивать свою деятельность, поэтому важно, чтобы каждый заказчик получал именно то, что нужно ему. Информация холдинга должна быть достоверной и клиентоориентированной.

В этом свою роль могут сыграть так называемые MES-системы, созданные на основе сети электронных датчиков, генерирующие большой объем данных, позволяющий модернизировать деятельность предприятия, занимающегося сервисной поддержкой. Идея заключается в построении не только «умного самолета», который с помощью бортового компьютера будет сообщать о технических неисправностях или предупреждать о необходимой замене детали, но и в построении MES-системы с интегрированными модулями, в которые поступает информация с различных датчиков. Необходимо лишь интегрировать данные, собранные ими, в информационно-аналитические системы, где модули бизнесаналитики агрегируют их и помогут принять руководству компании верное решение, что уже предоставляется возможным.

Для большого авиационного холдинга данная идея особенно актуальна, ибо, обладая несколькими сотнями системами, имеющими в своем арсенале датчики в жизненно важных частях каждого агрегата, бортовой компьютер способен передавать эти данные через систему ГЛОНАСС в MES-систему холдинга-поставщика, где будет приниматься решение о необходимости замены или обслуживания. Переданная информация с датчиков авиаагрегатов транслируется как в головной офис холдинга для надлежащего контроля исполне-



ния своих обязательств перед заказчиком, так и в конструкторское бюро, в котором обслуживаются самолеты. В таком случае, специалисты получают полную и достоверную информацию о состоянии ТС, о проведенных и запланированных работах, а также о степени износа агрегатов. А это значит, что временные затраты на обнаружение поломки будут сокращены, кроме того, возможно будет предотвратить проблему путем мониторинга отклонений технических показателей от заданной нормы. Следовательно, перевозчик может быть уверен в своевременном решении проблемы и в стабильном продолжении жизненного цикла авиа-систем, так как авиационный холдинг несет ответственность за качество предоставленных им услуг.

Безусловно, в связи с увеличением нагрузки генподрядчика, увеличивается и стоимость оказываемых услуг, но КБ освобождается от вопросов контроля качества, так как мониторинг технических параметров производится холдингом, который выпускает авиаагрегаты. Данное положение выгодно обоим сторонам: конструкторское бюро занимается разработками, увеличивая долю инновационных технологий в отрасли, а поставщик первого уровня получает большую прибыль в связи с долгосрочными контрактами. Более того, в связи с улучшением показателей качества продукции, готовые изделия способны соответствовать более высоким требованиям, а соответственно, появляются альтернативы поставки авиатранспорта не только российским компаниям, но и зарубежным.

Таким образом, подобная экономическая модель ведения бизнеса позволит контрагентам быть уверенными в стабильном продолжении жизненного цикла транспортных средств, так как поставщик несет ответственность за качество предоставленных им услуг. Это позволит транспортной компании в срок поставлять груз в нужное назначение, безопасно перевозить пассажиров и не беспокоиться о неисправностях самолета, что, безусловно, повышает конкурентоспособность перевозчика и увеличивает лояльность его клиентов, а также влияет на стоимость оказываемых логистических услуг[1].

### **Список литературы**

1. Арский А.А. Особенность формирования стоимости логистической услуги // Экономика. Налоги. Право. – М.: Финансовый университет, №1, 2014. – 134 с., с. 44-47.

## **АНАЛИЗ ОБЩИХ ТЕНДЕНЦИЙ И ФАКТОРОВ МИГРАЦИИ НАСЕЛЕНИЯ В РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАНЕ**

*Коньршаева Кунсулу Кениликовна*  
*Студент по специальности экономист*  
*Актюбинский университет им.С.Баишева*  
*Казахстан г.Актобе*  
*+7775-250-84-93*  
*kunsulu\_93.kz@mail.ru*

По состоянию на 1 января 2011 года в 87 городах Республики Казахстан (включая г. Байконур), из которых 2 города республиканского, 39 - областного и 45 районного значений, а также в 35 поселках, имеющих статус населенных пунктов с городским населением, проживали 8961,4 тыс. человек (54,5% от всех жителей страны), в остальных 6982\* населенных пунктах, именуемых аулами и селами, - 7480,6 тыс. человек (45,5%). В 2011 году соотношение между городским и сельским населением, согласно действовавшему до 2012 год административно-территориальному устройству республики, составляло 57,3% и 42,7%, в 2001 году - 56,3% и 43,7%, в 2006 году - 57,1% и 42,9%.

При этом, однако, необходимо руководствоваться внесенными 4 ноября 2006 года изменениями в принятый от 8 декабря 1993 года Закон РК «Об административно-территориальном устройстве Республики Казахстан», согласно которым 163 населенных пункта, называвшихся до этого периода «поселками городского типа», общей численностью населения свыше 900 тыс. человек, были переведены в статус сельских населенных пунктов. Данное обстоятельство вносит существенные изменения в соотношения и сопоставимую абсолютную численность городского и сельского населения в стране и в прошлых периодах ее истории. С учетом пересчетов численности жителей населенных пунктов, согласно с их статусом, установленным с конца 2011 года изменениями в административно-территориальном устройстве страны, можно предположить, что на начало 2011 года доля городского населения составила 54,8%, сельского - 45,2%, т.е. их соотношения и абсолютные численности за прошедшие два десятилетия по сравнению с нынешними почти не изменились. Серьезные

их изменения произошли за последнее десятилетие (2001-2010 гг.). Сопоставительные пересчеты данных, сложившихся в период на начало 2011 и 2013гг., показывают, что удельный вес городского населения в стране 10 лет тому назад составлял 50,3% (7483 тыс. человек), сельского - 49,7% (7382 тыс. человек), а в начале 2011 года – соответственно 51,2% (7790 тысяч) и 48,8% (7429 тысяч). Исходя из этого констатируем, что, при общем увеличении численности всего населения в стране за последнее десятилетие (2011-2012гг.) на 1576 тыс. человек (на 10,6%), число городских жителей возросло на 1478 тыс. человек, или на 19,8%, сельских - только на 98 тыс. человек (на 1,3%), а за последнее пятилетие (2006-2010гг.), при росте общей численности населения страны на 1223 тыс. человек (на 8%), число жителей ее городов и других городских поселений увеличилось на 1171 тысячу (на 15%), сельских населенных пунктов – на 52 тыс. человек (на 0,7%). Таким образом, в стране за годы последнего десятилетия почти повсеместно происходило сосредоточение значительной части ее населения в городах различных уровней, большая часть которого приходилась на прибывающих в города на постоянное жительство из сельских населенных пунктов республики. В крупных и некоторых средних городах также обосновалась значительная часть иммигрантов - оралманов из ближнего и дальнего зарубежья. При этом данный процесс происходит также на фоне продолжающегося за последние годы выравнивания уровней естественного прироста городского и сельского населения. Так, коэффициенты естественного прироста (разница между родившимися и умершими) в 2011г. составили: по городскому населению страны 12,9‰, по сельскому - 13,0‰, в 2010 году - 13,2‰ и 13,5‰, в 2011 году - 13,3‰ и 13,7‰ соответственно.

Демография любого государства напрямую влияет на работу и развитие ее экономики и политики как внутри, так и за пределами страны. Демографически сильные государства, всегда и во все времена влияли на судьбы соседних стран, континентов и мира. Самая населенная страна мира, Китай, за счет своего количества населения стала тем Китаем, которая есть на данный момент.

Количественный фактор, рано или поздно, переходит в качественный фактор. Казахстан, чтобы сохранить свою территориальную целостность и безопасность, должен по максимуму увеличить свое население, как за счет внутреннего резерва (увеличе-

ние рождаемости и уменьшение смертности), так и за счет внешнего резерва (этнических казахов). Есть еще один резерв: это те народы, которые живут в других государствах, являются близкими по многим параметрам к казахскому народу, и которые хотят жить в Казахстане. В Китае, России, Венгрии, Турции, Иране, Афганистане, Ираке проживают многие тюркские этносы, которые хотели бы жить в Казахстане. Например, ногайский народ - очень близкий этнос казахскому народу, в свое время писали письма к руководству Казахстана, о помощи в переселении в РК.

Также писали кипчаки из Венгрии, которые хотели поближе познакомиться с нашим народом, по возможности жить в нашей стране, так как их предки в свое время уехали из наших краев и земель. Их миллионы и они схожи с казахами по языку, вере. Они легко ассимилируются в нашей среде. Это лучший вариант, чем китайская демографическая экспансия из Востока. Китай демографически присутствует в большом количестве в странах Юго-Восточной Азии, Северной Америки. В будущем они направят свой взор, если уже не направили в сторону севера (России) и запада (в первую очередь, это Казахстан).

Казахстан, имея огромную территорию (девятую в мире), имеет малочисленное население. Так сложилась судьба, что в 20 веке казахский народ не умножал свое население, как многие соседи, а терял в большом количестве, к тому же потерял элиту и цвет нации. Если бы не было бы трагических событий, произошедших с нашим народом в 20 веке, то казахов в Казахстане проживало бы более 50 млн., не было бы проблем с единством народа и употреблением государственного языка, самосознанием народа.

В начале 20 века казахи по своей численности превосходили турков в Малой Азии, и персов в Иране. Сейчас население Турции и Ирана более 70 млн., а мы даже не можем увеличить свое население до 20 млн. И у этих перечисленных стран нет тех проблем с развитием и употреблением государственного языка (символом государства), самоидентификацией и единством, которые существуют в нашей стране. Они за счет своего количественного фактора, ведут более уверенную политику, чем наша страна.

Перепись населения 2011 в Казахстане - вторая, после обретения суверенитета. Предварительные официальные результаты переписи были опубликованы 4 февраля 2011 года на сайте ка-

захстанского госкомстата. Численность населения Республики Казахстан по итогам переписи населения 2012 года составила 16.004,8 тыс. человек, увеличившись на 1.022,9 тыс. (на 6,8%) человек по сравнению с переписью 2011 года.

Первые, самые предварительные итоги переписи были объявлены в апреле 2011 года главой правительства Казахстана Каримом Масимовым, при этом численность населения составила 16 млн. 305 тыс., а доля казахов в населении страны составила 67% (около 11 млн. чел.). 1 сентября 2010 года Президент Казахстана Нурсултан Назарбаев в своем обращении к народу страны назвал новую оценку доли казахов - 65% (около 10,7 млн. чел.). Предварительные итоги переписи стали известны лишь 4 февраля 2012 года, после резкого требования Назарбаева обнародовать хотя бы предварительные результаты. Согласно этим результатам общая численность населения страны составила 16004,8 тыс. человек (т.е. ровно на 300 тыс. меньше чем объявлялось ранее), а доля казахов во всем населении составила 63,1% (или 10,1 млн. чел.). В следующей таблице указана численность всех национальностей, насчитывавших не менее 170 тыс. человек, по состоянию на 2010, 2011, 2012 и 2013 гг.

Перепись зафиксировала тенденцию к росту числа жителей Казахстана, сменившую период падения 2011 годов. Это объясняется сокращением эмиграции европейских этносов, увеличением темпов роста численности казахов (с +22,9% в 2011-2012 до +26,2% за 2010-2011 года) и сокращением темпов убыли русских (-15,3% за период между 2011-2012) и немцев (-49,6%). Самыми многочисленными национальностями по итогам переписи являются, как и раньше, казахи (10,1 млн.) и русские (3,8 млн.).

Доля казахов после переписи 2011 года в населении страны 63,1% (53,4% в 1999 г.), русских – 23,7% (30,0%), узбеков – 2,8% (2,5%), казахстанцев – 2,1% (3,6%), уйгур – 1,4% (1,4%), татар - 1,3% (1,7%), немцев – 1,1% (2,4%), других этносов – 4,5% (5,0%). В результате неравномерной динамики естественного движения, а также величины и направленности миграций у разных этнических групп украинцы уступили 3-е место узбекам, а немцы - татарам и уйгурам.

Численность казахов в первом десятилетии 2013-х гг. продолжала быстро расти. По сравнению с 2013 г. количество увеличилось на 1/4, а по сравнению с 2011 г. – более чем в полтора ра-

за. Если накануне распада СССР в Казахстане проживало 6,5 млн. казахов, то в конце 1990-х гг. – 8 млн., в 2011 г. их численность составила 10,1 млн., а на начало 2013 г. численность казахов составила 10,3 млн. Такой прирост населения был обусловлен высокой рождаемостью и низкой смертностью казахов. По данным казахстанской статистики за 2011 г. уровень рождаемости среди казахов составил 28, смертности – 7, а естественного прироста – 21 чел. на 1000 населения. Кроме того, численность казахов возросла в результате миграционного прироста. Во многом это было следствием активной политики по репатриации оралманов – казахов, проживавших в странах СНГ и дальнего зарубежья. Помимо казахов быстро увеличивалась и численность второго по демографическому потенциалу этноса Казахстана – узбеков. В 1989 г. их насчитывалось 331 тыс., в 1999 г. – 371 тыс., в 2009 г. – 457 тыс., в 2011 г. – уже 470 тыс. Причем по уровню естественного прироста в последние годы они заметно опережают казахов. Рождаемость среди узбеков в 2009 г. составила 34, смертность – 6, а уровень естественного прироста – 28 чел. на 1000 населения, что на 1/3 выше соответствующих показателей у казахов. Большинство из них (свыше 80%) проживают на территории, граничащей с Узбекистаном Южно-Казахстанской области, где они образуют компактные районы расселения около Шымкента, Туркестана и Сайрама.

Численность европейского населения Казахстана продолжила сокращаться, хотя и не так быстро, как в предыдущие годы. Количество русских в 2000-2011 гг. уменьшилось почти на 700 тыс. человек, а по сравнению с 1989 г. – на 2,3 млн. К началу 2011 г. их насчитывалось около 3,7 млн. чел., что в полтора раза меньше, чем накануне распада СССР. Тем не менее, русские пока остаются вторым по численности народом Казахстана, составляя немногим менее 1/4 (23,3%) его населения.

Еще быстрее сокращается число казахстанцев, уменьшившееся за последнее десятилетие почти на 40%. Если в 2000 г. их насчитывалось 547 тыс., то в 2013 г. – только 323 тыс.

Примечательно, что сокращение европейского населения в последние годы почти не связано с отрицательными показателями его естественного прироста и вызвано, прежде всего, миграционным оттоком. Сокращение естественной убыли европейского населения Казахстана во многом напоминает развитие демо-

графической ситуации в России и связано, главным образом, с адаптацией населения к новым, экономическим условиям, в связи с чем, рождаемость начинает приближаться к показателям последних десятилетий советского периода.

В этих непростых условиях Казахстан в ближне- и среднесрочной перспективе почти наверняка столкнется с продолжением, а возможно – и усилением миграционного оттока европейского населения. Чтобы это компенсировать, надо перевезти в Казахстан по максимуму тех этнических казахов из-за рубежа, которые хотели бы жить, и связать свою судьбу с этой страной, но не могут переехать самостоятельно.

По прогнозам казахстанских аналитиков только по программе переселения соотечественников в Россию из Казахстана может переселиться до 1 млн. человек, что составляет около 1/4 всего русского населения республики. Причем большая часть русских пока переселяется в Россию вне этой программы.

В 2011-2013 гг. в Казахстане происходило «демографическое ускорение»: рост численности населения, увеличение естественного прироста, спад эмиграции. Количественные изменения этнического состава перешли в новое качество: демографическая ситуация в государстве определяется уже представителями казахского этноса с их репродуктивными установками. Инерция этих тенденций сохранится еще около десяти лет, но в 20-е годы XXI века период демографического роста, вероятно, завершится.

В начале XXI века численность населения Республики Казахстан стала увеличиваться. В 2011-2013 годах рост шел благодаря тому, что естественный прирост перекрывал отрицательное saldo внешней миграции. С 2012 года численность населения Казахстана стала расти за счет обеих составляющих. В 2005-2013 годах данные тенденции демографического роста оформились окончательно. При этом численность населения увеличивается все более быстрыми темпами. Среднегодовые темпы роста в 2011-2013 годах были почти в 10 раз выше, чем в 2011-2013 годах. Ситуацию определяет процесс воспроизводства населения. В 2012-2013 годах, например, рост численности населения на 98% происходил за счет естественного прироста (табл. 1).

В 2011-2013 годах наблюдались изменения в динамике численности городского и сельского населения. В суверенный период подобное происходит не впервые: В 90-е годы XX века чис-

ленность городского населения сокращалась интенсивнее, чем численность сельского; в 1999-2005 годах численность городского населения увеличивалась, а сельского сокращалась; в 2011–2012 годах количество горожан сократилось, сельских жителей увеличилось (табл. 2), что было связано с административно-территориальными изменениями, преобразованием городских поселений в сельские. Но в целом темпы роста городского населения в настоящее время намного выше темпов роста населения сельского, и именно городское население определяет общую динамику численности населения Казахстана - в 2012-2013 годах на 74,1% рост населения РК происходил за счет горожан.

Таблица 1.

**Компоненты изменения численности населения Казахстана в 2012-2013 гг., тыс. человек**

	Общий прирост	Естественный прирост	Миграционный прирост
2008	177,6	144,7	33,0
2009	174,6	163,6	11,0
2010	205,0	203,9	1,1
2011	223,0	215,5	7,5

Примечание - Предварительные данные за 2011 г. Статсборник. Астана, 2011 – с. 20 (www.stat.gov.kz.)

Таблица 2.

**Численность и доля городского и сельского населения Казахстана в 2011-2013 гг. (на конец года, тыс. человек и %)**

	всего	в том числе			
		городские	%	сельское	%
2009	15219,3	8696,5	57,1	6522,8	42,9
2010	15396,9	8833,3	57,4	6563,6	42,6
2011	15571,5	8265,9	53,1	7305,6	46,9

Примечание - Предварительные данные за 2011 г. Статсборник. Астана, 2010 – с. 20 (www.stat.gov.kz.)

Динамика численности населения Казахстана, как и ранее, регионально дифференцирована. Выделяются две группы регионов: с растущим населением (Южный, Западный Казахстан, а также столицы - гг. Астана и Алматы) и с убывающим населением (Восточный, Северный и Центральный Казахстан).



Явным демографическим донором Казахстана являются южные области – в 2000-2011 годах они на 67,8% определяли динамику роста численности населения государства. Именно на юге наблюдается наивысшая концентрация населения – 36,5% в 2011 году.

В областях, входящих в «убывающую» группу в последние годы также наметились позитивные тенденции, – динамика сокращения численности населения в 2011-2013 годы была на порядок (в 8,6 раза) ниже, чем в 2000-2011 годах. Более того, в Центральном экономическом районе численность населения начала увеличиваться (на 1,5% в 2011-2012 годах), однако пока не достигла уровня 2011 года. Судя по всему, данный процесс начнется вскоре в Восточном и Северном экономическом районах. Влияние региональной дифференциации на динамику численности населения уменьшается. Можно предположить, что во втором десятилетии XXI века будет наблюдаться рост численности населения во всех регионах Казахстана.

Одним из важных факторов, определяющих тенденцию увеличения численности населения страны, является эволюция его этнического состава

2011 году почти восстановилась численность населения Казахстана на уровне 2012 года, но при этом его этнический состав кардинально изменился. Определяющим демографическую ситуацию большинством в настоящее время являются азиатские этносы, представленные народами тюркской группы. Численность казахов, узбеков, уйгур за 20 лет (2011-2012 годы) увеличилась в 1,5 раза, и составила 67,4% населения государства (в 2011 году – 42,9%). Европейская этническая группа (русские, украинцы, татары, немцы) за тот же период уменьшилась в 1,9 раза, ее удельный вес снизился с 51,0% в 1989 году до 28,2% в 2011 году.

Таким образом, демографическое влияние европейской этнической группы, более века определявшей динамику численности населения Казахстана, в настоящее время практически сошло на нет. Почти во всех областях РК большинством населения являются казахи, их демографическое поведение и определяет в решающей степени современные демографические тенденции в стране.

В первое десятилетие XXI века ведущим компонентом роста численности населения Казахстана становится естественный

прирост. В 2011-2013 годах именно процессы естественного воспроизводства определяли динамику численности населения.

В 2011 году, в сравнении с 2012, естественный прирост увеличился на 68,9% - в основном за счет роста общего коэффициента рождаемости, который вырос за этот период на 22,3% (на 24,3% в городах и на 22,0% в сельской местности). В то же время в городах быстрее снижается общий коэффициент смертности (на 15,5% за период против 5,7% в сельской местности). Эти различия обусловили и более высокий естественный прирост городского населения (на 87,7% против 48,8% у сельского населения). И если в 2000 году показатель естественного прироста в селах был в 3,5 раза выше, чем в городах, то в 2011 году ситуация стала противоположной. Объясняется это растущим миграционным потоком из села в город населения репродуктивного возраста.

## ЛАТЕРАЛЬНЫЙ МАРКЕТИНГ КАК ИННОВАЦИОННЫЙ ИНСТРУМЕНТ ПРОДВИЖЕНИЯ ПРОДУКЦИИ

*Коробицына Юлия Николаевна  
Федеральное государственное бюджетное  
образовательное учреждение  
высшего профессионального образования  
«Московский государственный  
университет экономики статистики и  
информатики (МЭСИ)»,  
Ярославский филиал  
smile2014@yandex.ru*

В наши дни все больше компаний вовлекается в бешеную гонку создания новых продуктов, освоения новых рынков, применения неожиданных способов продвижения товаров, но только не многие из них добиваются выдающихся результатов. Причины неудач эксперты видят в том, что маркетологи зачастую склонны использовать традиционные технологии, которые в современном мире не всегда годятся. Вместе с новыми продуктами сегодня необходим и новый механизм поиска, разработки и внедрения на рынок инновационных идей, который может оказаться гораздо более эффективным, чем сама новинка и ее продажи. Таким перспективным инновационным маркетинговым инструментом многие специалисты называют латеральный маркетинг, который еще не достаточно известен российским компаниям.

Латеральный маркетинг – это вид деятельности по продвижению товара, основанный на поиске новых возможностей, фокусируясь на неучтенных желаниях потребителей, которые не учитывались при предыдущем исследовании спроса на данный товар или услугу.

Известный гуру маркетинга Филип Котлер адаптировал теорию Эдварда Де Боно, британского психолога и писателя, о латеральном мышлении. Он и Фернандо Триас де Без создали новую концепцию — латеральный маркетинг. Авторы решили вывести инструментарий традиционного маркетинга за рамки последовательного и логичного процесса, и помочь компаниям генерировать новые идеи, которые не могут предложить ни потребители,

ни сами менеджеры [1]. Инновационность данного подхода заключается в том, что маркетинговая компания разрабатывается не по итогам предварительного анализа (как это было ранее), а сначала появляется ее оригинальная ниша на что-то не похожая концепция и затем под нее подбирается подходящий рынок. Таким образом, выпускаемые новинки создаются не в рамках конкретного потребительского сегмента, а на новых нестандартных идеях, которые, как правило, формируют новую категорию или рынок. Основное преимущество данного подхода состоит в том, что он направлен не на то, чтобы отвоевать долю рынка у конкурентов с риском потеряться среди «всех таких одинаковых», а на создание нового рынка и абсолютное лидерство.

Реализация латерального маркетинга на практике предполагает прохождение разработчиками нескольких этапов:

1. Нужно выбрать «фокус». Это продукт или услуга, которые мы намерены трансформировать в нечто принципиально другое.

2. Произвести «латеральное замещение» или «сдвиг», чтобы создать мыслительный стимул, подстегивающий наши креативные способности. Латеральное замещение – это прерывание обычного течения логической мысли, обычной цепочки суждений где-нибудь в ее середине.

3. Создать новое соединение, новую связь.

Существует несколько техник проведения латерального сдвига: замена, комбинация, гиперболизация и многие другие [2]. Мы провели исследование, какие компании так или иначе к ним прибегают.

**Замена:** заключается в изменении одной или нескольких элементов товара. Например, аспирин фирмы Bayer как средство снятия боли испытывал жесткую конкуренцию со стороны множества других производителей. Но на основе научных исследований, показавших, что аспирин может снижать риск сердечных приступов, фирма начинает продвигать его для совершенно новой группы потребителей.

**Комбинация:** состоит в добавлении одного или нескольких элементов к товару или услуге, сохраняя все остальное неизменным. Примером использования этой техники служит Pedelec - тип электрических велосипедов, в которых электродвигатель используется в качестве дополнительного, уменьшающего нагрузку. Это

результат воплощения идеи велосипеда на электрической тяге, в котором аккумуляторы заряжаются, когда на нем едут с помощью педалей.

**Переворот:** представляет собой добавление частицы «не» к элементу товара или услуги. Например, свежеприготовленная пицца в ресторанах и кафе превратилась в не свежеприготовленную, то есть приготовленную заранее и замороженную, которую в любой момент можно приготовить, что позволило создать новый популярный продукт.

**Удаление:** основывается на исключении одного из элементов из привычного покупателю образа товара или услуги по примеру телефонной трубки без провода (беспроводной телефон) или парфюма без бутылки (ароматические свечи для дома).

**Гиперболизация:** подразумевает преувеличение или преуменьшение одного или нескольких элементов товара или услуги или в изображении совершенного товара или услуги. Например, посылать в подарок сто роз или одну-единственную розу.

**Изменение порядка:** строится на изменении последовательности действий при использовании товара [3]. Например, идея упаковки еще не приготовленного попкорна привела к созданию попкорна для микроволновок.

Одним из самых первых и удачных примеров применения латерального маркетинга можно назвать разработку знаменитых шоколадных подарков «Киндер Сюрприз». В начале 1970-х годов итальянская фирма Фергето решила выпустить на рынок новый шоколадный продукт для детей. Мнений относительно его создания было много: предлагали добавить больше сахара, создать неординарно яркую обертку, производить шоколад в форме любимых мультипликационных героев. Однако предпринимателям Фергето пришла в голову гениально простая мысль: «А почему нашу продукцию должны только есть? Любимое занятие детей — играть! И если мы делаем продукт для детей, то они должны получить не только вкусную шоколадку, но и игрушку!». Такая, на первый взгляд, нелогичная комбинация была реализована в 1972 году в известном на весь мир продукте под названием «Киндер Сюрприз» [4].

Конечно, компания могла пойти стандартным путем. Обычно для того чтобы создать новый продукт, старому продукту добавляют какой-нибудь новый компонент, например, клубнику в шо-

коладе. Но, по сути, шоколадка остается все той же шоколадкой. И такой товар продолжает лежать на полках супермаркетов среди десятков других похожих брендов. Даже если бы Ferrero смогла сварить очень вкусный шоколад и максимально гармонично объединить сахар, какао, изюм, печенье и т. д., то даже при самых благоприятных обстоятельствах компания смогла бы получить не более 3-4% рынка. Но стоило посмотреть на процесс со стороны, как сразу родилась новая идея — развлекать детей. Нельзя четко определить, чем является «Киндер Сюрприз» — сладостью или игрушкой. Это абсолютно новый продукт, и не стоит его классифицировать. В результате компания имеет практически 100% рынка новой категории. В этом примере четко выражена техника комбинации латерального маркетинга, так как к привычному товару – шоколад, добавился новый элемент - игрушка.

Применение латерального маркетинга обеспечивает создание того, что обеспечивает ценность бизнеса - инновации. Компания может выделить новые целевые аудитории, сегменты рынка и как следствие выработать новое позиционирование своего продукта, открыть новые возможности в старых продуктах и продлить им жизнь, разработать новый продукт. Что в целом составляет выгодное преимущество перед компаниями-конкурентами.

Таким образом, латеральный маркетинг на сегодняшний день самый прогрессивный и эффективный способ добиться реальных результатов в бизнесе, в том числе и для России. Так как нетрудно заметить, что рост предприятий и товаров в России растет с каждым годом, и чтобы выделиться из общей массы конкурентов и продвинуть свой товар выше, следует применять новые подходы к продаже и разработке товаров.

#### **Список литературы**

1. Котлер Ф., Триас де Без Ф. Новые маркетинговые технологии. Методики создания гениальных идей.– СПб.: Нева, 2008.
2. [http://www.training.com.ua/publication/lateralnij\\_marketing](http://www.training.com.ua/publication/lateralnij_marketing)
3. <https://ru.scribd.com/doc/137518934/Латеральный-маркетинг>
4. Форсайт П. Крутая тактика в крутые времена.– М.: Альпина Паблицер, 2010.

## ПЕРСПЕКТИВЫ ЮАНЯ В МЕЖДУНАРОДНОЙ ВАЛЮТНОЙ КОНКУРЕНЦИИ

**Коровин С. Ю.,**

*студент 4 курса*

*ДЭФ-1126*

*Направление: Экономика*

*телефон (495)442-72-10,*

*эл. почта [stepkor@inbox.ru](mailto:stepkor@inbox.ru)*

*Научный руководитель: **Вершинина А.А.***

*ст. преподаватель кафедры*

*Экономической теории*

*и инвестирования (МЭСИ)*

В современных условиях, в условиях конкуренции на международных финансовых рынках, каждая страна стремится к валютной гегемонии. В настоящее время роль мировой валюты выполняет доллар США, но в связи с тем, что США имеют государственный долг в размере 17 триллионов долларов (трлн. долл.), актуальным является вопрос о том, какая валюта может заменить доллар. Многие эксперты рассматривают Китай как страну с сильной экономикой, независимой от внешних факторов, а юань как валюту будущего.

По данным Банка международных расчетов (BIS) среднедневной объем торговли юанем в 2013 г. составил 120 миллиардов долларов (млрд. долл.) в день [1]. По оценке ряда зарубежных экспертов к 2020 г. он может достичь 1 (трлн. долл.). По данным BIS за три года юань поднялся с 17 на 9 место, если сравнивать с курсом рубля то рубль – с 16 на 12 место в объеме мирового валютного рынка [2]. Как видно из этих данных Китай ведет политику либерализации валютных операций. Если в 2010 г. доля юаня во внешнеторговых расчетах Китая не превышала 3%, то к началу 2014 г. она составила уже более 18%. Эксперты на Московской Бирже считают, что пара CNY/RUB достаточно перспективна. Если в 2011 г. на операции по CNY/RUB приходилось всего 23% всех операций с китайской валютой, то в 2013 г., процентное соотношение выросло до 32%. 8 августа 2014 г. в «Российской газете» появилось сообщение о том, что Центральный банк РФ и Центральный банк Китая со-

гласовали проект соглашения о свопах в национальных валютах [3]. Это говорит о том, что российские компании смогут расплачиваться с китайскими партнерами в юанях, последние в свою очередь смогут иметь доступ к расчету с российским бизнесом в рублях. Усиливается роль юаня как инвестиционной валюты. В январе 2014г. Центральным банком Китая были выпущены облигации в юанях. Также растет и поток средств из Китая на мировые рынки, по мере того как правила игры становятся все более либеральными. Главная цель китайского плана — это юань как свободно конвертируемая валюта. Свободная конвертация юаня нужна Китаю и для реализации проекта «Шанхай 2020», который предусматривает создание в мегаполисе международного финансового центра. На очередном пленуме Коммунистической партии Китая было принято решение об ускорении процесса конвертируемости юаня. Шанхайскую зону свободной торговли будут использовать как пробную площадку для осуществления этого замысла, после чего зоны, в которых можно будет открывать счета и в юанях, и в иностранных валютах будут создаваться в других городах. В прошлом году соглашение о прямых валютных торгах Китайская Народная Республика (КНР) подписала с Великобританией. Лондонская фондовая биржа также заключила договоренность с двумя ведущими банками КНР о проведении в Лондоне торгов китайским юанем. По данным Газеты РБК, чаще всего юань используется в сделках в Гонконге, Сингапуре, Австралии и Германии. А в 2013г. в списке самых торгуемых валют мира китайская валюта обошла евро [4]. Также хотелось бы отметить, что конвертируемость и усиление позиций на мировом финансовом рынке зависит от соглашений, которые подписывает Китай со своими партнерами. Так Газпром и китайская China National Petroleum Corporation (CNPC) 21 мая 2014 г. подписали контракт на поставки в КНР 38 миллиардов кубометров газа ежегодно в течение 30 лет. Общая стоимость поставок газа в Китай составит 400 миллиардов долларов, и это крупнейший для Газпрома контракт.

После подписания газового контракта России и Китая Внеш-ТоргБанк (ВТБ) провёл трансграничную операцию на сумму в 20 млн юаней. Китайские эксперты считают, что на фоне санкций против России отношение между Москвой и Пекином будут сближаться быстрее.



В настоящее время курс юаня стремительно растет. Но он растет вместе с долларом США. На рисунках 1 и 2 представлена динамика двух валют.



**Рис. 1. Динамика курса доллара США [6]**



**Рисунок 2 - Динамика курса китайского Юаня [7]**

Если посмотреть на данные рисунков, то можно заметить, что юань практически полностью повторял график роста доллара с некоторыми отклонениями в плюс или минус до настоящего времени. Сейчас юань впервые на российских валютных рынках вышел из привычной связки с долларом. Траектория движения валют была сходной, но юань на восходящем июльском тренде опередил USD, выйдя на котировки 59,19 руб./CNY. Традиционный кросс-курс USD/CNY равный 1,61 в условиях геополитического кризиса не сработал. Китайская экономика вновь продемонстрировала свою независимость от внешних воздействий. По

прогнозам аналитиков и экспертов, юань может стать свободно конвертируемой валютой к 2025г. Конечно же, укрепление китайского юаня будет приводить к тому, что пошатнутся позиции нынешних лидеров – евро и доллара. Один из экспертов банка HSBC Trinkaus отмечает, что чем большую свободу получит юань, тем быстрее возрастет его значение [8]. Исходя из последних прогнозов, если развитие событий подтвердится, то к 2050г. юань, в силу экономического могущества КНР, сможет заменить доллар.

### **Список литературы**

1. [Электронный ресурс]: – Режим доступа: <http://www.bis.org/statistics/index.htm>
2. [Электронный ресурс]: – Режим доступа: <http://expert.ru/2013/09/9/yuan-popal-v-desyatku/>
3. Российская Газета. [Электронный ресурс]: – Режим доступа <http://www.rg.ru/2014/08/08/svor-site.html>
4. Газета РБК [Электронный ресурс]: – Режим доступа: <http://top.rbc.ru/economics/03/12/2013/892600.shtml>
5. Газета РИАОВОСТИ [Электронный ресурс]: – Режим доступа: [http://ria.ru/trend/gas\\_Russia\\_China\\_contract\\_21052014/](http://ria.ru/trend/gas_Russia_China_contract_21052014/)
6. Banki.ru [Электронный ресурс]: – Режим доступа: <http://www.banki.ru/products/currency/usd/>
7. Banki.ru [Электронный ресурс]: – Режим доступа: <http://www.banki.ru/products/currency/cny/>
8. Финмаркет [Электронный ресурс]: – Режим доступа: <http://www.finmarket.ru/main/article/3671416>
9. Вершинина, А. А. Проблемы оценки инвестиционной привлекательности российских регионов в условиях нестабильности экономики / А. А. Вершинина // Инновационное развитие российской экономики: сб. научных трудов. – М.: МЭСИ, 2009. – С. 33–38.
10. Международные финансовые рынки и международные финансовые институты В.Ф. Максимова, А.А. Вершинина М.: Изд. центр ЕАОИ, 2011. – с.128

## **ФОРМИРОВАНИЕ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ИННОВАЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ И ЕЕ ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ**

*Кравцова Ирина Ивановна,  
студент группы 11ЭКд4220 факультета  
«Бизнеса и права» Московского  
финансово-юридического университета  
МФЮА*

Характерной чертой современного мирового хозяйственного развития является переход ведущих стран к новому этапу формирования инновационного общества, т. е. к построению экономики, базирующейся преимущественно на генерации, распространении и использовании знаний. Уникальные навыки и способности, умение адаптировать их к постоянно меняющимся условиям деятельности, высокая квалификация становятся ведущим производственным ресурсом, главным фактором материального достатка и общественного статуса личности и организации. Инвестиции в интеллектуальный (человеческий) капитал превращаются в наиболее эффективный способ размещения ресурсов. Нематериальные активы занимают все большую долю в средствах фирм и корпораций. Интенсификация производства и использования новых научно-технических результатов предопределила резкое сокращение длительности инновационного цикла, ускорение темпов обновления продукции и технологий.

Государственная инновационная политика представляет собой совокупность мероприятий, направленных на активизацию инновационной деятельности, повышение её эффективности и широкое использование результатов в целях ускоренного социально-экономического развития страны и наиболее полного удовлетворения общественных потребностей.

Государственная инновационная политика включает в себя три этапа:

- 1) разработку научно обоснованных концепций (систем взглядов) развития инновационной деятельности – осуществляется на основе анализа состояния инновационного потенциала;
- 2) определение основных направлений государственной поддержки инноваций;

3) осуществление практических действий по реализации поставленных целей, направленных на повышение инновационной активности.

В инновационной политике можно выделить две стороны: стратегическую и тактическую. Стратегия государственной инновационной политики формируется на основе долгосрочных концепций социально-экономического и общественно-политического развития страны. Выбор стратегии инновационной политики предполагает определение основных направлений государственного регулирования инновационной деятельности и принятие методов развития и использования научного потенциала, установление главных целей инновационного развития в соответствии с социально-экономическими целями. Тактика предполагает определение текущих целей и конкретных мероприятий, обеспечивающих достижение этих целей с наибольшей эффективностью.

В соответствии с действующей концепцией главными направлениями государственной инновационной политики РФ являются:

1) аккумуляция инвестиционных ресурсов для финансирования приоритетных направлений научно-технической и инновационной деятельности за счет государственных и частных структур;

2) формирование и совершенствование законодательного обеспечения инновационных процессов, в том числе осуществление правовой защиты интеллектуальной собственности;

3) развитие экономического стимулирования инновационной деятельности на предприятиях различных форм собственности через систему налоговых льгот и регуляторов;

4) формирование инновационной инфраструктуры, включая информационное обеспечение научно-технических и инновационных процессов;

5) создание благоприятного климата для поддержки малых инновационных предприятий и др.

Эффективность государственной инновационной политики, методов её формирования и основных направлений поддержки инноваций в известной мере находит отражение в научно-техническом лидерстве. Оно проявляется в международном масштабе в следующих аспектах: расширении экспорта научно-

технических информационных результатов (лицензий, патентов и др.), увеличении экспорта готовых новшеств, широком оказании безвозмездной научно-технической инновационной помощи другим странам. Научно-техническое лидерство – это завоевание передовых позиций в результате правильности выбранного стратегического курса и перспективных тактических действий по формированию и проведению государственной инновационной политики.

В соответствии с проектом Федерального закона об инновационной деятельности и государственной инновационной политике в РФ выделяются основные направления поддержки инновационной деятельности:

- работы по созданию, освоению и распространению техники и технологий, которые ведут к кардинальным изменениям в технологическом базисе страны. Эти работы носят, как правило, межотраслевой характер и не могут быть решены при существующем отраслевом принципе организации и планировании производства;

- работы по крупным отраслевым научно-техническим проектам, требующие масштабной концентрации ресурсов, которые не под силу отдельным предприятиям;

- научно-техническое обеспечение мероприятий, направленных на реализацию социальных целей общества (через развитие здравоохранения, образования, культуры, инфраструктуры и т. п.);

- направления научно-технического прогресса, связанные с международным разделением труда и внешнеэкономической деятельностью государства.

Государственная инновационная политика Российской Федерации формируется и осуществляется исходя из следующих основных принципов:

- признание приоритетного значения инновационной деятельности для повышения эффективности уровня технологического развития общественного производства, конкурентоспособности наукоемкой продукции, качества жизни населения и экологической безопасности;

- обеспечение государственного регулирования инновационной деятельности в сочетании с эффективным функционированием конкурентного механизма в инновационной сфере;

- концентрация государственных ресурсов на создании и распространении базисных инноваций, обеспечивающих прогрессивные структурные сдвиги в экономике;
- создание условий для развития рыночных отношений в инновационной сфере и пресечение недобросовестной конкуренции в процессе инновационной деятельности;
- создание благоприятного инвестиционного климата при осуществлении инновационной деятельности;
- государственная охрана прав и интересов субъектов инновационной деятельности и интеллектуальной собственности, созданной в процессе осуществления инновационной деятельности;
- активизация международного сотрудничества Российской Федерации в инновационной сфере;
- укрепление обороноспособности и обеспечение национальной безопасности государства в результате осуществления инновационной деятельности.

Результатами реализации новой инновационной политики государства должны являться:

- качественно новый уровень ресурсосбережения, рост производительности труда, фондоотдачи, снижение материалоёмкости, энергоёмкости, капиталоемкости продукции, достижение её высокой конкурентоспособности и, как следствие, коренное преобразование структуры народного хозяйства и внешней торговли в сторону разгрузки сырьевого сектора экономики и увеличение вклада обрабатывающих отраслей;
- качественно новый уровень жизни населения в результате совершенствования бытовой предметной среды для городского и сельского населения;
- преодоление технического отставания страны;
- достижение высокого уровня социальной направленности научно-технического прогресса за счет широкого распространения новых технологических систем, обеспечивающих экологическую чистоту и безопасность промышленного производства.

Государственное регулирование инновационных процессов и эффективная инновационная политика являются одним из главных условий перевода функционирования экономики на рыночные рельсы.

Сегодня инновации становятся основным средством увеличения прибыли хозяйствующих субъектов за счет лучшего удовле-

творения рыночного спроса, снижения производственных издержек по сравнению с конкурентами. В условиях классических рыночных механизмов получение научно-технических результатов было бы существенно затруднено, многие нововведения не могли бы быть внедрены в хозяйственную практику.

Отсутствие нормативно-правового регулирования является одним из сдерживающих факторов развития инновационной деятельности. Органы власти субъектов Российской Федерации пытаются устранить этот недостаток путем принятия региональных документов. Сложность разработки нормативно-правовых актов по инновационной деятельности состоит в том, что до настоящего времени основные понятия, такие, как «инновация», «инновационная деятельность», «государственная инновационная политика» и другие, трактуются неоднозначно.

## **ОСОБЕННОСТИ ВНЕДРЕНИЯ КОРПОРАТИВНЫХ ИНФОРМАЦИОННЫХ СИСТЕМ НА РОССИЙСКИХ ПРЕДПРИЯТИЯХ**

***Красова Мария Витальевна,***  
*студентка группы ДММ-127б, МЭСИ,*  
*mashakrasova2703@mail.ru*  
*Научный руководитель: профессор*  
*кафедры УП и ИМ, дтн, доцент*  
***Сухоруков Александр Ильич***

Руководителям каждой компании, которая имеет высокие темпы развития, так или иначе придется столкнуться с проблемой систематизации информации и автоматизации процессов, принимающих участие в обработке этих данных.

На начальном этапе сотрудники компании могут пользоваться стандартными офисными приложениями, но со временем происходит рост информации, что ставит перед компанией необходимость разработки современной Корпоративной Информационной Системы. Корпоративная Информационная Система (КИС) является масштабируемой системой, которая необходима для систематической автоматизации всех видов хозяйственной деятельности фирм.

В настоящее время постоянно растет интерес к корпоративным информационным системам, т.к. практически для всех фирм стали актуальными проблемы автоматизации своей деятельности. Главная цель внедрения КИС – это единая деятельность по выполнению бизнес-задач с помощью современных информационных технологий. Внедрение корпоративных информационных систем имеет ряд преимуществ, к которым можно отнести: получение оперативных и достоверных данных о деятельности всех подразделений данной компании; повышение эффективности управления предприятием; уменьшение затрат рабочего времени на реализацию рабочих операций; за счет более рациональной организации работы повышается ее результативность.

Компании приходят к пониманию необходимости внедрения информационных систем совершенно разными путями, оно может появиться: при перестройке процесса деятельности компании, при решении какой-либо проблемы/задачи или же при ана-



лизе конкурентской деятельности. Существуют внешние и внутренние факторы, которые способствуют внедрению ИС в компании. К внешним факторам, как правило, относят:

- социальные факторы;
- технологические факторы;
- экономические факторы;
- политические факторы;
- рынок;
- конкуренция.

Внутренние факторы могут зависеть от:

- информационных перемен (рост требований к качеству информации, рост ценности информации, увеличение доверия к итогам исследования или анализа);
- организационных перемен (потребности сокращения административного персонала, развитие компьютерной базы, наличие специалистов в сфере информационных технологий);
- изменения в итогах деятельности компании (укрепление позиций компании на рынке, повышение прибыли; ориентация на конкретного потребителя и др.).

Безусловно, важной составляющей в правильной внедрении любой корпоративной информационной системы выступает человеческий фактор. Отбору персонала необходимо быть санкционированным на уровне руководящего комитета, с помощью этого гарантируя, что будут действовать самые способные люди компании. Способности практически каждого члена группы расширяет участие в данной разновидности проектов. Каждый член группы внедрения получает глубокое понимание множества бизнес-процессов своей компании. Побочным эффектом автоматизации компании выступает то, что участие в подобном проекте весьма увеличивает ценность данной группы как сотрудников компании.

Прогнозирование результатов реорганизации является другим важным аспектом в этой сфере. Если заранее проанализировать последствия внедрения КИСы, то это даст возможность понять ситуацию проектной группе, что повысит преимущества внедрения корпоративной информационной системы. Компании необходимо решить, каким способом в долгосрочной перспективе они хотят поддерживать новую систему.

На российском рынке существует огромный выбор корпоративных информационных систем высокого класса, при этом чис-

ленность их растет. К мировым лидерам, которые признаны потребителями, можно отнести: R/3 SAP, Oracle Application компании Oracle.

Проведения исследования российского рынка помогло выявить проблемы, которые возникают при внедрении корпоративных информационных систем на российских компаниях. Все имеющиеся проблемы можно разделить на следующие группы:

1. Проблемы, которые связаны со специфическими сторонами организации бизнес-процессов в компаниях России;
2. Особенности и проблемы, которые связаны со стилем и уровнем менеджмента на фирмах в России;
3. Особенности и проблемы, которые связаны со специфической организационной культурой множества российских компаний;
4. Особенности, которые связаны с уровнем подготовленности работников к взаимодействию с информационными системами.

Первая группа проблем помогла отметить, что в идентичных компаниях можно встретить различную организацию стандартных бизнес-процессов.

Проявление второй группы особенностей заключается в отношении управленцев компании к проекту по внедрению, потому что успех исполнения проекта напрямую зависит от готовности к автоматизации самой компании и его передовых лиц. Собственнику необходимо понимать, что система не дает определенных решений, а лишь обеспечивает необходимой аналитикой ответственных менеджеров.

Третья группа особенностей внедрения систем управления соединена с вероятным противостоянию проекту со стороны менеджмента. Не многие готовы к весомым изменениям, которые возможно будут иметь необходимость перестройки бизнес-процессов при внедрении корпоративных информационных систем.

Четвертая группа особенностей внедрения зависит от уровня готовности персонала российских предприятий взаимодействовать с современными информационными системами. В основном на предприятиях не существует традиции детальной документации управленческих решений. А применение КИС подразумевает необходимость ввода информации в систему регулярно и на всех уровнях управления.

Следует вывод, что заказчику необходимо четко строить цели и задачи автоматизации бизнеса, перспективы и масштабы его развития при выборе системы. На данный момент в российских компаниях наибольшим спросом пользуются системы, которые относятся к среднему классу и не требуют кардинальной реорганизации бизнес-процессов компании, т.к. не каждый руководитель готов к подобным изменениям. Внедрение системы лучше всего начинать с финансового модуля и модуля управления материалами, т.к. предложенные модули дают мгновенный практический эффект.

Внедрение корпоративных информационных систем всегда сопровождается конкретной оптимизацией как процессов деятельности предприятия, так и организационно-штатной структуры. Основным критерием необходимости при этом выступает целесообразность обеспечения эффективности процесса управления компании в целом.

Проект внедрения необходимо начинать с формулировки целей. Требуется описание границ проекта: что конкретно входит в сферу действия проекта, какие бизнес-процессы и подразделения будут затронуты, какие ресурсы необходимы, какие корпоративные информационные системы планируется внедрить. Конкретные границы, как правило, оформляются официальным соглашением между компанией-внедренцем и клиентом.

Проект внедрения традиционно разбивается на этапы, при чем каждый следующий этап начинает свое действие после завершения и согласования итогов предыдущего.

После внедрения новой корпоративной информационной системы происходит поэтапный вывод из рабочих процессов устаревших информационных систем. Также следует отметить, что качество внедрения ИС напрямую зависит от контроля, так же как и выполнение любого проекта. Под контролем проекта подразумевается соответствие определенному курсу действий, что включает в себя оценку вариантов, планирование текущих работ и оценку выполненного. Считается важным, чтобы участники проекта были в курсе о достигнутых результатах и определялись области, в которых им требуется улучшить свою дальнейшую работу.

Процессы внедрения и эксплуатации корпоративной информационной системы содержат большое количество рисков. В настоящее время большое число внедрений систем подобного

класса было неуспешным, т.к. цели внедрения достигнуты не были, либо достигнуты, но в не полной мере.

Правильно подойти к внедрению корпоративной системы поможет объективная оценка рисков, которая включает выбор поставщика, перестройку или подстройку бизнес-процессов, этапы развертывания и т.д. Если проводить внедрения корпоративных информационных систем на базе приведенных выше рекомендаций, то это поможет повысить эффективность организации, а также ее стоимость.

Постепенно корпоративные информационные системы становятся незаменимым аспектом для выживаемости компаний в России. Но следует отметить, что этому также препятствуют ряд причин, которые связаны с состоянием экономики в России, а также ситуацией в российских компаниях и состоянием рынка нашей страны.

## **МАЛЫЙ БИЗНЕС В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ В УСЛОВИЯХ РЕЦЕССИИ.**

**Кругликова Т.В.,**  
*студентка МЭСИ группы ДЭФ – 1136,*  
**Прищеп Ю.В.**  
*студентка МЭСИ группы ДЭФ-101с,*  
*8 (495) 442-24-93,*  
*эл.почта: JVPrishhep@mesi.ru*  
*Научный руководитель:*  
**Солтаханов А.У. к.э.н**  
*доцент кафедры БДиФМ МЭСИ*

«Малый бизнес в России – вопрос не мелкий.  
Нельзя давать «малышей» в обиду».

*Из выступления Президента РФ В.В.Путина  
на Всероссийской конференции  
представителей малого бизнеса.*

Малое предпринимательство представляет собой неотъемлемую часть современной рыночной системы хозяйствования, без которой и общество и экономика в совокупности не могут нормально существовать и, соответственно, развиваться. Малый бизнес способствует решению проблем, связанных с занятостью населения, повышением эффективности производства, стимулированием развития конкуренции, а также является источником постоянных отчислений в бюджет налогов.

При сравнении данных по России с данными США и Евросоюзу становится ясно, что в нашей стране размер сектора малых предприятий значительно меньше, чем за границей. К проблемам, которые в свою очередь тормозят развитие малого, а также среднего бизнеса можно причислить нехватку средств финансирования, пробелы в законодательстве, административные барьеры, нехватку квалифицированных кадров, высокую стоимость арендной платы за помещения, а также отсутствие политической стабильности.

Особое внимание, на сегодняшний день, стоит уделить последнему фактору – политической стабильности в стране, а именно – риску наступления рецессии в России.

Так, Алексей Улюкаев, Министр экономического развития РФ, не считает что, в 2015 году экономике России может грозить рецессия. «Риски рецессии в следующем году недостаточно высоки исходя из невысокой базы этого года», - сказал Улюкаев журналистам в кулуарах экономического форума в Сочи.

Европейский банк реконструкции и развития (ЕБРР) в четверг (18 сентября) ухудшил прогноз по динамике ВВП в 2015 году – теперь организация ожидает спад российской экономики на 0,2% вместо ожидавшегося ранее роста на 0,6%. Таким образом, прогноз ЕБРР существенно хуже ожиданий властей страны.

Минэкономразвития прогнозирует рост ВВП в 2015 году на 1,2%, а Банк России – на 0,9 – 1,1%.

Однако, мнение А. П. Улюкаева, в отношении рецессии в стране расходится с прочими мнениями. Так, по мнению главного экономиста ВЭБа Андрей Клепача, в России наступила техническая рецессия. Снижение ВВП на протяжении двух кварталов подряд позволяют в этом убедиться.

«Это означает с учётом сезонного и календарного фактора минус, а не плюс, как было в нашей оценке. Два квартала подряд – это и есть техническая рецессия. Первый квартал у нас был минус. Наша была оценка 1,1, у Росстата есть более полные данные, надо разбираться, почему (разница в оценках), они нам пока структуру не давали», - сказал РБК бывший замминистра экономического развития Клепач, комментируя предварительные данные Росстата о росте ВВП России во втором квартале, который составил 0,8%.

Не согласен с оценкой Клепача директор Центра структурных исследований Института Гайдара Алексей Ведев.

«Я убеждён, что это не техническая рецессия. Так как данные предварительные, будет корректировка в сторону увеличения. Остаётся открытый вопрос по инвестициям, так как мне кажется, что не учтены инвестиции госкомпаний», - сказал РБК Ведев.<sup>4</sup>

Говоря о перспективе экономики России, и Клепач и Ведев дали свои оценки.

По мнению А. Клепача, ВВП по итогам 2014 года составит 0,6 – 0,7%. Официальный прогноз Минэкономразвития составля-

---

<sup>4</sup> <http://www.rbc.ru/> - сайт «РосБизнесКонсалтинг» - информационное агентство

ет 0,5%, однако по итогам года рост может оказаться на 0,1 – 0,2% выше, так как экспорт и цены на нефть оказались несколько выше, чем изначально ожидалось.

«В рамках Института Гайдара наш прогноз 1,4%, я думаю, что прогнозы Минэкономразвития и ЦБ занижены», - заключил Ведев.

Вероятность рецессии за апрель – июнь признали Минфин и МВФ. Позже, британский банк HSBC сообщил, что по итогам первого полугодия в России уже наблюдается рецессия.

Официальный прогноз Минэкономразвития по росту ВВП России в 2014 году составляет 0,5%

На малый бизнес рецессия оказывает такое же влияние, как и на крупные компании. И если у малого бизнеса не окажется запасов наличных и ликвидных капиталовложений, то, вероятнее всего, такой бизнес очень быстро сойдёт с дистанции. Так же как и малый, средний бизнес гораздо быстрее прекращают своё существование при рецессии, нежели большие предприятия.

Помимо того, что бизнес, прекращает приносить прибыль своему владельцу, он, также, может оказать влияние на благосостояние района и общества, в котором осуществляет свою деятельность. Салоны красоты, стоматологии, хозяйственные магазины и бытовые услуги – все эти маленькие предприятия обеспечивают жилые районы необходимыми товарами и услугами. Их исчезновение принесёт жителям района неудобства.

Стоит также отметить, что дух предпринимательства, который двигал молодых специалистов на действия в отношении старта и развития бизнеса, начнёт угасать. Когда потенциальные предприниматели увидят, что открытие собственного дела – рискованная идея во время рецессии, они, скорее всего, передумают, что, в свою очередь, приведёт к неполученной прибыли, нереализованным рабочим местам, что способствует усугублению рецессии.

Тем, кто считают, что рецессия – повод опустить руки, стоит сменить инструментарию управления своего бизнеса. Возможно, стоит поискать новые источники финансирования на внутреннем рынке; создать партнёрские проекты с государственными и региональными организациями; создать стратегические альянсы с другими малыми предприятиями и просто учиться строить коалиции.

Не стоит забывать о том, что рецессия – явление временное, и после каждой рецессии следует новая стадия подъёма экономики, то есть развитие. Это тот самый этап, на котором самые предприимчивые, умные и наглые становятся миллионерами.

В заключении хочется сказать, что, безусловно, рецессия негативно влияет на все виды бизнеса. И не смотря на то, что существует ряд методов по борьбе с ней, всё равно её влияние негативно отразится как на больших, так и на малых компаниях. Но, следует помнить, что после рецессии наступает стадия развития, во время которой можно заставить себя потрудиться и позволить себе тем самым стать богаче.

### **Список литературы**

1. Мамедова Н. А., Девяткин Е. А. Малый бизнес в рыночной среде: учебно-методическое пособие. – М.: Изд. центр ЕАОИ, 2009. – 144 с.
2. <http://www.rbc.ru/> - официальный сайт «РосБизнесКонсалтинг» - информационное агентство (дата обращения: 18. 09.2014).
3. <http://www.ria.ru/> - официальный сайт РИА Новости (дата обращения: 18. 09.2014).
4. <http://minfin.ru/ru/> - официальный сайт Министерства финансов РФ (дата обращения: 18. 09.2014).
5. <http://www.imf.org/external/russian/index.htm> - официальный сайт Международного валютного фонда (дата обращения: 18. 09.2014).
6. <http://www.economy.gov.ru/minec/main> - официальный сайт Министерства экономического развития РФ (дата обращения: 18. 09.2014).



## **ФАКТОРЫ РАЗВИТИЯ РЫНКА РЕКЛАМЫ В УСЛОВИЯХ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ**

***Кузнецов Павел Евгеньевич***

*Студент института ИЭиС Московского  
государственного университета  
экономики, статистики и информатики  
(МЭСИ),*

***Перхурова Мария Александровна.***

*Студент института ИЭиС Московского  
государственного университета  
экономики, статистики и информатики  
(МЭСИ)*

*Научный руководитель: Давлетшина Л.А.  
старший преподаватель кафедры СЭС.*

Долгие годы реклама представляла собой идеологические плакаты, содержащие мотивационные призывные лозунги, в то время как в западных странах ее развитие и становление шло полным ходом. В последующие годы реклама как таковая начала появляться на улицах города. Огромные вывески с такими компаниями как Аэрофлот – продвигалось то, что в продвижении не нуждалось, не имея конкуренции, компании-монополисты не получали резкого увеличения прибыли, поэтому такая реклама скорее была просто украшением компаний. В 1995 году ГД РФ приняла первый федеральный «Закон о рекламе». На данный момент, в эпоху инновационного развития российской экономики, реклама и экономические процессы тесно связаны друг с другом.

На развитие рекламы в России, которое после стольких лет застоя идет достаточно бурно влияет множество различных факторов. В первую очередь возьмем государство, точнее говоря, законы, ограничивающие рекламные возможности. К примеру, запрет на рекламу алкогольной и табачной продукции. Из правильных побуждений, но все же, огромное финансирование, которое использовалось для данной рекламы, и больше не поступающее, нанесло свои удары по рекламному развитию. Немаловажным фактором является развитие малого и среднего бизнеса в России. В настоящее время большинство рекламных

организаций относятся именно к нему, поэтому здесь имеется прямая взаимосвязь.

Одним из ключевых факторов, на наш взгляд, является конкурентный рынок. Именно конкуренция является основанием для продвижения. Сильная конкурентная борьба требует сильного оружия, следовательно, лучшей, более качественной, более заметной рекламы. Зачастую, эти понятия подразумевают под собой – более дорогостоящей рекламы.

Рассмотрим объем рекламного рынка за I квартал 2014 года.

*Таблица 1*

**Объемы рекламного рынка за I квартал 2014 года**

Сегменты	Январь-Март 2014 года	Прирост, %
Телевидение	38.6-39.1	9
Радио	3.3-3.5	7
Печатные СМИ	7.4-7.7	-8
в т.ч. газеты	1.8-1.9	-3
журналы	3.5-3.6	-9
рекламные издания	2.0-2.1	-11
Наружная реклама	9.6-9.9	5
Интернет	16.6	25
Прочие	0.91	3
ИТОГО	76.6-77.1	9

Мы подвели итоги развития рекламного рынка России за I квартал 2014 года. Суммарный объем рекламы в средствах ее распространения за вычетом НДС составил около 77 млрд.руб., что на 9% больше, чем за аналогичный период предыдущего года. За исключение прессы фактически все остальные сегменты рекламного рынка продемонстрировали положительную динамику к показателям I квартала 2013 года.

Так же нами не был рассмотрен сегмент рекламы в кинотеатрах.

Российский рынок рекламы в кинотеатрах в последние 5 лет демонстрирует завидную динамику, как в абсолютных значениях, так и в сравнении с отечественным рынком рекламы в целом. По оценке АКАР, несмотря на экономический кризис 2008-2009 годов за период с 2007 по 2012 год объем этого сегмента вырос с

0.44 до 1.11 млрд.руб. или на 250%. При этом весь рекламный рынок в России за те же пять лет увеличился лишь на 38%.

У отечественного рынка есть существенный потенциал роста, который сейчас, судя по всему, начинает постепенно реализовываться. Дело в том, что если на наиболее развитых зарубежных рекламных рынках доля кинотеатров в общих рекламных бюджетах доходит до 0.6-0.7%, то в России данный показатель составляет пока менее 0.4%. Но не следует забывать, что в 2007 году этот показатель равнялся 0.2%.

В нашей стране реклама развивается непрерывно, достаточно неравномерно. Постоянно развивается и уже мало чем уступает передовым западным странам. Такой вид рекламы как, например, Интернет-реклама имеет высокую скорость развития, а такой, как реклама в газетах, уже достаточно постоянен. Рекламный бизнес увеличивает свои масштабы с каждым годом, привлекая все новые аудитории, разрабатывая новые стратегии, создавая новые идеи. В России, точнее говоря, в крупных городах, развивается малый бизнес, и конкуренция постоянно ужесточается. В связи с этим, компаниям приходится сильнее увеличивать свои расходы на рекламу. А высокий уровень расходов на рекламу также можно отнести к одному из решающих факторов развития рекламных услуг. Безусловно, в век инноваций, новые технологии играют и будут играть серьезную роль в развитии рекламы, технологическое и информационное обеспечение дает рекламщикам огромные плюсы.

#### **Список литературы**

1. Сайт ассоциации коммуникативных агентств России - [akarussia.ru](http://akarussia.ru)
2. Сайт [adindex.ru](http://adindex.ru)
3. История рекламы – Ученова В.В.
4. Проблемы современной рекламы (Менеджмент) – Нефедова Е.Е.

## **КРИПТОВАЛЮТА. БИТКОИН.**

*Кузнецов Данил Сергеевич,  
студент, Югорский Государственный Университет.  
Тел.: 89195373720  
E-mail: kuznetsov.danil.1994@gmail.com  
Научный руководитель:  
Костина Ольга Владимировна, доцент.*

В настоящее время довольно быстро развиваются разные платежные системы. Не так давно мы даже не знали про существование пластиковых карт, но теперь такая есть практически у каждого. Мы привыкли пользоваться так называемыми электронными деньгами. Сегодня я расскажу Вам о новой системе обращения наших средств и о новой валюте, совершенно не похожей на те деньги, к которым мы привыкли. Это очень интересный финансовый инструмент – Bitcoin.

Bitcoin – это пиринговая система электронной наличности, использующая одноименную цифровую валюту, которую называют криптовалютой или виртуальной валютой. В 2008 году был опубликован файл с описанием протокола и принципа работы одноранговой сети. По словам создателя, разработка началась в 2007 году. В 2009 году была закончена разработка протокола и опубликован клиент, после чего сеть была запущена. Считается, что автором программы является японец Сатоши Накамото.

Дальнейшую разработку организует и координирует Гэвин Андресен.

Платёжное средство, которое используется в системе Биткоин, представляет собой цифровые монеты. Котировка Биткоин основана на доверии к нему, цена складывается исключительно в зависимости от баланса спроса и предложения, она не зависит ни от какой другой валюты или другого актива. В отличие от фиатных денег, биткоин не имеет контролирующего органа, стремящегося обеспечить ликвидность, обязался сам или обязывал бы других принимать оплату за операции в биткоинах или мог бы искусственно снизить покупательную способность через дополнительную эмиссию. Главное отличие биткоина от электронных денег и безналичных расчетов это то, что биткоин является электронной наличностью, а не долговым обязательством эмитента.

Эмиссия и оборот биткоинов полностью децентрализованы, не зависят от какого-либо регулирующего органа, объём эмиссии известен заранее. Данные о перемещении и эмиссии этой валюты хранятся в распределенной базе данных. Биткоины могут быть отправлены любому другому пользователю системы, при этом можно использовать любые суммы, с точностью до 8 знака после запятой. Все транзакции находятся в открытом доступе, но информация о реальном владельце скрыта. Количество адресов, созданных одним пользователем не ограничено. Для большей анонимности рекомендуется создавать новый адрес для каждой транзакции. Секретные ключи пользователя хранятся в его файле электронного кошелька, а соответствующие им публичные ключи используются для формирования Биткоин-адресов. Принцип одноранговой сети и отсутствие администрации делает невозможным государственное или частное регулирование системы.

Эмиссия биткоинов происходит автоматически: новые биткоин-монеты в качестве вознаграждения получают относительно случайным образом те, кто использует вычислительные мощности своего компьютерного оборудования для поддержки работы системы Биткоин. Объём эмиссии ограничен так, чтобы количество эмитированных биткоинов не превысило 21 миллион. Первоначально размер вознаграждений за каждый созданный блок был 50 монет. После формирования каждые 210000 блоков размер вознаграждения будет уменьшаться в два раза. 28.11.2012 произошло первое уменьшение эмиссионной составляющей награды с 50 до 25 монет. Примерно на семимиллионном блоке, это будет примерно в 2131, эмиссия будет остановлена вовсе так как размер вознаграждения стремится к 0. Блоки дальше продолжают формироваться, но за них не будет начисляться вознаграждение. В данный момент с операций не взимается комиссия, но из-за того, что со временем вознаграждение сократится до минимума, предполагается взимание обязательной комиссии с транзакций, которая будет основным источником стимулирования.

Деятельность по созданию новых блоков называется майнингом. Производимые вычисления требуются для обеспечения защиты от повторного использования одних и тех же монет, а связь майнинга с эмиссией стимулирует участников расходовать свои вычислительные мощности и поддерживать работу этой сети. Передача биткоинов осуществляется напрямую, без посредников.

Отмена операций невозможна, однако возможно использование мультиподписей, в том числе для сделок с участием арбитра.

В России биткоин мало распространен, но тем не менее существуют организации, принимающие к оплате виртуальные монеты. Например в Санкт-Петербурге биткоинами можно рассчитаться в IT-баре. Некоторые точки продажи фастфуда Subway, сеть баров Killfish и даже гостиницы, в частности B&B Hostel Krasnoyarsk. Эти организации рискуют получить штраф за использование такой платежной системы.

Аналитик Российской ассоциации электронных коммуникаций Карен Казерян отметил: «Я не хочу сказать, что это глупость, но многие финансовые власти понимают, что при должном регулировании криптовалюты предлагают очень интересные возможности для бизнеса. Как минимум стоимость транзакций в криптовалютах приближается к нулю.»

В ряде стран биткоин как средство платежа запрещен, в том числе и в России. В России за использование биткоинов введены штрафы: до 50 тыс. рублей для физических лиц, и до 1 млн. рублей для коммерческих организаций.

Российские финансовые власти неоднозначно относятся к биткоинам. Ранее ЦБ РФ предостерегал Россиян от использования криптовалют, которые, в понимании регулятора, связаны с отмыванием преступных доходов и финансированием терроризма. Но среди них находятся и сторонники биткоинов. Ранее глава Сбербанка Герман Греф говорил о том, что криптовалюты представляют собой «очень интересный международный эксперимент, который ломает парадигму валютной эмиссии, их определенно не нужно запрещать, их следует пытаться осознать и, может быть правильно регулировать».

Глава Microsoft Билл Гейтс в интервью высказался в поддержку биткоинов, однако посчитал, что эта технология нуждается в доработке. По его мнению, биткоин не получит массового распространения из-за его анонимности, в связи с чем власти всегда будут считать эту систему средством для отмывания денег.

Операции с биткоинами сейчас проводятся в США, Сингапуре, Болгарии. Инвесторы уверены, что эта валюта может быть наиболее перспективна в Индии и странах Восточной Азии.

Критики биткоинов часто упрекают их в нестабильности курса. В 2013 году курс биткоина изменился сначала с 342.32 долла-

ров до 800, затем вырос до 1240, а потом резко упал в стоимости в 2 раза из-за запрета китайского ЦБ официальным финансовым структурам осуществлять операции с биткоинами.

С нашей точки зрения в России биткоины не получают распространения и легализации из-за того, что люди пока не готовы перейти на новый уровень проведения сделок. Биткоин – очень удобная валюта, это очень быстрые транзакции. У нас в стране живет много консерваторов, которые до сих пор хранят свои деньги дома в тумбочке, людей, которые даже получив зарплату на пластиковую карту, идут снимать их и работают с наличными. Для многих людей пожилого и даже среднего возраста компьютерные технологии мало доступны, в том числе из-за психологических барьеров, поэтому мы не можем резко перейти на использование криптовалюты. По нашему мнению, стоит разрешить использование криптовалюты, так как считаю что это валюта будущего, и рано или поздно придется перейти к ней.

## ПРОБЛЕМЫ СОВРЕМЕННОГО ИННОВАЦИОННОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

**Кузьменчук И.В.**

*магистрантка,*

*научный руководитель **Тищенко Л.И.***

*ФГБОУ ВПО «Московский*

*государственный университет экономики,*

*статистики и информатики (МЭСИ)»,*

*Минский филиал, г. Минск*

*E-mail: ikuzmenchuk@mail.ru*

*ltischenko@mfmesi.ru*

*Тел. +375 17 362 48 19*

Глобальный стратегический инновационный менеджмент возник как естественная интеграция двух объективно существующих взаимодополняющих видов человеческой деятельности:

- глобализации экономики на основе неценовой (по качеству продуктов/услуг) конкуренции;

- взрывного развития научно-технического прогресса, опережающего рост наукоемких секторов мировой экономики.

Как убедительно доказала практика - глобальный характер стратегической роли инновации не уменьшил роли отдельных фирм в глобальной конкуренции. Известны случаи, когда стратегический аспект инновационной деятельности отдельных фирм послужил основой конкурентоспособности отдельных наций, как на глобальных, так и на локальных (местных) рынках.

Роль инноваций как фактора глобальной конкуренции подтверждается, как правило, отрицательным коэффициентом корреляции интенсивности НИОКР и годовых объемов продаж, что говорит о том, что компании, занимающие худшее конкурентное положение, вынуждены затрачивать относительно большие средства на НИОКР с целью обеспечения конкурентного успеха.

Сложные внутривозрастные и межгосударственные отношения в мировой экономике начала XXI века усложнили и обострили практику предпринимательства. В этих условиях активным движущим фактором экономического развития страны, коммерциализации, творческой деятельности разработчиков современной техники и технологических процессов становится ин-



новационное предпринимательство. Анализ экономических литературных источников позволяет обобщить и сравнить две основные модели предпринимательства: классическую и инновационную. Первая модель характеризуется как традиционное, репродуктивное, рутинное предпринимательство, где предприниматель заинтересован организовать свою деятельность с расчетом на максимальную отдачу использованных ресурсов. Также осуществляется поиск существующих внутренних резервов предприятия для повышения рентабельности, модернизации производства и обновления ассортимента продукции/услуг с учетом спроса. Многие авторы считают, что в рамках этой модели формируется концепция управления ростом производства, которая активно использует факторы субсидирования и протекционизма со стороны правительства.

Инновационное же предпринимательство характеризуется как особый вид коммерческой деятельности, имеющей целью получение прибыли путем создания и активного распространения инноваций во всех сферах народного хозяйства. В отличие от классического, репродуктивного предпринимательства инновационное основывается на поиске новых путей развития действующего предприятия. Это может быть новая продукция, технологии, рынки, материалы, формы управления или создание нового, инновационно ориентированного предприятия [1].

На мировом и отечественном рынках особую актуальность приобретают задачи ускоренного обновления и модернизации отечественного производства и экономики на базе инновационного потенциала предпринимательства. Эти современные тенденции достаточно активно учитываются предпринимателями при реализации бизнес-идей. Однако уникальность и проблематичность инновационного процесса состоит в том, что он объединяет науку, технику, экономику, предпринимательство, управление и простирается от зарождения научной идеи до ее коммерческой реализации, охватывая при этом весь комплекс отношений: производства, обмена и потребления полученного в результате этого процесса новшества [2]. И в этих условиях только создание единой предпринимательской среды путем производственной и инновационной интеграции с крупными предприятиями, корпорациями, проектными и исследовательскими учреждениями и при поддержке государства позволит осуществить

создание инновационных механизмов функционирования предпринимательских структур.

Важным ресурсом в обеспечении этого механизма должен стать сохраненный мощный научно-технический потенциал России и других стран постсоветского пространства, который до сих пор не востребован в полной мере ни государством, ни бизнесом, так как в условиях административно-командной системы сформирован особый тип экономики — невосприимчивой к наукоемким технологиям. Печально, что многие производимые в настоящее время в России и других государствах бывшего советского союза знания и новации используются как сырье странами с развитой инновационной экономикой. Обеспечить же развитие отечественной экономики новации смогут только тогда, когда будет изменена ее структура и в оборот будут введены эффективные действующие экономические инструменты (н-р, патенты, механизмы интеллектуальной собственности и т.д.), а промышленность будет основана на современных технологиях.

Однако следует учесть, что в наших странах имеется проблема не только создания, но и внедрения инноваций. Наиболее активно инновации применяются сегодня в сфере сбыта — перенимаются новые для нас формы представления потребителю продукта, новые стили обслуживания. А такая деятельность не направлена на новые технологии и имеет минимальную наукоемкость. Экономисты считают причиной такого положения тот факт, что отечественные предприятия ориентированы на производство мелкосерийной продукции и не приспособлены к массовому внедрению технологических и технических инноваций. Проблемой является и то, что многие продукты с высокими научно-техническими характеристиками не всегда можно продать и на внутреннем рынке. Причиной подобной ситуации может быть монопольное положение производителя. Второй причиной подобной ситуации является пионерный характер инновационной продукции, не соответствующий массовому спросу потребителей. Таким образом, в экономике создается разрыв и несоответствие между инновационной и производственной сторонами деятельности предприятий. А низкий уровень платежеспособного спроса на исследовательские работы и научно-техническую продукцию не только со стороны бизнес-структур, но и государства усугубляли кризисные ситуации в инновационном предпринима-

тельстве [3]. Исследователи сходятся во мнении, что проблема кризиса инноваций — в проводимой с начала 90-х гг. экономической политике, направленной на трансформацию отношений собственности в сфере науки и промышленности. Пониженный интерес предпринимателей к финансированию научных исследований в значительной мере определялся их ориентацией на текущую конъюнктуру рынка и получение быстрой прибыли. Многочисленные изменения гражданского права и условий приватизации, изменение правил и нормативов налогообложения, форм акционирования и прав акционеров, методов валютного регулирования и валютного контроля — все это мало способствовало стабилизации экономической системы, рождало у предпринимателей неуверенность в завтрашнем дне. В такой ситуации вложения в научные исследования с потенциальной отдачей даже в среднесрочной перспективе (3–5 лет) были рискованны. Поэтому даже сегодня многие предприятия не разрабатывают программы стратегического развития на основе продвижения на рынок высокотехнологичного продукта.

Перечисленные наиболее распространенные проблемы мешают предпринимательству без серьезной поддержки со стороны государства стать инновационным фактором устойчивого экономического роста.

#### **Список литературы**

1. Куршиева Н.М. Взаимодействие власти и бизнеса как фактор инновационного развития экономики региона. Материалы VI Международного научного конгресса «Роль бизнеса в трансформации российского общества-2011». 18-22 апреля 2011. М.: МФПА, 2011. 545 с.

2. Горбунов В.Л. Инновационное предпринимательство и условия его развития: Матер. междунар. форума «Инновационные технологии и системы»: – Минск: ГУ «БелИСА», 2006. – 156 с.

3. Опалева О.И., Черенкова Ю.В. Инновационный потенциал Российского предпринимательства // Финансы и кредит. – 2009. – № 4.

## ПРОБЛЕМЫ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫМ ДОЛГОМ РОССИИ

*Куклина Ирина Александровна*  
студентка  
Ульяновская государственная  
сельскохозяйственная академия  
им.П.А.Столыпина  
89378821585,  
[irina-kuklina29@rambler.ru](mailto:irina-kuklina29@rambler.ru)

Управление государственным долгом является одним из важнейших элементов финансовой политики государства. Систему управления государственным долгом рассматривают как взаимосвязь бюджетных, финансовых, учетных, организационных и других процедур, направленных на эффективное регулирование государственного долга и снижение влияния долговой нагрузки на экономику страны. Система управления государственным долгом включает в себя два вида управления: стратегическое и текущее управление.

В мировой практике сложилась устойчивая система текущего и стратегического управления долгом, подсистемами которой являются:

- инфраструктура (институциональная подсистема);
- правовое обеспечение (правовая подсистема);
- экономическое оперативное регулирование (подсистема параметров долга);
- технологии (торговая подсистема);
- подсистема урегулирования долга [3, с. 131].

Основными целями управления государственным долгом являются:

- поддержание объема долга на экономически безопасном уровне;
- обеспечение своевременного исполнения долговых обязательств в полном объеме;
- минимизация стоимости долга [3, с. 132].

В 1990-х годах накопление государственной задолженности являлось одной из наиболее тяжелых экономических проблем России. В 2000-х годах острота проблемы обслуживания долга России была

снята, в первую очередь из-за благоприятной внешнеторговой конъюнктуры. К 2003 году по основным показателям долговой нагрузки Российская Федерация относилась к государствам с умеренным уровнем долга. Политика правительства Российской Федерации была направлена на отказ от новых внешних заимствований и операции по активному управлению государственным внешним долгом. Сохранение большого положительного сальдо платежного баланса в течение нескольких лет, быстрый рост золотовалютных резервов, профицит бюджета позволили обеспечить повышение суверенного кредитного рейтинга Российской Федерации. В этих условиях проблема внешнего долга, его погашения и обслуживания перестала оказывать определяющее влияние на развитие экономики страны и бюджетную политику государства.

За 1998–2009 годы внешний государственный долг России сократился более чем в 5 раз. На рынке государственного внутреннего долга также происходили позитивные перемены[2, с.273-274].

Однако в ходе мирового финансово-экономического кризиса, начавшегося в 2008 году, выявились новые проблемы в долговой политике Российской Федерации. В середине 2000-х годов на фоне улучшения макроэкономических показателей в России отсутствовала потребность в заимствованиях в виде суверенных еврооблигаций. Однако со второго квартала 2009 года, впервые за 11 лет после кризиса 1998 года, начался рост государственного внешнего долга, вызванный необходимостью покрыть дефицит бюджета. Был возобновлен выпуск еврооблигаций Российской Федерации на международных финансовых рынках[2, с 274].

Запланировано увеличение как внешнего, так и внутреннего государственного долга. Основным инструментом покрытия дефицита федерального бюджета станет выпуск государственных ценных бумаг на внутреннем рынке. Объемы чистых внутренних заимствований, по прогнозу, могут превышать 1 трлн руб. в год [5]. В последние годы уже наблюдалась тенденция к росту внутренних заимствований. Если 1 января 2009 года объем государственного внутреннего долга составлял 1499,82 млрд руб., то 1 января 2014 года – 5722,24 млрд руб., то есть за шесть лет он увеличился более чем в три раза. За этот же период государственные гарантии Российской Федерации, включающиеся в объем государственного долга, выросли с 72,49 до 1289,85 млрд руб., или в 17,8 раза [6].

Рисунок 1.

**Объем государственного внутреннего долга  
Российской Федерации [6].**

По состоянию на	Объем государственного внутреннего долга Российской Федерации, млрд. руб.	
	Всего	в т.ч. государственные гарантии Российской Федерации в валюте Российской Федерации
01.01.2009	1499,82	72,49
01.01.2010	2094,73	251,36
01.01.2011	2940,39	472,25
01.01.2012	4190,55	637,33
01.01.2013	4977,90	906,6
01.01.2014	5722,24	1289,85

Правительственный долг был бы значительно выше при включении в него квазисуверенной задолженности. Формально правительство России не несет ответственности по долгам госкомпаний, однако инвесторы и рейтинговые агентства рассчитывают на то, что госкомпаниям будет оказана поддержка в случае необходимости. Как и в целом корпоративный долг, квазисуверенный долг значительно концентрирован. Согласно данным Интерфакса-ЦЭА, почти три четверти (83,4 млрд долл. США) внешнего долга государственного небанковского сектора приходится всего на четыре компании: «Газпром», «Роснефть», «Транс-нефть» и РЖД [1].

Рисунок 2.

**Внешний долг государственного сектора в расширенном определении [7]**

По состоянию на	01.01.2009	01.01.2010	01.01.2011	01.01.2012	01.01.2013	01.01.2014
Внешний долг государственного сектора в расширенном определении, млрд. руб.	136,4	181,3	199,8	220,4	298,9	375,9

Государственный внешний долг, понимаемый в широком смысле, охватывает внешнюю задолженность органов государственного

управления, Центрального банка (ЦБ), а также тех банков и небанковских корпораций, в которых органы государственного управления и ЦБ владеют 50 % капитала и более или контролируют их иным образом, неуклонно растет. Так, 1 января 2009 года этот показатель составлял 136,4 млрд руб., на 1 января 2012 года – 220,4 млрд руб., 1 января 2013 года – 298,9 млрд руб., на 1 января 2014 года – 375,9 млрд руб. [7]. Уже в течение длительного периода времени экспертное сообщество отмечает, что настоятельно требуется мониторинг ситуации с долгами с точки зрения их концентрации у незначительного количества заемщиков, а также резкого роста квазисуверенной задолженности. Также актуальна разработка мер по предотвращению резкого роста такой задолженности, однако до настоящего времени не разработаны реальные механизмы по ограничению и контролю квазисуверенной задолженности.

В Российской Федерации в 2013 году утверждена государственная программа «Управление государственными финансами» [4]. Основные положения подпрограммы «Управление государственным долгом и государственными финансовыми активами Российской Федерации» период до 2020 года. Главной целью данной программы является эффективное управление государственным долгом и государственными финансовыми активами Российской Федерации. В ней прописаны основные задачи:

- Достижение приемлемых и экономически обоснованных объема и структуры государственного долга Российской Федерации;
- Поддержание суверенных кредитных рейтингов Российской Федерации на инвестиционном уровне, создание предпосылок для повышения рейтингов до категории «А»;
- Выполнение финансовых обязательств по международным договорам, заключенным с правительствами иностранных государств-заемщиков;
- Управление средствами Резервного фонда и Фонда национального благосостояния;
- Совершенствование государственной политики в сфере государственного долга Российской Федерации.

На реализацию подпрограммы общий объем бюджетных ассигнований на реализацию из средств федерального бюджета составляет 5 483 409 051,13 тыс. руб.

Конечным результатом программы ожидается: сохранение объема государственного долга Российской Федерации на

уровне, не превышающем 15–20 % ВВП, также, создание долгосрочного источника финансирования дефицита федерального бюджета и поддержки пенсионной системы Российской Федерации посредством обеспечения сохранности средств Резервного фонда и Фонда национального благосостояния и стабильного уровня доходов от их размещения.

Эффективная долговая политика играет роль катализатора развития финансового рынка и углубления финансовой среды. Результатом ее проведения должно стать уменьшение распространения кризисных явлений и финансовых рисков, а также снижение общей долговой нагрузки на экономику.

### **Список литературы**

1. Россия в ВТО. Последствия интеграции для АПК Альмухаметова Д., Нуретдинов И.Г., Нуретдинова Ю.В. Научный вестник Технологического института - филиала ФГБОУ ВПО "Ульяновская ГСХА им. П.А. Столыпина". 2013. № 12. С. 284-286.

2. Финансы: учебник для студентов вузов, обучающихся по экономическим специальностям, специальности «Финансы и кредит» / под ред. А.Г. Поляка. – 4-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2013. – 735 с.

3. Хоминич И. П., Саввина О. В. Государственный кредит в условиях финансовой глобализации. М.: Финансы и статистика; Инфра-М, 2010. 256 с.

4. Официальный сайт Министерства финансов Российской Федерации <http://www.minfin.ru> (Государственная программа «Управление государственными финансами», утвержденная Распоряжением Правительства РФ от 04 марта 2013 г. № 293-р «Об утверждении государственной программы Российской Федерации «Управление государственными финансами»»).

5. Официальный сайт Министерства финансов Российской Федерации <http://www.minfin.ru> (Основные направления государственной долговой политики на 2013–2015 гг.).

6. Официальный сайт Министерства финансов Российской Федерации <http://www.minfin.ru> (Объем государственного внутреннего долга Российской Федерации).

7. Официальный сайт Центрального банка Российской Федерации <http://cbr.ru> (Внешний долг Российской Федерации).



## АНАЛИЗ БЮДЖЕТНОГО ПРОЦЕССА В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН

*Кулбергенова Назерке Сапаргалиовна*  
*Студент по специальности экономист*  
*Актюбинский университет им.С.Баишева*  
*Казахстан г.Актобе*  
*+7775-567-72-73 aks\_idol@mail.ru*

**Бюджетный процесс** — это регламентированная правовыми нормами деятельность органов государственной власти и местного самоуправления по составлению, рассмотрению, утверждению и исполнению бюджета, завершаемая утверждением отчета об исполнении бюджета.

Стадии бюджетного процесса:

- 1) составление проекта бюджета;
- 2) рассмотрение бюджета;
- 3) утверждение бюджета;
- 4) исполнение бюджета;
- 5) подготовка, рассмотрение и утверждение отчета об исполнении бюджета.

### **Правовые основы бюджетного процесса**

Государственный и местный бюджет как основной финансовый план территории действует строго определенное время и требует обновления. Это обусловлено происходящими в обществе социально-экономическими изменениями. В связи с этим государственные органы и органы местного самоуправления осуществляют периодически деятельность по формированию нового финансового плана и принимают меры по его реализации. Каждая из них регулируется бюджетно-процессуальными нормами, закрепленными в БК РК.

Действующий БК РК закрепляет распределение компетенции в БК предусмотрено ежегодное составление и утверждение бюджета. Финансовый (бюджетный) год в Республики Казахстан составляет 36 месяцев. Кроме того, по прошествии года для завершения операций по обязательствам, принятым в рамках исполнения данного бюджета, предоставляется один льготный месяц. Указанный льготный месяц в совокупности с финансовым годом

принято называть счетным периодом. Принцип ежегодности бюджета позволяет выявить ближайшие перспективы развития страны в условиях рыночных отношений и потому имеет важное экономическое значение.

**БЮДЖЕТНЫЙ ПЕРИОД** (англ. budgetary period) - срок, в течение которого в конкретной стране действует утвержденный бюджет. Бюджетный период, как правило, равен 12 месяцам т.е. соответствует бюджетному году, совпадая или не совпадая с календарным годом. Бюджетный период может продолжаться дольше бюджета года в двух случаях: когда он включает сверх бюджетного года еще и льготный срок, используемый для завершения бюджетных операций по обязательствам в режиме закончившегося бюджетного года; когда в связи с несвоевременным утверждением бюджета на очередной бюджетный год в течение определенного срока продолжают действовать условия исполнения бюджета предшествующего года. В бюджетном планировании и прогнозировании бюджетный период может охватывать и один календарный год, и два, и более длительное время. Это во многом зависит от бюджетной политики страны, задачи и основные направления которой могут предусматриваться на несколько лет вперед.

**БЮДЖЕТНЫЙ ГОД** (англ. budgetary year) - время, в течение которого исполняется утвержденный бюджет. В РК бюджетный год совпадает с календарным: начинается с 1 января и заканчивается 31 декабря, когда завершается исполнение всех бюджетов, входящих в бюджетную систему РК. В практике бюджетного планирования различают понятия «бюджетный год» и «бюджетный период»: бюджетный период может охватывать любое временное пространство (один, два, три календарных года и даже быть более длительным) в зависимости от того, на какой по длительности срок распространяется расчет планируемых бюджетных показателей. При бюджетном планировании тот или иной конкретный бюджетный год может быть взят за основу расчетных проектировок. В этом случае такой бюджетный год становится базовым годом.

В Республике Казахстан существуют следующие уровни бюджета:

- 1) республиканский бюджет;
- 2) областной бюджет, бюджет города республиканского значения, столицы;

3) бюджет района (города областного значения)

4) в случаях, установленных БК РК, может разрабатываться, утверждаться и исполняться чрезвычайный государственный бюджет.

Структура бюджета состоит из следующих разделов:

1) доходы: налоговые поступления; неналоговые поступления; поступления от продажи основного капитала; поступления официальных трансфертов;

2) затраты;

3) операционное сальдо;

4) чистое бюджетное кредитование: бюджетные кредиты; погашение бюджетных кредитов;

5) сальдо по операциям с финансовыми активами: приобретение финансовых активов; поступления от продажи финансовых активов государства;

6) дефицит (профицит) бюджета;

7) финансирование дефицита (использование профицита) бюджета: поступление займов; погашение займов; движение остатков бюджетных средств.

Анализ эффективности организации бюджетного процесса в Республике Казахстан проведен по следующим направлениям:

- характеристика объекта исследования;

- оценка нормативно-правовой базы организации бюджетного процесса;

- анализ бюджетного процесса на стадии планирования;

- анализ исполнения бюджетного процесса.

Бюджетный анализ, проведенный, по разработанной методике может быть применен для получения в доступной форме информации о состоянии бюджетного процесса, об эффективности бюджетного планирования, о динамике основных позиций структуры бюджета, об основных направлениях бюджетной политики.

Республика Казахстан является унитарным государством с президентской формой правления. Глава государства – Президент Нурсултан Назарбаев (с 1991 года). Население – 16,03 млн. чел. Плотность населения: 5,9 чел. на 1 кв.км. В экономике Республики Казахстан на начало 2011 года были заняты 8,1 млн. человек. Относительно аналогичного периода прошлого года их численность увеличилась на 135,6 тыс. человек или на 1,7%. Численность наемных работников в указанном периоде составила 5,4

млн. человек (67,1% от общего числа занятых). Численность безработных в январе 2011 года составила 486,3 тыс. человек, уровень безработицы – 5,7%. Официально на конец января 2011 года зарегистрированы в органах занятости Министерства труда и социальной защиты населения Республики Казахстан – 44,1 тыс. человек. В январе 2011 года уровень скрытой безработицы составил 0,6% от экономически активного населения. Среднедушевые денежные доходы населения увеличились на 6,3 %, реальная заработная плата – на 7,5% и составила 97 256 тенге.

К доходам от государственной собственности относятся:

1) доход государственных предприятий и организаций в виде валового дохода (прибыли), налога на добавленную стоимость, акцизов, таможенных доходов;

2) доходы от государственного имущества (от государственного жилого фонда, земли, лесов, водных угодий, других природных ресурсов, средства от разгосударствления и приватизации государственной собственности);

3) доходы от платных услуг, оказываемых государственными учреждениями и организациями (регистрационные сборы, сборы за проверку, клеймение и экспертизу мер и измерительных приборов, плата за анализ и клеймение изделий из драгоценных металлов) и плата за нехозяйственные услуги (государственная пошлина, сбор дорожной полиции, заявочный сбор на товарные знаки);

4) специальные средства бюджетных учреждений, включающие арендную плату за помещения, доходы подсобных предприятий и др.

Государственные доходы имеют своим источником национальный доход, а финансовые ресурсы мобилизуются при распределении и перераспределении всей суммы валового общественного продукта. Покрытие государственных расходов обеспечивается совокупностью всех финансовых ресурсов государства.

Оценка состоит из анализа доходной и расходной частей бюджет. Рассмотрим структуру доходной части государственного бюджета Республики Казахстан за 2010 год.

Из рисунка 1 видно, что 68% доходов бюджета составляют налоговые поступления. Поступлениями трансфертов являются поступления трансфертов из одного уровня бюджета в другой, из Национального фонда Республики Казахстан в республиканский бюджет. Они составляют 28% в структуре доходов бюджета. Как

известно, источниками Национального фонда Республики Казахстан являются доходы нефтегазового сектора, доходы от продажи казахстанских стратегических объектов, и отрасль образующих предприятий.



**Рис. 1. Структура доходов государственного бюджета**

Проанализируем расходную часть государственного бюджета Республики Казахстан. Составим аналитическую таблицу 3 по затратам государственного бюджета. Затратами являются бюджетные средства, выделяемые на невозвратной основе. Осуществление функций государства возможно только при их материальном опосредовании, поскольку деятельность государства связана с прямыми расходами государственных средств. Расходы показывают конкретную величину затрат. Совокупность конкретных видов государственных расходов всех уровней бюджетов, взаимосвязанных между собой, представляет собой систему расходов бюджета любого государства. Построение системы расходов основывается на принципах целевого направления средств, режима экономии и безвозвратности расходования государственных средств.

Государственные услуги общего характера в 2008 году составляют 224 012 млн. тенге, в 2010 году – 166 063 млн. тенге, в 2010 году – 224 944 млн. тенге. Лишь в 2009 году финансирование государственных услуг общего характера снизилось на 57 950 млн. тенге, в 2010 году возросло на 58 882 млн. тенге.

Таблица 1.

## Динамика затрат государственного бюджета Республики Казахстан

Статьи затрат	2008 год	2009 год	2010 год	Абсолютное отклонение	
				гр 3 - гр 2	гр 4 - гр 3
1	2	3	4	5	6
Государственные услуги общего характера	224 012	166 063	224 944	-57 950	58 882
Оборона	185 358	187 615	221 345	2 257	33 730
Общественный порядок, безопасность, правовая, судебная, уголовно-исполнительная деятельность	271 467	316 190	368 776	44 722	52 587
Образование	572 403	660 917	755 295	88 514	94 378
Здравоохранение	363 210	450 893	551 326	87 683	100 433
Социальная помощь и социальное обеспечение	622 017	758 308	905 273	136 292	146 964
Жилищно-коммунальное хозяйство	233 926	304 049	334 155	70 123	30 106
Культура, спорт, туризм и информационное пространство	163 969	173 618	227 564	9 650	53 946
Топливо-энергетический комплекс и гидропользование	60 507	58 577	79 720	-1 930	21 143
Сельское, водное, лесное, рыбное хозяйство, ООПТ и пр	170 365	168 118	207 074	-2 247	38 956
Промышленность, архитектурная, градостроительная и строительная деятельность	40 080	30 921	28 236	-9 160	-2 685
Транспорт и коммуникации	332 709	337 512	390 670	4 802	53 158
Прочие	96 164	64 853	68 170	-31 310	3 317
Обслуживание долга	57 877	69 207	94 617	11 330	25 410
<b>ЗАТРАТЫ</b>	<b>3 394 064</b>	<b>3 746 840</b>	<b>4 457 165</b>	<b>352 777</b>	<b>710 324</b>

Источник: [www.minfin.kz](http://www.minfin.kz) Официальный сайт Министерства Финансов Республики Казахстан

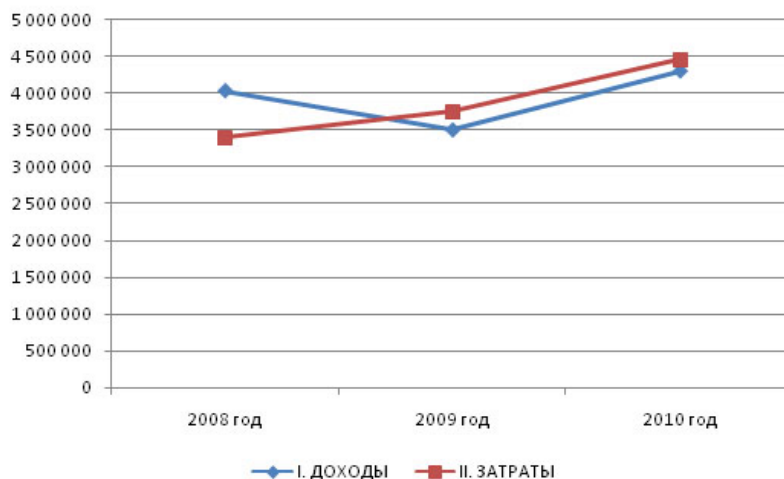
Затраты на оборону возрастают с 185 358 млн. тенге в 2011 году до 187 615 млн. тенге в 2012 году и до 221 345 млн. тенге в 2010 году.

Положительным моментом является значительное увеличение затрат на образование, здравоохранение, социальную помощь и социальное обеспечение.

В 2011 году незначительно сокращаются расходы на топливно-энергетический комплекс, сельское, водное, лесное, рыбное хозяйство, промышленность, архитектуру. В 2012 году большинство сокращений расходов восстанавливается. Негативным моментом является увеличение затрат на обслуживание долга с 57

877 млн. тенге в 2008 году до 69 207 млн. тенге в 2009 году и до 94 617 млн. тенге в 2010 году.

Таким образом, общие затраты государственного бюджета увеличиваются с 3 394 064 млн. тенге в 2011 году до 3 746 840 млн. тенге в 2012 году и до 4 457 165 млн. тенге в 2013 году



**График 1. График доходов и затрат государственного бюджета**

График 1 показывает, что лишь в 2011 году было превышение доходов государственного бюджета над затратами. В 2012 году разница сокращается, но тем не менее затраты государства превышают доходы. Даже с учетом того, что осуществляют вливания из Национального фонда в размере 28% всей структуры доходов.

Это говорит о том, что весь бюджетный процесс и видимое благополучие экономики, его развитие и успехи зависят от конъюнктуры рынка на энергоресурсы. Само же казахстанское общество лишь на 60-70% покрывает собственные затраты. Правительство Республики Казахстан на протяжении всей истории независимости пытается уйти от этой зависимости, но на текущий момент времени успехи в этой области незначительны.

### **Список литературы**

1. Закон Республики Казахстан «О республиканском бюджете на 2009 - 2011 годы» от 4 декабря 2008 года № 96-IV
2. Отчёт Счетного комитета об исполнении республиканского бюджета за 2008 год (заключение к отчету Правительства), Астана, 2009
3. Справка по государственному, республиканскому и местным бюджетам за 2003-2011 годы Министерства финансов РК
4. Среднесрочная фискальная политика Правительства Республики Казахстан на 2008 - 2010 годы



**МУЛЬТИОРИГИНАТОРНАЯ СДЕЛКА  
СЕКЬЮРИТИЗАЦИИ КАК НОВАЯ СТРАТЕГИЯ  
ПРИВЛЕЧЕНИЯ ФИНАНСИРОВАНИЯ ДЛЯ  
РЕГИОНАЛЬНЫХ БАНКАХ**

*Курбатова Юлия Сергеевна*

*аспирант кафедры*

*Банковского дела и финансового менеджмента*

*тел. 8-963-996-83-12*

*e-mail: kurbatova\_julia@mail.ru*

*Научный руководитель: Лаптев Сергей Вениаминович*

*д.э.н., профессор кафедры*

*Банковского дела и финансового менеджмента*

В текущих условиях, банковский сектор имеет стабильную потребность в поддержании ликвидности. Наблюдается существенная нехватка долгосрочных ресурсов. Классические источники финансирования, не безграничны, что влечет за собой необходимость разрабатывать новые методы привлечения финансовых ресурсов либо использовать те, что успешно применяются за рубежом. Одним из способов, позволяющих получить банку ликвидность, является секьюритизация.

В настоящее время многие банки для снижения стоимости фондирования прибегают к проведению сделки по секьюритизации ипотечного портфеля. Данная схема первично была разработана и использовалась в Америке, в период активного роста рынка залогового кредитования. В нашей стране, с развитием ипотеки, она также стала востребованной. Если говорить о первых сделках, то они были скорее прецедентами. Не было окончательно сформированного законодательства в этой сфере и не было российской практики. В настоящий момент уже имеется законодательная база, претерпевшая некоторые изменения и корректировки, а также практика российских игроков в проведении сделок.

К сожалению, многие российские регионы пока не имеют хорошо развитой системы рефинансирования ипотечных кредитов. Так, по итогам 2012 г. операции по рефинансированию ипотечных кредитов проводились лишь в 44 из 83 регионов РФ, в то время как в 39 регионах их не было. При этом в первую тройку лидеров по доле рефинансирования в совокупной ипотечной задолженности региона вошли: Москва — 27,88%, Амурская об-

ласть — 23,22% и Приморский край — 20,42% [см. 4]. Причем секьюритизацией ипотечных активов в прошлом году занимались только московские банки, в то время как в 2008 г. этот способ рефинансирования использовался не только в Москве, но и в Санкт-Петербурге, Новосибирской области и Алтайском крае.

Одним из факторов, снижающих возможности региональных банков по рефинансированию ипотечных активов, является то, что они в большинстве случаев относятся к категории небольших кредитных организаций, следовательно, ипотечный портфель таких банков не может быть крупным. В этих случаях эксперты советуют обращаться к услугам рефинансирующих организаций (во многих случаях они являются региональными партнерами АИЖК), которые помогают не крупным банкам сэкономить на секьюритизации. Однако рефинансирование ипотечных кредитов через программы операторов ипотечного рынка не позволяет извлекать существенную прибыль, да и работа по программам рефинансирования не дает кредитной организации конкурентных преимуществ среди других банков [см. 3].

Ранее небольшие кредитные организации не имели доступа к секьюритизации ввиду невозможности накопить требуемый портфель ипотечных кредитов. Однако в настоящий момент для региональных банков это стало доступно с применением мультиоригинаторного подхода. В рамках одной сделки происходит объединение портфелей нескольких кредитных организаций, благодаря чему общий объем секьюритизируемого портфеля становится достаточным для эмиссии облигаций. Кроме того, разделение транзакционных издержек между участниками позволяет существенно сэкономить на оплате услуг организаторов займа. Важным условием реализации сделки секьюритизации в данном случае является однородность объединяемых портфелей. Ипотечные кредиты различаются по суммам займа, срокам выдачи, качеству кредитной истории заемщиков. Укрупнение портфелей позволяет улучшить характеристики ипотечного покрытия и снизить общий риск. Такое разделение дает инвесторам возможность лучше сориентироваться в предлагаемых для инвестиций портфелях и определить для себя приемлемое соотношение риска и доходности. Инициаторам займа это позволяет секьюритизировать максимальный объем ипотечного портфеля, что было бы невозможно при индивидуальной секьюритизации.

В российской банковской системе можно выделить следующие предпосылки для появления мультиоригинаторных сделок:

1. Диспропорция в размере активов между несколькими крупными банками и большим количеством малых банков.

2. Несоответствие средневзвешенных сроков выдачи ипотечных кредитов и срочности пассивов в банковской системе.

3. Развитые региональные банковские системы, являющиеся основой интеграции малых и средних банков.

Мультиоригинаторные сделки являются для России новым способом рефинансирования ипотечных кредитов, поэтому важно четко определиться с терминологией и рассматривать данный механизм как самостоятельное явление. В принятых подходах мультиоригинаторная сделка рассматривается как частный случай секьюритизации [см. 2]. Однако, в процессе подготовки сделки происходит интеграция кредитных организаций, особенно на региональном уровне. Это выражается в сближении условий выдачи ипотечных кредитов в региональных банках и открывает возможность для совместного позиционирования ипотечных кредитов. С точки зрения классификации видов секьюритизации данный способ рефинансирования должен рассматриваться отдельно от классической секьюритизации, так как является предметом взаимодействия нескольких участников. Данный процесс и является мультиоригинаторной секьюритизацией - трансформации кредитных требований в ценные бумаги с целью повышения ликвидности баланса банка, рефинансирования выданных ипотечных кредитов и передачи кредитного риска с одной стороны, а также возможности инвестирования в ликвидные инструменты финансового рынка с надежным обеспечением с другой, в рамках интеграции нескольких кредитных организаций, выступающих в качестве оригинаторов.

Для того чтобы оценить экономическую эффективность сделки по секьюритизации необходимо построить модель расчета эффективности сделки для каждого банка-оригинатора. Для построения модели можно использовать уже готовые решения, но целесообразнее построить собственную модель, так как многие имеющиеся решения были созданы для крупных игроков банковского сектора и не являются универсальными. К тому же на эффективность модели влияют различные факторы, которые целесообразно оценивать индивидуально, исходя из региональных особенностей. Так темп досрочного погашения в региональных банках (кроме тех регионов где развита нефте-газодобывающая промышленность) значительно ниже чем в Москве и в крупных московских банках. Если для построения модели использовать PSA Standart prepayment model, то она не позволит объективно оце-

нить предрасположенность клиентского сегмента региона к досрочным погашениям и т.д. Разработка эффективной расчетной модели будет являться одной из основных задач.

. Для обеспечения развития ипотечного кредитования целесообразно разработать универсальную схему проведения мультиоригинаторной секьюритизации и описать нюансы и детали дебютной сделки, нюансы бизнес-процессов в банках, которые планируют провести дебютную сделку по секьюритизации, разработать модель, позволяющую оценить эффективность сделки.

Рост объемов выдачи ипотечного кредитов окажет поддержку региональному рынку недвижимости, что вызовет необходимость привлечения средств для строительства нового жилья. Кроме того, увеличение объемов ипотечного кредитования также оказывает положительное воздействие на развитие сопутствующих бизнес-направлений (различные виды страхования, потребительское кредитование, кредитование строительства жилья). Усиление сотрудничества региональных банков и строительных компаний с заключением соглашений о предоставлении ипотечных кредитов на приобретение жилья в строящихся домах позволит улучшить условия кредитования строительства [см. 1]. В результате применения мультиоригинаторной секьюритизации повышается доходность ипотечного бизнеса, укрепляются позиции региональных банков, а улучшение ситуации с ресурсами способствует повышению устойчивости региональной банковской системы в целом. Также важно отметить, что снижение стоимости фондирования положительно повлияет и на конечных потребителей такого банковского продукта, как ипотека, которая станет более дешевой и тем самым, более доступной.

#### **Список литературы**

1. Вести высших учебных заведений Черноземья. 2013. № 2, С.В. Лаптев, Ф.В. Филина «Банковская система региона: проблемы оптимизации воздействия на развитие региональной экономической системы».
2. Федеральный закон от 21.12.2013 N 379-ФЗ "О внесении изменений в отдельные законодательные акты РФ"
3. Энциклопедия российской секьюритизации, 2014 г., Д.В. Маслов, К. С. Чигирев «Подготовка сделки секьюритизации для мелких и средних банков»
4. [www.cbr.ru](http://www.cbr.ru) – официальный сайт Банка России

## **ИНВЕСТИЦИИ В ЛИКВИДНЫЕ НЕФИНАНСОВЫЕ АКТИВЫ КАК СПОСОБ/ИНСТРУМЕНТ ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ**

*Кушнаренко Александра Андреевна*  
*студентка группы ДЭБ-1216 ИЭиС МЭСИ*

*Телефон: 89166643675*

*Эл. почта: sasha1605@inbox.ru*

*Научный руководитель:*

***Перепелица Денис Григорьевич***

*доцент, к.э.н. кафедры ЭТиИ*

С каждым годом Россия становится все более заметным и активным участником на мировом рынке драгоценных металлов, что влечёт за собой привлечение инвестиций в экономику Российской Федерации, в том числе и в инновационную.

На сегодняшний день в условиях кризиса ситуация на мировых рынках нестабильна и все менее предсказуема. В подобных условиях инвестирование в недвижимость, ценные бумаги и энергоносители за счет непредсказуемости их ценообразования становится довольно рискованным. Одним из наиболее распространенных и выгодных способов вложения свободных средств на данный момент являются инвестиции в драгоценные металлы. Подобные инвестиции в наше непростое время являются прежде всего противодействием инфляции, валютных колебаний и других кризисных явлений и позволяют инвесторам в период обесценивания бумажных денег в сохранении капитала. Драгоценные металлы обладают очень важным свойством. Они уникальны сохранением своей стоимости на долгие годы, планомерным ростом их котировок и в силу своей высокой ликвидности их можно продать без больших затрат в любое время. Однако следует помнить, что драгоценные металлы являются в первую очередь средством долговременного сохранения сбережений, а не средством быстрого спекулятивного получения прибыли.

Как вы уже поняли, объектом исследования являются такие драгоценные металлы, как золото, серебро, платина и палладий. Но следует уточнить: являются ли ювелирные изделия из драгоценных металлов объектом инвестиций? Нет, в силу своей художественной ценности они не являются объектом инвестиций. За

счет своей художественной составляющей при покупке цена подобных изделий в несколько раз выше рыночной стоимости реально содержащегося в них драгоценного металла.

Для успешного вложения средств, в первую очередь нужно понимать, в каком виде инвестиции будут наиболее удачными. И тут перед заинтересованным инвестором встает вопрос: какой способ инвестиций выбрать?

В настоящее время цены на драгоценные металлы постоянно растут и для того, чтобы вложить свои сбережения в них, выгоднее всего будет приобрести их в виде ценных бумаг, монет или слитков.

Проанализировав все способы инвестирования в подобные нефинансовые активы, можно выделить самые выгодные способы инвестиций применительно к экономической ситуации в РФ. К ним относятся: обеспеченные золотом срочные контракты (опционы и фьючерсы); обеспеченные золотом ценные бумаги; металлические счета в банках РФ; золотые слитки и золотые монеты.

#### **Принцип формирования цен в РФ**

Во время формирования цены на драгоценные металлы в любом банке РФ учитываются показатели Центробанка РФ, общероссийские цены и соответственно цены разных мировых торговых площадок. Центральный Банк Российской Федерации устанавливает официальные цены на драгоценный металл, как правило, в рабочие дни на основе цен, которые устанавливаются в Лондоне, а именно на Лондонской бирже металлов (LME). Пересчет в рубли РФ осуществляется исключительно согласно официальному курсу американского доллара к российскому рублю, который установлен на сегодняшний день (в следующий день курс может поменяться, поэтому перерасчет происходит ежедневно). При этом нужно учесть, что в различных отделениях банков РФ стоимость как купли, так и продажи драгоценных металлов может существенно отличаться. На официальных интернет-ресурсах банков РФ, в частности Сбербанка России, можно узнать котировки драгоценных металлов в данном банке. Котировки Сбербанка основываются непосредственно на стоимости, которую определяют мировые площадки, однако нужно учитывать, что сегодняшняя нестабильность валют оказывает существенное влияние на цену. Именно поэтому котировки золота нужно отслежи-

вать крайне внимательно, чтобы выбрать наиболее подходящий момент для вложений. Однако заявленная котировка не является окончательной ценой, в силу наличия права на установку собственных цен и собственных комиссий в определённых рамках. В силу необходимости проведения экспертизы на слитки и драгоценные материалы действует исключительное ценообразование. Так, стоимость слитка может снизиться даже из-за незначительной царапины на его поверхности. Что же касается монет из драгоценных металлов, то на стоимость влияет, прежде всего, тираж, потому что, зачастую речь идет о таких факторах, как историческая ценность, качество чеканки и редкость. При этом вес драгоценного металла не является определяющим.

Таким образом, на территории Российской Федерации цены на драгоценные металлы определяет непосредственно ЦБ РФ и соответственно крупнейшие участники золотого, серебряного, платинового и палладиевого рынка, а именно – Сбербанк РФ.

#### **Российский рынок: каковы перспективы**

По всем прогнозам из всех драгоценных металлов самым ликвидным на данный момент является золото. По всем прогнозам, цена золотого металла на рынке будет лишь подниматься. Таким выводам есть вполне объективные причины. Одна из основных причин – это то, что спрос на золото с постоянной стабильностью увеличивают автомобильная, авиакосмическая и, конечно же, ювелирная промышленности. И по подсчетам больше всего это происходит в странах Азии. Еще одна существенная причина, как правило – золото значительно дорожает в момент нестабильности на финансовых рынках мира. Зачастую это события, в характере которых обязательно присутствует кризис и не всегда золото “удерживает лидирующие позиции”. Согласно курсу драгоценных металлов на лондонской бирже на 14.10.2014 на 18.00 по Московскому времени по цене на 1 унцию с опережением порядка в 100 долларов относительно золотого металла лидирующую позицию занимает Платина. Как дальше будут развиваться события, покажет время. Касательно формирования личного “финансового портфеля», то проанализировав динный рынок, хочу отметить, что несмотря на значительную привлекательность подобных инвестиций, лишь 20-30 процентов стоит держать в драгоценных металлах.

Как известно, Российская Федерация является одним из крупнейших экспортеров драгоценных металлов всего мира. Однако большая часть золотосодержащих запасов и месторождений сосредоточены в труднодоступных местах/районах, где золотодобыча чрезвычайно осложнена. Из-за чего для развития промышленности в таких местах, как правило, необходимы огромные инвестиции. Современная ситуация, происходящая на мировом рынке, безусловно, способствует нарастанию его экспорта, следовательно, и пополнения золотовалютного резерва РФ. И сегодня можно с уверенностью сказать, что с каждым годом Россия становится все более заметным и активным участником на мировом рынке золота, что влечёт за собой привлечение инвестиций в данный сектор и увеличение инвестиций в другие сектора российской экономики, в том числе и в инновационную.

#### **Список литературы**

1. Мосдрагмет.ру. Web:<http://www.mosdragmet.ru/poleznoznat/61-invest-drag-met.html>
2. “Деньги и золото: про деньги и инвестиции в золото”. Web: <http://dengiizoloto.ru/index.html>
3. “Финансы и инвестиции”. Web: <http://investments.web-3.ru/introduction/gold/>



## ОЦЕНКА РЫНКА СКЛАДСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ ГОРОДА НОВОСИБИРСКА И ПЕРСПЕКТИВА РАЗВИТИЯ ОТРАСЛИ

*Лаврова Ю.В.,  
студентка 2 курса  
Научный руководитель: преподаватель  
Бизнес-колледжа  
Алемжина О.А.  
(383) 211-04-14  
Новосибирский Государственный  
Университет Экономики и Управления,  
бизнес-колледж, г. Новосибирск, Россия*

До недавнего времени спрос на складскую недвижимость в Новосибирске был довольно слабым. На сегодняшний же день, складская недвижимость – это один из самых перспективных секторов рынка, развивающийся вместе с бизнесом торговых и производственных компаний.

Проблема развития складской недвижимости, как отрасли, является как никогда актуальной, в связи с развитием бизнеса. Спрос на складские помещения в структуре спроса на коммерческую недвижимость в Новосибирске составляет около 15% всех заявок на объекты нежилого фонда. Аренда склада и строительство складского комплекса становится сейчас важной задачей для многих компаний, организаций и предпринимателей.

Цель исследовательской работы: проанализировать рынок складской недвижимости в городе Новосибирске и выявить перспективу развития данной отрасли.

На основе поставленной цели, были сформулированы следующие задачи:

1. дать определение «складские помещения» и расписать его классификации;
2. проанализировать рынок складской недвижимости в городе Новосибирск;
3. выявить крупнейшие складские помещения города Новосибирска;
4. оценить перспективы развития отрасли складской недвижимости.

Складские помещения - это здания, сооружения и разнообразные устройства, оснащенные специальным технологическим оборудованием, для осуществления всего комплекса операций по приемке, хранению, размещению и распределению поступивших на них товаров.

Вне зависимости от вида каждый склад должен отвечать определенным условиям.

Складское помещение должно обеспечивать надежную сохранность товаров, удобные подъездные пути, иметь специальное оборудование для погрузки и разгрузки товара.

Аренда склада в Новосибирске - важный шаг для компаний, как осваивающих Сибирь, так и напротив, занимающихся экспансией в европейскую часть России, ведь город является важнейшим транспортным узлом Сибири.

Так же через город проходят шесть автомобильных федеральных трасс и дорог, и в городе расположен один из крупнейших международных аэропортов в России – Толмачево. Все это вызывает повышенный спрос на склады.

В настоящее время заполнение складских помещений можно назвать максимальным, уже пустующих площадей очень мало. Всего в Новосибирске представлено около 1,8 млн кв. м различной индустриальной недвижимости. Склады занимают 70% из всех помещений. Пустующие складские площади на рынке все еще есть, но, как правило, это означает, что арендаторам не подходит формат данного объекта, либо на него неоправданно завышена цена. Средняя арендная ставка осталась без изменений — 238 рублей за кв. м. Что касается продажи, то собственники предпочитают дожидаться более высоких цен на аренду, чтобы определить лучшую цену, используя доходный метод оценки недвижимости.

Особенностью спроса на складские помещения является его сезонность. В летний период, когда торговля существенно набирает обороты, растет потребность и в складах. Конкретных сделок по складским помещениям на рынке недвижимости, как признают его эксперты, всегда значительно меньше, чем по другим коммерческим объектам. Но зато подходящее складское помещение найти проще и быстрее, кроме того, предложение в этом секторе обычно отвечает ожиданиям покупателей и арендаторов.

Сегодня наибольшее число заключаемых сделок – это краткосрочные договоры на теплый период времени для товаров широкого потребления, а также для хранения строительных материалов – на открытых площадках. Также сезонно увеличился спрос на склады, оборудованные рефрижераторами и холодильными камерами.

Если же рассматривать сегмент долгосрочных сделок, здесь предпочтение отдается договорам на аренду «теплых» складов – около 47%, неотапливаемые помещения – около 38%, остальная часть сделок заключается по так называемым открытым площадкам. Специализированные склады (для алкогольной продукции, медпрепаратов и т.д.) в структуре спроса занимают около 15%».

К зиме структура спроса на рынке складской недвижимости совершенно иная – большинство заявок как со стороны покупателей, так и со стороны арендаторов будут поступать на отапливаемые склады. Они становятся и относительно дороже.

До последнего времени на потребительском рынке Новосибирска присутствовали преимущественно региональные торговые операторы, что объяснялось географической удаленностью региона от центральной России. Лишь два года назад на рынке стали появляться федеральные компании, обеспечивающие основной спрос на качественные складские площади.

Среди основных тенденций сектора складской недвижимости – большой интерес проявляется к строительству крупных логистических терминалов. За последние годы было завершено несколько крупных проектов. Рассмотрим несколько из них:

Проект	Девелопер	Общая площадь, м <sup>2</sup>	Готовность
Логопарк «Толмачево»	ИПГ «Евразия»	500 000	2008–2010 гг
Megalogix-1	«Авалон» и Raven Russia	110 540	2009 г.
Megalogix-2	«Авалон» и Raven Russia	102 000	2009 г.
МЛП-Сибирь	МЛП	100 000	2009 г.
«Евросиб-Терминал»	ГК «Евросиб»	30 000	2008–2009 гг

Рассмотрим поподробнее один из таких проектов города Новосибирска – Логопарк «Толмачево». Крупнейшим складским проектом региона является проект «Логистический парк Толмачево» компании «Евразия Логистик». Участок расположен в 2 км от города Новосибирск по федеральной трассе М51, рядом с аэропортом Толмачево и железной дорогой. Первая очередь логопарка «Толмачево» — логистический комплекс класса «А», площадь первой очереди составляет 45 000 кв. м; вторая очередь индустриального парка «ПНК-Толмачево» — логистический комплекс класса «А» площадью 50 тыс. кв. м.

Торговый оператор «Холидей Классик» заключил договор на аренду около 30 тыс. кв. м в «ПНК-Толмачево». В 2013 году эта сделка стала крупнейшей на складском рынке. По словам представителей компании Jones Lang LaSalle, активное развитие торговых операторов в регионах влечет за собой рост спроса на качественные складские площади. Масштабный ввод в эксплуатацию новых объектов увеличил долю свободных складских площадей до 15%. Но даже такой объем стабильно быстро заполняется арендаторами.

Что касается оценки перспектив развития складской отрасли в городе Новосибирске, можно заметить, что многое зависит от значительных изменений, которые произошли как в экономике региона, так и в соотношении спроса и предложения на данном рынке.

В 2013 году наблюдалась значительная деловая активность в транспортно-логистической отрасли в таких городах как Новосибирск, Екатеринбург и Краснодар. На эти города пришлось порядка 76% всего объема поглощений вне столичных городов и столичных регионов. Также к 2014 году значительно выросло количество запросов на складские комплексы в городе Новосибирске.

В ближайшие годы планируется строительство еще многих складских комплексов, и небольших складских помещений, и данная отрасль всегда будет развиваться, так как она напрямую связана с бизнесом.

Подводя итог всему вышесказанному, следует еще раз отметить главное, что позиционирование Новосибирска как главного транспортно-логистического центра Сибири обязывает к развитию как региональной транспортно-дорожной сети, так и рынка

складской логистики. Но если первая задача очень сильно отстает от потребностей крупнейшего российского муниципалитета, то вторая — бодро развивается: Новосибирская агломерация ежегодно прирастает тысячами квадратных метров новых и качественных складских комплексов.

#### **Список литературы**

1. <https://ru.wikipedia.org/wiki/Новосибирск>
2. <http://www.pro-n.ru/articles/18.html>
3. <http://www.kr-pro.ru/arenda/classification-warehouse/>
4. <http://agentrf.ru/publications/articles/view/?id=96>

## КОНЦЕПЦИЯ ПОВЫШЕНИЯ КРЕДИТНОГО КАЧЕСТВА ИНФРАСТРУКТУРНЫХ ОБЛИГАЦИЙ

*Ланцов А.Е.,*

*аспирант кафедры Экономической теории  
и инвестирования,  
тел.8-985-123-45-54*

*E-mail:alexander.lantsov@gmail.com*

Для реализации механизма повышения кредитного качества проектных облигаций необходимо разделить долг проектной компании на старший и младший субординированный долг (транши).

Для этого создается специальный инвестиционный инфраструктурный фонд, который в соответствии с российским законодательством может быть кредитным фондом. Кредитный паевой инвестиционный фонд может быть только закрытым (ЗПИФ) и предназначенным для квалифицированных инвесторов.

Кредитный Закрытый паевой инвестиционный фонд позволит привлекать средства на длительный срок, близкий инвестиционному горизонту инфраструктурного проекта. Основная концепция кредитного ЗПИФа - это возможность выдавать займы, приобретать права требования по кредитным договорам, и управлять ликвидностью. Кредитный ЗПИФ сохраняет все основные преимущества ЗПИФов: защита активов пайщиков, особый режим налогообложения и эффективная структура управления активами.

В состав активов кредитного фонда могут входить:

- 1) денежные средства, включая иностранную валюту, на счетах и во вкладах в кредитных организациях;
- 2) долговые инструменты;
- 3) денежные требования по кредитным договорам или договорам займа, исполнение обязательств по которым обеспечено залогом (за исключением последующего залога), поручительством или банковской гарантией;
- 4) имущество (в том числе имущественные права), являвшееся предметом залога и приобретенное (оставленное за собой) в соответствии с гражданским законодательством Российской Федерации при обращении на него взыскания в случае неисполнения или ненадлежащего исполнения обеспеченного залогом обя-

зательства, денежное требование по которому составляют активы фонда;

5) имущественные права из опционных договоров (контрактов) и фьючерсных договоров (контрактов), базовым активом которых являются величины процентных ставок;

6) имущественные права из опционных договоров (контрактов), базовым активом которых являются фьючерсные договоры (контракты), базовым активом которых являются величины процентных ставок.

С точки зрения финансирования инфраструктурного проекта через представление займа преимуществами кредитного фонда является отсутствие необходимости получения лицензии кредитной организации, отсутствие обязательного резервирования на возможные потери по ссудной и приравненной к ней задолженности, гибкость структурирования выдаваемых займов в части процентных ставок, сроков и требований к заемщику (за исключением необходимости обеспечения займов залогом, поручительством или банковской гарантией).

На начальном этапе для запуска механизма и демонстрации рынку его работоспособности и потенциала необходимо привлечение государственных средств через государственные финансовые институты, например, такие как Внешэкономбанк (далее для удобства будем ссылаться на подобный институт как Внешэкономбанк).

ЗПИФ предоставляет финансирование для инфраструктурного проекта в виде субординированного по отношению к старшему долгу (облигационному займу) кредита проектной компании на начальном этапе реализации проекта. В дополнение к субординированному кредиту предоставляется условная кредитная линия на покрытие непредвиденных расходов, если генерируемые проектом денежные потоки недостаточны для завершения строительства проекта или обслуживания старшего облигационного долга.

Преимуществами данного механизма для государства будут:

- Предоставление средств на возвратной основе с рыночным уровнем доходности;
- Возможность привлечения соинвесторов в ЗПИФ для предоставления младшего долга;
- Механизм не является классической гарантией покрывающей всю величину старшего облигационного долга, общая ве-

личина покрытия определяется на начальном этапе реализации проекта.

- Субординация используется по отношению исключительно к облигационным (инфраструктурным) займам, а не ко всем обязательствам проектной компании.

- Как инструмент субординации облигационных выпусков, данный механизм является инструментом повышения кредитного рейтинга облигационного выпуска, а не способом переложения кредитного риска на государство и/или государственные финансовые институты.

Реализация инфраструктурных проектов с применением данного механизма должна осуществляться на принципах проектного финансирования с созданием отдельной проектной компании для отделения рисков учредителей от данного проекта. Проекты должны иметь инвестиционную привлекательность, чтобы привлечь частных инвесторов и быть достаточно крупными, чтобы организация облигационного выпуска была экономически оправдана.

Для институциональных инвесторов в облигации проектной компании, с использованием данной структуры можно выделить следующие преимущества:

- Участие государства (как дополнительного контролера и в части уменьшения бюрократических преград) в проекте будет положительно сказываться на уверенности инвесторов в успешной реализации проекта.

- Существенное снижение вероятности возникновения и размеров убытков/банкротства проектной компании как на этапе строительства, так и на этапе эксплуатации, т.к. часть затрат будет покрыта прямым кредитом;

- Снижение вероятности затягивания строительной фазы проекта в силу нехватки финансирования и/или технических просрочек по уплате процентов/основного долга в начале эксплуатационной фазы проекта в связи с наличием утвержденной кредитной линии на непредвиденные расходы.

- Выплаты по государственному субординированному кредиту и кредитной линии будут иметь меньший приоритет по сравнению с облигационным займом.

В случае возникновения трудностей выплаты процентов и основного долга по кредиту ЗПИФа имеют меньший приоритет по



сравнению с выплатами по облигациям на протяжении всего периода реализации проекта. Условная кредитная линия предоставляется также на весь срок реализации проекта (строительную и эксплуатационную фазу) и не может быть отозвана. Данная кредитная линия может быть использована только в случае нехватки средств для завершения строительства и/или при возникновении трудностей в операционной фазе и нехватке средств для обслуживания долга. При частичном использовании условной кредитной линии перечисленные проектной компании средства становятся обычным кредитным траншем на который начисляются проценты. Сумма начисленных процентов не уменьшает оставшуюся неиспользованную часть условной кредитной линии.

Процесс структурирования сделки должен базироваться на следующих принципах:

1. Старшие облигации должны быть эмитированы самой проектной компанией;

2. Проектные компании не могут сочетать данный механизм поддержки с другими видами государственной финансовой помощи в денежном виде (субсидии, прочие государственные кредиты и т.д.)

3. Государственные органы, иницирующие инфраструктурный проект должны быть основными промоутерами для использования данного механизма в финансовой структуре сделки.

Результативность предлагаемого механизма заключается в следующем:

- Дополнительные стимулы развития рынка облигаций России;

- Возможность использования облигационных займов, как метода финансирования инфраструктурных проектов, в том числе на стадии строительства;

- Возвратность государственных средств, инвестированных в рамках данного механизма и возможность привлечения средств частных инвесторов.

- Повышение рейтинга проектных облигаций до инвестиционного рейтинга, позволяющего инвестировать в данные инструменты средства институциональных инвесторов, например, пенсионных фондов.

При определении рейтинга проекта рейтинговые агентства рассматривают проекты на индивидуальной основе и не исполь-

зуют заранее определенные и предписанные меры по снижению строительных рисков, условия операционных контрактов, конкретные договорные структуры, ковенанты или финансовые схемы в качестве предпосылок для установления того или иного рейтинга. Предложенный нами механизм повышения кредитного качества облигаций не может быть 100-% гарантией того, что его использование существенно повысит рейтинг проекта, но в случае, если проект имеет твердое основание под собой, то данный механизм может быть эффективным инструментом повышения кредитного рейтинга и осуществления кредитной поддержки, повышения ликвидности инфраструктурных облигаций, снижения стоимости финансирования и повышения общей устойчивости проекта в случае нестабильности на финансовых и товарных рынках.

## ПРОБЛЕМА КРИЗИСА ИНТЕРНЕТ-РИТЕЙЛА В РОССИИ

*Лапинова Т.А., Мочалина И.В.*

*Студенты группы ДКП-113б*

*Научный руководитель: Давлетшина Л.А.  
ст. преподаватель кафедры СЭиОС МЭСИ*

С каждым годом количество интернет-магазинов постоянно растет в самых разных отраслях, традиционные ритейлеры начинают активно выходить в Интернет, отечественные и иностранные инвесторы вкладывают средства в российские проекты электронной коммерции. По мере роста рынка интернет-торговли меняется и потребитель, люди все больше доверяют Интернету и все чаще и больше покупают в Сети, а такое понятие, как интернет-ритейл постепенно входит в нашу жизнь (под интернет-ритейлом будем понимать сайты, на которых имеется определенное количество товаров и существует возможность заказа с помощью механизма корзины). Влияние электронной коммерции на традиционные продажи становится более заметным, в сознании потребителей, онлайн- и офлайн-торговля постепенно смешиваются, перестают конкурировать и становятся взаимодополняемыми элементами процесса покупок. Интернет и интернет-торговля оказывают масштабное и долгосрочное влияние на розничную торговлю по всему миру и радикально изменяют традиционные подходы к ведению бизнеса.

В исследовании «Экономика Рунета» Российской ассоциации электронных коммуникаций (РАЭК) и Национального исследовательского университета "Высшая школа экономики" (НИУ ВШЭ) говорится, что объем интернет-рынка России в 2013 году вырос на 31% и достиг 1,1 трлн руб. По мнению исследователей, Рунет развивался в 2013 году по «инновационному сценарию»: по нему среднегодовой рост рынка до 2018 года должен составлять 35-40%. По итогам 2013 года все сегменты показывали рост год к году, но динамика некоторых рынков уже серьезно меняется. В 2014 году, говорится в отчете, эксперты ожидают серьезного замедления интернет-рынков и снижения покупательской активности пользователей [1].

По мнению же экспертов в электронной коммерции, все крупные интернет-продавцы в России потенциально убыточны. Финан-

совое положение крупнейших в России интернет-ритейлеров продолжает ухудшаться — настолько, что в ближайшие полгода-год этот рынок ждут серьезные изменения: от слияний и поглощений до веерных банкротств. По показателям 2013 года чистый убыток увеличился у таких крупных игроков рынка, как Ozon.ru, ООО «Сот-маркет», Enter.ru и ряда других. Рост убытков крупных интернет-ритейлеров – характерная черта рынка интернет-торговли последних лет. Например, чистые убытки магазина Enter.ru в 2013 году более чем удвоились, до 4 млрд. рублей (с 1,8 млрд. в 2012 году). Глава Ассоциации по развитию электронной коммерции (АРЭК) Герман Клименко отмечает, что до сих пор крупным игрокам на рынке интернет-ритейла удавалось жить и расширяться за счет инвестиций, инвесторы хоть и устали вкладываться в интернет-ритейл, но продолжают это делать только потому, что в бизнес уже влиты колоссальные средства [2].

В своей работе мы решили более детально проанализировать текущую ситуацию на рынке российского интернет-ритейла и понять серьезность прогнозов экспертов в данной области. В ходе проведенного исследования мы обнаружили ряд важных проблем, ставящих российский ритейл на грань серьезного кризиса. К фундаментальным проблемам данного кризиса относятся:

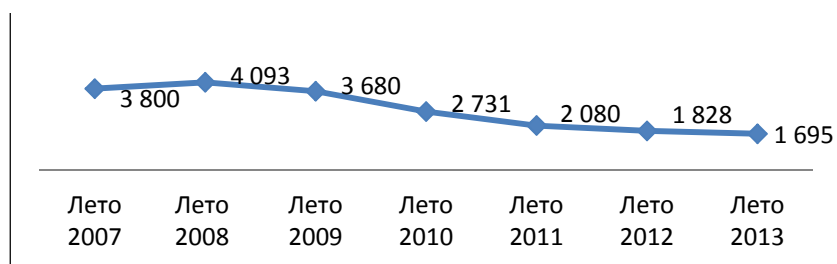
1. Очень высокая конкуренция.
2. Приход зарубежных игроков на российский ритейл.
3. Рост стоимости привлечения пользователей.
4. Падение покупательской платежеспособности населения из-за экономической рецессии.

Пройдемся подробно по каждой из вышеперечисленных проблем, выведенных в ходе проведенного нами исследования.

#### *1. Очень высокая конкуренция.*

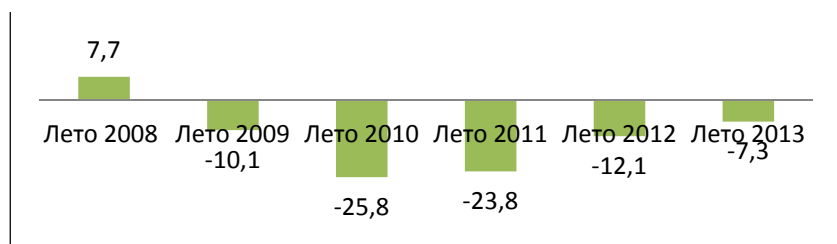
Чтобы оценить уровень конкуренции рынка интернет-ритейла, мы выяснили, сколько интернет-магазинов в Рунете. По данным ежегодного аналитического отчета "Рынка интернет-торговли в России" по оценкам InSales.ru (рис. 1) в 2013 году в России работало около 39 тысяч розничных интернет-магазинов, в которых с разной степенью регулярности совершаются заказы. В 2012 году этот показатель составлял – 32 тысячи, рост численности интернет-магазинов составил 20% [3]. Затем мы проследили динамику проникновения Интернета в России, чтобы оценить

рост аудитории интернет-покупателей. По аналитическим данным, предоставленным ФОМ, рост численности пользователей Интернета сокращается, в 2013 году месячная интернет-аудитория выросла на 6% по сравнению с предыдущим годом, а в 2014 году рост составляет уже менее 5% [4]. Это можно объяснить тем, что к данному моменту люди, которым необходим Интернет, уже подключены к Сети.



**Рис. 1. Среднее число пользователей интернет-магазина, чел/мес**

Для представления более наглядной информации изменений интенсивности рассмотрим темпы прироста основных показателей. Темп прироста интернет-аудитории, претерпевает заметные колебания. Максимальный прирост приходится на 2004 г, а минимальный на 2007 г. Начиная с 2009 года, темп прироста постепенно замедляется и к 2013 году достигает 11%. Относительно темпа прироста числа магазинов, наибольший темп прироста относительно прошлого года приходится на 2010 г и достигает 60%. После этого темп прироста начинает снижаться и к 2013 году достигает самого низкого значения – 20% относительно прошлого года.



**Рис. 2. Темп прироста цепной среднего числа пользователей интернет-магазина, %**

Анализируя рисунок 2 можно заметить, что начиная с 2009 г темп прироста среднего числа пользователей интернет-магазина является отрицательным. Максимальное отрицательное значение приходится на 2010 г и достигает 26%.

Таким образом, мы видим, что рост аудитории пользователей Интернета по данным ФОМ показал в этом году самые низкие результаты за все время мониторинга, и предпосылок для возобновления роста интернет-аудитории не наблюдается, в то время как численность интернет-магазинов сильно растет. Это происходит потому, что процесс создания интернет-магазинов технически стал очень дешевым: существует ряд программ, позволяющий максимально быстро создать новый магазин, как, например, 1С-Битрикс, и также возможность выставлять товары на продажу в социальных сетях, таких как ВКонтакте, Instagram, Facebook и др. Также необходимо отметить, что происходит и финансовое удешевление ведения интернет-ритейла с развитием и использованием такой схемы ведения бизнеса как дропшипинг. Дропшипинг – это бизнес в Интернете, когда магазин работает без складских остатков и реализует продукт со склада производителя после получения оплаты заказа от клиента. Предприниматель не занимается закупками товара и его доставкой, его задача состоит в том, чтобы развивать свой сайт и создавать рекламу, остальное делает поставщик. Предприниматель (магазин) получает комиссию – разницу в стоимости цены поставщика и цен собственного магазина. «Многие интернет-магазины сейчас для сокращения издержек переходят именно на такую систему отгрузок «с колес», – говорит Ксения Хизова, руководитель отдела маркетинга интернет-гипермаркета Бодрее.Ру, преподаватель бизнес-школы RMA. – В 2000-х годах были те же самые перекупщики, которые продавали "воздух", зарабатывая свою комиссию на поиске нужных клиентов» [5].

## *2. Приход на российский рынок зарубежных игроков.*

В зарубежных интернет-магазинах россияне покупали товары давно, но в последние годы подобные закупки стали массовым явлением. По данным Ассоциации компаний интернет-торговли (АКИТ), доля трансграничных покупок составляет уже 20% от всей российской интернет-торговли. И число российских покупателей зарубежных магазинов продолжает расти. Для регулирования

ния этой проблемы государство приняло решение взимать таможенную пошлину с зарубежных посылок. И здесь самое интересное – не аргументы властей, а позиция интернет-бизнеса, который в этой дискуссии выступил прямо против своих клиентов. К примеру, 22 октября 2014 года АКИТ направила письмо Владимиру Путину с просьбой «ускорить принятие мер по регулированию трансграничного сегмента рынка интернет-торговли» [6]. Петиция против налогов на покупки в зарубежных интернет-магазинах набрала 100 тыс. голосов: «При отсутствии здоровой рыночной конкуренции у российских производителей не будет стимула производить аналогичные ввозимым качественные товары по конкурентным ценам», – уверены авторы интернет-инициативы. В результате, судя по всему, правительство нашло компромиссный вариант решения проблемы: решение взимать таможенную пошлину с посылок стоимостью больше €500. Отсюда следует, что торговцы должны платить пошлину с товара, а обычные интернет-пользователи, делая небольшие покупки, нет [7].

### *3. Рост стоимости привлечения пользователей.*

С постоянным увеличением конкуренции на рынке интернет-ритейла компаниям требуется нести все большие затраты на привлечение пользователей. Новая проблема, с которой уже столкнулся рынок США в 2012 году, – это рекордные расходы на интернет-рекламу. Российский интернет-рынок уже также может наблюдать данную тенденцию: рост интернет-рекламы в процентах замедляется, а рост в стоимости не собирается останавливаться [8]. Российские интернет-ритейлеры вынуждены нести все больше и больше затрат на рекламу, борясь за лидирующие позиции в выдаче поисковиков.

### *4. Падение платежеспособности населения из-за экономической рецессии.*

Экономисты Всемирного банка обещают российской экономике стагнацию или даже рецессию, если власти не начнут структурные реформы. В своем докладе об экономике России аналитики Всемирного банка пишут, что Россия, вероятно, уже достигла «предельного уровня потенциального производства». Российская модель экономики, основанная на широком участии государства, исчерпала себя. Базовый сценарий предполагает, что

Россию ждет стагнация: прогнозируемый рост составляет 0,5% в 2014 году, 0,3% и 0,4% в 2015 и 2016 годах. Пессимистический сценарий предполагает нарастание напряженности и, как следствие, длительную рецессию. По сравнению с 2014 годом, когда рост составит 0,5%, экономика сократится на 0,9% в 2015 году и на 0,4% в 2016 году. Оптимистичный сценарий Всемирного банка предполагает незначительное оживление экономики благодаря ослаблению геополитической напряженности и отмене всех санкций к концу 2014 года. Экономисты в этом случае прогнозируют повышение темпов роста ВВП с 0,5% в 2014 году до 0,9% в 2015 году и 1,3% в 2016 году [9].

По оценкам специалистов ВШЭ, в 2015 году реальное падение зарплат в России составит до 1,9% [10]. На фоне неблагоприятной экономической ситуации в России в целом и падения уровня зарплат россиян, покупательная способность интернет-пользователей также снизится, спрос на услуги и товары перестанет расти, в то время как число компаний, активно работающих через Интернет продолжает увеличиваться.

Российская ассоциация электронных коммуникаций (РАЭК) сообщает: «Рунет развивался в 2013 году по инновационному сценарию, однако в 2014 году эксперты ожидают серьезного замедления нескольких рынков, в первую очередь рекламного, а также снижения покупательной активности пользователей. В связи с экономическим спадом и нехваткой инвестиционного капитала во многих рыночных сегментах будет происходить активная консолидация» [11].

Таким образом, мы попытались детально проанализировать ситуацию на рынке российской интернет-торговли и рассмотрели ряд проблем, провоцирующих ее кризис. В качестве мер для спасения российского интернет-рынка, в том числе ритейла, по нашему мнению, возможно предложить следующие меры:

- 1) Помощь государства: таможенные пошлины для иностранных игроков.
- 2) Удешевление логистики Почты России и создание условий для понижения цен частных транспортных компаний.
- 3) Консолидация бизнеса: объединение интернет-игроков в единые проекты.
- 4) Регуляция правил на рынке ритейла для интернет-игроков (устранение дроппинга).



### **Список литературы**

1. <http://www.kommersant.ru/doc/2601646>
2. [http://www.dg-yug.ru/a/2014/08/18/CHistij\\_ubitok\\_Ozon\\_ru\\_uve](http://www.dg-yug.ru/a/2014/08/18/CHistij_ubitok_Ozon_ru_uve)
3. [http://www.insales.ru/blog/wp-content/uploads/2014/04/InSales\\_B2C\\_retail\\_ecommerce\\_report\\_2013.pdf](http://www.insales.ru/blog/wp-content/uploads/2014/04/InSales_B2C_retail_ecommerce_report_2013.pdf)
4. <http://fom.ru/SMI-i-internet/11740>
5. <http://www.rg.ru/2014/10/28/dropshipping.html>
6. <http://www.retail-loyalty.org/news/akit-obratilsya-k-vladimiru-putinu-po-voprosu-regulirovaniya-transgranichnoy-internet-torgovli/>
7. <http://itar-tass.com/opinions/1972>
8. <http://www.towave.ru/node/12988>
9. <http://www.newsru.com/finance/24sep2014/wbprorec.html>
10. <http://www.golos-ameriki.ru/content/russian-economy/2491061.html>
11. <http://riw.moscow/info/press/91/>

## **ФОРМИРОВАНИЕ КРЕАТИВНОЙ ЭКОНОМИКИ И ЕЕ СОСТАВЛЯЮЩИХ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ**

*Лапытько Александра Александровна*

*студентка 4 курса, группы ГРВЭД-1*

*Академия управления при Президенте Республики Беларусь*

*+375299504460*

*alka\_1@mail.ru*

В современном обществе развитие экономики знаний постепенно оттесняет традиционные факторы успеха наличие и качество природных ресурсов, географическое расположение, развитость промышленности и др. На первый план выходит человеческий капитал, творческие способности личности. Такие тенденции привели к возникновению термина «креативная экономика» экономика, основанная на творчестве и интеллектуальном капитале [1].

Основным производственным ресурсом развития в условиях креативной экономики становится информация, а знание главным источником создания стоимости. В рамках научно-технического прогресса новые знания превращаются в новые средства труда путем реализации научных изобретений в машинах, рабочей силе, предметах труда и других элементах производительных сил. Массовое производство все больше опирается на технологии, основанные на интеллектуальном труде и использовании микроэлектроники. Таким образом, обосновывается важность инвестиций в науку, образование, технологии и НИОКР.

По прогнозам, расходы на науку к 2020 г. значительно вырастут и составят в США 3%; Японии 3,5%; ЕС 2,4% от ВВП. Сегодня США остаются мировыми лидерами в области расходов на НИОКР, а на семь стран-лидеров приходится три четверти всех мировых расходов на эти цели. Китай же стал лидером по темпам роста ассигнований на науку, что позволило ему на сегодняшний момент отхватить 15% мировых затрат на науку [2]. Соответственно, формируются 4 основных центра научного прогресса – США (35% мировых расходов на НИОКР по паритету покупательной способности), Европейский Союз (24%), Япония и Китай (примерно по 12%). А на долю, например, Российской Федерации приходится менее 2% мировых расходов на НИОКР по паритету покупательной способности. Таким образом, России, как и Бела-

руси, следует сокращать отставание от США и ЕС как минимум в несколько раз.

В целом же финансирование исследований и разработок во всех развитых странах сегодня на 60–75% осуществляется предпринимательским сектором экономики: доля частного сектора в финансировании НИОКР в США составляет 69%, Германии 64,1%, Канаде 49,4% [2].

Появление предприятий, источниками конкурентного преимущества которых становятся не дешевая рабочая сила и материальные ресурсы, а идеи и информации, является характерной особенностью современной экономики. Деятельность этих организаций является инновационной. Инновационная (креативная) организация это такая организация, которая позволяет применять знания, умения, творческий и инновационный потенциал любого сотрудника для получения прибыли [3].

Характерными чертами для креативных организаций являются стабильно финансируемая и качественно сформированная система получения новых знаний, а также регулярное обучение персонала; направленность на креативный потенциал как личности, так и групп людей и предприятия в целом; различные способы усвоения знаний; непрерывное и согласованное накопление имеющегося интеллектуального и творческого потенциала предприятия. Креативная организация отличается своей динамичностью и конкурентоспособностью на рынке [3].

В основе успеха любой из стремительно развивающихся фирм лежит инновация, ноу-хау, оригинальный товар, новая технология организации производства, продаж, рекламы, новое видение рынка. В современных условиях креативная организация должна придерживаться творческого направления в различных сферах своей деятельности, начиная от разработки новых продуктов и построения стратегии развития фирмы, заканчивая взаимодействием с клиентами, оптовыми и розничными организациями, потребителями, посредниками, поставщиками, партнерами и конкурентами. Инновационная деятельность характерна для целого класса организаций (корпорация знаний, виртуальная организация, обучающаяся организация, креативная организация, инновационная и т. п.), основой функционирования которых являются знания. Поэтому целью инновационной деятельности предприятия является получение нового знания, ориентированного на

решение его проблем, в центре которой находится не знание как таковое, а создание организационного знания, посредством которого создается новое знание (новые товары, услуги или методы) внутри организации и таким образом обеспечивается основа для появления инноваций.

Изобретательская активность населения и эффективная система управления объектами интеллектуальной собственности (ОИС) также играют ключевую роль в формировании креативного общества т. к. собственно ОИС составляют основу большинства инноваций. Основными показателями изобретательской активности в обществе являются: коэффициент изобретательской активности населения; количество патентов, выданных USPTO (Ведомство патентов и товарных знаков США), EPO (Европейское патентное ведомство), JPO (Японское патентное ведомство); количество патентов зарегистрированных в стране на 10 тыс. жителей и др.

Также существенным индикатором, анализирующим креативный потенциал нации, является количество патентных заявок. Уже на протяжении трех лет Китай занимает 1-е место в мире по абсолютному количеству патентов, выданных как внутри страны, так и зарегистрированных за рубежом. Следом идут США, Япония и Южная Корея. Россия на 7-м, а Беларусь на 38-м месте [4].

Следует также выделить понятие интеллектуального потенциала креативного общества. Это понятие основывается на всех видах интеллектуальных возможностей граждан, фирм, организаций, отраслей, регионов и страны в целом и является важным условием их эффективного инновационного развития. Среди них особое место занимает информационный и международный потенциал (информационные системы и технологии, имидж страны, экономические, политические, образовательные, научные, культурные и другие связи с зарубежными странами), процессный потенциал (современные методы и технологии в области экономики, производства, менеджмента, в социальной сфере) и потенциал конкурентоспособности (отраслевая структура конкурентоспособности, связи с рынками). Как результат взаимодействия всех этих элементов достигается синергетический эффект при развитии страны и общества.

Каждая подсистема интеллектуального потенциала характеризуется своими социально-экономическими показателями и ин-

дексами роста. Например, человеческий потенциал характеризуется величиной расходов к ВВП по элементам, качеством и структурой подготовки кадров, уровнем занятости, средними доходами на душу населения, разницей в доходах между группами населения с высокими и низкими доходами, средней продолжительностью жизни, распределением населения по половозрастным группам и их динамикой.

Таким образом, в креативном обществе креативными, т. е. инновационными должны быть все его сферы: экономика, социальная сфера, политика, государственное управление, наука, техника, образование, культура, и др. При дальнейшем формировании вышеперечисленных сфер необходимо использовать творческое мышление и методы креативного управления, что обеспечит ускоренное развитие и конкурентоспособность страны на мировых рынках. А все, что мешает или не соответствует этому должно быть минимизировано. Поэтому и Беларуси, имеющий большой креативный потенциал, надо приложить максимум усилий, чтобы как можно скорее создать у себя креативное общество.

#### **Список литературы**

1. Флорида Р. Креативный класс. Люди, которые меняют будущее /Р.Флорида. - М.: Классика-XXI, 2011. – С. 60-61.
2. Журавлев В.А. Креативное общество, его особенности и характеристика // Креативная экономика. – 2008. – № 11 (23). – с. 42-49.
3. Сак А.В., Журавлев В.А. Методы креативного менеджмента // Экономика, финансы, управление.– 2008. – № 2. – с. 54-58.
4. Центр гуманитарных технологий [Электронный ресурс] / Рейтинг стран мира по количеству патентов за 2012 год. – 2014. - Режим доступа: <http://gtmarket.ru/ratings/rating-countries-patents/info>. – Дата доступа: 29.10.2014.

## ОЦЕНКА КОНКУРЕНТНОСПОСОБНОСТИ БИЗНЕС-ИДЕИ

*Лебедева Е.А.,  
студентка ЯФ МЭСИ,  
тел. 89807442676,  
lebedeva.lizaveta@gmail.com*

Программа поддержки малого бизнеса помогла России выйти из кризиса 2008 года. С ее помощью ускорилась оборачиваемость денег для получения налогов в бюджет, происходило выведение предприятий из теневого бизнеса и его легализация. Но сейчас данная программа работает недостаточно эффективно. Безусловно, необходимо поддерживать малый бизнес, но следует изменить оценку предприятий, участвующих в конкурсах на получение грантов для развития бизнеса. Для выявления по-настоящему хороших бизнес-идей данную программу необходимо совершенствовать, т.к. сейчас стоит проблема, как определить именно тех, кто будет существовать и через 10 лет, кто из малого предприятия станет средним и составит основу российской экономики.

Поддержка малого бизнеса реализуется в том числе и на региональном уровне. В настоящий момент в Ярославской области существует программа предоставления грантов начинающим предпринимателям. Целью предоставления гранта является финансовая поддержка начинающих малых предприятий, а реализация гранта направлена на решение таких задач, как увеличение количества субъектов малого предпринимательства, их развитие в целях формирования конкурентной среды, обеспечение занятости населения и развитие самозанятости [1, с. 2]. Грант предоставляется в форме субсидии одновременно, на безвозвратной основе в размере не более 300 т.р. на одного предпринимателя.

Для получения гранта соискателю необходимо предоставить определенный перечень документов. В него входят заявление об участии в конкурсном отборе на предоставление гранта, анкета соискателя на получение гранта, расчёт размера гранта, бизнес-план по установленной форме, а также документы, подтверждающие фактически понесенные затраты [1, с. 10].

Финансовые расчеты для получения гранта соискатель приводит в типовом бизнес-плане. Данный бизнес-план состоит из 7

разделов: общая информация, конъюнктура и перспективы развития рынка, описание продукции (работ, услуг), маркетинг и способы продвижения продукции организация производства, бюджет расходов, выручка, финансовый план и срок окупаемости.

Данный бизнес-план имеет типовой формат, в нем соискатели предоставляют сжатые таблицы, из которых невозможно точно определить состояние проекта, его минусы. Поэтому иногда получается так, что начинающее предприятие выигрывает грант, а через 2-3 года у него не получается развиваться и оно терпит убытки. Поэтому необходима новая методика оценки конкурентоспособности бизнеса.

Нами был рассмотрен пример предприятия, которое получило грант в 2010 году, но не смогло развиваться и в настоящее время находится в тяжелом финансовом положении. Были проанализированы бизнес-план предприятия, предоставляемый для получения гранта, расчеты собственников, необходимые для заполнения разделов 6-7 бизнес-плана, а также был произведен расчет исходных данных предприятия с использованием программы Project Expert (данная программа позволяет формировать прогнозную финансовую и управленческую отчетность планируемого бизнеса, рассчитывать прогнозные финансовые показатели и интегральные показатели эффективности инвестиций, создавать и сравнивать различные варианты развития компании для выбора оптимального и т.д.).

Рассматриваемое предприятие относится к отрасли легкой промышленности, занимается производством сумок. Анализируя его бизнес-план, можно отметить, что в нем верно указаны названия всех разделов, но их содержание не полностью отражает то, что на самом деле должно быть. В разделе 2.1 «Анализ современного состояния и перспектив развития отрасли, рынка, в том числе краткий анализ состояния рынка (отрасли)» собственники бизнеса представили краткое описание рынка сумок в России, несмотря на то, что здесь необходимо привести анализ отрасли легкой промышленности в разрезе мира, страны и региона. В данном разделе необходимо было бы провести следующий анализ: анализ состояния мировой легкой промышленности и основные тенденции развития, анализ состояния легкой промышленности России и Ярославской области. Если бы собственники это сделали, они обладали бы информацией о реальном состоянии рынка сумок в

регионе, поняли бы условия вхождения в отрасль и свои перспективы в ней, что снизило бы риск неудачи в бизнесе.

Данные собственников, представленные в бизнес-плане, следующие: цена на сумку указана 450 руб. Чистая прибыль за первый год реализации проекта 3,5 млн. руб., за второй – 4,1 млн. руб. и срок окупаемости проекта менее 6 месяцев. Но в собственных расчетах собственников указана другая информация. Во-первых, цены на сумку меньше указанных в бизнес-плане. Всего планировалось выпускать 18 моделей и средняя цена одной сумки 280 руб. Чистая прибыль в 1-м месяце – 1,4 млн. р., во 2-м – 4,6 млн. р., в 3-м – 6,01 млн. р.

В программе Project Expert были получены другие данные. Для расчета была выбрана сумка со средними показателями цены и прибыли. Цена на сумку (установлена, как в бизнес-плане собственников), объем продаж и суммарные прямые издержки на сумку представлены в Таблице 1.

*Таблица 1*

**Расчет по данным Бизнес-плана**

<b>Показатель/период реализации проекта</b>	<b>1 месяц</b>	<b>2 месяц</b>	<b>3 месяц</b>	<b>4 месяц</b>
Цена сумки	302,39 р.	250,03 р.	236,94 р.	236,94 р.
Объем продаж	1 512	5 544	7 560	7 560
Суммарные прямые издержки на сумку	152,5 р.	152,5 р.	152,5 р.	152,5 р.
Чистая прибыль	-14 т.р.	-177 т.р.	-104 т.р.	-124 т.р.
Баланс наличности на конец периода	-98 т.р.	-251 т.р.	-301 т.р.	-409 т.р.

Чистая прибыль за все периоды при таком варианте отрицательная (Таблица 1). Начиная с 4-го месяца при суммарных прямых издержках 977 т.р. и суммарных постоянных издержках 658 т.р., чистый убыток составляет 124 т.р. Отчет кэш-фло показывает (Таблица 1), что к концу первого месяца баланс наличности отрицателен и далее минусовое значение увеличивается. За весь срок реализации проекта с такими первоначальными данными чистый приведенный доход составит -4,6 млн.руб. Средняя норма



рентабельности, индекс прибыльности и внутренняя норма рентабельности равны нулю, период окупаемости более 36 месяцев. Таким образом, установленные менеджментом и собственниками фабрики ценовые паритеты на закупаемое сырье, рабочую силу, ресурсы и отгружаемую продукцию не соответствовали минимальной рентабельности бизнеса.

В программе Project Expert нами были рассмотрены разные варианты развития проекта. Наиболее соответствует реальным условиям следующий вариант, когда установлена конкурентоспособная цена на 2010 г. (355 руб. за сумку) и уровень зарплат, соответствующий рыночным условиям, а также учитывается инфляция (эти данные не были приняты во внимание в расчетах собственников). В данном варианте чистая прибыль становится положительной во втором месяце реализации проекта (Таблица 2). Начиная с 4-го месяца реализации проекта она составляет более 700 т.р. Кэш-фло в первые два месяца отрицательный, далее он становится положительным и продолжает расти. Период окупаемости при таких условиях проекта 3 месяца.

*Таблица 2*

**Расчет варианта, наиболее соответствующего реальным условиям**

<b>Показатель/период реализации проекта</b>	<b>1 месяц</b>	<b>2 месяц</b>	<b>3 месяц</b>	<b>4 месяц</b>
Цена сумки	355 р.	355 р.	355 р.	355 р.
Объем продаж	1 512	5 544	7 560	7 560
Суммарные прямые издержки на сумку	152,5 р.	152,5 р.	152,5 р.	152,5 р.
Чистая прибыль	-24,8 т.р.	45 т.р.	548,7 т.р.	721 т.р.
Баланс наличности на конец периода	-99 т.р.	-41 т.р.	596,8 т.р.	1 348,6 т.р.

Также с помощью программы Project Expert был проведен анализ безубыточности предприятия, анализ финансового рычага и финансовой прочности, определялась степень воздействия случайных факторов с помощью метода Монте-Карло. Расчет первых трех показателей необходим в соответствии с разделом 7 бизнес-плана (собственники рассматриваемого предприятия не

рассчитали данные показатели) для того, чтобы эксперты, оценивающие проект и принимающие решения о предоставлении гранта получили большее представление о реализуемости проекта. Таким образом, если бы собственники подробнее рассчитывали финансовые показатели, не только используя Excel, но также с применением специальных программ, возможно, предприятие находилось бы сейчас в более стабильном состоянии.

В заключении необходимо отметить, что сама программа предоставления грантов должна быть модифицирована. Для более эффективной поддержки малого бизнеса, которая на самом деле необходима предприятию и будет использована по назначению, необходимо следующее: тщательнее проверять все документы, предоставляемые соискателем, их содержание, в том числе изучать все разделы и подразделы предоставляемого бизнес-плана (чтобы исключить неправильное их заполнение и пропуск пунктов); расширить типовые таблицы финансового плана в разделе 7, чтобы у соискателей была возможность более подробно представить необходимые расчеты (это должно способствовать снижению риска появления ошибок в рассчитываемых финансовых показателях).

#### **Список литературы**

1. Порядок предоставления грантов начинающим субъектам малого предпринимательства Ярославской области: Приложение 4 к Положению о порядке финансирования мероприятий подпрограммы государственной программы Ярославской области «Экономическое развитие и инновационная экономика в Ярославской области» на 2014 – 2020 годы «Областная целевая программа развития субъектов малого и среднего предпринимательства Ярославской области на 2013 – 2015 годы»

2. Технологии повышения финансового результата / В.Г. Балашов, В.А. Ириков. – М.: МЦФЭР, 2009. – 672 с.

3. Алиев В.С. Практикум по бизнес-планированию с использованием программы Project Expert: Учебное пособие. – 2-е изд., М.: ФОРУМ: ИНФРА-М, 2010. – 272 с.

## РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ОРГАНИЗАЦИИ ЛОГИСТИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В МАЛОМ БИЗНЕСЕ

*Ломаная Л.О.,  
студентка 2 курса  
тел.8-923-119-75-46,  
lomana95@mail.ru*

*Научный руководитель: преподаватель  
Бизнес-колледжа НГУЭУ Алемжина О.А.  
(383) 211-04-14*

*Новосибирский государственный  
университет экономики и управления  
«НИИХ» Бизнес-колледж*

Актуальность данной работы заключается в том, что на сегодняшний день возросла роль малого предпринимательства, развитие которого обеспечивает успешное функционирование экономики рыночного типа. Малый бизнес выполняет не только важную социально-экономическую функцию производства различных благ и поддержки высокого уровня занятости трудоспособного населения, но и так же выступает в роли катализатора политической стабильности общества, опирающегося на средний класс как на наиболее массовую и активную часть населения современного демократического государства. Следовательно, важно организовать эффективную систему логистической деятельности так, чтобы данная сфера могла успешно развиваться.

Цель исследовательской работы: разработать рекомендации по организации логистической деятельности в малом бизнесе.

Для достижения поставленной цели следует решить задачи:

1. раскрыть понятие «малое предпринимательство»;
2. проанализировать логистическую деятельность в малом бизнесе;
3. разработать рекомендаций по ее организации.

Под «малым предпринимательством» в России понимается целенаправленная деятельность, связанная с высоким уровнем риска, подразумевающая использование инновационных идей и имеющая главной целью максимизацию прибыли. Малые предприятия являются представлением наиболее мобильной формы

организации бизнеса, поскольку они более близки к рынку и потребителям, так как имеют удобную структуру управления, которая позволяет оперативно принимать какие-либо решения, и способны быстро реагировать на изменения рынках [2] .

Опыт промышленно развитых стран показывает, что логистике принадлежит стратегически важная роль в малом бизнесе. На данном этапе, в условиях современного рынка, логистика занимает значительное место в деятельности предприятий, которые стремятся быть конкурентоспособными, так как превращает компанию в единую систему, основанную на взаимодействии всех направлений ее активности во внутренней и внешней среде и, что самое главное, позволяет максимально удовлетворить запросы потребителя. В предпринимательской сфере под логистикой понимается интегрированное управление материальными потоками, с целью снижения совокупных затрат [3]. Синхронизация и гармонизация внутрифирменных процессов является основой данного управления, направленного на оптимизацию движения товаров, запасов и издержек, что способно обеспечить высокое качество в цепи поставок. Логистика малого бизнеса - это бизнес-концепция оптимизации и рационализации экономических потоков, организуемая малым предприятием, базирующаяся на сопряжении экономических интересов всех участников производственного процесса с целью максимизации их совокупной выгоды. основополагающие принципы ее построения: системность, оптимальность, динамизм, эффективность. Данная система должна обладать всей совокупностью свойств, присущих сложным, открытым, социально-экономическим системам, а также учитывать специфику малого бизнеса как своеобразной формы предпринимательства [4].

На наш взгляд, для эффективного ведения своей деятельности каждое предприятие малого бизнеса в независимости от сферы, в которой оно работает, нуждается в отлаженной системе логистического отдела, продуктивная деятельность которого во многом обеспечивает успех работы предприятия. Логистическая деятельность малого бизнеса может преследовать различные цели, но главной, определяющей является все-таки максимизация выгод всех участников процесса перевозки материалов, производства товара и потребления готовых продуктов. Известно, что максимизация выгод достигается не автоматически, только в силу использования инструментария логистики, а осознанно, на основе

мобилизации всего логистического потенциала каждого участника и прежде всего самого малого предприятия. Построение правильного управления логистическими процессами, как уже было сказано выше, помогает обеспечить повышение эффективности деятельности предприятия, повышения конкурентоспособности и увеличение прибыли [1]. Следовательно, логистический отдел должен построить свою работу так, чтобы обеспечить интегрированное управление бизнес-процессами по продвижению продукции и сопутствующих ему потоков от источника его возникновения до конечного потребителя с целью достижения максимальной эффективности деятельности организации. И в основе этого управления должна лежать идея непрерывного мониторинга всей логистической цепи, ведь взгляд на бизнес компании в данном ракурсе, на наш взгляд, откроет множество преимуществ. Руководство получит возможность выявить источники потерь, увидеть насколько эффективно используются те или иные ресурсы, а так же оптимизировать деятельность сотрудников в целях улучшения конечных результатов деятельности компании. [5].

Проанализировав эффективность логистической деятельности в малом бизнесе, разработала основополагающие рекомендации по ее организации:

- малому предприятию следует оптимизировать логистические затраты на всем протяжении цепочек поставок;
- компании следует сфокусироваться на поддержании текущего уровня и повышении качества логистического обслуживания клиентов;
- важно повышать эффективность логистических операций и производительность персонала и ресурсов;
- исходя из того, что заказчики должны полностью полагаться на своих поставщиков, предприятию необходимо устанавливать долгосрочные партнерские соглашения именно с надежными поставщиками;
- важную роль сыграет мотивация компетентного персонала на улучшение операционных и финансовых показателей на всем протяжении цепочек поставок;
- необходимым условием совершенствования послужит сокращение времени выполнения заказов, для снижения факторов неопределенности, которые могут изменить ситуацию за время длительной поставки;

- все операции должны выполняться непрерывно, без сбоев;
- компании необходимо найти способы снижения объемов производственных партий, добиваться коротких производственных циклов, для того, чтобы в запасах не накапливались излишки производства;
- для оперативного обмена информацией и синхронизации всех логистических процессов в организации должна присутствовать развитая информационная поддержка;
- должна поощряться любая творческая инициатива, высказанная любым работником по поводу возможных усовершенствований в работе;
- ну и, конечно же, необходим дух сотрудничества, как между рабочими, так и между менеджерами и рабочими, так как благосостояние всех зависит от общих успехов в работе.

Таким образом, подводя итоги всему вышесказанному, делаем вывод о значимости грамотной организации логистической деятельности применительно сферы малого бизнеса. Разработанные на основе анализа эффективности логистической деятельности рекомендации по ее организации включают все аспекты, необходимые для успешного функционирования логистического отдела компании, что способствует достижению высокого уровня организации внутрипроизводственных процессов и завоеует устойчивое положение компании на рынке товаров и услуг.

#### **Список литературы:**

1. Белоусов Н.П. «Качество управления перевозками», 2002, с.12.
2. Краткий курс по логистике. Учебное пособие, 2010, с. 105
3. <http://www.dist-cons.ru/modules/logistic/section3.html>
4. <http://optimum-business.ru/?p=39>
5. <http://www.dissercat.com/content/logisticheskaya-organizatsiya-malogo-biznesa-v-sfere-kapitalnogo-stroitelstva>

## **ИННОВАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ УПРАВЛЕНИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИМИ ПРОЦЕССАМИ**

***Магомедова П.М.***

*Студентка 5 к. Финансово-  
экономического факультета  
Дагестанский государственный институт  
народного хозяйства  
Россия, Республика Дагестан,  
г. Махачкала.  
Тел 8-928-544-43-64  
Руководитель: **Абдулбариева Б.Г.***

Инновации являются не только экономической категорией, но и инструментом воздействия на весь хозяйственный процесс. Поэтому инновациями можно управлять. Управление инновациями – целенаправленная система управления инновационной деятельностью и отношениями, которая возникает в процессе движения инноваций в организации, для достижения максимальной эффективности инноваций - как важнейшего фактора социально-экономического развития. В научной литературе, учебном процессе и практической деятельности широко распространен термин «инновационный менеджмент», который можно считать синонимом «системы управления инновациями». Цель управления инновациями – определение основных направлений научно-технической и производственной деятельности организации в сферах разработки и внедрения новой продукции и технологий, модернизации и усовершенствовании выпускаемой продукции, дальнейшего развития производства и управления.

Оно ориентировано на внедрение инноваций и на управление предприятием (организацией) при помощи инноваций. Управление инновациями основывается на следующих моментах:

1. Целенаправленный поиск идеи, которая служит фундаментом для данной инновации.
2. Создание инновационного процесса для данной инновации: проведение совокупности работ по преобразованию в предмет идеи (новый продукт, материализованная форма операции), готовый для продвижения на рынке и для продажи.

3. Процесс развития и реализации инновации на рынке – это целое искусство, которое требует более творческого подхода и активных действий со стороны продавцов.

Управление инновациями – это своего рода управление творческими процессами. Его чертами являются то, что в нем мы имеем дело с особым видом ресурсов – научно-техническими (наука, информация, технологии) и интеллектуальными; управление инновациями – системное управление, так как оно требует объединения различных наук и дисциплин для решения важных проблем общества; творческое управление инновациями рассматривает кризис или проблему в целом. Его задача – определить вопросы, найти пути их решения и отобрать лучшие меры из набора альтернатив; гибкость структур, как атрибут управления инновациями.

*Субъектами управления* в управлении инновациями могут выступать один или группа работников (специалистов по маркетингу, по финансам), которые с помощью различных приемов и способов управленческого воздействия осуществляют целенаправленное функционирование объекта управления.

*Объекты управления* в управлении инновациями – инновации (новые продукты и операции), инновационный процесс и экономические отношения, возникающие между участниками рынка инноваций (продавцов, покупателей, продуцентов).

Третьим элементом в управлении инновациями является *информация, или информационный продукт*.

Инновационный менеджмент (как процесс управления кардинальными изменениями в продуктах труда, средствах производства, сфере услуг и другой новаторской деятельности) – один из основных направлений в развитии общественного производства. Сложность проблемы привела к разработке различных концепций, в конечном счете, сформировавшихся, как теория инновационных процессов или, иначе говоря, инноватика.

Инноватика – процесс изучения теории и практики инноваций, закономерностей развития инновационных процессов и механизма управления инновациями.

Укрупненно можно выделить два уровня инноватики (инновационной деятельности): операционный и стратегический.

Операционная инноватика обслуживает текущие краткосрочные цели организаций. Например, получение текущих прибылей,



за счет стабильно действующего производства и снижения издержек в реальном времени. В основном, это проведение локальных инноваций – отдельных улучшений в продуктах, технологиях, услугах, изменения в рамках конструкторского и технологического сопровождения производства, в рамках его технической подготовки. Такие изменения встречаются в жизни предприятия довольно часто, и они нуждаются в управлении. Назначение ее – поддерживать, сохранять стабильные условия для производства и проведения локальных инноваций, нейтрализующих отдельные возмущения среды, а также способствовать снижению издержек.

Стратегическая инноватика решает глобальные цели предприятий (организаций) по их выживанию в долгосрочной перспективе, способствовать достижению целей, которые направлены не на получение текущей выгоды, а на удовлетворение потребителей.

Здесь мы уже имеем дело не с функцией, а с проектом. Так как, стратегическая инноватика требует значительных ресурсов организации, исполнители проекта конкурируют в потреблении ресурсов с исполнителями текущих стабильных процессов. Управление инновациями является составной частью любого процесса управления и в то же время самостоятельной дисциплиной, это одна из многочисленных разновидностей функционального менеджмента, непосредственным объектом которого выступают инновационные процессы во всем их разнообразии, осуществляемые во всех сферах народного хозяйства. В то же время – это самостоятельная область управленческих и экономических наук и профессиональной деятельности, направленная на формирование и обеспечение достижения инновационных целей путем рационального использования трудовых, материальных и финансовых ресурсов.

Как наука и искусство, управление инновациями базируется на теоретических положениях общего (системного) менеджмента.

Как вид деятельности, управление инновациями – совокупность процедур принятия управленческих решений, составляющих общую технологию управления инновациями в организации, предполагает распределение задач за их конкретными исполнителями.

Как аппарат управления – это система управления инновациями иерархической структуры и органов управления, специалисты по инновациям.

Использование инновационных технологий в управлении социально-экономическими системами весьма актуально, так как только с помощью инноваций можно в настоящее время выиграть в конкурентной борьбе. Инновационные технологии, основанные на взаимодействии со многими процессами в технической, экономической, социальной и природной сфере, создают преимущества отдельным предприятиям, регионам и странам. Им принадлежит ключевая роль в реализации основного императива устойчивого развития – гармоничного сочетания экономического роста с сохранением природной среды и социального прогресса. Сегодня за счет инновационной составляющей в странах ЕС обеспечивается до 50% прироста ВВП. Эффективное использование инноваций позволяет этим странам преодолевать количественную ограниченность природно-естественных и людских ресурсов и создавать условия для обеспечения долговременной положительной динамики экономического развития.

В мировом масштабе позиции стран определяются новыми условиями конкуренции, их способностью к непрерывному превращению научных знаний в инновационные продукты, реализуемые на рынке. Не случайно страны, в которых отрегулирован механизм финансирования и экономического стимулирования инновационной деятельности, выходят в лидеры и сохраняют свои позиции в международных рейтингах конкурентоспособности. В настоящее время инновационная политика России поставлена в ряд важнейших задач государственной экономической политики. Она направлена на стимулирование развития предприятий, отраслей, регионов и может оказать кумулятивное воздействие на развитие всей экономики страны, обеспечить рост предложения отечественных товаров и услуг, диверсификацию производств, быструю модернизацию основных фондов и решение социальных проблем общества. Данная политика должна способствовать капитализации сравнительных конкурентных преимуществ российской экономики. Отечественная теория и практика управления социально-экономическими системами в условиях рынка, несмотря на относительно короткую историю, уже имеет определенные успехи в этом направлении. Сегодня уже произо-

шли определенные сдвиги в понимании роли управления на всех уровнях власти. Эти изменения носят не только эволюционный характер, но и сопряжены с качественными изменениями содержания управленческой деятельности, а также ее теоретического фундамента.

В настоящее время наша страна переживает этап смены управленческих парадигм, в ходе которого концепция менеджмента уступает место синергетической концепции. Управление предприятием уже не может осуществляться только на основе обобщения и систематизации прошлого опыта, процессу управления должны быть присущи принципиально новые методологические ориентиры и инновационные технологии. Использование этих технологий в управлении весьма актуально еще и потому, что в настоящее время в рыночных условиях деятельность любой организации осуществляется в быстро меняющейся внешней среде. Причем эти изменения часто непредсказуемы, а их экспериментальное изучение, в большей степени, или невозможно, или требует огромных финансовых затрат.

#### **Список литературы**

1. Ильенкова С.Д. Инновационный менеджмент. М, 2013 г.
2. Донцова Л.В. Инновационная деятельность. 2011 г.
3. Концепция инновационной политики РФ
4. Молчанов Н.Н. Инновационный процесс: организация и маркетинг. Санкт-Петербург.,2013 г.
5. Инновационный менеджмент, справочное пособие; Наука, Санкт-Петербург,2011 г.
6. Журнал «Экономика и менеджмент инновационных технологий». Сентябрь 2013 г.
7. Журнал «Современная техника и технологии». Октябрь 2014 г.

## ПРОБЛЕМЫ РОССИЙСКОЙ ИННОВАЦИОННОЙ ОТРАСЛИ

**Маклакова Т.Р.**

*студентка*

*Финансовый университет при Правительстве РФ*

*Tmaklakova.finance@gmail.com*

*научный руководитель*

*доцент, к.э.н., Пономарева М.А.*

*Финансовый университет при Правительстве РФ*

Взаимосвязь инвестиционной деятельности и научно-технического прогресса имеет несколько аспектов. Важнейшим из них является рассмотрение инвестиций в качестве своеобразного катализатора научных исследований, что особенно важно в условиях превращения науки в непосредственную производительную силу общества.

Инвестирование инновационной деятельности представляет собой процесс вложения денежных средств, движимого и недвижимого имущества, интеллектуальной собственности, имущественных прав, а также иных ценностей в различного вида инновации предприятия. Основными особенностями инвестирования инновационной деятельности являются:

- долгосрочный отток капитала;
- высокие риски вложений финансовых средств;
- непрогнозируемый уровень получаемых доходов на вложенный капитал;
- высокий уровень стоимости вкладываемого капитала в виду высоких рисков объектов инвестирования;
- высокие требования, предъявляемые к инновационным проектам.

Так, развитие инновационной деятельности возможно только на основе развитой системы финансирования, которая представляет собой сложное переплетение форм и источников, различающихся по виду собственности, степени централизации и формам финансирования.

В настоящее время в качестве основных источников средств, используемых для финансирования инновационной деятельности, выступают:

1) бюджетное ассигнование, выделяемое на федеральном и региональном уровнях; 2) средства специальных внебюджетных фондов; 3) собственные средства предприятий; 4) заемные средства кредитных и коммерческих структур; 5) средства венчурных фондов; 6) Факторинг или форфейтинг; 7) Секьюритизация.

Для инновационного бизнеса многие из возможных источников финансирования инвестиций оказываются недоступны. Длительность проектов по доведению инновационных идей до стадии коммерчески применимых продуктов сопряжена с проблемами привлечения инвестиций, с серьезными кассовыми разрывами. Эта проблема в экономической литературе получила название «долина смерти».

Проблема преодоления «долины смерти» возникает на ранних стадиях реализации инновационного проекта, когда компания переходит от создания нового продукта или технологии к стадии коммерциализации. В этом случае, инвестирует в инновации, в основном, государство. На рис. 1 показана карта государственной поддержки инновационных институтов и предприятий, из которой видно, что государство финансирует такие центры инновационного развития как Роснано, Сколково, РВК и ОЭЗ.

Говоря о современной России, следует отметить, что пока не будет совершено перераспределение ресурсов различного вида из сырьевого сектора в инновационный сектор, Россия не сможет создать конкурентоспособную отрасль. Например, сейчас приблизительная оценка глобального спроса на наше сырье составляет 1 трлн. \$, оценка глобального спроса на российский интеллектуальный продукт составляет около 20 млрд. долларов. Не применяя никаких мер, доля сырьевого сектора в России будет увеличиваться. А рост доли инновационных, высокотехнологичных отраслей в результате действия рыночных сил не произойдет. «Инновационная перестройка» может быть обеспечена только целенаправленным перераспределением информационных, финансовых и иных ресурсов в пользу инновационных отраслей. Для этого масштаб перераспределения ресурсов в пользу инновационного сектора должен быть сопоставим с инвестиционными возможностями сырьевого сектора, т.е. примерно 100 млрд. долларов в год.

	Научные разработки	Кадровый потенциал	бюджетная поддержка	налоговые льготы	Инфраструктура	Патентная поддержка	Продвижение на рынок
Университеты	+	+	-	+	+	-	-
РАН	+	+	-	-	-	-	-
Гос. научные центры	+	+		+	+	-	-
Частные инновационные предприятия	?	+	-	-	-	-	-
Сколково	-	-	+	+	-	-	-
РОСНАНО	-	-	+	+	-	-	-
Особые экономические зоны	-	-	+	+	-	-	-
Российская венчурная компания	-	-	+	-	-	-	-

**Рис. 1 Карта государственной поддержки инновационных институтов<sup>5</sup>**

Инновационная активность российских предприятий давно является предметом обсуждений. Однако фундамент проблемы так и не удалось определить. Дело в том, что долгое время государство не могло сформулировать понятие «инновация». А раз так, о какой инновационной инфраструктуре может идти речь. Последнее определение термина гласит: «инновации – введенный в употребление новый или значительно улучшенный продукт (товар, услуга) или процесс, новый метод продаж или новый организационный метод в деловой практике, организации рабочих мест или во внешних связях».<sup>6</sup>

Вместе с появлением официального определения понятия «инновация» начинают возникать проблемы высокотехнологич-

<sup>5</sup> О.Г.Дмитриева. «Инвестиции в инновационную экономику в России: проблемы есть, но инвестировать надо»/ 21.05.2014.

<sup>6</sup> ФЗ от 23 августа 1996 г. № 127-ФЗ (ред. от 21 июля 2011 г.) «О науке и государственной научно-технической политике»

ного сектора российской экономики. Всю совокупность проблем можно разбить на четыре обширные группы:

1. Неверное представление об инноваторах. Раз отрасль современная, активно развивающаяся, то и руководитель должен быть молодым и энергичным, владеющим компьютерными технологиями. Однако более 70% всех «инновационных» проектов – это разработки, которые начинались еще в советские времена. А средний возраст новатора в проектах в сфере энергетики, медицине и биотехнологиях приближается к 60 годам.

2. Слабая подготовленность инновационных проектов. Российские ученые не обладают необходимым набором экономических знаний для самостоятельного представления проекта инвесторам. Например, Роснано за три года рассмотрела около 2000 проектов, из них одобрено на получение инвестиций чуть более 90, а реально деньги получили только 30 компаний. По мировой статистике венчурных инвестиций только 3-4% проектов получают финансирование, то есть один из тридцати.

3. Отсутствие инновационной инфраструктуры. На мой взгляд, основная задача сегодняшнего дня – это формирование инфраструктуры внедрения инноваций, позволяющей доводить перспективные разработки до рынка. Очень часто изобретатели приходят к инвестору с инновационной разработкой, не обладая командой, которая может успешно довести товар до рынка.

4. Риски инвестора. В эту группу проблем входят как несовершенство российского законодательства, так и слабо развитая система привлечения иностранных инвестиций.

Для обеспечения перехода на инновационный путь развития необходимо одновременно реализовывать меры бюджетного, инфраструктурного, и законодательного обеспечения.

Бюджетное обеспечение должно включать финансирование научных исследований по направлениям, где имеются ведущие и конкурентоспособные научные школы, субсидиарное венчурное финансирование производства перспективных инновационных продуктов.

Инфраструктурное обеспечение подразумевает создание объектов инновационной инфраструктуры и финансовой инфраструктуры, инвестирующей в инновационную сферу: офисов коммерциализации, технопарков, венчурных фирм и фондов, «спинаутов».

Законодательное обеспечение предполагает создание пакета законодательных и нормативных актов, делающих во-первых, возможным реализацию всех тех мероприятий, которые были указаны выше в бюджетном и инфраструктурном обеспечении.

Таким образом, проблемы развития инновационного сектора и инвестиций в него являются насущными для современной России. Ведь инвестиции в инновационную деятельность являются одним из определяющих факторов экономического роста. Основными причинами являются слабое развитие инновационной инфраструктуры; необходимость коренной модернизации экономики страны, технического и технологического перевооружения предприятий; недостаточность отраслевого финансирования. Это, в свою очередь, вызывает необходимость разработки комплексной государственной политики инвестирования наиболее инновационных отраслей и производств экономики, образования и науки.

#### **Список литературы**

1. ФЗ от 23 августа 1996 г. № 127-ФЗ (ред. от 21 июля 2011 г.) «О науке и государственной научно-технической политике»
2. В.П.Воробьев, В.В.Платонов. Инновационный менеджмент: финансовый аспект. – СПб.: Издательство СПбУЭФ, 2006. - 130 с.
3. О.Г.Дмитриева. «Инвестиции в инновационную экономику в России: проблемы есть, но инвестировать надо»/ 21.05.2014 [Электронный ресурс]. - <http://www.gosrf.ru/news/14654/>
4. Ю.Н.Пороховнин, Е.Б.Лисицына. Инвестиционный менеджмент. Учебное пособие. - СПб.: 2008. – 578с.



## ВЛИЯНИЕ КРОСС-КУЛЬТУРНОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ НА ОРГАНИЗАЦИОННУЮ КУЛЬТУРУ КОМПАНИЙ

*Максимова Светлана Михайловна*  
*Преподаватель, аспирант кафедры*  
*Общего менеджмента и предпринимательства,*  
*Московский государственный университет*  
*экономики, статистики и информатики (МЭСИ)*  
*Научный руководитель: Леонтьева Л.С.*  
*Д.э.н., профессор, зав. кафедрой*  
*Общего менеджмента и предпринимательства*  
*тел.: +7 (926) 046-61-60*  
*e-mail: SMaksimova@mesi.ru*

Глобализация мировой экономики, участие организаций в различных формах международной кооперации, стремление компаний к расширению границ своей деятельности и превращению в крупные мультинациональные корпорации выявили новые проблемы организационного поведения, связанные с различием культур. Стало очевидно, что эффективность международного бизнеса во многом зависит от понимания культуры других стран, культурных различий между нациями и способности адаптироваться к ним. Кросс-культурный подход применим ко многим сферам человеческой деятельности, и к сфере предпринимательства, в частности. Осознание компаниями своей культуры, а также знание специфики культуры клиентов, партнёров, сотрудников из других стран приобретает колоссальное значение, т.к., чем многообразнее культурное поле ведения предпринимательской деятельности, тем острее могут проявиться кросс-культурные различия, выше риски и коммуникативные барьеры. Активизация внешнеэкономической деятельности России и процесс глобализации обуславливают целесообразность изучения и учета кросс-культурных аспектов, оказывающих непосредственное влияние на организационную культуру компаний.

Организационная культура не существует изолированно: она формируется под воздействием общества, конкретного региона, страны, испытывает воздействие национальной культуры, что в свою очередь влияет на формирование культурных ценностей организации, определении традиций, модели поведения, симво-

лов, деловой этики, стиля управления. Так, например, организационная культура компании Кока-Кола влияет и подвергается влиянию региональной культуры Атланты (штат Джорджия), где расположен основной ее головной офис и происходит основная деятельность. Она взаимодействует с американской национальной культурой на внутреннем рынке, а также со множеством различных национальных культур компаний, производящим продукцию Кока-Колы за рубежом.

Компании адаптируются к культуре и окружению, в котором они оказываются в новой стране, стремясь в тоже время сохранить свой уникальный, отличительный характер. Организационная культура Дженерал Моторс не похожа на организационную культуру ее конкурентов внутри страны, таких компаний как Форд Моторс или Американ Моторс. В тоже время она существенно отличается от компаний такого же направления за рубежом. Сохраняя свою уникальную организационную культуру, компания Дженерал Моторс не боится ее модифицировать в зависимости от принимающей страны. Так, в Мексике, где руководство Дженерал Моторс открыло свой завод, была создана американо-мексиканская управленческая команда для формирования организационной культуры на этом заводе, которая соответствовала требованиям местного общества. А для обеспечения наибольшего успеха межкультурной деятельности как американским, так и мексиканским менеджерам была предоставлена возможность заниматься языками и пройти курс обучения по программе межкультурной коммуникаций [5].

В мире около половины товаров и услуг производятся смешанными компаниями, так называемыми транснациональными корпорациями. Однако, несмотря на экономические и социально-политические интеграционные процессы, случается размежевание и противостояние отдельных культур из-за несоответствия и неприятия национальных различий. Незнание национальных культурных особенностей может привести к множеству проблем на фоне возникновения культурных противоречий. Поэтому для ведения международного бизнеса и предпринимательства особенно важно знать и учитывать национальные особенности, которые отражаются в организационной культуре компании и во многом определяют характер ее деятельности [1].

В прошлом считалось, что культурные различия выступают барьером и препятствуют общению и совместной деятельности,

существовали представления о несовместимых национальных организационных структурах. Сегодня же организационную культуру следует рассматривать как мощный источник развития конкурентных преимуществ.

Руководители крупных международных компаний считают, что правильно управляя национальными культурными различиями, можно превратить их в источники дополнительных ресурсов, а не потенциальных проблем. Поэтому с позиции международного бизнеса важно осознать ценность культурных различий и использовать ее как источник конкурентных преимуществ и научиться капитализироваться на них.

Для того чтобы превратить культурные различия в преимущества, а организационную культуру в ресурс повышения конкурентоспособности международных компаний, следует руководствоваться следующими принципами. Так, при формировании и развитии организационной культуры международных компаний необходимо:

- учитывать национальные традиции, нормы и культурные ценности при разработке общих принципов и правил поведения в компании;
- включать в программу развития персонала обучение языку, культуре, национальным традициям и обычаям страны, формирование навыков межкультурной коммуникации, знание международного этикета, формирование толерантности к культурным различиям;
- выявлять сходные черты между культурами и использование их для достижения успеха компании;
- трансформировать культурные стереотипы в универсальные принципы управления организацией;
- учитывать уровень образования, обеспечиваемого местной образовательной системой;
- учитывать условия труда и прожиточный минимум (также зависят от экономической ситуации конкретной страны), особенности экономической, социальной, финансовой и маркетинговой инфраструктур страны.
- разрабатывать единую правовую базу (т.к. законы на ведение предпринимательской деятельности в разных странах существенно отличаются);
- совершенствовать систему мотивации и поощрения сотрудников с целью улучшения психологического настроения работников и повышения производительности труда.

Подводя итог всему вышеизложенному, можно сделать вывод о том, что использование потенциала организационной культуры - колоссальная возможность для международных компаний повысить уровень конкурентоспособности и обеспечить устойчивое развитие. Формирование организационной культуры с учетом кросс-культурного фактора является одной из основных важнейших функций, возлагаемых на руководителей и менеджеров по управлению персоналом в крупных международных компаниях.

Таким образом, в настоящее время организационную культуру можно считать одним из ключевых ресурсов повышения конкурентоспособности компании в условиях кросс-культурного взаимодействия.

### **Список литературы**

1. Леонтьева Л.С., Максимова С.М. Управление затратами на формирование и развитие организационной культуры в международных компаниях. // Научно-практический журнал «Экономика и предпринимательство», № 10, 2014.

2. Леонтьева Л.С., Орлов Д.Ю., Орлова Л.Н. Нематериальные ресурсы повышения конкурентоспособности промышленных предприятий (инвестиционно-информационный аспект). Монография. М.: МИРБИС, 2010.

3. Персикова Т.Н. Межкультурная коммуникация и корпоративная культура: учебное пособие. М.: Логос, 2006.

4. Симонова Л.М., Стровский Л.Е. Кросс-культурные взаимодействия в международном предпринимательстве: учебное пособие для вузов. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003.

5. Официальный сайт компании General Motors <http://www.gm.com/>

## ФОРМИРОВАНИЕ СТОИМОСТИ ПРОЖИВАНИЯ В СТУДЕНЧЕСКИХ ОБЩЕЖИТИЯХ РОССИЙСКИХ ВУЗОВ

*Максимова С.М., Акутина А.Ю.*  
*Студенческий научный кружок*  
*«Совершенствование финансовых*  
*отношений студентов в вузе»*  
*кафедра БУАиА МЭСИ*  
*Научный руководитель: Панкратова Т.А.,*  
*к.э.н., доцент каф. БУАиА*  
*тел.: (495) 442-83-23*  
*e-mail: TPankratova@mesi.ru*

С изменением порядка поступления в вузы, с введением ЕГЭ и с возрастающим желанием молодежи получить качественное образование в столице количество абитуриентов, поступающих в государственные образовательные учреждения Москвы из других городов России, увеличивается. И как следствие, возрастает проблема нехватки мест в студенческих общежитиях, она становится еще острее и остается актуальной и по сегодняшний день.

Второй актуальной проблемой перед государственными вузами, студентами и их родителями является размер платы за проживание в студенческом общежитии. Проблема возникла после вступления в силу с 1 сентября 2013 года нового Федерального закона "Об образовании в Российской Федерации».

До 1 сентября 2013 года в соответствии со ст. 16 Федерального закона от 22 августа 1996 г. N 125-ФЗ "О высшем и послевузовском профессиональном образовании" (в ред. Федерального закона от 22 августа 2004 года N122-ФЗ) размер платы за проживание в общежитии, коммунальные и бытовые услуги для обучающихся не мог превышать 5% размера стипендии [4]. Взимавшая со студентов плата направлялась на частичное покрытие текущих расходов, связанных с проживанием студентов и эксплуатацией общежитий. Условия предоставления и перечень услуг, порядок проживания и взимания платы с проживающих в общежитии определялся договором найма жилого помещения в общежитии.

С вступлением в силу нового закона "Об образовании в РФ» (часть 3 ст.39), размер платы за проживание в студенческом об-

щежитии устанавливается вузами самостоятельно. «Размер платы за пользование жилым помещением и коммунальные услуги в общежитии для обучающихся определяется локальными нормативными актами, принимаемыми с учетом мнения советов обучающихся и представительных органов, обучающихся в организации, осуществляющей образовательную деятельность (при их наличии). Организация, осуществляющая образовательную деятельность, вправе снизить размер платы за пользование жилым помещением и коммунальные услуги в общежитии для обучающихся или не взимать ее с отдельных категорий обучающихся в определяемых ею случаях и порядке» [1].

Важным шагом в этом направлении явилось принятие Федерального закона от 28 июня 2014 г. № 182-ФЗ «О внесении изменений в статью 100 Жилищного кодекса Российской Федерации и статью 39 ФЗ «Об образовании в Российской Федерации» [3]. Поправки в закон «Об образовании» предполагают принятие 2-х нормативных правовых актов: ведомственный приказ, устанавливающий максимальную плату за наем, и акт Правительства Российской Федерации, определяющий порядок установления платы за коммунальные услуги.

Минобрнауки России первым среди остальных ведомств разработал, издал и зарегистрировал в Министерстве юстиции приказ о допустимом размере платы за пользование жилым помещением в общежитии для подведомственных ему вузов [2]. Документ от 15 августа 2014 г. № 1010 определяет максимальный размер платы за наем, выше которого студент платить не должен. Данная сумма устанавливается на уровне муниципальных ставок за социальный наем государственного жилого помещения. Минобрнауки России был проведен мониторинг размеров данных ставок в субъектах России, который показал: социальная ставка за наем в среднем не превышает 6 рублей за квадратный метр. При этом для коридорного и блочного типа установлены понижающие коэффициенты 0,5 и 0,75 соответственно.

В сентябре 2014г. Министерством образования и науки РФ проведено очередной мониторинг размера платы за проживание в студенческих общежитиях организаций высшего образования [5].

В ходе исследования было выявлено:

- средний размер платы для студентов-бюджетников по всем федеральным вузам составляет 330,62 руб. в месяц;

- средний размер платы для студентов-контрактников составляет 694,14 руб. в месяц, что на 300 руб. меньше по сравнению с мониторингом по итогам 2013/2014 учебного года.

Таким образом, анализируя возникшие в последнее время вопросы и принятые решения по установлению стоимости услуг в российских вузах, можно выделить ряд проблем и предложить пути решения:

Проблема 1: Актуализация методики формирования цены за проживание в студенческом общежитии, в т.ч. плата за коммунальные услуги. Определение основных и дополнительных услуг.

Решение: возможно использовать два пути решения проблемы. Во-первых, это опыт стран Японии и Китая, когда студенты отдельно платят за аренду помещений или койко-место, коммунальный пакет, а также дополнительные услуги, включающие аренду дополнительной мебели, компьютера, постельного белья, холодильника, оплату услуг прачечной и другие. Во-вторых, использовать опыт Сингапура, где все услуги, предоставляемые общежитием уже включены в стоимость проживания и предоставляются единым пакетом, что позволяет использовать эффект масштаба и уменьшить плату за проживания, а также обеспечить лучшие условия проживания студентов, что отмечают многие эксперты.

Проблема 2: Нехватка мест в студенческом общежитии г. Москвы.

Решение: использование вузами доверительных агентов. При отсутствии мест в общежитии агенты должны помогать найти жилье студентам рядом со своим вузом по невысоким ценам. Для решения вопроса при недостатке мест в общежитии, возможно рассмотреть вопрос строительства нового общежития, т.к. как в дальнейшем при развитии вузов эта проблема будет лишь усугубляться.

Проблема 3: Недостаток средств федерального бюджета, направленных на содержание общежития.

Решение: требуется выделить субсидию на содержание общежития как отдельный вид субсидий – субсидия на иные цели. Необходимо разработать индивидуальные нормативы по использованию здания общежития с учетом требований к эксплуатации различных типов зданий. При выделении субсидий необходимо учитывать типы помещений (коридорного, квартирного, гостиничного типа и т.д.), условия проживания и объемы предоставленных услуг. Предусмотреть нормирование данных видов услуг.

Установить для студенческих городков льготные тарифы на тепло- и электроэнергию.

Проблема 4: Проживание в студенческих общежитиях граждан, не имеющих отношения к вузу.

Решение: проведение администрациями вузов и администрациями общежитий, совместно со Студенческим советом и доверительными лицами со стороны студентов, проверок мест, занятых лицами, проживающими в общежитиях, выявление лиц, не имеющих право проживать в студенческих общежитиях.

Проблема 5: Предоставление комфортных условий проживания в студенческих общежитиях.

Решение: необходимо регулярное проведение ремонтных работ зданий общежитий и обновление оборудования за счет дополнительного выделения средств федерального бюджета по целевому направлению – на ремонт и оснащение общежитий, на строительство новых общежитий. Используя опыт зарубежных стран, необходимо разработать перечень дополнительных услуг по бюджетным (льготным) тарифам, которые могут предоставляться студентам вуза, проживающим в общежитии. Министерству образования и науки проводить мониторинг использования жилого фонда в общежитиях вузов. По результатам мониторинга осуществлять перераспределение вакантных мест между категориями лиц, претендующим на первоочередное заселение, согласно законодательства.

### **Список литературы**

1. Федеральный закон от 29.12.2012 г. № 273 ФЗ "Об образовании в РФ".

2. Приказ Минобрнауки России № 1010 от 15.08.2014 «О максимальном размере платы за пользование жилым помещением в общежитии».

3. Федеральный закон от 28.06.2014 г. № 182-ФЗ «О внесении изменений в статью 100 Жилищного кодекса Российской Федерации и статью 39 ФЗ «Об образовании в Российской Федерации»

4. Федеральный закон от 22 августа 1996 г. N 125-ФЗ "О высшем и послевузовском профессиональном образовании"

*Интернет-ресурсы:*

5. Материалы селекторного совещания Минобрнауки России по вопросам проживания в общежитии / новости Минобрнауки от 07.10.2014 г. <http://минобрнауки.рф/>



## КОЛМОГОРОВ И МИЗЕС: СРАВНЕНИЕ ПОДХОДОВ К ТЕОРИИ ВЕРОЯТНОСТЕЙ И СТАТИСТИКЕ

*Мальсагова Карина Батыровна*  
*Финансовый университет при*  
*Правительстве РФ, г. Москва, студентка*  
*Контактные данные:*  
*karina.cherry@mail.ru,*  
*+79646350207*

Основная заслуга Мизеса в том, что он ввел в оборот понятие статистической вероятности. Мизес определял вероятность события как *предел*, к которому стремится относительная частота появления данного события в бесконечном ряду некоторого фиксированного класса событий [4, 31-35]. Эту совокупность ряда событий и явлений Мизес называет «коллективом». При этом нужно заметить, что речь идет именно *бесконечной случайной последовательности*. Ученый брал это понятие за основу, как первичное в теории вероятностей. И именно тут выявляется нестыковка с ныне общепринятой аксиоматикой теории вероятностей Колмогорова, где первичным элементом теории вероятностей является распределение вероятностей.

Мизес основной задачей теории вероятностей считал «вычисление из распределений, которые предполагаются данными для исходных коллективов, распределения производных коллективов». Он задается вопросом о способе «выведения» новых коллективов данных и выделяет четыре способа [1, 176].

Первый из четырех способов – *выбор*. Из ряда элементов производится выбор. При этом признак элементов и вероятности в пределах нового коллектива остаются неизменными, такими же, как и в первоначальном.

Второй способ – смешивание (сложение). Несколько элементов исходного коллектива соединяются друг с другом. При этом важно отметить, что несколько признаков могут быть заменены на один новый, но один старый не могут заменить несколько новых.

Третий способ – разделение. Первоначальный коллектив делится на два класса. Выбор сохраняемых элементов происходит в зависимости от признаков, и вероятности от этого существенно меняются – становятся суммой вероятностей всех этих признаков.

Четвертый способ – связывание (умножение). Из двух исходных коллективов образуется один новый.

В одной из своих работ Колмогоров пишет: «... представляется наиболее целесообразным аксиоматизирование понятий *случайное событие и его вероятности*. Существуют также другие системы аксиоматизированного построения теории вероятностей, а именно такие, в которых понятие вероятности не относится к числу основных понятий, а само выражается через другие, <...> стремящиеся к наиболее тесному смыканию математической теории с эмпирическим возникновением понятия вероятности» [1, 27]. При этом Колмогоров прямо указывает на Мизеса. А далее замечает: «В изложении необходимых предпосылок для приложимости теории вероятностей к миру действительности событий автор в значительной мере следует выводам Мизеса [5, 21-27]» [2,110-111].

Мизес не дал четкого формального математического определения понятия случайная последовательность, ограничившись взыванием к интуитивным идеям “нерегулярности их образования”, “непредсказуемости их будущих значений по прошлым”, «невозможности по таким последовательностям, предъявляемым в казино, построить выигрышные стратегии».

Но, несомненно, сама идея возможного определения “случайной” последовательности привела в дальнейшем к большому циклу работ, приведших к разным и естественным подходам к определению концепции “случайности”.

При определении понятия «бесконечная случайная последовательность» Мизес использует понятие *допустимого правила выбора*. Это понятие играет решающую роль в его частотном подходе к понятию вероятности. Мизесу, бесконечная последовательность  $x=(x_1, x_2, \dots)$  нулей и единиц называется «коллективом», если она удовлетворяет следующим двум постулатам:

1. Существует предел  $P = \lim_{n \rightarrow \infty} \frac{1}{n} \sum_{i \leq n} X_i$

2. Этот предел остается неизменным, если мы переходим от всей последовательности к подпоследовательности, выбранной с помощью допустимого правила выбора:

$$\lim_{m \rightarrow \infty} \frac{1}{n} \sum_{j \leq m} X_{nj} = P$$

Но говоря о допустимых правилах выбора, Мизес дает лишь общую их характеристику и привел несколько примеров (игра в

кости). Его указания, в итоге сводятся к тому, что выбор очередного члена подпоследовательности не должен зависеть от его значения, а должен определяться значениями предыдущих членов [4, 32-37].

И вот тут прослеживается расхожимость взглядов Колмогорова и Мизеса. Колмогоров идет дальше Мизеса. Он считает, что мизесское определение правила допустимого выбора не является точным, так как само понятие «правило» не имело в то время математического уточнения. Ситуация меняется, когда появились понятия алгоритм и рекурсивная функция. Колмогоров говорит, что алгоритм — это всякая система вычислений, выполняемых по строго определенным правилам, которая после какого-либо числа шагов заведомо приводит к решению поставленной задачи.

Возвращаясь, к бесконечным случайным последовательностям, замечу, что среди требований, к ним предъявляемым, Мизес выделяет лишь частотоустойчивость или стохастичность. А Колмогоров, поддерживая требование Мизеса, добавляет сюда же сложноустроенность или хаотичность.

Мизес, прежде всего, интересовался применимостью теории вероятностей к явлениям реального мира. На теорию вероятностей он смотрел как на учение о массовых явлениях и, как следствие, считал ее естественнонаучной дисциплиной, определяемой спецификой “массовых явлений”. Как и всякую естественнонаучную дисциплину, учение о “массовых явлениях” можно изучать разными методами (в том числе и математическими), но, так или иначе, оставаясь в рамках своего предмета. В противовес Колмогорову, который считал, что теория вероятностей может считаться математической дисциплиной, являющейся частью общего учения о множествах и функциях [3, 450-476].

Из сказанного видно, что при построении вероятностей на выборочном пространстве  $X$  Мизес исходит из того, что эти вероятности могут быть определены лишь в связи с существованием коллективов, для которых (по постулату 2) имеет место “случайность” их образования.

Как уже было сказано, Мизес не дал формально-логического определения понятия “случайной” последовательности, поскольку не было дано определения *допустимых правил выбора* и поэтому было неясно, для каких же подпоследовательностей должен быть выполнен постулате 2.

К тому же, определение вероятности через предел имеет серьезные как методологические, так и математические дефекты. Все-таки, практически оно неприменимо, т.к. мы всегда имеем дело с конечным рядом событий. Дав резкую и в основном справедливую критику классической концепции, Мизес допустил другую крайность: он отрицал вообще всякую возможность применения исчисления вероятностей к логике, считая, что единственным объектом теории вероятностей являются массовые случайные события.

#### **Список литературы**

1. Колмогоров А.Н. Введение в теорию вероятностей – М.: Наука – 1982.
2. Колмогоров А.Н. Основные понятия теории вероятностей – М.: Наука – 1974.
3. Колмогоров А.Н. Теория вероятностей и математическая статистика сборник статей/ - М.: Наука, 1986.
4. Р. Мизес Вероятность и статистика: Пер. с нем./ Под ред. и с предисл. А.Я. Хинчина. Изд. 5-е. – М.: Книжный дом «ЛИБРОМКОН», 2009.
5. von Mises R Wahrscheinlichkeitsrechnung – Leipzig u. Wien, Fr. Deuticke, 1931.

## АНАЛИЗ ДИНАМИКИ И СТРУКТУРЫ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РД

**Махмудова К.Н.**

Студентка 5 к. Финансово-  
экономического факультета  
Дагестанский государственный  
университет народного хозяйства  
Россия, Республика Дагестан,  
г. Махачкала.  
Тел 8-928-052-58-35  
Руководитель **Абдулбариева Б.Г.**

Раскроем понятия инвестиции и инвестиционная деятельность.

Итак, *Инвестиции* — вложения капитала с целью получения прибыли.

*Инвестиционная деятельность* представляет собой совокупность мер экономического и организационного характера, осуществляемых всеми участниками инвестиционного процесса при реализации инвестиционных проектов. Естественно, что эта деятельность должна быть направлена на достижение наиболее высоких показателей реализации инвестиционных проектов при минимизации осуществляемых при этом затрат и издержек.

Республика Дагестан по уровню социально-экономического развития занимала в дореформенный период и занимает сейчас одно из последних мест в России.

За последние годы наблюдается снижение инвестиционной активности всеми основными группами инвесторов: сокращение доли централизованных государственных вложений, направляемых на финансирование народного хозяйства; низкий инвестиционный потенциал, как новых собственников, так и государственных предприятий и населения, отсутствие условий для долгосрочного кредитования и высокие риски для иностранных партнеров.

Наибольший спад инвестиций произошел в отраслях, определяющих возможности структурных преобразований и тесно связанных с инвестиционным процессом - машиностроении и металлообработке, промышленности и строительных материалов, про-

мышленности, перерабатывающей сельскохозяйственную продукцию, туризм.

Проблемой является не только сужение источников накоплений, но и отсутствие мотиваций для их трансформации в производственные инвестиции. В создавшейся экономико-политической ситуации инвесторам выгоднее направлять свои средства на скупку ценных бумаг, "прокручивание" в банках, вывод и размещение за границей, чем вкладывать их в реальное производство.

В условиях, сложившихся как неблагоприятные для роста частных и иностранных инвестиций, низкого уровня сбережений населения, крупным источником остаются государственные средства.

В экономической литературе существует точка зрения, что между ростом государственного предпринимательства и темпами экономического роста существует обратная зависимость.

На этой основе делается заключение, что для обеспечения начала экономического роста есть практически единственное средство - сокращение государственных расходов, снижение государственного потребления, сужение сферы деятельности государства. Однако, бюджетный дефицит это следствие, а не причина низких темпов экономического развития. Представляется, что не бюджетный дефицит вызывает углубление спада производства, а, напротив, спад производства не обеспечивает достаточную доходную часть бюджета из-за сокращения налоговых и других поступлений, вызывая дефицит.

Попытки же в условиях кризиса в большинстве отраслей народного хозяйства ограничить государственное финансирование, сокращение расходной части бюджета приводит к ухудшению инвестиционного климата и его основного показателя - социально-экономического положения населения, что обязательно сказывается на платежеспособном спросе и может стать лимитирующим фактором для роста производства. Лишение рынка такого крупного инвестора как государство (особенно для депрессивных регионов) в условиях слабости инвестиционных мотиваций у частных инвесторов и низкими возможностями к сбережениям у большей части населения, может надолго инвестиционно обескровить экономику.

«Уход» государства из инвестиционной сферы в сочетании с низкими инвестиционными возможностями негосударственных источников явились основными причинами инвестиционного

кризиса, без преодоления которого невозможны структурные преобразования.

Основным инструментом экономической политики государства является государственный бюджет, разработка которого служит задаче поддержания рыночного равновесия и стимулирования развития отдельных сфер и отраслей экономики посредством согласования государственных расходов и доходов.

Роль бюджетных средств, как источника инвестиций очень велика в регионах, характеризующихся слабой рыночной реакцией на проводимые экономические преобразования и значительным ухудшением социально-экономического положения по многим важнейшим параметрам. Выход из состояния депрессивности возможен лишь при значительной поддержке со стороны федерального бюджета и изменения порядка формирования доходной базы местных бюджетов.

Однако, бюджетная политика последних лет была направлена в соответствии с курсом либерализации экономики на сокращение государственного участия в управлении народным хозяйством с тем, чтобы перенести связанные с этим затраты на сами предприятия. Это, в свою очередь, не подкреплялось активизацией рыночных источников инвестиций.

Сейчас можно с уверенностью сказать, что принятые методы приватизации явились фактором снижения побудительных мотивов к инвестированию. Предназначенное к приватизации имущество стало мощным конкурентом на рынке инвестиционного спроса и поглотило значительную часть сбережений.

Средства же, полученные от продажи имущества не превратились в инвестиции, а попав в бюджеты всех уровней власти, пошли на текущее потребление.

Приватизация сама по себе не стимулировала новые инвестиции в основные фонды или существенную реорганизацию производства.

Структура инвестиционных вложений по формам собственности характеризуется наибольшим объемом (68,4%, 2013г.) освоенных инвестиций, направленных на предприятия и организации государственной собственности, невысокой долей инвестирования смешанных и частных предприятий (соответственно 21,2 и 10,1%) и крайне неудовлетворительным положением по смешанным предприятиям с иностранным участием (0,4 %).

Что касается источников финансирования инвестиций, то можно отметить, что инвестиционной деятельности за последние годы наблюдается тенденция роста удельного веса бюджетных источников финансирования (как федерального, так и республиканского) и уменьшение доли собственных средств государственных и негосударственных предприятий и организаций.

При этом очень важно подчеркнуть, что в целом происходит снижение инвестиционных вливаний. Общий объем инвестиций в основной капитал за 2010 год сократился против уровня предыдущего года на 13,8% с 2112 млн.руб. до 1820 млн.руб.

Сведения об общей направленности структурной динамики дает анализ валового регионального продукта (ВРП), а также структурные характеристики важнейших отраслей промышленности.

Основными источниками ВРП в 2013 г. стали отрасли сферы обращения. Доля услуг социальной сферы, торговли, транспорта и связи составляет 64,8%, при снижении долей промышленности, строительства, сельского хозяйства.

Если сравнить эти данные с показателями структуры ВВП развитых стран, то может создаться впечатление прогрессивности происходящих изменений. Как известно, в структуре ВВП развитых стран наблюдаются характерные для постиндустриальной стадии развития снижение долей добывающих и обрабатывающих отраслей в пользу сферы обращения и услуг. Указанные изменения предопределены движением структуры производства от индустриального к постиндустриальному, информационному обществу, это итог развития производственных сил и материально-технического базиса общества.

Структура произведенного ВРП Дагестана обусловлена опережающим ростом цен и тарифов на платные услуги и падением производства товаров. Перераспределение вновь созданной стоимости в пользу сферы обращения не связано с ростом объема предоставляемых отраслью реальных услуг. В составе услуг отсутствуют или занимают крайне незначительное место информационные, консалтинговые, инжиниринговые, страховые, маркетинговые, финансовые услуги.

Технологическая структура капитальных вложений характеризуется увеличением доли строительно-монтажных работ (в 2011г. - 52%, 2012г. - 67%, 2013г. - 69%, 2014г. - 70%) и снижени-



ем доли затрат на оборудование, инструмент, инвентарь (в 2010г. - 33%, 2011г. - 15%, 2012г. - 9%, 2013г. - 10%), что не может характеризоваться как прогрессивные изменения.

Эти данные говорят о глубокой стагнации сферы производственного накопления, о разрушении базы технического перевооружения отраслей экономики.

В целом, за прошедший период прогрессивных структурных сдвигов не произошло: развивались по преимуществу топливно-сырьевые отрасли в ущерб обрабатывающей промышленности и, в особенности, производств, работающих на конечного потребителя. В результате сформировалась структура хозяйства сырьевой направленности, присущая странам с неразвитой экономикой. Переориентация промышленности в пользу менее технически сложных отраслей первичного цикла приводит к потере технологического потенциала, квалифицированных кадров, свидетельствует о структурной деградации и не имеет перспектив для экономического прогресса. Направления структурных преобразований формировались не последовательной и активной политикой реформ, а под определяющим влиянием конъюнктуры внешнего рынка и явились формой стихийного, а зачастую и регрессивного приспособления экономики к особенностям системного кризиса. Для сравнения: отраслевая структура развитых стран характеризуется снижением доли добывающих и обрабатывающих отраслей в ВВП и ростом доли наукоемких (химическая, электро- и приборостроение, информатика и вычислительная техника) и обслуживающих (инфраструктура, транспорт, связь, деловые услуги) секторов экономики.

Основная часть средств, вкладываемых в промышленность, приходится на электроэнергетику.

На долю машиностроения, формирующего активную часть основных фондов приходится всего лишь 0,1 % инвестиций.

Такая инвестиционная политика отодвигает решение проблемы сбалансированного развития и производственной инфраструктуры.

Состояние инвестиционной сферы характеризуется низкими показателями использования среднегодовых мощностей. По оценкам экспертов, в среднем по промышленности использование производственного потенциала составляет 45-50 %. Инвестиционные вложения не сопровождаются соответствующим ростом основных производственных фондов.

Инвестиции носят в большинстве случаев «Точечный характер», для примера: недавно в Кумторкалинском районе сдан в эксплуатацию новый асфальтобетонный завод производительностью 160 тонн асфальтовой смеси в час и работающий на природном газе. Управление им полностью автоматизировано. Экологичность производства высокая. Такие заводы будут построены на юге и на севере Дагестана. Реализация столь крупного проекта стала возможной с помощью фирмы «Сумма» братьев. Всего на дорожные нужды эта компания планирует выделить Дагестану около 700 млн рублей. Проектов очень много, и они ждут инвесторов.

Кумторкалинский завод листового стекла строится в Кумторкалинском районе с участием известного нашего земляка С. Керимова. Стоимость проекта – 10,5 млрд руб. На заводе будет занято более 500 рабочих. Вся инженерная и транспортная инфраструктура построена за счет средств ФЦП «Юг России». Все оборудование импортное.

Завод строится также с участием ГК «Внешэкономбанк», кредиты которого составляют 7,4 млрд рублей. Нам необходимо расширить сотрудничество с ГК «Внешэкономбанк», чтобы он принял и дальше участие в консультациях и в финансовой поддержке и других инвестпроектов Дагестана. Много зависит от авторитета руководства республики и уровня подготовки пакета документов по инвестпроектам, предоставляемым в ВЭБ. На этой площадке планируется разместить еще ряд предприятий

Предприятия не имеют средств для замены физически и морально устаревших основных фондов новыми, а инвестиции в условиях инфляции и спада производства идут на пополнение оборотных средств, выплату зарплаты, задолженности. Таким образом, необходимому обновлению производственного аппарата препятствует решение текущих задач, на которые перераспределяются и так мизерные инвестиции, приводя к глубокой стагнации сферы производственного накопления: происходит сдвиг в сторону увеличения срока службы, норм выбытия и времени обновления основного капитала.

Для эффективного перемещения прав собственности особенно важно осуществление и регистрация сделок на вторичном фондовом рынке. Однако предприятия Дагестана низколиквидны и не могут активно включаться в сделки на вторичном фондовом

рынке, чтобы таким путем самим наращивать инвестиции в производство. Вторичный рынок обращения ценных бумаг в республике фактически отсутствует, и попытки проведения торгов с выставленными на них акциями республиканских предприятий инвестиционных компаний не увенчались успехом.

Во всех странах с развитой рыночной экономикой важным источником финансирования инвестиций являются сбережения населения в виде вкладов в банках, ценных бумаг, наличных денег.

Для того чтобы у населения появились накопления нужен достаточно высокий уровень жизни, а чтобы эти накопления можно было бы использовать в качестве инвестиций необходима их массовость, надежность и гарантии кредитно-финансовой системы. Характерные для Дагестана низкий уровень жизни и растущая безработица мешают привлечению широкого круга граждан к инвестиционной деятельности.

#### **Список литературы**

1. Бочаров В.В. «Инвестиционный менеджмент» Учебное пособие - СПб.: «Питер», 2013г.
2. Басалов И.А. «Инвестиционный потенциал предприятия: методологический аспект». - М.: РАГС, 2010г.
3. Бромвиг М. «Анализ экономической эффективности капитальных вложений». Пер. с англ. - М: ИНФРА - М, 2011г.
4. Волков Н.Г. «Учет долгосрочных инвестиций и источников их финансирования». - М., 2012г.
5. Витин А. «Приватизация и инвестиционная активность». Вопросы экономики, 2010г., № 8.
6. Глазьев СЮ. «Стабилизация и экономический рост». Экономист, 2008г., № 1.
7. Дж. К.ВанХорн «Основы управления финансами». - М.: «Финансы и статистика», 2012г.
8. Идрисов А.Б., Картышев СВ., Постников А.В. «Стратегическое планирование и анализ эффективности инвестиций». - М., 2011 г.

## СОВРЕМЕННЫЕ ФОРМЫ КРЕДИТОВАНИЯ ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ

**Медведев Борис Андреевич**

*Студент 5 курса МЭСИ*

*Специальность « Математические*

*методы в экономике»*

*proffesboris@gmail.com*

*Научный руководитель:*

*к.э.н., доцент, зав.каф. Банковского дела и*

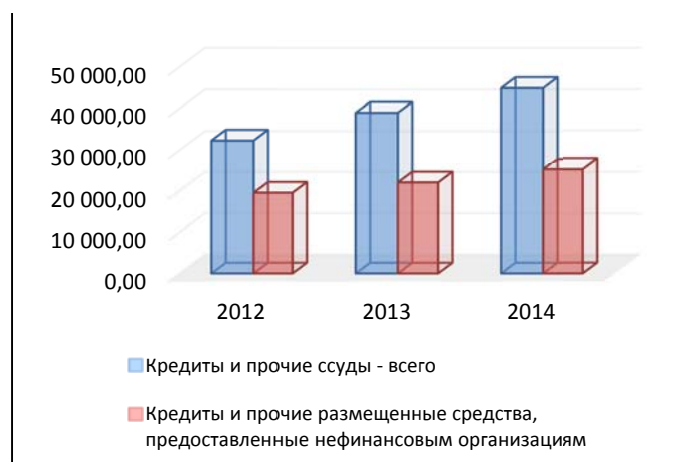
*финансового менеджмента*

**Исаева Екатерина Анатольевна**

*eaisaeva@mesi.ru*

Известно, что для создания, поддержания и развития бизнеса требуется существенные вложения. Как правило, изначально таких вложений нет, поэтому юридические лица для развития своего бизнеса привлекают заемные средства кредитных и финансовых организаций.

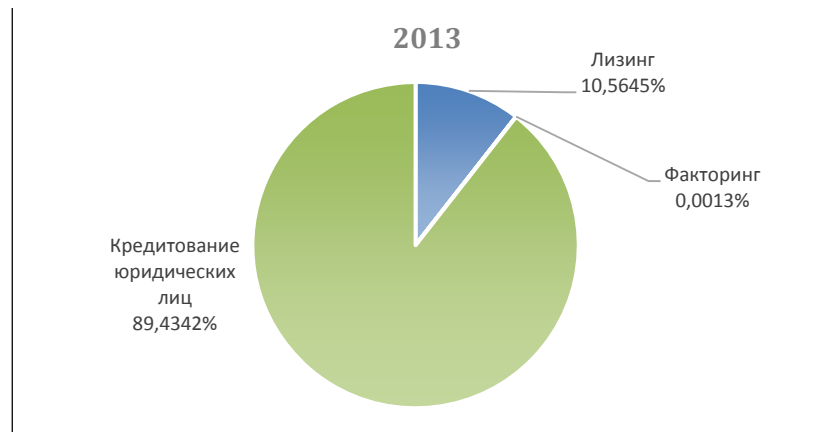
Объемы кредитования юридических лиц в 3 квартале по данным Банка России достигли 25229,40 млрд. рублей, из которых просроченная задолженность составляет 1133,4 млрд. рублей.



**Рис. 1. Объемы кредитования юридических лиц, на 3 квартал года, в млрд**

Таким образом кредитования только нефинансовых организаций занимает больше половины совокупного банковского кредитного портфеля в России (44 896 млрд рублей), а именно 56%. [5]

Для различных задач бизнеса используется различные формы кредитования. Самые распространенные из них: *лизинг* и *факторинг*.



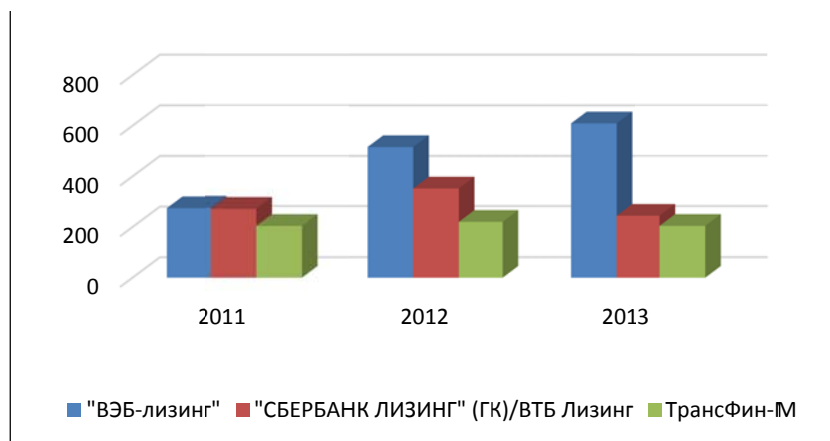
**Рис.2. Портфель заимствований юридических лиц, в разрезе видов кредитования**

Как видно из графика, большую часть по видам кредитования составляют классические банковские кредиты (89,5%), затем лизинг (10,5%), как правило покупка оборудования, на последнем месте факторинг (0,0013%). [ 4]

*Лизинг* — договор аренды, в котором лизингодатель (арендодатель) предоставляет лизингополучателю (арендатору) принадлежащее ему оборудование, машины, ЭВМ, оргтехнику, транспортные и другие средства во временное пользование за плату. [1]

Рынок лизинга растёт быстрыми темпами, прирост за 2012 год составил 15%/ портфель лизинговых заимствований на 2013 год 2 598 млрд рублей. [ 4]

Среди абсолютных лидеров лизингового кредитования можно выделить: ВЭБ – лизинг, Сбербанк – лизинг, ВТБ – лизинг, их доля составляет 1 054 млрд, т.е. около 40% рынка. [ 4]



**Рис.3. Топ-3 лизинговых компаний, в млрд. рублей.**

*Факторинг* – комплекс финансовых услуг, оказываемых банком клиенту в обмен на уступку дебиторской задолженности. Главная цель такого кредита ускорить реализацию товаров и заключённой в них прибыли. [3]

Среди абсолютных лидеров рынка факторинга можно выделить: ВТБ Факторинг, Промсвязьбанк, АЛЬФА-БАНК, совокупный портфель на 2013 год составляет 184,4 млн рублей, т.е. 58% от общего портфеля (315,49 млн рублей). [4]



**Рис.4. Топ-3 факторинговых компаний, в млрд рублей.**

Подвидом факторинга является *форфейтинг* - операция по приобретению финансовым агентом (форфейтором) коммерческого обязательства заёмщика (покупателя, импортера) перед кредитором (продавцом, экспортером). Это специфическая форма кредитования торговых операций. Основное условие форфейтинга состоит в том, что все риски по долговому обязательству переходят к форфейтору без права оборота на обязательства продавца.

Кредитование бизнеса является одной из основных функций финансовых организаций в условиях любой рыночной экономики. Развитие новых форм кредитования, таких как лизинг или факторинг, которые в настоящее время занимают около 11% рынка кредитования, позволяет решать определённые задачи бизнеса более эффективно, чем традиционное кредитование. Поэтому расширение рынка подобных финансовых услуг и появление новых будет способствовать развитию рыночных отношений в России

#### **Список литературы**

1. Деньги. Кредит. Банки. / под ред. Жукова Е.Ф., Эриашвили Н.Д., Зеленкова Н.М.- М.: ЮНИТИ-Дана, 2011
2. Кредитный менеджмент: проблемы теории и практики// коллектив авторов Костерина Т.М., Николаева Т.П., Исаева Е.А., Панова Т.А., Тютюнник А.В., Бондаренко Т.Г., Галочкина Т.А., Киселев А.В., Петров Д.С., Чибисов О.В., Чапкина Е.Г., Покаместов И.Е., Подлеснова А.Ю., Коврижных И.А. - Монография, - М.: Московский государственный университет экономики, статистики и информатики, 2013
3. Покаместов И.Е., Леднев М.В. Факторинг – М.: ИНФРА-М, 2011
4. Рейтинговое агентство Эксперт РА Режим доступа: <http://raexpert.ru/ratings> (дата обращения 13.10.2014)
5. Центральный банк Российской Федерации (Банк России). Режим доступа: <http://www.cbr.ru/analytics/> (дата обращения 13.10.2014).

## **КОММЕРЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПО ЗАКУПКЕ МАТЕРИАЛЬНЫХ РЕСУРСОВ НА ПРОМЫШЛЕННОМ ПРЕДПРИЯТИИ**

*Мелик-Аветисян Дениз Горовна,  
студентка 4-го курса бакалавриата  
«Торговое дело» кафедры «Маркетинг  
и логистика», Финансовый университет  
при Правительстве Российской Федерации  
Моб. тел. 8 (906) 702-29-03  
writedeniz@gmail.com*

На современном этапе в условиях формирования в России рыночных отношений неотъемлемой частью деятельности промышленных предприятий стала коммерция, составным элементом которой является, сбыт (продажа) изготовленной продукции. Сбыт - это процесс реализации произведенной продукции в целях превращения товаров в деньги и удовлетворения запросов потребителей. Только продав товар и получив прибыль, предприятие достигает конечной цели: затраченный капитал принимает денежную форму.

Сбыт готовой продукции - только один аспект коммерческой деятельности промышленного предприятия. Другим аспектом является материально-техническое обеспечение, которое в условиях рынка представляет собой закупку материально-технических ресурсов. При закупке материальных ресурсов предприятия должны руководствоваться свободой ценообразования, максимальной инициативой и предприимчивостью, равноправием партнеров в коммерческих взаимоотношениях, принимать во внимание экономическую ответственность при закупке сырья и материалов, учитывать конкуренцию среди поставщиков и уметь выбрать экономически выгодного поставщика.

Сущность составления плана закупки заключается в определении плановой потребности в материальных ресурсах для выполнения производственной программы, работ и услуг, а также определение норм расхода сырья, материалов, топлива, комплектующих изделий, полуфабрикатов. Организация должна руководствоваться свободой ценообразования, максимальной инициативой и предприимчивостью, равноправием партнеров в коммерче-



ских отношениях, принимать во внимание экономическую ответственность при закупке сырья и материалов, учитывать конкуренцию среди поставщиков и уметь выбрать экономически выгодного поставщика и партию закупки.[1, с.25] Разработка плана снабжения промышленного предприятия завершается составлением баланса материально-технического обеспечения, в котором материальные потребности сравниваются с источниками их удовлетворения.

Различают следующие виды стратегического планирования [2, с.224]:

- долгосрочное планирование (охватывает обычно трехлетние или пятилетние периоды, долгосрочный план предприятия выражает его общую стратегию, рассматриваются основные проекты и задаются приоритеты, разрабатывается на уровне высшего руководства);

- среднесрочное планирование (среднесрочные планы составляются на двухлетний или трехлетний периоды, на основе предусмотренного изменения номенклатуры продукции, принятой стратегии конкурентной борьбы, готовятся планы производства и его оснащения);

- текущее (краткосрочное) планирование (текущие функциональные планы составляются для планирования прибыли, развития производственных мощностей, сбыта, материально-технического обеспечения и др., может быть рассчитано на год, полгода, месяц).

Планирование материального обеспечения предприятия является основанием для принятия решения о закупке материальных ресурсов. Оно предполагает увязку планов различных партнеров и поставщиков. Главной целью текущего материального планирования промышленного предприятия является обеспечение гарантии поставок при низких затратах. На примере «Государственное машиностроительное конструкторское бюро «Вымпел» им. И.И. Торопова» рассмотрим материальное планирование промышленного предприятия. «Государственное машиностроительное конструкторское бюро «Вымпел» им. И.И. Торопова» ведущее конструкторское бюро в России по разработке авиационного вооружения в т.ч.: управляемых ракет класса «воздух-воздух» различного назначения; управляемых ракет класса «воздух-поверхность»; управляемых ракет для сухопутных и морских

зенитных комплексов и мишеней на их базе; пусковых и катапультных устройств для авиационных управляемых ракет; балочных и кассетных держателей для подвески бомб и торпед; гондол и блоков для стрелкового оружия и неуправляемых реактивных снарядов; устройств постановки пассивных помех для защиты самолетов и вертолетов; замковых грузоподъемных устройств для самолетов и вертолетов.

В компании ОАО «ГосМКБ «Вымпел» им. И.И.Торопова» составляется годовой план производства, в котором указывается, сколько в текущем году надо выпустить и продать автомобилей. Составляются также месячные планы, разрабатываемые в два этапа. На первом этапе, за два месяца до планируемого времени, определяются модели, модификации и объемы их выпуска. А затем, на втором этапе, за месяц до планируемого момента, составляется более подробный план. Справочная и директивная информация заблаговременно доводится до компаний-поставщиков. На основании месячного производственного плана составляются и суточные производственные графики.

Обеспечение данного предприятия материальными ресурсами занимает в деятельности предприятий важное место. В ходе разработки плана материально-технического обеспечения должна всесторонне учитываться максимально возможная экономия средств производства, достигаемая в результате:

- снижения веса машин изделия без ухудшения их качественных характеристик, что, помимо экономии сырья и материалов, влечет за собой снижение трудоемкости их изготовления, увеличение пропускной способности оборудования, уменьшение объема перевозок, расхода топлива и т. д.; эта экономия зависит от точного расчета конструкций, выбора оптимальных запасов прочности, правильного выбора марок, размеров и профилей материалов и т. д.;

- уменьшения отходов и потерь за счет внедрения новых прогрессивных технологических процессов – точных методов литья, заменыковки штамповкой, специальных нестандартных профилей и размеров, рационального раскроя материалов, комплексного использования сырья;

- замены дорогостоящих и дефицитных материалов более дешевыми, применения пластмасс вместо черных и цветных металлов, железобетона в качестве конструкционного материала и т. п.,

а также многократного использования смазочных масел, макулатуры, тары, резины, стекла.

План материально-технического обеспечения состоит из расчетов потребности в материально-технических ресурсах и плана закупок. Потребность в материально-технических ресурсах определяется с учетом отраслевых особенностей предприятий в виде отдельных расчетных таблиц, классифицируемых по характеру применяемых материалов [3, с. 292]: потребность в сырье и материалах; потребность в топливе и энергии; потребность в оборудовании.

В общем случае для определения потребности в материалах на изготовление той или иной продукции нужно знать:

– какое количество ресурсов необходимо для изготовления единицы продукции;

– какое количество изделий должно быть изготовлено.

В практике планирования закупок применяют различные методы расчетов потребности в материальных ресурсах, выбор которых в каждом конкретном случае обусловлен особенностями потребления материалов и наличием необходимых для расчета данных. Изучение рынка сырья и материалов – один из элементов планирования материально-технического обеспечения промышленного предприятия. Целями исследования рынка сырья и материалов являются достижение обзримости этого рынка и возможность рациональной закупки материальных ресурсов. Дать количественную оценку предложения материальных ресурсов на рынке можно на основе емкости рынка по формуле:  $E = Q + I - \mathcal{E} + Z$ , где  $Q$  – производство материального ресурса определенного вида;  $I$ ,  $\mathcal{E}$  – соответственно импорт, экспорт материального ресурса определенного вида;  $Z$  – товарные запасы материального ресурса. Величина планируемых закупок ресурсов ( $ПЗ$ ) как разность между общей потребностью и внутренними источниками поступления ресурсов:  $ПЗ = Пр + Пк + Пнт + Прэн + Пти + Zпер - Оож - Мр - Пни$ , где  $Пр$  – потребность в данном виде ресурса на выполнение плана производства или объема работ;  $Пк$  – потребность в соответствующем ресурсе на капитальное строительство;  $Пнт$  – потребность в данном виде ресурса на внедрение новой техники;  $Прэ$  – потребность в аналогичном ресурсе на ремонтно-эксплуатационные нужды;  $Пти$  – потребность в данном виде ресурса на изготовление технологической оснаст-

ки и инструмента; *Пни* – потребность в рассматриваемом виде ресурса на прирост незавершенного производства; *Зпер* – величина переходящих запасов; *Оож* – ожидаемый остаток материала на начало планового периода; *Мр* – мобилизация внутренних ресурсов; *ПЗ* – величина завоза материалов.

#### ***Список литературы***

1. Коммерческая деятельность: учебник для бакалавров / Синяева И.М., Романенкова О.Н., Земляк С.В., Синяев В.В. - М.: Издательство Юрайт, 2014. - 506 с. – Серия: Бакалавр. Базовый курс.
2. Маркетинг услуг: Учебник / И. М. Синяева, О. Н. Романенкова, В. В. Синяев; под ред. д. э. н., проф. Л. П. Дашкова. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2014. – 252 с.
3. Романенкова О.Н. Аудит и оценка потенциала развития коммерческой системы розничной торговли // Сборник научных статей к научно-практическому круглому столу «Синергия маркетинга и логистики в инновационном развитии российской экономики» от 9 декабря 2013 г. - М.: Научные труды Вольного экономического общества. Том 179, 2013. - 664 с.

**ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ЭКОНОМИКО-СТАТИСТИЧЕСКИХ  
МЕТОДОВ В ПРОЦЕССЕ МОДЕРНИЗАЦИИ ФУНКЦИЙ,  
ПОЛНОМОЧИЙ И СТРУКТУРЫ МНОГОУРОВНЕВОЙ  
СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННОЙ И  
МУНИЦИПАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТЬЮ**

*Мельникова М.Н.,  
Орловский филиал ФГБОУ ВПО РАНХиГС  
при Президенте Российской Федерации,  
аспирант, Аппарат Губернатора и  
Правительства Орловской области,  
главный специалист,  
тел./факс (4862) 59-79-08,  
e-mail mnm@adm.orel.ru*

Важнейшим атрибутом системы управления собственностью являются эффективные методы анализа и моделирования при выработке решений. При этом, одними из наиболее приемлемых, зарекомендовавших себя методов анализа и моделирования при повышении уровня использования собственности являются экономико-статистические методы: в первую очередь – корреляционный и регрессионный анализы [1]. Корреляция, как известно, это выявление наличия и степени тесноты связей между величинами выборки – вообще. А регрессия – это, дополнительно, еще и установление формы связи между факторами-аргументами (причинами) и результирующими факторами (откликами). На практике используется либо аддитивная форма связей в виде суммы, либо мультипликативная форма связей в виде произведения:

$$Y = a_0 + a_1 x_1 + a_2 x_2 + \dots + a_n x_n \quad (1)$$

$$Y = a_0 \times \Phi_1^{a_1} \times \Phi_2^{a_2} \times \dots \times \Phi_n^{a_n} = a_0 \times \prod_{i=1}^n \Phi_i \quad (2)$$

Первая форма предполагает, что факторы-причины действуют как бы автономно друг от друга. При этом, однако, эта форма связей может быть и нелинейной, а, например, квадратичной.

Мультипликативная форма используется для моделирования процессов, когда факторы-причины действуют совместно, в системе, когда выделить влияние каждого фактора в отдельности на результат трудно или невозможно, так как существует эффект синергии, когда целое – не есть простая сумма составных частей. В этом случае возникает переход количества в новое качество.

В системе управления собственностью регрессионный анализ может быть успешно использован для выявления влияния объемов и структуры собственности на конечные результаты социально-экономического (и одновременно экологического) устойчивого развития регионов и муниципалитетов, в том числе – для оценки влияния объемов и структуры собственности на величину доходов региональных и муниципальных бюджетов:

$$ДКБ = a_0 + a_1 V_{гмс}, \quad (3)$$

где ДКБ – доходы консолидированного бюджета региона,  
 $V_{гмс}$  – объем государственной (региональной) и муниципальной собственности на территории региона,  
 и далее аналогично

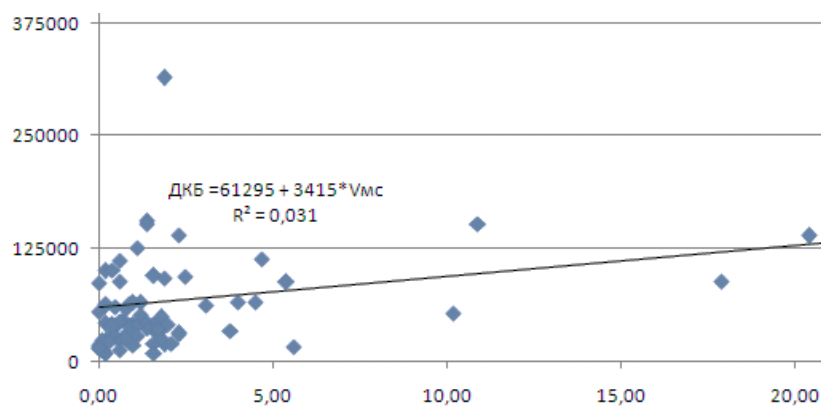
$$ДМБ = a_0 + a_1 V_{мс}, \quad (4)$$

где ДМБ – доходы муниципального бюджета,  
 $V_{мс}$  – объем муниципальной собственности.

Выведенные регрессионные зависимости указанного вида, где в качестве факторов-причин выбраны объемы собственности на землю в 2012 году (в государственной и соответственно муниципальной собственности, тыс. га) могут быть представлены в виде взаимосвязи (рис.1).

Очевидно, что при использовании большего количества первичных данных для регрессионного анализа существенно снижается точность прогноза. Поэтому для получения практически применимых зависимостей необходимо использовать первичные данные территорий, наиболее экономико-географически близких рассматриваемому в качестве объекта управления региону – Орловской области.

Полученные зависимости размеров доходов консолидированных, региональных и местных (муниципальных) бюджетов могут быть использованы для прогнозирования и моделирования доходов бюджетов в зависимости от величин собственности на землю.



**Рис. 1. Базовая зависимость объемов государственной и муниципальной собственности на землю и объемов доходов консолидированного бюджета.**

При этом, моделирование возможно с использованием вариантной схемы, когда задается вариант будущих размеров собственности, и, далее, прогнозируется размер доходов бюджетов.

Кроме того, возможно обоснование оптимальных размеров доходов консолидированного и муниципальных бюджетов на основе построения оптимизационной модели.

Возможно и применение полученных моделей в обратном режиме, когда от необходимых для комплексного развития регионов и муниципалитетов объемов расходов бюджетов вычисляются необходимые и достаточные размеры собственности на земли, как по субъекту Федерации в целом, так и по муниципальным образованиям в разрезе каждого из них.

Таким способом как раз и производится обоснование необходимых и достаточных объемов собственности на земельные ресурсы, закрепленные за каждым из уровней: всего субъекта Федерации и каждого из муниципалитетов на территории субъекта.

Целевая функция на максимум доходов консолидированного бюджета может быть представлена в виде уравнения с учетом ограничений:

$$ДКБ = \sum_{i=1}^n C_i V_i \quad \max, \quad (5)$$

или на минимум дефицита бюджета по сравнению с собственными средствами:

$$ДКБ = \sum_{i=1}^n C_i \cdot V_i = \min, \quad (6)$$

где  $C_i$  – налоговая отдача от единицы земель,  $V_i$  – размеры земель по формам собственности ( $V_1$  – размер земель в муниципальной собственности ( $V_{\text{мун}}$ ),  $V_2$  – размер земель в собственности субъекта Федерации ( $V_{\text{суб}}$ ),  $V_3$  – размер земель в федеральной собственности ( $V_{\text{фед}}$ ),  $V_4$  – размер земель в частной собственности ( $V_{\text{че}}$ ),  $V_5$  – размер земель в собственности общественных (в том числе некоммерческих) организаций ( $V_{\text{оо}}$ )).

В указанной модели должны иметь место ограничения:

$$\begin{aligned} \sum_{i=1}^n V_i &= V \\ V_i &\geq 0 \end{aligned} \quad (7)$$

Представленная модель может быть модифицирована для ситуации, когда переменными  $V_i$  будут являться размеры земель по видам использования, например, земли населенных мест (в том числе по подвидам), земли сельскохозяйственного назначения, земли лесного фонда и т.д.)

Таким образом, полученные регрессионные зависимости и предложенные оптимизационные модели могут быть использованы для обоснования необходимых и достаточных объемов и структуры собственности на землю в регионах и муниципалитетах.

В рамках проведенного автором исследования были выявлены аналогичные степенные зависимости для определения минимально достаточных объемов муниципальной собственности на основе данных 17 регионов, входящих в состав Центрального федерального округа Российской Федерации (без учета г. Москвы и Московской области)[2]. В этом случае возможно провести расчет минимально необходимого объема закрепления в собственности земельных участков с учетом достижения без дефицитности бюджета муниципального образования.

Следует отметить, что при этом формула для местного бюджета примет вид:



$$ДМБ \ 15439 \ V_{\text{мун}}^2 \ 85146 \ V_{\text{мун}} \ 3 \ 10^7, \quad (8)$$

в этом случае  $V$  – площадь земель в муниципальной ( $V_{\text{земель\_мун}}$ ) собственности на территории региона, тыс. га.

С помощью средств математического анализа можно определить необходимые и достаточные объемы закрепления земель населенных пунктов за муниципалитетами Орловской области:

Наименование муниципального образования Орловской области (район/город)	Бюджет 2013 г., тыс.рублей			Объем земель н.п. в мун. собственности, га	
	расходы	собственные доходы	дефицит	мин. необход.	фактический
Болховский	221 839	62 364	159 475	3146	5880
Верховский	262 210	53 573	208 645	3821	8546
Глазуновский	180 789	55 291	125 498	2593	835
Дмитровский	181 162	33 959	147 203	2957	4739
Должанский	183 988	53 240	127 549	2629	7452
Залогощенский	182 215	27 235	154 980	3078	4203
Знаменский	120 623	16 838	103 785	2183	521
Колпнянский	249 299	74 201	175 098	3374	5536
Корсаковский	96 087	11 119	84 968	1776	1020
Краснозоренский	111 113	17 390	93 723	1972	2976
Кромской	264 475	77 951	186 524	3533	8522
Ливенский	397 041	87 738	309 303	4925	12738
город Ливны	620 823	314 678	306 145	4894	1848
Малоархангельский	213 571	65 199	148372	2975	5252
Мценский	343926	123147	220779	3971	10439
город Мценск	670 440	325 620	344 820	5256	1528
Н-деревеньковский	183 099	38 433	144 066	2906	3732
Новосильский	130 493	30 611	99 882	2103	3789
Орловский	519 671	204 448	315 223	4982	8821
город Орёл	3528050	2440343	1087657	9603	9156
Покровский	93 470	55 350	38 120	368	9661
Свердловский	222 913	71 778	151 135	3019	2470
Сосковский	94 168	14 936	79 232	1640	2795
Троснянский	164 264	64 667	98 597	2076	3876
Урицкий	204 717	70 505	134 212	2743	5295
Хотынецкий	133 032	26 423	106 609	2239	1400
Шаблыкинский	113 075	20 696	92 379	1943	3442

Полученные результаты расчетов необходимых и достаточных размеров земель, закрепленных за региональным и муниципальными уровнями, подтверждают адекватность предлагаемой методологии.

#### **Список литературы**

1. Общая теория статистики: Учебник / Под ред. Шмойловой. – 3-е изд., пер. – М.: Финансы и Статистика, 2002. – 560 с.

2. Площадь земель, находящихся в государственной и муниципальной собственности// М.: Единая межведомственная информационно – статистическая система, [2011– 2014]. URL: <http://www.fedstat.ru/indicator/data.do?id=38140> (дата обращения: 24.10.2014 г).

## РОЛЬ МВФ В ОКАЗАНИИ ФИНАНСОВОЙ ПОМОЩИ УКРАИНЕ В ЦЕЛЯХ СТАБИЛИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ

*Миндрин В.В., Щавлева Т. А.,*

*студентки 4 курса ДЭМ-112б*

*Направление: Экономика*

*+7(915)208-84-99,*

*эл. почта: Schavleva-t.a@mail.ru*

*Научный руководитель: Вершинина А.А.*

*ст. преподаватель кафедры Экономической  
теории и инвестирования МЭСИ*

Экономика Украины находится в критическом положении. Возьмем, к примеру, экономические связи с Россией, которые в последние месяцы испытали болезненную корректировку. Экспорт упал на 19% с прошлого года в долларовом выражении, причем ожидается дальнейшее снижение [1].

Характерный пример экспортных проблем Украины - авиакомпания «Антонов», которая известна своими самолетами. У компании начались серьезные проблемы сразу после того, как сотрудничество с Россией в военной сфере закончилось. Стоит отметить, что убыток составил 150 млн. долл. из-за срыва поставок среднемагистральных самолетов АН-148 российским ВВС [2].

Россияне, в свою очередь, будут искать замену этому самолету, но в условиях жесткой конкуренции мирового рынка самолетов, гораздо менее вероятно, что авиакомпания Антонов найдет себе другого клиента.

Если о проблемах отдельных предприятий знают немногие, то девальвация валюты коснулась всех. Падение гривны 19 сентября 2014 года было беспрецедентным - свыше 11% [1]. Это произошло по большей части из-за того, что Киев неспособен прекратить отток капитала.

В целях укрепления национальной валюты, правительство запретило банкам продавать больше 200 долларов США для одного человека в сутки.

Падение гривны плюс ко всему означает сокращение возможных закупок из-за рубежа топочного мазута для отопления. Зимы на Украине бывают суровыми, и неизвестно, будет ли правительство располагать достаточным количеством средств, чтобы обеспечить необходимую помощь населению.

Стоит отметить что если слабость валюты сохраниться, то в ближайшие несколько месяцев инфляция будет только расти, а сейчас она уже превысила 14%. В свою очередь реальная заработная плата стремительно падает.

Что касается роста дефицита госбюджета, то в 2014 году он составит 12%, а потребность в рекапитализации банковской системы, вероятно, будет более острой и гораздо большей, чем 4 миллиарда ( млрд.) долл.[1].

Поскольку производственная инфраструктура в основном повреждена или разрушена, доходы бюджета будут значительно меньше, а растущие военные расходы и девальвация валюты по-прежнему плохо влияет на финансовую систему в целом.

Стоит так же отметить, что, по оценкам экспертов, производство в этом году сократится на 8%, но в 2015 году вырастет на 1%. Слабость экономики, вероятно, вызовет рост государственного долга на 70% в этом году и на 77% в следующем, что выше «порога высокого риска» МВФ для устойчивости долга. Эти риски ставят под вопрос устойчивость долга Украины.

Ключевым институтом, который может помочь Украине, является Международный валютный фонд (МВФ). МВФ, для поддержания экономики страны, кредитует Украину ровно настолько, чтобы она имела возможность обслуживать свои внешние долговые обязательства, а так же МВФ пообещал стране помощь в размере 17 млрд долларов.

Но Украине нужно в три-четыре раза больше финансовых средств, чем МВФ указывает в своем прогнозе. Такое мнение озвучил Любомир Митов, главный экономист по Европе Института международных финансов, в интервью The Wall Street Journal. Он считает, что экономическая ситуация в стране резко ухудшилось и близка к катастрофической. В связи с этим, программа МВФ должна быть переработана и продлена, по крайней мере, на три года.

По оценкам экспертов, Украине в течение 2015 года потребуется от 13 до 15 млрд долл.[2], даже если соглашение о прекращении огня между Киевом и пророссийскими сепаратистами будет соблюдаться.

Если верить недавнему докладу МВФ, то Украине нужно минимум на 3,5 млрд долл. больше, чем планировалось первоначально для того, чтобы продержаться на плаву до конца следующего года. А если продолжится гражданская война, то эта сумма может вырасти до 19 млрд долл. [1].

По оценкам Института международных финансов экономика Украины испытает падение более 10%, хотя раньше Институт оценивал ее сокращение в 8%. Пессимизм Института основан на неопределенности ситуации на востоке Украины [3].

Что касается размеров кредитов, которые получает Украина от МВФ, то первый транш кредита на 3,2 млрд долларов Киев получил в мае. Получив 4 сентября 2014 года второй транш в объеме 1,39 млрд долларов в рамках двухлетней кредитной программы stand-by, благодаря которому киевские власти могут отложить объявление дефолта, как минимум, на несколько месяцев [4].

Решение о выделении еще двух траншей кредита МВФ для Украины может быть принято в начале 2015 года. Об этом заявил официальный представитель МВФ Джерри Райс, передает "РБК-Украина". Следующие два транша планируется объединить в один [5].

Правда, для этого необходимо жестко выполнять программу реформ, согласованную с международными кредиторами. Несмотря на то, что Фонд смягчил условия выполнения двухлетней программы сотрудничества с Украиной в части сохранения обязательного объема резервов Национального банка, дефицита госбюджета и объема гарантированного государственного долга, легче не стало [4].

В Киев в ноябре приедет Миссия Международного валютного фонда и проведет объединенный обзор развития экономики страны. Результаты работы миссии будут переданы на рассмотрение Совета директоров МВФ, заседание которого состоится в конце 2014 года — начале 2015 года.

По результатам заседания Совета можно будет ожидать решение о выделении Украине следующего кредитного транша в рамках двухлетней программы сотрудничества с Украиной общим объемом \$17 млрд. При этом не исключается пересмотр некоторых положений программы. Но все же общий объем финансирования пересматриваться не будет.

Полученные средства украинские власти намерены направить на стабилизацию экономики, в частности на пополнение резервов Нацбанка, который, впрочем, будет вынужден тут же перенаправить эти средства обратно в МВФ — на погашение предыдущего кредита. Следующим приоритетом в распределении средств от МВФ станут инвестиции в энергетику, которые должны позволить Украине экономить газ. Кроме этого, средства будут направлены на модернизацию ЖКХ и газотранспортной системы страны (ГТС).

Помощь МВФ, безусловно, облегчит состояние экономики Украины, но для кардинального решения проблем ее хватит. Более того, всего объема финансовой поддержки, который Киев рассчитывает получить от внешних доноров, включая МВФ, Всемирный банк и ЕС, вряд ли будет достаточно.

По подсчетам аналитика иностранного банка, работающего в России, для полного решения своих экономических проблем Украине необходимо порядка 41 миллиарда долларов. Объем предполагаемой помощи от МВФ и других международных организаций и иностранных государств может составить около 27 миллиардов долларов [6].

Именно поэтому Украине, находясь в тяжелом экономическом состоянии, необходима финансовая помощь МВФ, чтобы избежать дефолта или хотя бы отсрочить его наступление.

### **Список литературы**

1. Деньги. Информационно-аналитическая газета - МВФ и Украина: Поддержка угасающей жизни [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://www.dengi-info.com/news/189484-mvf-i-ukraina-podderzhka-ugasayuschey-zhizni.html>

2. Новости Facenews - Экономика Украины: ни шагу без МВФ [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://www.facenews.ua/articles/2014/250125/>

3. Взгляд. Деловая газета - Экс-сотрудник МВФ: Международный валютный фонд занижает потребности Украины [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://www.vz.ru/news/2014/9/26/707518.html>

4. УНІАН. Информационное агентство - Миссия МВФ приедет в Украину в ноябре [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://economics.unian.net/finance/989139-missiya-mvf-priedet-v-ukrainu-v-noyabre.html>

5. LB.ua Избранное для всех - МВФ может рассмотреть выделение третьего и четвертого траншей в 2015 году [Электронный ресурс] - Режим доступа: [http://economics.lb.ua/state/2014/09/29/280957\\_mvfv\\_rassmotret\\_videlenie.html](http://economics.lb.ua/state/2014/09/29/280957_mvfv_rassmotret_videlenie.html)

6. РИА. Новости - Эксперты: помощь МВФ стабилизирует Украину, но всех проблем не решит [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://ria.ru/world/20140501/1006121487.html>

## СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ФИНАНСОВЫХ МЕХАНИЗМОВ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ИННОВАЦИОННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ С УЧЁТОМ ИНВЕСТИЦИОННЫХ РИСКОВ

*Мирзехалаев Р.В.*

*Студент 5 к. Финансово-экономического  
факультета  
Дагестанский государственный институт  
народного хозяйства  
Россия, Республика Дагестан,  
г. Махачкала*

**Особенности рисков инновационных проектов и их классификация.** Инновационная деятельность неразрывно связана с риском и неопределенностью. Любой риск инновационного проектирования многогранен в своих проявлениях и представляет собою сложную конструкцию из элементов других рисков.

Целью анализа проектных рисков является оценка всех видов рисков проекта, а также определение возможных путей их снижения и степени целесообразности реализации проекта при имеющемся уровне риска.

Существует, по крайней мере, два подхода к определению риска – в категориях потерь и убытков, и в категориях неуверенности. В категориях потерь риск определяется, как вероятность того, что убытки превысят определенное значение. Существует также определение риска как математического ожидания потерь или убытков. В инвестиционном и финансовом менеджменте чаще всего под риском понимают степень неуверенности в получении ожидаемых доходов от инвестиций.

Если конкретизировать общее определение риска для анализа проекта, то целью системы является получение ожидаемого уровня доходности, а способом достижения цели – реализация данного проекта. То есть, риск проекта – это мера неуверенности в получении ожидаемого уровня доходности при реализации проекта.

Риск может возникать при принятии решений о финансировании научных работ, связанных с разработкой принципиально новой продукции. В условиях рынка усиливается зависимость между величиной риска и финансовыми возможностями инвестора. Инновационные проекты относятся к категории наиболее высокого риска для инвестиций.

Следует учесть, что проекты, связанные с продвижением готового инновационного продукта являются наиболее привлекательными для инвестиций. Более рискованными проектами являются проекты, ориентированные на продвижение новой технологии. Для таких проектов сложнее разработать маркетинговую концепцию. Наибольшие проблемы с финансированием возникают по проектам с незавершенной стадией НИР и незавершенной стадией поисковых исследований.

Риск инновационных проектов учитывает вероятностный характер ожидаемого результата в условиях неопределенности. Причем, в условиях отсутствия статистических данных по реализации конкретных инновационных проектов, продуктов и технологий, термин «вероятностный» в данном контексте более правильно трактовать как «возможный» или «возможный с определённой степенью уверенности». В определённых случаях можно использовать подход, основанный формировании предположений и оценок на основе прецедентов ситуаций. Иными словами, *риск инновационных проектов* – это неопределенность, связанная с принятием решений реализация и оценка результативности которых происходит только с течением времени. Риски инновационных проектов так же могут быть внешние, внутренние и смешанные.

**Разработка критерия оценки эффективности инвестиций в инновационных проектах.** Получение любых количественных результатов при оценке эффективности инновационного предприятия/проекта должно быть неразрывно связано с оценкой риска инновационного проекта. В частности, риска НИОКР, который характеризует не только вероятность успеха проекта, но так же изменчивость стоимости реализации проекта и времени его подготовки. Наиболее полноценной моделью оценки рисков НИОКР является модель, основанная на построении стохастических сетевых графов.

В процессе создания модели этапов проведения НИОКР должны быть учтены основные особенности, определяющие изменчивость инновационных проектов: случайные объемы доводочных работ по результатам испытаний инновационной продукции и возможности прекращения проектов вследствие реализации факторов риска.



В стохастическом графе дугам соответствуют значения вероятностей перехода из одной вершины в другую. Поэтому требуется экспертное или статистическое определение этих вероятностей. Для того, чтобы использовать граф для подсчета финансовых потерь при проведении НИОКР необходима так же оценка основных параметров работ (продолжительность, стоимость, включая оценку прямых и косвенных затрат, продолжительность и стоимость повторного выполнения работ).

Выполнение любого проекта осуществляется поэтапно, и по результатам выполнения каждого из этапов принимается решение либо о прекращении дальнейших работ в случае неблагоприятного результата, либо об их дальнейшем продолжении. Так как результаты работы на каждом этапе носят непредсказуемый характер, то момент прекращения работ, то есть количество выполненных до прекращения работ этапов, а, следовательно, безрезультатный расход финансовых средств заказчика на их оплату (финансовый ущерб) так же непредсказуемы. Однако с помощью статистически зафиксированного количества прекращений работ на каждом из типовых этапов разработки инновационного продукта, можно определить как вероятность срыва проекта, так и математическое ожидание финансового ущерба.

В качестве меры ущерба можно рассмотреть размер финансовых средств, затраченных безрезультатно на оплату работ по проведению НИОКР вследствие того, что работа над проектом остановилась на каком-то этапе.

Количественная оценка риска дает представление о реализуемости проекта, изменчивости затрат на его реализацию и времени проведения работ, формируя таким образом для предприятий систему выбора проектов, основанную на рисковом подходе. Однако моделирование риска не отвечает ни на вопрос об экономической эффективности проекта в контексте функционирования всего предприятия, ни об экономической эффективности инновационного предприятия в целом. Дальнейшее развитие моделей оценки риска и NPV можно проследить при их слиянии с концепцией VaR.

**Метод оценки рисков чистого дисконтированного дохода (NPV-at-Risk).** Этот метод состоит в комбинации методов средневзвешенной стоимости капитала и риска доходности. Суть подхода состоит в определении доверительного интервала при

оценке потенциальных убытков компании на финансовом рынке. Цель – получение значения максимально возможного убытка портфеля/операций при работе с инструментами определенных параметров риска и доходности.

Для анализа рисков необходимо собрать информацию о характере возможных отклонений и определить вероятностные распределения варьируемых параметров. Распределение параметров бизнес-плана удобно задавать на основе сценарного анализа. Его применение обосновывается тем, что для инновационных проектов в бизнес-планы, аналитических подразделений хозяйствующего субъекта, как правило, закладываются различные прогнозы показателей (сценарии).

Так, при необходимости повторения этапов, допускающих неоднократную реализацию, стоимость этапа, соответственно, возрастает, увеличивается его длительность, а значит, возрастают и сроки реализации проекта. Это, в свою очередь, увеличивает затраты на оплату труда персонала и транзакционные издержки, связанные с задержкой в реализации проекта.

При таком подходе формируется методология отбора проектов на основе вероятностного распределения выбранного критерия эффективности. Помимо этого, в рамках одной модели возможно рассмотрение нескольких критериев: затраты на проведение НИОКР, время реализации проекта.

Несмотря на то, что максимизация эффективности является целью, внутренне присущей любой организационной системе управления предприятием, можно констатировать, что система управления инновациями может обеспечивать достижение глобальной цели по максимизации экономической эффективности с различной степенью внутренней эффективности.

Для анализа экономической эффективности бизнеса, вовлеченного в создание инновационных продуктов и услуг, требуется объединение традиционных подходов, применимых для «обычных» компаний и проектов, с моделированием рискованной среды, в которую погружено инновационное предприятие. При этом за основу оценки эффективности предприятия можно взять данные по реализации инновационных проектов по компании в целом, а затем оценивать влияние новой технологии или нового производства на результаты хозяйственной деятельности анализируемого субъекта.

## ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ ЭЛЕКТРОННОЙ КОММЕРЦИИ НА ФОНЕ МЕЖДУНАРОДНОГО ОПЫТА

*Музафарова Лола Бахтиёровна,  
студентка,  
Сибирский Федеральный Университет  
Институт Управления Бизнес Процессами  
и Экономики,  
тел. 89135278665,  
lola5021@mail.ru*

С каждым годом становится все больше пользователей сети Интернет, и вместе с его распространением, развивается и электронная коммерция. Чтобы пролить свет на данную динамично растущую сферу бизнеса, дадим определение. Итак, коммерция – это вид бизнес деятельности, связанной с торгово-организационными операциями, направленными на осуществление процесса купли продажи товаров и оказания услуг с целью получения прибыли. Электронная коммерция осуществляется с помощью информационных технологий и систем.

На сегодняшний день на российском рынке e-commerce можно выделить ряд основных трендов, описывающих ситуацию на рынке, как с положительных, так и с проблемных сторон.

Одна из самых позитивных тенденций – это стабильный рост объема электронных розничных продаж. По официальной статистике, за прошлый год объем розничной электронной торговли вырос на 28% в рублях (или на 25% в долларах США). Это весьма неплохой показатель, если учесть, что ритейлеры США отметили снижение числа покупателей на 50% по сравнению с предыдущим годом.

Проблемных тенденций, к сожалению, больше. Например, неравномерное распространение Интернета по территории нашей необъятной Родины. Причины такой дифференциации скрыты в различных факторах: уровне жизни, покупательских способностях и степени развития широкополосного и беспроводного доступа в Интернет, а также компьютерной грамотности населения. Если сравнить доли пользователей сети в Москве и в более отдаленном регионе, то в столице эта доля окажется практически в

два раза больше. Средний показатель по России 58%, согласно отчету ФОМ (интернет газета «Фонд Общественного Мнения») за февраль 2013 года. Для сравнения: доля пользователей сети Интернет на июнь 2013 года составила в США – 78%, в Японии – 79%. Действительно, наша страна отстает на этом сегменте рынка, однако есть простор для роста. Приоритетным вектором развития для сферы электронной коммерции должно стать увеличение продаж в регионах за счет оптимизации доставки.

Перевозка товаров по России – особенно наболевший вопрос, не только для зарубежных игроков, но и для отечественных. В силу погодных условий, большой протяженности транспортных путей, а порой отсутствия своевременного ремонта автомобильная и железнодорожная инфраструктуры находятся в неудовлетворительном состоянии. Как результат – низкое качество работы «Почты России». Данное утверждение доказывают следующие цифры: за год Почта России обслуживает около 1,7 млрд единиц корреспонденции, тот же объем почта США обрабатывает за три дня. В сложившейся ситуации помогают альтернативные службы доставки. Также крупные онлайн-игроки создают собственные склады, центры обработки заказов и службы доставки по всей стране.

Отличительной чертой российского рынка электронной коммерции является преобладание наличного способа оплаты. Несмотря на постоянно появляющиеся новые формы электронных платежей, нацеленные на создание универсальных платежных систем, россияне по-прежнему не доверяют данным видам оплаты, и их использование растет медленно. Тем временем, в большинстве развитых стран и ряде развивающихся стран безналичные деньги популярны.

Еще одной насущной проблемой, затрудняющей развитие всей Интернет-отрасли, является нехватка квалифицированных кадров. Если сложности с доставкой и оплатой со временем решаемы, то данную проблему пускать на самотек нельзя. Некоторые крупные компании пытаются найти сотрудников в других регионах или даже за границей, так как особо важные должности либо пустуют, либо заняты несоответствующими требованиям сотрудниками. Российской образовательной системе необходимо как можно скорее внести коррективы в свою деятельность для того, чтобы обеспечить отрасль электронных продаж новым поколением высококвалифицированных специалистов.

Подводя итоги, можно сказать, что Россия имеет все предпосылки, чтобы занять место в глобальной экономике е-commerce. На данном этапе развития отечественной электронной коммерции необходимо более серьезно подходить к качественной организации, как самих сайтов, так и бизнес-процессов в целом. Многие зарубежные компании не решаются ступить на российский рынок из-за многих препятствий, однако, на мой взгляд, это не минус, а плюс, дающий возможность нашему малому и среднему бизнесу развиваться в данной сфере.

## **О НЕОБХОДИМОСТИ ПОДДЕРЖКИ ДИНАМИЧНЫХ СРЕДНИХ КОМПАНИЙ В РАМКАХ ИННОВАЦИОННОЙ СТРАТЕГИИ**

*Насанович Александр Николаевич,  
студент магистратуры Финансового  
университета при Правительстве  
Российской Федерации,  
телефон: +7-903-213-48-34,  
e-mail: nasanovich@yandex.ru*

### **1. Глобальные подходы к разработке инновационных стратегий**

Способность создавать инновации и успешно выводить их на рынок является важнейшим фактором, определяющим перспективы развития современного государства [5, с.5]. Ряд стран, стремясь сохранить и нарастить конкурентоспособность, разрабатывают национальные инновационные стратегии. Примером подобной работы в США являются стратегии Innovate America (2005 г.) и Strategy for American Innovation (2011 г.), в Европейском союзе – Лиссабонская стратегия (2000-2010 гг.) и Горизонт 2020 (элемент стратегии Европа 2020).

Разработчики упомянутых программ признают, что инновационный процесс по сути нелинеен, а инновации рождаются и кристаллизуются в продукты, подходы и бизнес-процессы в ходе сложного взаимодействия многих экономических субъектов [4, с.20]. Это обуславливает сложность выработки универсальных принципов инновационной политики.

В целом западный подход основан на создании благоприятных условий для частных субъектов. Эксперты США делают ставку на повышение уровня образования, систему непрерывного обучения, вложения в фундаментальную науку, поддержку предпринимательской инициативы и совершенствование инфраструктуры [7, с.6-10].

### **2. Специфика инновационного климата в России**

Актуальная задача инновационного развития России осложнена достаточно неблагоприятным инновационным климатом. Согласно отчету Global Competitiveness Report Россия занимает

лишь 65 место в мире по критерию «Инновации» [8, с.337]. Ряд проблем, включая слабую инновационную активность национального бизнеса, не позволяют России на равных конкурировать с развитыми странами.

Мероприятия, призванные вывести Россию на траекторию инновационного роста, закреплены в Стратегии инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года. Приоритетные направления в рамках Стратегии в целом соответствуют западному подходу и включают вложения в человеческий капитал, поддержку фундаментальных исследований, повышение инновационной активности бизнеса и улучшение механизмов диффузии технологий [11, с.19-20].

### **3. Минусы традиционных приоритетов инновационных стратегий**

Анализ отдельных допущений Стратегии инновационного развития позволяет выявить их слабые стороны. В частности, не вполне верно предположение о прямой корреляции инновационного процесса и фундаментальной науки: машинная революция в Британии была делом рук дельцов, а не философов; аспирин, созданный химиком-практиком, применялся в течение ста лет, прежде чем был раскрыт механизм его действия. Поздняя гипотеза Й.Шумпетера о большом инновационном потенциале крупных компаний не выдерживает проверки на практике: исследования доказали, что большинство значимых изобретений второй половины XX в. совершены в рамках малых компаний [3, с. 18]. Прямое наращивание госрасходов на инвестиции также не приводит к значимым положительным сдвигам, что подчеркивал со ссылкой на исследования ОЭСР Мэтт Ридли, автор журнала *The Economist* [1].

С учетом данных фактов фокусом государственной инновационной политики в России целесообразно избрать область с доказанным положительным влиянием на инновационный климат. Одной из таких областей является быстрорастущий средний бизнес.

### **4. Роль динамичных средних компаний в инновационном процессе**

У «руля» малых и средних компаний обычно стоят не менеджеры, а предприниматели, которым присущ дух новаторства.

Это закладывает основу их инновационного преимущества. Свыше  $\frac{3}{4}$  расходов бизнеса США на НИОКР приходится на долю крупных фирм, однако малые компании вдвое опережают крупные по числу передовых патентов, а их инновации отличаются более высоким техническим уровнем [4, с.45].

Крупные фирмы стран Запада способны вступать в эффективный симбиоз с малым инновационным бизнесом, привлекая небольшие исследовательские коллективы для решения специфических задач (что характерно для фармацевтической промышленности и ИТ-индустрии [4, с.46]). Большой бизнес предъявляет спрос на инновации бизнеса малого и берет на себя роль интегратора созданных последним инноваций.

Крайне низкая восприимчивость крупного российского бизнеса к внешним инновациям затрудняет копирование описанной выше схемы. До 2008 г. средняя доля затрат на НИОКР 400 крупнейших российских компаний не превышала 0,5% выручки, в кризис эта цифра снизилась до 0,2%. В 2009 г. свыше 90% российских промышленных предприятий не внедряли технологических инноваций [9; 11, с. 10]. По показателю «Способность компаний к заимствованию и адаптации технологий» Россия заняла в 2014 г. лишь 98 место в мире [8, с.337].

Таким образом, российский крупный бизнес едва ли годится на роль как генератора, так и интегратора инновационных решений. Это факт во многом обесценивает созданную в России инфраструктуру поддержки малого инновационного бизнеса, включающую технологические парки, бизнес-инкубаторы, венчурные компании и частные инвестиционные фонды [2, с.25-60]. Даже при эффективной государственной финансовой и организационной поддержке инноваторы в конечном итоге сталкиваются с ограничением со стороны рынка [10]. Поскольку успешной внешней экспансии новых товаров обычно предшествует завоевание ими конкурентоспособности на национальном рынке, экспорт также не является альтернативой для малого инновационного бизнеса России.

В российских условиях реальным генератором спроса на внутренние инновации могут стать быстрорастущие компании среднего бизнеса – «газели». Многие фирмы, принадлежащие к данной группе, отличаются высокой восприимчивостью к инновациям и готовностью активно создавать их или привлекать извне [12].



Важно подчеркнуть, что подобные компании необязательно относятся к инновационному сектору: как в России, так и странах Европейского союза многие быстрорастущие фирмы принадлежат к достаточно традиционным отраслям: пищевой, текстильной промышленности, производству потребительских товаров [6, с.20]. Среди российских «газелей», безусловно, присутствуют «звезды инновации» - компании с высокотехнологичным продуктом (Яндекс, Лаборатория Касперского, ИРЭ-Полус), однако не меньшую роль играет деятельность фирм из низкотехнологичных секторов: высокие потребительские качества их продукта часто основаны на применении инновационных решений.

Российские «газели» обладают значительным потенциалом в качестве агентов модернизации экономики и интеграции инноваций. Одной из причин успеха популярного сервиса «Яндекс-пробки» стало успешное сотрудничество компании «Яндекс» и частного российского разработчика спутниковых карт ИТЦ «СканЭкс»: инновационные технологии, адаптированные под местные условия, позволили тандему компаний опередить глобального конкурента в лице Google [12]. Производитель сканирующих зондовых микроскопов компания НТ-МДТ успешно интегрирует в свою инновационную продукцию решения российских научных коллективов, не обладающих коммерческими навыками для работы на рынке [9]. В качестве примера компании низкотехнологичного сектора, конкурентные преимущества которой основаны на инновациях, можно упомянуть екатеринбургского грузоперевозчика «Лорри». Компания смогла стать успешным 3PL-оператором логистики благодаря сочетанию современных бизнес-процессов и решений в области GPS-навигации и информационных технологий, предложенных российскими разработчиками [12].

На основе изложенных фактов можно сделать вывод, что успешные компании-«газели» берут на себя реализацию двух важнейших компонентов инновационной триады – диффузии и внедрения инноваций. При наличии устойчивого спроса на технологии шансы на успех получают лаборатории, научно-практические центры и малые инновационные компании – непосредственные творцы инноваций, результат работы которых мало востребован экономикой.

## **5. Подходы к поддержке динамичных средних компаний**

Кризис 2008 г. очень больно ударил по сегменту быстрорастущих российских компаний: их доля в экономике, по оценке журнала «Эксперт», сократилась до 2% (в докризисный период она составляла, по различным оценкам, от 8 до 12%). В ситуации дорогих денег, исчерпания потребительского оптимизма, депрессии в базовых отраслях и сложной внешней обстановки прежние лидеры не в состоянии демонстрировать былые темпы роста и предъявлять спрос на инновации.

В этой связи как никогда важным является поддержка данного сегмента фирм в рамках национальной инновационной стратегии. Подобный подход рационален и потому, что помимо высокого вклада в модернизацию фирмы-«газели» генерируют значительный положительный макроэкономический эффект, создавая новые рабочие места. В Европейском союзе уже доказали свою эффективность различные программы поддержки «газелей», включающие государственное финансирование и налоговые льготы, налаживание связей между университетами и динамичными фирмами, а также межфирменных сетей, оказание консультационных услуг по вопросам инновационного менеджмента, освоения новых рынков и оптимизации бизнес-процессов [6, с.53-60].

Первым шагом, однако, должно стать осознание государством истинной роли динамичного среднего бизнеса в инновационном процессе. В конечном итоге это позволит в контакте с бизнесом выработать действенную стратегию, адаптированную к местным условиям, и заложить фундамент для инновационного прорыва, столь необходимого российской экономике.

### **Список литературы**

1. Ridley M. The Rational Optimist: How Prosperity Evolves. Harper Perennial, 2011. 480 с.
2. Инновационный менеджмент: учебник для студентов вузов / под ред. С.Д. Ильенковой. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. 392 с.
3. Fontana R., Nuvolari A., Shimitzu H. Schumpeterian patterns of innovation and the sources of breakthrough inventions: Evidence from a dataset of R&D awards. / R. Fontana et al. Technical University of

Lisbon, 2012. 37 с. URL: <http://pascal.iseg.utl.pt/~depeco/wp/wp242012.pdf>

4. Innovate America: National Innovation Initiative Summit and Report. / Council on Competitiveness, 2005. 98 с. URL: [www.compete.org/images/uploads/File/PDF%20Files/NII\\_Innovate\\_America.pdf](http://www.compete.org/images/uploads/File/PDF%20Files/NII_Innovate_America.pdf)

5. Innovation and Growth: Rationale for an Innovation Strategy / Организация экономического сотрудничества и развития. OECD, 2007. 29 с. URL: [www.oecd.org/science/inno/39374789.pdf](http://www.oecd.org/science/inno/39374789.pdf)

6. Mitusch K., Schimke A. Gazelles – High-growth Companies. Final report. / Europe INNOVA, 2011. 82 с. URL: [http://ec.europa.eu/enterprise/policies/innovation/files/proinno/gazelles-final-report\\_en.pdf](http://ec.europa.eu/enterprise/policies/innovation/files/proinno/gazelles-final-report_en.pdf)

7. Strategy for American Innovation: Securing our Growth and Prosperity. / National Economic Council, Council of Economic Advisors, and Office of Science and Technology Policy, 2011. 76 с. URL: <http://www.whitehouse.gov/sites/default/files/uploads/InnovationStrategy.pdf>

8. The Global Competitiveness Report 2014-2015 / World Economic Forum, 2014. 565 с. URL: [http://www3.weforum.org/docs/WEF\\_GlobalCompetitivenessReport\\_2014-15.pdf](http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitivenessReport_2014-15.pdf)

9. А.Виньков, А.Юданов, О.Рубан, Т.Гурова. Создатели будущего – газели с мозгом обезьяны. «Эксперт» №10 (744)

10. И.Имамутдинов, Д.Медовников, С.Розмирович. Пройти пубертатный период. URL: <http://www.inno.ru/press/articles/document33559>

11. Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года: утв. распоряжением Правительства Российской Федерации от 8 декабря 2011 г. №2227-р // [innovation.gov.ru](http://innovation.gov.ru): единый информационно-аналитический портал государственной поддержки инновационного развития бизнеса. URL: <http://innovation.gov.ru/sites/default/files/documents/2014/5636/1238.pdf>

12. А.Ю.Юданов. Вторая половинка модернизации. «Эксперт» №20 (754)

## ТРАНССИБИРСКАЯ МАГИСТРАЛЬ – ЭФФЕКТИВНАЯ ЛОГИСТИКА

**Насретдинова Д.М.,**  
*студент бакалавриата группы ТДЗ-1,  
Финансовый университет при  
Правительстве Российской Федерации  
(E-mail: d\_nasretdinova@mail.ru)*  
**Научный руководитель: Арский А.А.**  
*к.э.н., старший преподаватель кафедры  
«Маркетинг и логистика»,  
Финансовый университет при  
Правительстве Российской Федерации  
(E-mail: arskiy@list.ru)*

В настоящее время в России активно развиваются транспортные пути, это связано с динамичным ростом российской экономики, а, следовательно, и необходимостью перевозить грузы из региона в регион. Погодные условия и огромные просторы страны предопределили наиболее удобные способы грузоперевозки - железнодорожный и трубопроводный. Водный транспорт уступает вышеупомянутым видам по причине короткого навигационного периода. Роль автомобильного транспорта из-за незначительных средних расстояний перевозок также невелика. Именно поэтому в данной статье мы рассмотрим планирование транспортных маршрутов перевозки грузов по железной дороге.

Сейчас правительство Российской Федерации уделяет большое внимание развитию Сибири и Дальнего Востока. На наш взгляд, один из ключевых моментов в проведении данной политики является совершенствование маршрутов грузовых потоков. Согласно сведениям РЖД, больше всего грузов в Сибирь на Дальний Восток перевозится по Транссибирской магистрали.

Действительно, преимущества перевозки груза именно этим способом очевидны:

1. Низкие затраты

При грузоперевозках по воздуху, например, на один рейс затрачивается гораздо больше ресурсов – тратится больше топлива в расчете на одну единицу продукции.

2. Возможность перевезти большую партию за один рейс.

Данный тип перевозки позволяет добавлять объемы продукции к изначально предполагаемому объему за счет дополнительных вагонов, при этом затраты на перевозку сильно не изменятся.

3. Низкий уровень политических рисков.

Около 90% маршрута лежит на территории Российской Федерации – государства с устойчивой системой государственной власти, стабильным политическим климатом и растущей экономикой.

4. Экономия времени.

При морской грузоперевозке, например, суднам приходится огибать материк, вследствие этого, траектория увеличивается.

5. Минимальное число перевалок груза.

Данное преимущество позволяет уменьшить расходы владельцев грузов и предотвратить угрозу случайного причинения вреда грузам при перевалке.

Рассмотрим принципы построения Транссибирской магистрали именно через существующие станции.

На Рис. 1 изображена Транссибирская магистраль, ее современный и исторический вид.



Рис. 1. Карта Транссибирской магистрали

На рисунке видно, что исторический вид магистрали отличается от современного вида на участке Москва – Омск[1]. Прове-

дем некоторые вычисления, чтобы понять, какова разница маршрутов во временном выражении.

Возьмем 37 км/ч за скорость товарного поезда. Рассчитаем расстояния между всеми присутствующими в каждом из маршрутов городами, затем поделим расстояние всей цепочки на 37 км/ч.

1. Часть маршрута современного вида Транссиба

Москва - Ярославль - Киров - Пермь - Екатеринбург - Тюмень - Омск

$$272 + 700 + 496 + 360 + 328 + 626 = 2782 \text{ км.}$$

$$2782 : 37 = 75 \text{ (ч)}$$

2. Часть маршрута исторического вида Транссиба

Москва - Пенза - Самара - Уфа - Челябинск - Курган - Петропавловск - Омск

$$640 + 418 + 460 + 417 + 257 + 269 + 286 = 2747 \text{ км.}$$

$$2747 : 37 = 74 \text{ (ч)}$$

Вывод: Исторический вид Транссибирской магистрали «быстрее» современного вида, но на столь незначительную величину, что разница почти не ощущается. Более того, исторический вид содержит станцию, принадлежащую другой стране – Республике Казахстан.

На наш взгляд, именно по этой причине маршрут Транссибирской магистрали был изменен.

Также возможен третий вариант маршрута:

Москва - Нижний Новгород - Казань - Челябинск - Курган - Омск

$$421 + 398 + 958 + 267 + 654 = 2698 \text{ км.}$$

$$2698 : 37 = 73 \text{ (ч)}$$

Третий вариант также не сильно отличается от двух ранее упомянутых.

На изображении Транссибирской магистрали видно, что на участке от Омска до Иркутска железная дорога построена не напрямую, она огибает возвышенности (Западный Саян, Восточный Саян), в связи с этим, на данном участке маршрута, при задаче доставить груз кратчайшие сроки, лучше воспользоваться авиаперевозками или автоперевозками. Стоимость логистических услуг, реализуемых автомобильным транспортом, находится в прямой зависимости от стоимости моторного топлива, стоимость моторного топлива не одинакова в масштабах страны, что не мо-

жет не отразиться на эффективности логистических процессах по стоимостному критерию[2].

Естественно, что модернизация Транссибирской магистрали должна учитывать эксплуатацию на ней перспективных локомотивов, активно используемых, например, в Японии и КНР. Российские ученые могут предложить инновационные разработки в области вагоно- и локомотивостроения учитывающих, в частности, экстремальные температуры регионов по которой проходит магистраль. Увеличение скорости движения поездов особенно актуально при транзитных перевозках международной торговли.

Подводя итог можно сказать о том, что стоимость окупаемости проекта модернизации значительна, но несет в себе мультипликативный эффект для таких отраслей как машиностроение, черная и цветная металлургия, транспорт и связь.

Учет возможностей Транссибирской магистрали актуален в формате новых экономических образований участниками, которых являются страны-члены таможенного союза и КНР.

#### **Список литературы**

1. Официальный сайт РЖД - [www.rzd.ru](http://www.rzd.ru)
2. Арский А.А. Особенность формирования стоимости логистической услуги. Журнал Экономика. Налоги. Право. – М.: Финансовый университет, №1, 2014. – 134 с., с. 44-47.

## **ФИНАНСОВЫЙ РЫНОК РОССИИ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ**

*Насыбуллина Н.Б., Фролкина К.Г.,  
студентки 4 курса  
ДЭМ-113  
Направление: Экономика  
(916)992-01-10,  
эл.почта kristinkaf93@mail.ru  
Научный руководитель: **Вершинина А.А.**  
ст. преподаватель кафедры  
Экономической теории и инвестирования  
(МЭСИ)*

Финансовый рынок России, несмотря на политическую обстановку, достаточно активно развивается. Несмотря на относительно «юный» возраст, российский рынок успел пережить множество взлетов и падений. В настоящее время специалисты высоко оценивают перспективы развития финансового рынка России.

Отмечая в целом позитивное развитие современной российской экономики и финансового рынка, следует отметить, что в работах российских исследователей справедливо указывается на такие риски интеграции российского финансового рынка в мировую финансовую систему, как преобладание краткосрочной инвестиционной ориентации в деятельности финансового сектора. Это обстоятельство объясняется следующими причинами [1]:

- отсутствием государственной программы выхода финансового сектора из затяжного экономического кризиса, включая текущий долговой европейский кризис, а также частой сменой приоритетов в денежно-кредитной политике государства;

- отсутствием практического опыта формирования инвестиционной политики в финансовой сфере с учетом зарубежного инструментария и передовых подходов инвестиционного менеджмента.

С целью преодоления этих негативных тенденций следует активнее совершенствовать теоретические аспекты оценки инвестиционного процесса, оказывающего стимулирующее воздействие на финансовый рынок. Такая опережающая целевая установка должна осуществляться, исходя из научно выверенной экс-



траполяции экономической ситуации и объективного понимания финансового положения инвесторов, с использованием научных данных, практического опыта и управленческих навыков [5].

Одной из причин неравномерного развития экономики нашей страны многие эксперты считают несовершенство российского законодательства, которое не может гарантировать безопасность инвестиций в различные сектора экономики. Многие западные инвесторы отказываются от существенных вложений в экономику нашей страны из-за неуверенности в возможности возврата инвестиций, а также из-за обилия различных бюрократических преград и высокого уровня коррупции.

Выделяют следующие проблемы развития финансового рынка России [5]:

- финансовый рынок во многом зависит от иностранных инвесторов и совершенных ими финансовых операций;
- неэффективная система государственной регуляции финансовых рынков, негативно сказывается на развитии рынка;
- с каждым годом растет конкуренция иностранных банков с отечественными банками, вследствие чего тормозится развитие финансового рынка;
- проводится неэффективная валютная политика, бесконечно наращиваются валютные резервы;
- сравнительно небольшой объем, и непропорциональность наблюдается в развитии валютного рынка;
- во многом отечественные банковские организации отстают от иностранных банков;
- зарубежные компании имеют возможность не выполнять своих обязательств перед российскими компаниями, в связи с устаревшей законодательной базой.

Состояние финансового рынка России в 2013 г. создает ощущение временного равновесия на фоне всех перечисленных выше проблем. Однако оперативных мер, принимаемых правительством и Центробанком и направленных на устранение последствий кризиса, недостаточно. Требуется принятие стратегических решений для ликвидации недостатков регулирования финансовой сферы. Государство в качестве главного оператора финансового рынка должно осуществлять мониторинг его состояния и активно содействовать его развитию. Предпосылки к укреплению рубля будут также сохраняться на фоне поддержания достаточно высо-

кого спроса на российскую валюту. В результате прямых торгов российскими облигациями через Euroclear на внутренний российский финансовый рынок будет приведен ряд новых инвесторов. Одной из тенденций развития российского финансового рынка является сохранение избытка валюты на внутреннем рынке в 2013 г. на фоне сохранения зависимости российского финансового рынка от мировых цен на нефть, которые по прогнозам останутся достаточно высокими.

Развитие финансового рынка в России имеет перспективные направления связанные как с развитием существующих, так и появлением новых услуг, которые могут быть востребованы юридическими и физическими лицами. Отметим, что в ряде случаев российский рынок остается закрытым для иностранных компаний, которые готовы предоставить более широкий спектр финансовых услуг на более выгодных условиях. С другой стороны, одной из причин привлекательности российского рынка для большинства зарубежных компаний является возможность быстрого обогащения путем проведения различных спекуляций в разных областях экономики.

Потенциал развития финансового рынка России далеко не исчерпан, в настоящее время существует множество отраслей экономики, где необходимо предоставление финансовых услуг более высокого уровня. Несмотря на относительно высокий уровень инфляции, многие специалисты высоко оценивают финансовые возможности российской экономики.

Чтобы привлечь значительную часть инвесторов на российский финансовый рынок следует [4]:

- более активно включаться в мировые промышленные цепочки;
- определить направления развития внешнеторговых связей и выделить приоритетных партнеров, отрасли, методы поддержки национальных экспортеров;
- оперативно вводить торговые преференции для экономических союзников;
- активизировать создание интеграционных форм регионального взаимодействия;
- совершенствовать таможенно-тарифную политику;
- шире практиковать финансовую поддержку экспортеров путем увеличения ресурсов фонда страхования экспортных креди-

тов, субсидирования процентной ставки по кредитам, использования накопленных валютных резервов;

- сформировать новые ниши на мировых рынках товаров и услуг.

Таким образом, основными перспективными направлениями развития финансового рынка России являются следующие:

1. Реформирование существующей модели финансового рынка в России с учетом ухода от спекулятивной модели развития и интеграции с развивающимися странами, странами СНГ и БРИК. Данная мера позволит расширить возможности России по привлечению и перераспределению капитала, а также снизить системные риски, связанные с притоком на рынок спекулятивного капитала и утратой национальным рынком суверенитета [4].

2. Стимулирование реальных инвестиций в экономику России: с учетом определения оптимальной пропорции между привлечением иностранных инвестиций в Россию (преимущественно прямых) и вывозом капитала за рубеж, такая мера поможет сформировать баланс по стимулированию и регулированию инвестиций. При этом вывод капитала за рубеж должен осуществляться преимущественно в оффшорные зоны, в страны со стабильной экономической ситуацией и перспективами роста экономики.

3. Регулярный мониторинг диспропорций инвестиций в рамках государственной инвестиционной политики с учетом определения избытка или дефицита необходимого инвестиционного капитала путем сопоставления максимального объема доступных внутренних ресурсов и инвестиционных потребностей в рамках планируемого периода. Такая мера позволит исключить дефицит инвестиционного капитала РФ в целях развития экономики путем привлечения иностранных инвестиций на необходимый срок и на приемлемых для страны условиях, а также избыток капитала с учетом приоритетов отечественного экспорта и контроля его вывоза за рубеж [4].

4. Обеспечение баланса интересов государства и бизнеса при введении ограничений на допуск иностранных инвесторов в отрасли, имеющие стратегическое значение для страны и обеспечения безопасности государства. Наличие жестких заградительных мер, декларированных в рамках Федерального закона от 29.04.2008 № 57-ФЗ, фактически препятствует притоку ино-

странных инвестиций в высокотехнологичные сектора, вместе с которыми приходят не только финансовые, но и интеллектуальные ресурсы, технологии и оборудование.

5. Комплексное развитие инфраструктуры финансового рынка, включая перспективные направления по освоению новых продуктов и технологических рядов; увеличение активности небанковских институтов развития; создание новых биржевых площадок и перспективы формирования в России мирового денежного центра. Практическое применение данных мер позволит снизить информационные, регулятивные и технологические барьеры на рынке, препятствующие честности и справедливости ценообразования, что, в свою очередь, позволит нивелировать транзакционные издержки инвесторов.

### **Список литературы**

1. Андреев А. Депозитарная деятельность в условиях рыночной экономики. / А. Андреев. - М.: Академия, 2013. - 470с.

2. Андрюшин С.А. Научные основы организации системы фондового рынка / С.А. Андрюшин, А.З. Дадашев // Депозитариум, - 2013 - № 4 – С. 64-66

3. Васильева М.В. Стратегические направления и ориентиры развития финансового рынка России / М.В. Васильева, А.Р. Урбанович // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. – 2013. – № 2. – С. 35-39

4. Лавров А. Финансовая стабилизация фондового рынка / А. Лавров // Вопросы экономики, № 8, 2012. – С. 51-56

5. Финансовые рынки и экономическая политика России монография/ Под ред. С.С. Судакшина, - М.: Научный эксперт, 2013. – 454 с.

6. Международные финансовые рынки и международные финансовые институты В.Ф. Максимова, А.А. Вершинина М.: Изд. центр ЕАОИ, 2011. – с.128

7. 10. Вершинина, А. А. Анализ динамики и структуры прямых иностранных инвестиций в экономику России и ее регионов / А. А. Вершинина // Международная научно-практическая конференция «Ценности и интересы современного общества»: сб. научных трудов / Московский государственный университет экономики, статистики и информатики. – М., 2013. – С. 161–166

## НАЦИОНАЛЬНЫЕ ИННОВАЦИОННЫЕ СИСТЕМЫ: РОССИЯ И США

*Наумова Ксения Игоревна,  
студент 5 курса  
Ярославский филиал федерального  
государственного бюджетного  
образовательного учреждения высшего  
профессионального образования  
«Московский государственный  
университет экономики, статистики и  
информатики (МЭСИ)» г. Ярославль  
ksunaumova92@gmail.com*

Научно-технический прогресс, признанный во всем мире в качестве важнейшего фактора экономического развития, все чаще связывается с понятием инновационного процесса. Как отметил американский экономист Джеймс Брайт – это единственный в своем роде процесс, объединяющий науку, технику, экономику, предпринимательство и управление. Его результатом является получение новшества, а протяженность охватывает период времени от зарождения идеи до ее коммерческой реализации, т.е. весь комплекс отношений: производства, обмена, потребления.

Место и роль инновационной политики в структуре государственного регулирования экономики зависит от особенностей инновационного процесса как объекта управления. Инновационная политика призвана обеспечить увеличение валового внутреннего продукта страны за счет освоения производства новых видов продукции и технологий, а также расширения на этой основе рынков сбыта отечественных товаров.

Основная масса инновационных процессов реализуется частными компаниями разного уровня и масштаба. Такие процессы выступают как средство наиболее лучшего решения производственных и коммерческих задач компании, добывающейся высокой доли прибыли. В этих обстоятельствах инновация изначально направлена на практический коммерческий результат.

Для российских организаций прежде всего характерны следующие особенности в области управления инновационной деятельностью:

- минимизация затрат на инновации в значительной части организаций;
- отставание от мирового уровня научно-технического прогресса;
- нехватка научно-исследовательских групп, коллективов, школ и институтов;
- эмиграция высококвалифицированных специалистов;
- отсутствие гибкости в работе существующих материально-технических, производственно-экономических и социально-организационных структур;
- высокие временные издержки инновационных процессов;
- ограниченность распространения инноваций;
- отсутствие заинтересованности в инновациях.

На сегодняшний день в России около трети промышленных предприятий осуществляют инновационную деятельность, организаций сферы услуг, ориентированных на инновационный подход, значительно меньше.

Если говорить о наиболее успешных с экономической точки зрения российских компаниях, то оказывается, что это те компании, которые занимаются добычей топливно-энергетических полезных ископаемых (добыча и экспорт нефти и газа). Это такие тяжеловесы российской экономики, как «Газпром», «Лукойл» и другие крупные компании. Однако их значение для научно-технического потенциала нашего государства нельзя сравнить с инновационной деятельностью подобных зарубежных компаний.

Основной барьер на пути форсированного инновационного развития российских организаций – бюрократизм экономики как на макроуровне, так и на уровне конкретных организаций. Также проблемы порождаются недостатком высококвалифицированных специалистов и предпринимателей из-за их миграции в развитые страны с более благоприятными условиями для инновационной деятельности.

Сегодня в России отсутствуют регулирование инновационных процессов и контроль со стороны государства, необходимый для поддержания взаимодействия между всеми субъектами и системами инновационной деятельности. Инновационная политика США, напротив, ориентирована на лидерство в науке, реализацию крупномасштабных инновационных проектов, охватывающих все стадии научно-производственного цикла страны.

Одним из приоритетных направлений инновационной политики США является поощрение научно-технического прогресса.

За последнее десятилетие научно-технологические изменения затронули область торговли, банковскую сферу, производство продуктов питания и медикаментов.

В США государство стимулирует образование венчурных фондов и исследовательских центров. Научно-технологические исследования государство финансирует полностью, в то время как недофинансирование является «застарелой» болезнью российской системы бюджетирования исследований и разработок.

Созданное количество организаций в России за последнее время не достигло необходимого качества и не оказывает поддержки, необходимой для масштабного распространения инновационных процессов. Ни один из ее элементов (в том числе, технопарки, бизнес-инкубаторы, центры трансфера технологий и т.д.) не выполняет в полном объеме тех функций, которые на них были возложены. К тому же для некоторых элементов эти функции вообще четко не определены. Анализ систем управления инновационной деятельностью в организациях представлен в таблице 1.

Таблица 1

Критерий	Россия	США
Характер инновационной деятельности предприятий	Вынужденное, эпизодическое управление инновационной деятельностью.	Управление инновационной деятельностью на систематической основе.
Основные преимущества систем управления	Адаптивность.	Быстрое внедрение инновационных проектов.
Основные недостатки систем управления инновационной деятельностью	Длительность инновационных процессов; низкий удельный вес инноваций в общем объеме; отсутствие заинтересованности; нехватка опыта.	Значительные временные издержки на корректировки принятых решений в области инновационной политики.
Степень использования венчурного финансирования	Используются внутренние ресурсы компании.	Является основой инновационной деятельности предприятий.
Роль государства в развитии систем управления	Мотивация со стороны государства незначительна.	Государство является координатором.
Степень вовлеченности работников	Низкая	Средняя

С учетом сегодняшнего состояния экономики инновационная политика на современном этапе рыночных отношений должна способствовать развитию научно-технического потенциала, вытеснению устаревших и формированию современных технологий и повышать конкурентоспособность продукции. Зарубежный опыт интеграции научно-исследовательских и производственных предприятий особенно актуален для России, превращение которой в технологически развитую страну является необходимым условием повышения ее конкурентоспособности на мировом рынке и решения многих социально-экономических проблем.

### **Список литературы**

1. Хватова Т.Ю. Национальные инновационные системы зарубежных стран: цели и стратегии развития. СПб., 2009. С. 234.
2. Черковец В. Особенности нового этапа инновационного развития России, 2012 [электронный ресурс]: <http://institutiones.com/innovations/895-osobennosti-novogo-jetara-innovacionnogo-razvitija-rossii.html>
3. Инновации и нанотехнологии. От инкубаторов коррупции – к инкубаторам инноваций [Электронный ресурс]: <http://www.innovacija.ru/innovacii-v-rossii>



## ПРОБЛЕМЫ ВНЕДРЕНИЯ И ИСПОЛЬЗОВАНИЯ АЛЬТЕРНАТИВНОЙ ЭНЕРГЕТИКИ

*Николаева Виктория Андреевна,  
студентка Филиала Российского  
государственного университета нефти и  
газа им. И.М. Губкина в г. Ташкенте,  
специальность "Экономика предприятий и  
организаций",  
Тел. +998911368679,  
vinikolaeva@gmail.com.  
Научный руководитель: доцент  
**Ш.И. Бобохужаев***

Возобновляемые источники энергии (ВЭИ) – это рациональное стремление человечества найти замену иссякающим запасам углеводородного сырья цены, на которое неуклонно растут. В настоящее время одной из главных проблем в области совершенствования технологий сжигания топлива теплоэнергетическими предприятиями является необходимость одновременного решения сложных и часто взаимоисключающих задач повышения экономичности его сжигания и уменьшения выбросов загрязняющих веществ в атмосферу [1].

На сегодняшний день существует довольно большое количество возобновляемых энергоресурсов: солнечная и ветровая энергия, гелиоэнергетика, геотермальная энергетика, грозовая, и, наконец, биотопливо. К сожалению, пренебрежение со стороны производителей по отношению к биоэнергетике обусловлено, прежде всего, низкой рентабельностью проекта, и высокими удельными капитальными затратами. Кроме того, существуют проблемы с организацией сбыта биоэнергии посредством централизованных сетей.

Лучшие виды биотоплива могут выделять в 10 раз больше энергии, чем энергия, которая была задействована в их производстве, и при использовании выделяют лишь четверть того количества парниковых газов, которые бы выделились при использовании его ископаемого эквивалента [2]. В настоящее время современные технологии позволяют перерабатывать в биогаз любые виды органического сырья, однако наиболее эффективно исполь-

зование биогазовых технологий для переработки отходов животноводческих и птицеводческих ферм и сточных вод, так как они характеризуются постоянством потока отходов во времени и простотой их сбора. Основная практическая польза использования альтернативного биологического топлива это то, что в рамках определенных ограничений по объему, они могут быть объединены с традиционным топливом и использованы в существующих энергетических системах, таких, как двигатели легковых машин и грузовиков. Европейская комиссия поставила задачу использовать к 2020 году альтернативные источники энергии как минимум в 10% транспортных средств. США – согласно стандартам использования возобновляемых энергоносителей (Renewable Fuel Standards) планируется потребление 227 миллиардов литров к 2030 году. Китай – к 2020 году планирует достижение 15% доли биотоплива в общем расходе топлива на транспорт [3]. В использовании биотоплива вместо ископаемого топлива существуют два основных природосберегательных фактора. Во-первых, биотопливо - возобновляемый ресурс, поэтому оно является долгосрочным, относительно дешевым и надежным источником энергии. Во-вторых, биотопливо в производственном цикле и использовании выделяет гораздо меньше парниковых газов.

Биотопливо, в отличие от традиционных нефти или газа, производится из возобновляемого биологического материала, например растений, навоза или отходов. Известно, что животные не полностью усваивают энергию растительных кормов и более половины её уходит в навоз, который является, после определенного вида переработки, ценным органическим удобрением. Содержание животных на фермах и комплексах привело к увеличению концентрации объемов навоза и навозных стоков в хозяйствах. А это дает возможность организовать их переработку не только в удобрения, но и в биогаз, не загрязняя окружающую среду. При этом биогаз по сути своей становится ВИЭ.

Поскольку сырьем для получения биогаза может служить широкий спектр органических отходов, на многих существующих биогазовых установках (БГУ) используется добавка к обрабатываемым отходам, так называемой зеленой массы. Конечно, измельчение зеленой массы приводит к дополнительным затратам энергии. Оптимальное перемешивание сырья повышает выход биогаза до 50%.

Прибыль от эксплуатации БГУ зависит от многих факторов, включая продажи «побочных» продуктов. Самую значительную прибавку к прибыли от продажи биометана можно получать от реализации жидких удобрений, поскольку это высоколиквидная продукция, пользующая постоянным спросом. Спрос на удобрения есть всегда, поскольку непреложным фактором функционирования аграрной биосистемы является баланс между внесением в почву и выносом из неё энергии в виде питательных веществ: внесение их должно быть не менее выноса.

Одной из основных проблем в процессе производства и реализации биогаза является внедрение его на рынок и в сознание населения, то есть потребителям. Так как данный вид топлива является малоизвестным и непривычным, для многих из нас это покажется странным ездить на топливе из органических отходов. Однако сравнительно низкая цена поможет все большему количеству граждан в полной мере оценить как эксплуатационные, так и экологические свойства данного продукта.

Таким образом, можно заключить, что биогаз имеет довольно преимуществ, сравнительно с обычным метаном. Является энергоисточником и автомобильным топливом, ничем не уступающим традиционному. И, пожалуй, самое главное - не наносит урон окружающей среде. На данный момент биогаз в основном производится в Дании, Индии, Вьетнаме, США и Китае, внедрение биогазового производства на уровне страны является стратегически важным, поскольку развитие альтернативной (возобновимой) энергетики – важнейшая задача для любой страны.

#### **Список литературы:**

1. Прохоренков А.М., Глухих В.Г., Сабуров И.В. Внедрение технологии использования биологического топлива на теплоэнергетических предприятиях. МГТУ конференция "Наука и образование - 2002". [Электронный ресурс]. URL [www.mstu.edu.ru](http://www.mstu.edu.ru). (Дата обращения 08.11.2014г.).

2. Биотопливо - проблемы и перспективы (биоэтанол и производство). [Электронный ресурс]. URL.: <http://autorelease.ru/articles/109-automobile/345-biotoplivo-problemy-i-perspektivy.html>. (Дата обращения 25.10.2014г.).

3. Биотопливо: добро или зло? [Электронный ресурс]. URL <http://autoswr.ru/statiy/91-bio.html>. (Дата обращения 08.11.2014г.).

## КЛАСТЕРНЫЙ ПОДХОД В РАЗВИТИИ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА РЕСПУБЛИКИ ДАГЕСТАН

**Нухманов М.Б.**

*Студент 5 к. Финансово-экономического  
факультета Дагестанский  
государственный университет народного  
хозяйства*

*Россия, Республика Дагестан,  
г. Махачкала.*

*Тел 8-989-665-11-39*

*Руководитель: **Абдулбариева Б.Г.***

Агропромышленный комплекс (АПК) является важной составной частью экономики страны, включающей отрасли по производству сельскохозяйственной продукции, ее переработке и доведению до потребителя, а также обеспечивающие сельское хозяйство и перерабатывающую промышленность средствами производства. В структуре АПК выделяют три основные сферы, или группы отраслей и производств:

1. Сельское хозяйство (земледелие и животноводство), лесное и рыбное хозяйство.

2. Отрасли, перерабатывающие сельскохозяйственное сырье (пищевая промышленность, отрасли легкой промышленности, связанные с первичной обработкой льна, хлопка, шерсти, кож и др.).

3. Отрасли промышленности, выпускающие средства производства для сельского хозяйства и перерабатывающих сельскохозяйственную продукцию отраслей (сельскохозяйственное машиностроение, тракторостроение, машиностроение, выпускающее оборудование для пищевой и легкой промышленности, мелиоративную технику, минеральные удобрения и др.). В эту сферу входят обслуживающие производства, обеспечивающие заготовку, хранение, транспортировку и реализацию продукции АПК.

Агропромышленный комплекс является одной из базовых отраслей экономики Дагестана. Основу АПК республики составляют мясное животноводство, овцеводство, растениеводство. Дагестан имеет большой потенциал для развития пищевой и перерабатывающей промышленности.

Агропромышленный комплекс Дагестана - это:

- Около 22% валового регионального продукта;
- Более 250 тыс. рабочих мест;
- В сельской местности проживает 57,7% населения;
- Общая площадь земель сельскохозяйственного назначения составляет 4359,5 тыс. га.

Большая часть пашни и многолетних насаждений, а также 63% орошаемых земель приходится на равнинную зону. Важнейшим ресурсом сельского хозяйства республики являются орошаемые земли. Дагестан - один из крупнейших регионов орошаемого земледелия России. На его долю приходится 8,5% всех орошаемых земель в Российской Федерации и 19% - на Северном Кавказе. В республике 385,6 тыс. га орошаемых сельскохозяйственных угодий. Орошаемые земли дают 70% всей продукции растениеводства. Практически все полевое земледелие в равнинной зоне ведется на поливных землях. Для расширения площадей орошаемого земледелия республика располагает достаточными водными ресурсами. В Дагестане протекает 4320 рек общей протяженностью 24 125 км, на каждый квадратный километр приходится 455 м речной сети. 278 рек имеют длину более 10 км. Среднегодовой объем речного стока по республике превышает 16 куб. км в год.

Важной отраслью сельского хозяйства республики является животноводство. В общероссийском рейтинге республика лидирует по численности поголовья овец (около 4,5 млн. голов) и занимает лидирующее место по поголовью крупного рогатого скота (929,9 тыс. голов).

Дагестан является одним из ведущих регионов промышленного виноградарства в России. В республике сосредоточено 34% всех виноградников страны, она производит около 30% винограда России. Виноградарческо-винодельческая отрасль занимает особое место среди других отраслей экономики Дагестана. Производимая продукция обладает большим потребительским спросом, обеспечивает значительные поступления в бюджеты всех уровней.

По РЦП «Развитие виноградарства и виноделия РД на 2013-2014 гг.» особое внимание планировалось уделять совершенствованию структуры насаждений, обеспечивающей потребности перерабатывающей промышленности в высококачественном сырье и увеличение объемов потребления винограда в свежем виде.

С этой целью в республике планируется довести площадь эксплуатационных виноградников к 2020 г. До 26 тыс. га, в т.ч. столовые сорта - 9,7 тыс. га. Среднюю урожайность намечено удержать на уровне 77- 80 ц/га. Валовый сбор винограда к 2020 г. составит 200 тыс. т, из которых 60 тыс. т будет реализовано в свежем виде. Для этого намечено производить ежегодную закладку молодых виноградников на площади в среднем до 4,5 тыс. га. Основная часть посадок будет производиться комплексно-устойчивыми и районированными сортами. В зоне распространения филлоксеры закладку намечается производить привитым посадочным материалом или сортами с повышенной филлоксероустойчивостью. Особое внимание будет уделено увеличению производства столового винограда, что позволит обеспечить население свежим виноградом, в т.ч. в зимний период, а производителям получать дополнительную прибыль, поскольку цена реализации винограда столовых сортов почти в два раза выше, чем технических

Успешно реализуется приоритетный национальный проект «Развитие АПК». Предложения Дагестана нашли поддержку Правительства РФ. В нацпроект отдельно были включены программы поддержки овцеводства и развития виноградарства.

В Дагестане крупнейшими предприятиями, занимающимися переработкой винограда, являются Кизлярский коньячный завод, Дербентский коньячный комбинат, Дербентский завод игристых вин, Избербашский вино-коньячный завод. В настоящее время самыми востребованными техническими сортами винограда являются Рислинг, Пино, Мускат, Ркацители, Каберне.

В Республике Дагестан предполагается создать винно-коньячные кластеры. Кластерообразующими предприятиями могут выступать винно-коньячные заводы и комбинаты (Кизлярский коньячный завод, Дербентский коньячный комбинат, ОАО «Махачкалинский винзавод», ООО «ДВКПК Каспий», ООО «Каспийвинпром», ООО «Союз виноделов Дагестана», Махачкалинский винзавод, Геджухский винзавод, Дербентский завод игристых вин), а также виноградарческие предприятия.

Предпосылками формирования кластера являются:

- высокий спрос на дагестанскую винно-коньячную продукцию;
- наличие известных коньячных брендов Кизляра и Дербента, а также винных брендов Геджуха;
- высокая доля Республики Дагестан в РФ и ЮФО в производстве коньяков, шампанских вин;

- наличие развитой сети учебных заведений по подготовке кадров и научного потенциала в сфере развития виноградарства и технологии его переработки;

- благоприятные природно-климатические условия развития виноградарства;

- наличие свободных земельных площадей для посадки виноградников;

- благоприятная конъюнктура для расширения рынков сбыта коньячно-винодельческой продукции;

- развитие современного отечественного виноделия;

- наличие собственного стекольного производства;

- обеспеченность трудовыми ресурсами.

Предпосылками формирования плодоовощеконсервного кластера являются:

- высокий спрос на высококачественную дагестанскую плодоовощеконсервную продукцию;

- наличие значительных производственных мощностей в сфере плодоовощного консервирования;

- высокая доля Республики Дагестан в валовом сборе овощей (1-е место среди субъектов РФ), плодов и ягод (19-е место среди субъектов РФ);

- наличие развитой сети учебных заведений по подготовке кадров и научного потенциала в сфере выращивания и переработки овощей, плодов и ягод;

- наличие неиспользуемых земельных угодий для расширения площадей овощных, плодовых и ягодных культур;

- развитие отечественного консервирования;

- благоприятные природно-климатические условия для развития растениеводства;

- наличие вспомогательных производств и потенциала для их развития.

Предпосылками для развития переработки мяса и рыбы являются:

- наличие ресурсного потенциала для развития производств по переработке мяса и рыбы;

- наличие значительного неудовлетворенного спроса в Республике Дагестан на мясную продукцию «Халал» и высококачественную рыбную продукцию;

- благоприятные природно-климатические и геолого-географические условия для развития речного и прудового рыбодства и морского рыболовства;

- историческая предрасположенность и большой опыт дагестанских народов в отрасли овцеводства и выращивания крупного рогатого скота;

- устойчивый рост спроса на отечественном и зарубежном рынке на качественную, генетически ^модифицированную и экологически чистую мясную и рыбную продукцию.

Республика Дагестан располагает благоприятными климатическими и почвенными условиями для выращивания капусты (сорта дербентской озимой капусты, позднеахтынской капусты), крупноплодных томатов, буйнакских корнишонов, дагестанских сортов моркови, крупного каякентского репчатого лука и др. Ежегодный сбор капусты составляет 250-260 тыс. т. В условиях южного Дагестана овощеводство имеет возможность получать два урожая в год.

В рамках реализации приоритетного инвестиционного проекта «Эффективный АПК» на севере республики создана крупная машинно--технологическая компания ООО «Дагестан МТК-Северный», которая укомплектована современной импортной техникой на 552 млн. рублей.

За 2014 год обновили парк машин 77 сельхозтоваропроизводителей 27 районов республики, которыми приобретено 404 ед. различной сельскохозяйственных машин и агрегатов (в том числе 122 трактора и 22 комбайна) на общую сумму 756 млн. рублей, что в 3,5 раза выше объема закупок 2012 года. При этом источники финансирования распределены следующим образом: кредиты 71% (538 млн. рублей); лизинг 19 % (147 млн. рублей, в том числе республиканский - 55 млн. рублей, федеральный - 91 млн. рублей); собственные средства 9% (63 млн. рублей); бюджеты МО 1% (8 млн. рублей).

За счет приобретения надежной высокопроизводительной зарубежной техники и комбинированных машин улучшен качественный состав машинно-тракторного парка. В частности, закуплено 48 ед. почвообрабатывающей и посевной техники для использования технологий по нулевой и минимальной обработке почвы, 3 ед. самоходных широкозахватных машин по обработке посевов средствами защиты растений, 6 ед. высокопроизводительных универсальных зерноуборочных комбайнов, оборудование для закладки силоса и сенажа в полимерные рукава, 7 ед. комплексов машин для машинного производства томатов и картофеля. Приобретение этой техники позволило 14 хозяйствам вклинить в сельскохозяйственное производство „современные ресурсосберегающие технологии на площади более 20 тыс. гектаров.



В 2015 году Программа технического оснащения сельскохозяйственного производства предусматривает обновление парка тракторов на 8,3 %, зерноуборочных комбайнов - на 3,9 % и кормоуборочных комбайнов -на 13%.

Для обеспечения выполнения указанных параметров обновления парка сельскохозяйственных машин необходимо закупить 260 тракторов, 25 зерноуборочных комбайнов, 10 кормоуборочных комбайнов. С учетом сельскохозяйственных машин, агрегируемых к тракторам, общая стоимость закупаемой техники составит около 700 млн. рублей.

В 2015 году имеются все необходимые предпосылки и возможности для решения этой задачи, если максимально эффективно воспользоваться мерами государственной поддержки, предусмотренными для технической модернизации сельскохозяйственного производства. Речь идет о лизинге, кредитах под залог приобретаемой техники и субсидировании сельхозтоваропроизводителям 50% затрат на приобретении техники.

Кроме этого, в 2015 году намечено доукомплектование ООО «Дагестан МТК-Северный» техникой на 300 млн. рублей, используя федеральный лизинг, под гарантии Республики Дагестан. Эта работа уже активно ведется и в мае-июне начнется завоз техники в республику.

#### **Список литературы**

1. Приказ Минсельхозпрода РД от 24.03.2014 г. № 032 "О субсидировании части затрат сельхозтоваропроизводителей на приобретение техники в 2015 году"
2. Письмо Минсельхозпрода РД от 21.07.2014 № 14/1-13/129 "Об обновлении парка машин на условиях целевой программы "Кредит под залог приобретаемой техники и/или оборудования"
3. Инвестиционный потенциал Республики Дагестан. Каталог. Министерство экономики Республики Дагестан. Махачкала, 2014.
4. Головин В. Никифоров Б. Резервы развития животноводства. Ж. Экономист.-2013г
5. Казиев, М.-Р. А. Сортимент винограда Дагестана /М.-Р.А. Казиев [и др.]. - Махачкала. 2012 г.
6. Мусаев, И.А. О перспективах использования местных сортов винограда. /И.А.Мусаев. Г.Ш.Дандамаев.- Махачкала, 2013 г.
7. <http://mcxrd.ru/>

## СОВРЕМЕННЫЕ АСПЕКТЫ КОНЦЕПЦИИ «SIX SIGMA» И ЕЕ РАЗВИТИЕ В РОССИИ

**Орлова А.И.**

*студентка 5курса специальности  
«Менеджмент организации» Филиал  
Южного федерального университета в  
г. Новошахтинске*

В современном мире, чтобы удержаться на плаву предприятия вынуждены стремиться быть конкурентоспособными и отвечать требованиям, предъявляемым рынком. С этой целью организации все чаще прибегают к внедрению системы менеджмента качества. Так как СМК является мощным инструментом повышения как качества товаров и услуг, так и роста общей эффективности предприятия, что в свою очередь приводит к снижению себестоимости и возможности понижения цен на производимую продукцию.

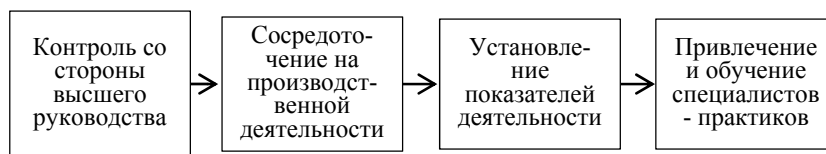
Ставшие популярными и массово используемыми после 80-х гг., подходы к управлению качеством TQM, Бережливое производство, «Шесть сигм» - стали активно внедряться различными предприятиями по всему миру как основы для построения эффективной системы менеджмента качества.

Остановимся подробно на концепции, разработанной английской компанией Motorola – «SixSigma». Система «Шесть сигм» – это современный подход к совершенствованию работы предприятия, являющийся последовательным развитием Комплексного управления качеством (TQM) [1]. Суть концепции состоит в помощи людям и процессам в постановке высоких целей в области достижения бездефектности продуктов и услуг.

«6 Сигм» основана на том, что допускается не более 3,4 дефекта на миллион.[1]. Число 3,4 достигается в том случае, если допустимые техническими условиями ограничения находятся в пределах 6 стандартных отклонений от заданного значения.

Задачей системы «Шесть сигм» является снижение издержек и определение сбоев, которые скрыты от руководства организации, что поможет определить область знаний и действия для сокращения числа ошибок. [3,С.48]. Для решения этих задач необходимо соблюдать следующие шаги: выявить различные недо-

статки в БП, ошибки и дефекты, нерациональные операции и потери; выявить причины этих негативных явлений; разработать четкий алгоритм действий по устранению негативных явлений. Представленная последовательность действий позволяет в целом управлять процессом отбора важных и нужных бизнес процессов, основываясь на их способности улучшить показатели деятельности организации и обучить тот персонал, от которого будет зависеть результаты деятельности предприятия. После выполнения шагов предприятию необходимо сосредоточить свои усилия на условиях при внедрении системы «6 сигм»:



**Рис. 1. Условия при внедрение системы «Six Sigma» на предприятии**

- контроль со стороны высшего руководства организации за процессом внедрения концепции «Six Sigma» приведет к тому, что система будет проникать на все уровни управления;

- сосредоточение главных усилий на производственной деятельности фирмы, необходимы для определения областей с большим потенциалом;

- важным условием является установление показателей, с помощью которых можно измерять улучшение деятельности в области затрат, производительности, качества;

- для участия в работе над проектами необходимо привлечение специалистов - практиков, или как их называет Motorola – «черные пояса» которые предворительно должны пройти 5 недельный курс подготовки, ориентированный на концепцию «6 сигм».

В современном обществе считается, что система «Шесть сигм» не может рассматриваться в отдельности от TQM. Для выяснения основных различий концепции «6 сигм» и TQM, проведем их сравнительный анализ.

Использование концепции SixSigma быстро и эффективно помогает компаниям и их подразделениям быстрее оборачивать капитал, минимизировать капитальные затраты и высвободить или делать ненужными новые мощности. Они могут давать луч-

шие результаты расходования средств на исследования и разработку продукции и улучшать удовлетворение потребителя. Однако, SixSigma не может считаться целостной системой совершенствования качества, она скорее дополняет TQM, так как рассматривается только в качестве группы дополнительных методов улучшений..

Таблица 1.

**Сравнение TQM и SixSigma**

КРИТЕРИИ	TQM	SixSigma
Возникновение концепции	Появилась в 60-е годы в Японии	Появилась в 80-е годы в Англии
Культурная основа подхода	Японский коллективизм, ориентация на долгосрочную перспективу, постепенный характер улучшений	Американский индивидуализм, ориентация на краткосрочную перспективу, прорывной характер улучшений
Ориентация	Ориентирован на постепенные улучшения	Характер прорывов, «больших прыжков»
Основная цель	Повышение удовлетворенности потребителей и улучшение деятельности	Экономия денежных средств путем устранения причин ошибок и дефектов в производственных процессах.
Акцент	Улучшение существующих процессов	Улучшение существующих процессов
Преимущества	Высокая удовлетворенность потребителей, общее улучшение финансовых показателей, вовлечение всех сотрудников в процесс улучшений	Нахождение источников экономии средств, поддержка высшего руководства, благоприятные условия для реализации проектов улучшений, высокая квалификация участников проектов
Недостатки	Высокая вероятность неудачи при внедрении, не ориентируется на совершенствование системы в целом, требование тотального внедрения, внедрение длительно и большие затраты ресурсов	Не повышает удовлетворенность потребителей, ориентация на финансовый результат; не вовлекаются все работники, нет ориентации на совершенствование системы в целом; переизбыток сложного стат. анализа

Для России концепции «Шесть сигм» — явление относительно новое и у многих компаний пока нет четкого и однозначного понимания, как и зачем использовать данную концепцию. Сегодня в России существуют различные программы, которые позволяют пройти обучение данной концепции. Одними из первых, кто начал работать в этом направлении, стала созданная в 2004 году российская Ассоциация «Шесть сигм». Ассоциация оказывает большое содействие по издательству книг по системе «Шесть сигм» на русском языке, занимается налаживанием сотрудничества с зарубежными компаниями, являющимися лидерами в области обучения и консультирования по данной системе, предоставляет возможность для обучения SixSigma специалистам из России за рубежом, а также привлекает зарубежных специалистов, которые имеют категории «черный пояс» и «мастер черный пояс» для сопровождения проектов в России. Среди российских предприятий, эффективно применяющих систему «Шесть сигм» можно выделить: «Альфа-Банк», «ВТБ 24», РОСТАР, ЗАО «Элкотек», ОАО «DOC» и другие.

Так, например, по данным компании РОСТАР, завершившей свое обучение по системе «6 сигм», достигла следующих результатов: был оптимизирован подбор и движение производственного персонала, снижена отбраковка на бодимейкерах линии по производству банок с 0.4% до 0.12% , оптимизированы остатки готовой продукции на складах, снижены потери банок на декораторе с 1.8% до 1%, снижены потери банок на конвейерах с 0.77% до 0.2%, и другое.

Также успешно использует методы системы «Шесть сигм» российское подразделение крупнейшей нефтесервисной компании "Шлюмберже". В "Шлюмберже" сотрудники прошли обучение и на сегодняшний день там работает три черных пояса и чемпион по проектам Шесть Сигм. При поддержке Ассоциации "Шесть Сигм" на заводах в Тюмени прошли обучение 23 специалиста на получении ими категории зеленых поясов. И это не предел. Система «Шесть сигм» доказала свою эффективность и получает все большее признание среди отечественных компаний.

Таким образом, эффективным решением для многих организаций, желающих удержать свои позиции, может быть подход основанный на концепции «Шесть сигм», заключающий в себе большой потенциал для развития постоянно совершенствующейся СМК.

### **Список литературы**

1. Адлер Ю.П., Шпер В.Л. «Шесть сигм»: ещё одни ворота, ведущие к храму» – Режим доступа: <http://bigc.ru/publications/.php>
2. В.А. Котов «Шесть сигм» в России: [Электронный ресурс] // В.А. Котов. – Электрон дан. – М.: Методы менеджмента качества №7, 2011. - Режим доступа: <http://www.6sigm.ru/article11.html> свободный. - Загл. с экрана. – Яз. Рус.
3. Панде П., Холп Л., Что такое «шесть сигм»? Революционный метод управления качеством. Москва: Альпина Бизнес Букс, 2010 г. – С.48-54.

## **БИЗНЕС-ПЛАН НА ПРИМЕРЕ ПРЕДПРИЯТИЯ ПО ПРОИЗВОДСТВУ ПОНЧИКОВ**

*Оробинская Н.В., Истлентьева Е.М.*  
*Студентки группы ДММ-125б*  
*Научный руководитель: Ерошкин С.Ю.,*  
*преподаватель кафедры ИМ*

Вы решили открыть собственный бизнес, у Вас уже есть идея, чем конкретно Вы хотите заняться, но пока не знаете, что делать дальше, с чего начать развитие своего дела. Бизнес-идея, сформулированная в виде одного предложения, может быть гениальной, но из нее непонятно, что же нужно делать, чтобы получить заложенные в ней миллионы. Искусство бизнеса состоит не только в поиске бизнес-идеи, но и в ее грамотном осуществлении.

Организовать успешный бизнес ничуть не проще, чем построить хороший дом. Стали бы вы строить дом без детального плана? Создание плана требует тщательности и учета всех деталей. Для того, чтобы идею успешно воплотить в бизнес, необходимо все просчитать, провести исследования, убедиться, что идея жизнеспособна.

В данной статье мы рассмотрим бизнес-план открытия предприятия по производству пончиков. Эта форма предприятия быстрого питания, переживает сейчас второе рождение. На сегодняшний день рынок фаст-фуда переполнен среднеазиатской (шаурма, шаверма) и североамериканской (гамбургеры, хот-доги) кухней, которая уже порядком утомила и приелась потребителю. Поэтому первые предприятия общественного питания, решившие вновь возродить производство пончиков, которые были очень популярны во времена СССР, оказались обречены на успех.

Современные технологии достигли того уровня, чтобы максимально разнообразить ассортимент представленной продукции, а оборудование по производству пончиков способно производить продукцию буквально в промышленных масштабах при низкой себестоимости и затратах на производство. Привлекательной стороной этого бизнеса, по оценке экспертов, является высокая рентабельность и невысокие затраты на персонал. На основании вышеизложенного, можно с уверенностью говорить, что производство пончиков является выгодным и весьма доходным бизнесом.

Целью проекта является обоснование целесообразности открытия предприятия по производству пончиков, расчет финансовых вложений, установление объема выручки и прибыли, получения инвестиций на реализацию проекта.

Для ведения предпринимательской деятельности, согласно действующему законодательству РФ, потребуется открытие юридического лица и постановка на налоговый учет. Рекомендуемая организационно-правовая форма для подобного вида деятельности – «Индивидуальный предприниматель». Деятельность предприятий общественного питания попадает под упрощенную систему налогообложения. Типы налогов, которые предстоит оплачивать – Единый социальный налог (30%), налог с прибыли (15%).

Для организации производства пончиков потребуется помещение площадью около 120 кв. м. Из них, 40 кв. м. будет отдано под установку ленты по производству пончиков. Помещение будет использоваться по договору аренды. Не рекомендуется арендовать помещение в центральной части города, так как стоимость аренды будет несравнимо высокой. Предпочтительнее арендовать помещение ближе к окраине города, там, где обычно располагаются хлебозаводы и др. подобные предприятия. Обязательными требованиями для помещения являются наличие горячего и холодного водоснабжения, водоотведение, подключение к электроэнергии.

Производство пончиков потребует существенных вложений в оборудование. Мы не будем останавливаться на рассмотрении всех видов оборудования, а порекомендуем Вам приобрести автоматическую линию по производству пончиков.

Производительность такой автоматической линии составляет от 780 шт. в час, в зависимости от типа производимой продукции. Максимальная производительность при покупке дополнительного оборудования может достигать 9600 шт. в час.

*Таблица 1*

**Расходы на предприятии**

Категория расходов	Кол-во	Стоимость, руб.
Автоматическая линия	1	2 240 000
Холодильная камера	1	115 600
Моноблок	1	53 200
Итого		2 408 800



Таблица 2

## Список специальностей

№ п/п	Категория работника	Кол-во	Размер заработной платы	Всего
1	Управляющий	1	30 000	30 000
2	Экспедиторы	4	20 000	80 000
3	Технологи	1	22 000	22 000
4	Кладовщик	1	19000	19 000
5	Начальник смены	2	17000	34 000
6	Рабочие	8	14 000	112 000
7	Всего			297 000
8	ЕСН			89 100
9	ИТОГО			386 100

Готовая продукция будет реализовываться следующими способами:

- Заключение договоров с сетями супермаркетов
- Заключение договоров с продуктовыми магазинами. Рекомендуется поиск магазинов, расположенных в непосредственной близости от школ, средне-специальных учебных заведений, вузов, так как молодежь в данном случае выступает основной целевой аудиторией
- В перспективе планируется открытие собственных мобильных закусочных в передвижных фургонах
- Доставка продукции осуществляется силами производственного предприятия.

Расходная часть, традиционно для подобных видов предпринимательской деятельности делится на две категории:

- Расходы на себестоимость. Сюда включаются расходы на сырье, потраченную электроэнергию и упаковочный материал
- Общие расходы. Сюда включаются: аренда помещения, выплата заработной платы, административные, коммунальные и транспортные расходы, оплата услуг бухгалтера, налоги

Выручка будет складываться следующим образом: 780 пончиков в час \* 11 часов (продолжительность рабочего дня) \* 8 рублей за шт. (закупочная цена) \* 30 дней.

Если все пункты данного бизнес-плана будут соблюдены, то у вас есть возможность открыть эффективный бизнес и получить максимум прибыли.

### **Список литературы**

1. Бизнес-планирование: Учебник для вузов/ Под ред. В.М Попова, С.И. Ляпунова, С.Г. Млодика. – М.: Финансы и статистика, 2012
2. Орлова, Е.Р. Бизнес-план: основные проблемы и ошибки, возникающие при его написании/ Е.Р. Орлова. – 2-е изд., испр. и доп. – Омега-Л, 2012
3. Платонова, Н.А. Планирование деятельности предприятия / Н.А Платонова, Т.В. Харитонова. – М.: Дело и сервис, 2005
4. <http://www.cfin.ru/business-plan/>
5. <http://nobiz.ru/biznes-plan.html>

## РАЗРАБОТКА РЕКОМЕНДАЦИЙ ПО МЕСТОРАСПОЛОЖЕНИЮ РАСПРЕДЕЛИТЕЛЬНОГО ЦЕНТРА ТОРГОВОЙ СЕТИ

*Очеретенко Ю.А.,  
студентка 3 курса  
Научный руководитель: Алемжина О.А.  
преподаватель Бизнес-колледжа  
(383) 211-04-14  
Новосибирский Государственный  
Университет Экономики и Управления,  
бизнес-колледж, г. Новосибирск, Россия*

Сеть, через которую осуществляется распределение материального потока, является значимым элементом логистической системы. Построение сети распределительных центров существенно влияет на расходы, которые возникают в процессе доведения товаров до потребителей, а через них и на конечную стоимость реализованного продукта. Поэтому, проблема выбора месторасположения распределительного центра является актуальной в наше время.

Цель исследовательской работы: разработать рекомендации по месторасположению распределительного центра торговой сети.

Для достижения поставленной цели необходимо решить задачи:

1. рассмотреть понятие и цели распределительных центров;
2. изучить стратегии расположения распределительных центров;
3. разработать рекомендации выбора месторасположения распределительного центра.

Распределительный центр – это складской комплекс, который получает товары от предприятий-производителей или от предприятий оптовой торговли (например, которые находятся в других регионах страны или за границей) и распределяет их более мелкими партиями заказчикам (предприятиям мелкооптовой и розничной торговли) через свою или их товаропроводящую сеть[1].

Отечественные розничные сети стремительно развиваются. Сегодня предприниматели столкнулись с дилеммой: во что предпочтительнее инвестировать зарабатываемые средства - в создание новых магазинов, приносящих дополнительную прибыль, или в строитель-

ство распределительного центра, способного оптимизировать цепочку товароснабжения уже открытых магазинов.

Создание распределительного центра становится актуальным на определенном этапе развития торговой сети. При некотором количестве магазинов (обычно начиная с третьего-пятого: в зависимости от форматов магазинов) это становится экономически целесообразным. Имея в своем распоряжении распределительный центр и возможность возить товары с него в магазины ежедневно, торговая сеть может вплотную подойти к технологии работы «с колес», когда в магазинах складские помещения сведены к минимуму.

Согласно традиционной классификации, разработанной Эдгардом Гувером, существует три принципиальных стратегии расположения распределительных складов: вблизи рынков сбыта, вблизи производства или промежуточное расположение[3].

Расположение складов рядом с рынками сбыта облегчает пополнение запасов клиентов. Главным критерием работы таких складов является обеспечение надлежащего качества обслуживания или минимизация логистических расходов. Такие склады часто встречаются в торговле пищевыми продуктами или промышленными товарами массового использования. Однако размещение вблизи рынков сбыта характерно для многих отраслей. Такая стратегия экономически оправдана, поскольку это самый дешевый способ быстрого пополнения запасов.

Расположение складов вблизи производств облегчает накопление необходимого для поставок потребителям ассортимента продукции. Такое расположение складов позволяет отправлять потребителям смешанные грузы по консолидированным тарифам. Преимущество такого размещения складов состоит в том, что повышенный уровень сервиса распространяется на весь ассортимент поставляемой продукции. Такой производитель имеет возможность стать лучшим среди других поставщиков.

При промежуточном расположении складов между производством и потреблением склады работают по той же схеме, что и склады, расположенные вблизи производства: накапливают полный ассортимент продукции и отправляют заказчикам смешанные партии товаров по льготным тарифам.

Количество, мощность, расположение и функции распределительных центров зависят от размеров материальных потоков, стратегии и финансового состояния предприятия, которое проек-

тирует сеть распределительных центров. При этом учитываются такие факторы: стоимость транспортировки, складские переработки грузов, складирование грузов, оформление заказов и системы управления, уровень обслуживания клиентов[4].

Наилучшей товаропроводящей сетью с распределительными центрами является сеть, которая обеспечивает наивысший уровень обслуживания потребителей при минимальных общих затратах.

Для выбора оптимального месторасположения складских систем существует несколько методов:

1. Метод полного перебора. Задача выбора оптимального месторасположения решается полным перебором и оценкой всех возможных вариантов размещения распределительных центров и выполняется на ЭВМ методами математического программирования.

2. Эвристические методы. Эти методы дают близкие к оптимальным результаты при невысокой сложности вычислений, однако не обеспечивают отыскания оптимального решения. Название «эвристические» означает, что в основе методов лежат человеческий опыт и интуиция. Метод основан на предварительном отказе от очевидно неприемлемых вариантов. Опытный специалист-эксперт, работая в диалоговом режиме с

ЭВМ, анализирует транспортную сеть района и непригодные, на его взгляд, варианты исключает из задания машины. Остаются лишь спорные варианты, по которым у эксперта нет однозначного мнения и по которым проводятся дополнительные расчеты.

3. Метод определения центра тяжести (используется для определения месторасположения одного распределительного центра). Суть метода состоит в следующем. Из легкого листового материала вырезают пластину, контуры которой повторяют границы района обслуживания. На эту пластину в месторасположении потребителей материального потока укрепляют грузы, вес которых пропорционален величине потребляемого в данном пункте потока. Затем модель уравнивают. Если распределительный центр разместить в точке района, которая соответствует точке центра тяжести изготовленной модели, то транспортные расходы по распределению материального потока на территории района будут минимальны. В связи с этим моделируемый район должен иметь развитую сеть дорог, т.к. в противном случае будет

нарушен основной принцип моделирования — принцип подобия модели и моделируемого объекта.

4. Метод сетки. Суть этого метода заключается в определении объекта с минимальными транспортными издержками[5].

Факторы, влияющие на определение месторасположения распределительного центра:

1. Размер и конфигурация участка. Большое количество транспортных средств, обслуживающих входные и выходные материальные потоки, требует достаточной площади для парковки, маневрирования и проезда. Отсутствие таких площадей приведет к заторам, потере времени клиентов.

2. Транспортная доступность местности. Значимой составляющей издержек функционирования любого распределительного центра являются транспортные расходы. Поэтому при выборе участка необходимо оценить ведущие к нему дороги, ознакомиться с планами местной администрации по расширению сети дорог.

3. Планы местных властей. Выбирая участок, необходимо ознакомиться с планами местной администрации по использованию прилегающих территорий и убедиться в отсутствии факторов, которые впоследствии могли бы оказать сдерживающее влияние на развития распределительного центра.

4. Местное законодательство. Необходимо учесть местные правила строительства, безопасности, высоту зданий и др.

5. Строительные факторы. Расстояния между зданиями, подъезд к ним и т. п. [2].

Исходя из приведенных выше методов и влияющих на них факторов, можно выделить следующие рекомендации по выбору месторасположения распределительного центра торговой сети:

1. Изучить конъюнктура рынка, определить стратегические цели логистической системы. При этом разработать прогноз величины материального потока, проходящего через всю логистическую систему. Составить прогноз необходимой величины запасов во всей системе, а также на отдельных участках товаропроводящей цепи.

2. Разработать систему товароснабжения.

3. Составить схемы распределения материального потока внутри логистической системы.

4. Выбор варианта места расположения распределительного центра, отвечающий критерию минимума приведенных затрат.

Центр должен располагаться в месте с хорошей транспортной развязкой и подъездными путями, обеспечивающими проходимость крупных грузовых автомобилей и фур.

Таким образом, следуя данным рекомендациям, предприятие может выбрать для себя наиболее выгодное месторасположение распределительного центра, который поможет сократить затраты и время на реализацию продукции.

#### **Список литературы**

1. <http://conwarehouse.ru/raspr.php>
2. <http://learnlogistic.ru/razmeshhenie-raspredelitelnyx-centrov-na-logisticheskom-poligone/>
3. <http://www.lobanov-logist.ru/index.php?newsid=164>
4. <http://logistic-info.org.ua/raspredelitelnye-centry.htm>
5. <http://www.skyhighhobbies.com/konspekt-lektsij-po-logistike/41-opredeleniya-mestoraspolzheniya-raspredelitelnogo-centra-v.html>
6. <http://www.znaytovar.ru/new2686.html>

## ОСНОВНЫЕ СХЕМЫ ОБЕЗЛИЧЕННОГО ОБРАЩЕНИЯ ДРАГОЦЕННЫХ МЕТАЛЛОВ

**Павлова Виктория Сергеевна**  
*студентка Института экономики и  
статистики МЭСИ*

*тел.: 8 (915) 227-84-30;*

*e-mail: vika\_pavlova1993@mail.ru*

*Научный руководитель:*

**Сурков Александр Алексеевич**  
*преп. каф. Экономической теории и  
инвестирования МЭСИ*

*тел.: 8-495-442-24-11;*

*e-mail: asurkov@mesi.ru*

В условиях развития рыночных отношений происходит стремительное развитие всех компонентов финансового рынка. В состав современного финансового рынка входят: денежный рынок, валютный рынок, рынок ссудных капиталов, рынок недвижимости и рынок драгоценных металлов (золото, серебро, платина и металлы платиноидной группы). Последний из вышеперечисленных в России пользуется наименьшим спросом, поэтому было бы интересно рассмотреть операции на рынке драгоценных металлов на примере существующих схем их обезличенного обращения.

Из международной практики можно выделить две основные схемы обезличенного обращения драгоценных металлов. Одна из них присуща для рынка США в основном в форме складских свидетельств (депозитарных расписок, вариантов и т.д.). Складское свидетельство представляет собой ценную бумагу на предъявителя, подтверждающую прием товара на хранение. В нашем случае речь идет о принятии драгоценных металлов.

Другая схема обезличенного обращения драгоценных металлов, ставшая основой для российской практики, используется в Европе как запись о переходе прав собственности на драгоценные металлы на металлических счетах в банке. Таким образом, последующие операции зачисления, списания и другие операции с драгоценными металлами производятся уже по металлическим счетам. Сбербанк России дает следующее определение обезличенного металлического счета (ОМС) — счет, на котором отра-



жается принадлежащий клиенту драгоценный металл в граммах без указания его индивидуальных признаков (количество слитков, проба, производитель, серийный номер и др.) [1].

ЦБ РФ разработал методику расчетов по металлическим счетам в соответствии с условиями российского рынка драгметаллов [4]. Данная методика предусматривает заключение между клиентом и банком договора по счетам двух видов:

- 1) Счет ответственного хранения;
- 2) Обезличенный счет.

В свою очередь обезличенные металлические счета бывают трех видов:

- срочные счета, драгметаллы с которых владелец сможет получить по истечении определенного срока.
- счета до востребования так же, как и обычные валютные счета, подразумевают получение клиентом принятого на счет металл в любое время;
- корреспондентские межбанковские металлические счета, используемые для проведения сделок с золотом между клиентами различных банков.

Помимо плюсов использования обезличенного обращения драгметаллов в виде ОМС, к которым относятся: простая процедура открытия и осуществление любых операций со счетом, отсутствие НДС при покупке и продаже металлов в обезличенном виде, получение дохода за счет роста цен на металл, возможность получения драгоценного металла в слитках, ликвидность вклада - существуют также риски, которые необходимо учитывать при выборе банка для открытия ОМС.

Главный расход при наличии ОМС – это уплата спреда за совершение операций. Перед открытием ОМС необходимо провести сравнительный анализ размеров спреда в разных банках и соответственно выбрать наименьший.

Следующим расходом становится уплата 18% от суммы средств на ОМС в качестве НДС при желании снять имеющиеся средства в виде мерных слитков. Причем данный налог будет уплачиваться, даже если изначально на счет ОМС был внесен драгметалл в виде физических слитков [3].

Наиболее серьезным риском, который может понести владелец ОМС является риск связанный с тем, что на обезличенные металлические счета не распространяются гарантии системы

страхования вкладов в соответствии с Федеральным законом № 177 – ФЗ от 23 декабря 2003 года “О страховании вкладов физических лиц в банках Российской Федерации”, поэтому еще раз стоит помнить о необходимости тщательного выбора надежного банка [5].

На основе проведенного нами сравнения (см. таблицу 1) видно, что условия открытия счетов ОМС в банках различны и требуется оценка наиболее выгодного варианта.

Таблица 1

**Банки, предоставляющие клиентам возможность открыть  
обезличенные металлические счета до востребования  
(октябрь 2014 года)**

Банк	Металл	Дата	Цена продажи банком, руб./гр.	Спрэд к цене ЦБ	Цена покупки банком, руб./гр.	Спрэд к цене ЦБ
АКБ Абсолют Банк	Золото	15.10	1 655.00	2.76%	1 577.00	-2.08%
АКБ Абсолют Банк	Серебро	15.10	23.73	2.99%	21.68	-5.90%
Альфа-Банк	Золото	15.10	1 627.88	1.08%	1 587.88	-1.40%
Альфа-Банк	Серебро	15.10	22.97	-0.30%	21.97	-4.64%
ВТБ 24	Золото	15.10	1 640.00	1.83%	1 590.00	-1.27%
ВТБ 24	Серебро	15.10	23.70	2.86%	22.00	-4.51%
Газпромбанк	Золото	15.10	1 648.64	2.37%	1 583.99	-1.65%
Газпромбанк	Серебро	15.10	23.83	3.43%	21.99	-4.56%
ОТКРЫТИЕ Банк	Золото	15.10	1 624.00	0.84%	1 596.00	-0.90%
ОТКРЫТИЕ Банк	Серебро	15.10	22.82	-0.95%	22.21	-3.60%
Промсвязь-банк	Золото	15.10	1 628.00	1.09%	1 598.00	-0.78%
Промсвязь-банк	Серебро	15.10	22.95	-0.39%	22.35	-2.99%
Сбербанк России	Золото	15.10	1 655.00	2.76%	1 580.00	-1.89%
Сбербанк России	Серебро	15.10	24.00	4.17%	21.30	-7.55%

Таким образом, можно сделать вывод о том, что в условиях нестабильности курсов валют драгметаллы всегда были валютами-убежищами для основных потоков капитала. Это подтверждают и годовые графики цен на основные металлы. Но несмотря на имеющиеся положительные характеристики данного подхода, обезличенное обращение драг металлов имеет ряд вышеупомянутых рисков и недостатков, к которым стоит подойти с осторожностью, уделив внимание размерам спредов, объемам комиссии и надежности финансовых институтов, предлагающих услуги по размещению средств на ОМС.

#### **Список литературы**

1. <http://www.sberbank.ru/>
2. <http://gold.investfunds.ru/>
3. НК РФ ст.149 п.3 пп.9
4. Положение ЦБ РФ от 01.11.1996 г. N 50 "О совершении кредитными организациями операций с драгоценными металлами на территории РФ и порядке проведения банковских операций с драгоценными металлами" утвержденное Приказом ЦБ РФ от 1 ноября 1996 г. N 02-400
5. Федеральный закона № 177 – ФЗ от 23 декабря 2003 года “О страховании вкладов физических лиц в банках Российской Федерации”

## РОССИЯ В АРКТИКЕ

*Павлова Любовь Ивановна*  
*Студентка МЭСИ, гр. ДЭМ-131б*  
*8-915-383-02-75*

*liubooov@gmail.com*

*Руководитель к.э.н., доцент, Коокуева В.В.*

Одна из самых щепетильных тем для всего мира на данный момент – это природные ресурсы. А если конкретнее, то месторождения нефти и газа. Ни для кого не секрет, что эти два элемента – это именно то, что может гарантировать стабильность для страны не только внутри государства, но и за ее пределами. На фоне всего этого особенно важно для нашей страны освоение северного шельфа.

### **Почему именно Арктика?**

В последнее время в СМИ все чаще обсуждается активное присутствие нашей страны именно в Арктике и западные страны совсем не рады этому известию. Так в чем же причина? Со стратегической точки зрения, Арктика – это северный морской путь. Минобороны РФ уже утвердили стратегию развития там своего военного влияния. Но это не основная причина, почему наша страна столь активна на севере. Известно, что именно в этом регионе очень много неосвоенных месторождений нефти и газа. Арктический шельф поделен между пятью странами: Россия, США, Канада, Норвегия и Дания, хотя четких границ между ними на данный момент не существует. Но все эти страны могут рассчитывать на увеличение своей подконтрольной территории в том числе и Россия. Арктика для нашей страны является важнейшим стратегической ресурсной базой, так как, как я уже писала выше, там существуют залежи нефти и газа, также там проходит крупная транспортная артерия. Главный редактор журнала «Национальная Оборона» Игорь Коротченко пишет: "Возможность обеспечения круглогодичной навигации по Северному морскому пути, в том числе и использование тяжелых атомных ледоколов для проводки караванов судов в осенне-зимний период. С другой стороны, Арктика — это кладовая природных ресурсов, где возможны новые проекты по добыче углеводородов, в

том числе, путём бурения с платформ на шельфе. То есть, с экономической точки зрения, это весомый источник поддержания поступления финансовых средств в бюджет РФ".

Со всех точек зрения может показаться, что проект и сама стратегия отлично вписывается в нашу экономику и принесет только прибыль для нашей страны. Но так ли это?

#### **Подводные камни.**

Как бы все вышенаписанное не казалось сказкой, все таки подводные камни довольно существенные. Мы все отлично помним, что такое Арктика. Это место с низкими температурами, где люди не живут круглогодично. Многие называют Арктику «мертвой землей». Из всех этих фактов вытекает один большой вопрос: как там вообще можно добывать хоть что-либо? Ведь с учетом всех этих особенностей, вероятность возникновения аварийных ситуаций увеличивается в разы. Даже если и произойдет какая-нибудь авария, то устранить ее будет очень тяжело из-за штормов, многовекового льда, плотных туманов и айсбергов, которые могут столкнуться с нефтедобывающей платформой и не забываем про полярные ночи, которые длятся по несколько месяцев. Все эти факторы усложняют работу по добыче углеводородного сырья, а также требуют больших финансовых затрат, которые, возможно, не окупятся. Это большой риск для нашей страны и нашей и так не стабильной экономики.

Вице-президент «Лукойла» Леонид Федун отказался вкладывать в Арктику, напоминая нам об опыте Royal Dutch Shell, которые занимаются добычей нефти в районе Аляски. Они вложили в этот проект 5 миллиардов долларов, но так и не смогли пробурить ни одной скважины.

#### **Сколько собираемся вкладывать мы?**

По оценкам, в российской Арктике запасов на 106 миллиардов тонн нефтяного эквивалента, что составляет 50% всех запасов арктических нефти и газа. Из 60 крупнейших заполярных запасов, 43 принадлежит нашей стране.

Разработка месторождений в Арктике обойдется бюджету в 22 миллиарда рублей. Однако, в этот проект уже вложились внебюджетные источники. Всего на этот проект планируется потратить около 10 триллионов рублей. Предполагается, что все долж-

но окупиться за счет цены нефти и газа. Многие пытались оценить, сколько будет стоить баррель нефти, чтобы сказать, будет ли рентабелен этот проект или нет. В основном считают, что нефть будет стоить от 90 до 135 долларов за баррель. Эта новость особенно приятна тем, у кого есть доступ к шельфу: Газпром и Роснефть. Но несмотря на это, их курс акций не повысился, что скорее всего связано с рисками, о которых я писала выше.

#### **Экология.**

Все, что связано с нефтью, также связано не только с экономическими рисками, но и с рисками экологии. Как я уже писала выше, они довольно высоки и если произойдет авария, то скорее всего из-за плохих погодных условий, не получится устранить ее сразу. А это глобальная экологическая катастрофа. Вспомнить хотя бы аварию на Мексиканском заливе. Сколько последствий было после нее, сколько денег потратили на ее устранение, сколько людей погибло. А если это произойдет в таком климатически не благоприятном месте как Арктика, то попытки устранения экологической катастрофы будут бесполезными, а ее последствия хуже, чем у аварии в Мексиканском заливе.

Такие организации как Greenpeace и Фонд Дикой Природы уже высказали свое отрицательное слово насчет инициативы бурения скважин в Арктике. Создан целый сайт [savethearctic.org](http://savethearctic.org), посвященный этой проблеме, где Гринпис хочет собрать 10 миллионов подписей против добычи в Арктике нефти, на момент написания этой публикации собрано уже 6 миллионов подписей.

#### **Итоги.**

Существует много мнений по поводу того, стоит или не стоит добывать нефть в Арктике. С одной стороны, наша страна сильно зависит от продажи нефти и газа и находка еще одного месторождения благоприятно повлияет на нашу экономику. Но с другой стороны, это большие затраты, которые, возможно, не окупятся. Также это большие риски с точки зрения экологии.

Мое же мнение по этому поводу больше склоняется к мнению Гринпис, чем Газпрома. Я считаю, что мы должны вложить все силы, все средства на то, что поможет в будущем отказаться от нефти. С одного месторождения можно добыть нефти в течение 40 лет. Мы просто на просто скоро истощим все запасы, а ведь от

нефти в наше время зависит вообще все. Я считаю, что лучше вкладываться в образование, в науку, чтобы лучшие умы не «утекали» из нашей страны, чтобы в будущем придумать другое топливо, помимо нефти. Также, деньги, которые мы получаем от продажи нефти можно выгодно вложить, как это в свое время сделали арабы. Они построили отели, гостиницы, торговые центры, которые дают им прибыль. Отели могут остаться на большее время, чем месторождения нефти. Мы слишком плотно сидим на этой «игле» и слишком зависимы от нее. Какие бы нам не рассказывали истории про то, как эффективно можно использовать Арктический шельф, мне все равно кажется, что это не выгодно и очень опасно.

На первый взгляд кажется, что Арктическая стратегия – это именно то, что надо для нашей страны сейчас, но многие забывают про проблемы, которые эта же стратегия может принести.

#### **Список литературы**

1. Многообещающая стратегия России в Арктике <http://ria.ru/radio/20140805/1018842997.html>
2. Федун отказался вложить в добычу в Арктике даже копейку <http://lenta.ru/news/2013/04/01/fedun/>
3. У России более 106 млрд тонн нефти и газа в Арктике <http://kudavlozيتدengi.adne.info/u-rossii-bolee-106-mlrd-tonn-nefti-i-gaza-v-arktike/>
4. сайт Гринпис по защите Арктики <http://www.savethearctic.org/>

**РАЗРАБОТКА ВЫСТАВОЧНОГО СТЕНДА АЭРОПОРТА  
«ПУЛКОВО» ДЛЯ УЧАСТИЯ В МЕЖДУНАРОДНОМ  
ФОРУМЕ**

*Павлоцкий К.Е.,  
студент кафедры  
«Маркетинг и логистика»,  
научный руководитель к.э.н., доцент  
Романенкова О.Н.,  
ФГБОУ ВПО «Финансовый университет  
при Правительстве Российской  
Федерации»  
Моб. тел. 8(985) 767-78-08  
expoarrangements@gmail.com*

На современном этапе экономических преобразований в Российской Федерации выставочная деятельность превратилась в заметный сегмент рынка. В стране создана выставочная индустрия, тесно связанная с рядом отраслей промышленности, имеющая собственную инфраструктуру, материально-техническую базу, специализированные кадры.

Выставки, как правило, многокомпонентные мероприятия, включающие в себя наряду с демонстрацией экспонатов также конференции, семинары, «круглые столы» и другие мероприятия, выполняющие информационную функцию.

Выставочная деятельность является инструментом макроэкономической и инвестиционной политики. Сегодня выставки обеспечивают мобильность рынка, создают необходимое информационное поле, формируют значительные финансовые потоки, а также приносят дополнительный доход в бюджеты всех уровней. Выставки являются связующим звеном между внутренними и международными рынками и способствуют привлечению иностранных инвестиций для реализации инвестиционных проектов российских организаций.[1, с. 212]

В настоящее время в Российской Федерации в отличие от целого ряда иностранных государств таких, как США, Германия, Италия, Испания, Египет и др., не существует единого правового акта, посвященного регулированию основных аспектов выставочной деятельности. Различные вопросы указанной деятельности в России регулируются как законодательными актами общего



характера, так и нормативными правовыми актами Правительства Российской Федерации, федеральных органов исполнительной власти и органов власти субъектов Российской Федерации.

Анализируя зарубежный опыт правового регулирования в области выставочной деятельности, следует отметить, что в отдельных странах разработаны и действуют правовые акты, специально посвященные данному вопросу. Так, в Италии в 1994 году Декретом Президента Республики был утвержден регламент, упрощающий административные процедуры, связанные с организацией и проведением выставочной деятельности. В США действует Закон «Об участии Соединенных Штатов в международных выставках», содержащий положения по вопросам участия Правительства США в международных выставках, проводимых на территории США. В законе предусмотрены порядок осуществления правительственной поддержки выставочной мероприятий и основания для ее отзыва.

Выставка – это уникальный маркетинговый механизм, объединяющий все инструменты продвижения и сбыта продукции или услуги. Это целенаправленная и очень эффективная рекламная кампания, не вызывающая агрессивной реакции, потому что атмосфера выставки всегда праздничная. На выставке возможно не только представить свой товар во всей его красе, но также провести исследование востребованности услуги, узнать о формах и приемах работы конкурентов.[2, с.26 ]

На примере компании «фон Хаген ГмбХ» в данной статье будет рассмотрена концепция участия российского экспонента в международной выставке. Компания «фон Хаген ГмбХ» - международная компания, которая предлагает полный спектр выставочных сервисов, в том числе проектирование и строительство по всему миру. Архитектурное бюро помогает реализовать в полном объеме визуальные коммуникации. Собственное деревообрабатывающее производство, а так же типография широкоформатной печати позволяет реализовать проекты любой сложности «под ключ». Опыт и профессионализм сотрудников гарантирует высокое качество подготовки и реализации проекта, всегда оставаясь в рамках обозначенного бюджета.

Миссия компании «фон Хаген ГмбХ» заключается в работе на самом высоком уровне качества восприятия корпоративных проектов клиентов, т.к. вся работа сфокусирована на представление

инноваций и интеллектуальных достижений, которые находят свое отражение в результатах работы архитектурного бюро.

С 2013 года «фон Хаген ГмбХ» открыли офис в Лас-Вегасе, в связи с ростом динамики интереса американских компаний к европейским выставкам. Одним из заказчиков для работы в международных выставочных проектах выступил аэропорт «Пулково», предоставив техническое задание по разработке макета стенда в целях участия «Пулково» в международном форуме по развитию авиамаршрутов Routes в Лас-Вегасе (5-8 октября 2013 года).

Основная цель аэропорта это продвижение «Пулково» как активного участника рынка международных воздушных перевозок. Необходимо было презентовать новый терминал аэропорта и новые возможности для авиакомпаний и продемонстрировать возможности аэропорта в качестве пересадочного узла интересного для развития стыковочных рейсов и аэропорт как пункт назначения (т.е. показать туристическую привлекательность Санкт-Петербурга и потенциал роста входящего трафика).

Одна из важных задач аэропорта была показать перспективы роста исходящего трафика и спозиционировать ООО «ВСС» как оператора, с которым удобно и комфортно работать. На американском и европейском рынках необходимо выделять преимущества российского аэропорта в сравнении с аэропортами МАУ и ближайшими Европейскими аэропортами.

Для реализации основных задач концепции проекта были сформулированы главные задачи стенда, такие как стенд должен демонстрировать новый терминал аэропорта; основные достопримечательности и символы Санкт-Петербурга; привлекать внимание, как оформлением, так и событийным наполнением.

Компания «фон Хаген ГмбХ» исходя из приведенных задач, предложила для рассмотрения две базовые концепции оформления стенда:

1. «Входим в терминал и попадаем в Петербург» - стенд оформлен снаружи в виде нового терминала, а внутри символы города.

2. «Входим в Петербург и видим терминал» - стенд оформлен снаружи в символах города, а внутри в виде терминала.

На стенде располагалось мультимедийное оборудование для демонстрации нового терминала и самого города Санкт-Петербурга, компьютерная техника для текущей работы стенди-

стов. Также на стенде были предусмотрены места для переговоров и пространство для проведения церемонии открытия нового терминала. Площадь стенда аэропорта располагалась на 36-ти кв.м.

Концепция смыслового наполнения стенда заключалась в варианте: «Открой Пулково – открой Санкт-Петербург – открой Россию» и в качестве базовой идеи предлагалось использовать открытие нового терминала и строить все активности на выставке с учетом этой идеи.

Смысловая нагрузка состояла в использовании образа ключа, как понятного символа для представителей различных стран и олицетворяющего открытие любых новых объектов. Образ ключа раскрывался через использование образов «открытия» и говорил о том, что авиакомпании открывая для себя Пулково, открывают Санкт-Петербург, а глобально – открывают для себя Россию.

С целью привлечения внимания участников, продвижения имиджа и доведения информации об открытии нового терминала был использован следующий набор активностей на стенде:

- проведение торжественных церемоний открытия нового терминала аэропорта несколько раз в день. Торжественная церемония проходила с использованием всех присущих этому событию элементов: перерезание ленточки, вручение ключа от аэропорта, фуршет, вручение подарков и розыгрыши призов;

- проведение промо-акций с распространением среди участников сувениров в виде ключа от аэропорта и в виде слота для авиакомпании (слот был выполнен в виде нестандартного сувенира);

- дополнительно было введено в концепцию понятие «премьера сезона» и дополнено премьерой балета и премьерой модного подиумного показа;

- был показан образ Санкт-Петербурга как культурной столицы России и соответственно использованы образы и произведения таких известных петербуржцев как: Чайковский, Достоевский, Прокофьев, Пушкин, Кандинский, Шагал, Малевич. Все рекламные материалы полиграфической и сувенирной продукции, звукового оформления несли в себе образы великих людей.

Варианты слоганов на английском языке звучали следующим образом:

- ☞ “Open Pulkovo - Discover Russia”

- ☞ “Open Pulkovo - Discover St Petersburg”

- ☞ “Key Partners”
- ☞ “Key to success”
- ☞ “Key signature”

Требования заказчика к выставочному подрядчику учитывались следующие: опыт участия в крупных международных мероприятиях; сопровождение застройки стенда за рубежом; сопровождение реализации креативной концепции и реализации event-мероприятий; не менее 5 рекомендаций крупных компаний, заказывавших у исполнителя выставочный стенд; подтвержденный опыт застройки стендов под ключ, в т.ч. креативной концепции и промо-мероприятий; наличие технического партнера в США; опыт работы с иностранными организаторами и подрядчиками.

По итогам работы выставки была проведена работа с журналистами: инициировались выходы материалов о выставке, был сделана дополнительная рассылка пресс-материалов журналистам, которые не смогли присутствовать на мероприятии, по итогам мониторинга открытых источников и работы выставочного экспонента был разработан и предоставлен итоговый отчет заказчику.

#### **Список литературы**

1. Маркетинговые коммуникации : учебник и практикум для прикладного бакалавриата / под общ. ред. О. Н. Романенковой. — М.: Издательство Юрайт, 2014. — 456 с.
2. Романенкова О.Н. Методика организации системы медиапланирования на рекламном рынке. М.: Изд-во МГОУ. - Вестник Московского государственного областного университета (МГОУ). Экономика. №1, 2013.

## АНАЛИЗ ВЫГОДНОСТИ РАЗЛИЧНЫХ МЕХАНИЗМОВ ПОГАСИТЕЛЬНЫХ ПЛАТЕЖЕЙ ПО ИПОТЕЧНЫМ КРЕДИТАМ

*Палин Виталий Викторович*

*mailforwow@yandex.ru*

*8(903)103-33-94*

*Финогорова Ольга Александровна*

*o-a-f@mail.ru*

*8(915)488-28-84*

*Московский Государственный  
Университет экономики, статистики и  
информатики*

*Специальность « Математические  
методы в экономике»,*

*Научный руководитель: к.э.н., доцент*

*Коокуева В.В.*

### **Введение**

В настоящее время большинство домохозяйств в России не удовлетворены своими жилищными условиями, а невысокий уровень доходов при достаточно высокой стоимости жилья не позволяет гражданам улучшить свои жилищные условия самостоятельно. Поэтому, с каждым годом возрастает значимость ипотечного кредита, как способа решения проблемы доступности жилья. Актуальность статьи заключается в освещении такого современного явления, как ипотека.

**Цель данной работы** рассмотреть, проанализировать и сравнить существующие сегодня механизмы ипотечного кредитования, а также провести анализ текущего уровня развития российской ипотечной системы.

Методы расчета погасительных платежей. Преимущества и недостатки их использования

Существует две системы выплат по ипотеке – дифференцированная и аннуитетная. В большинстве случаев используют аннуитетную программу выплат долго.

*Аннуитетные программы* составлены таким образом, чтобы в течение всего срока кредитования размер ежемесячных долговых выплат не менялся, а оставался статичной, заранее известной за-

емщику суммой. Эта ежемесячная сумма состоит из двух частей: первая часть идет на погашение долга, вторая - это проценты от полученной суммы, взимаемые за услугу кредитования. Необходимо заметить, что общая сумма ежемесячной выплаты стабильна, а составные части, за период кредитования, склонны к изменениям. Выплаты, направленные на погашение долга, со временем увеличиваются. В следствии того, что с каждым разом сам оставшийся долг уменьшается, а значит, уменьшаются и проценты от него, которые взимаются за услугу кредитования.

*Дифференцированные программы*, или ссуды с переменными выплатами, не предполагают стабильных сумм ежемесячных выплат. Самым распространенным видом дифференцированных программ являются «пружинные кредиты». Они предполагают регулярные одинаковые выплаты в счет погашения основного долга. При этом проценты выплачиваются на непогашенный остаток. Ежемесячные суммы выплат по такому виду кредитования будут уменьшаться. Происходит это из-за того, что ежемесячная выплата состоит тоже, как и при аннуитетном кредитовании, из двух частей. Основная часть – та, что направлена на погашение долга, является неизменной, а вот та часть, что собирается в качестве уплаты за проценты, снижается, ведь с каждой выплатой уменьшается и весь общий долг

*Досрочное погашение задолженности.* Большинство крупных банков разрешает досрочное погашение долга по ипотеке, не взимая при этом дополнительных комиссий. Досрочное погашение ипотечных кредитов как раз и показывает основные различия между двумя представленными схемами кредитования. В случае погашения аннуитетного кредита досрочно теряются все те деньги, которые были уплачены в качестве процентов. Это происходит из-за того, что аннуитет предполагает малые выплаты по основному долгу в начале периода. Можно сказать, что в начале кредитования вносимые суммы - это, скорее, проценты за услугу кредитования, чем сам возврат долга.

Основными *преимуществами аннуитетных* платежей по сравнению с дифференцированными являются:

- Удобные равномерные платежи,
- Меньший размер платежей в начале периода
- Менее жесткие требования к доходам заемщиков (ввиду того, что первоначальные платежи меньше)

- Сумма переплаты по аннуитету могут быть меньше, если учитывать изменение стоимости денег во времени (инфляцию).

Основными *недостатками аннуитетных* платежей по сравнению с дифференцированными являются:

- Большой размер платежей в конце периода
- При одинаковых условиях кредита общая сумма выплат по аннуитетным платежам будет выше общей суммы выплат по дифференцированным платежам.

- При дифференцированных платежах есть возможность досрочного погашения без штрафов, а также свободный платеж любой суммой в погашение основного долга и следующий платеж будет рассчитан исходя из остаточной суммы.

Обычно, процентная ставка по ипотечному кредиту значительно ниже, чем по другим видам кредита, особенно при низкой оценке рисков. Банк представляет заёмщикам менее жесткие требования, но в то же время стандартной практикой является проверка дохода, страхование залога, проверка оценки недвижимости аккредитованными оценщиками и прочие действия, повышающие безопасность сделки.

Существует несколько видов процентных ставок на ипотечные кредиты:

- Фиксированная процентная ставка. Она устанавливается сразу на весь срок погашения кредита. Благодаря этому есть возможность установить точный график платежей и рассчитать размер платежей.

- Плавающая процентная ставка. Она состоит из двух частей: основная часть – переменная, она приравнивается к рыночному индексу и меняется вместе с ним, другая - меньшая часть процентной ставки представляет собой постоянную величину, это доход (маржа) банка. Переменная часть может фиксироваться на три, шесть или двенадцать месяцев - с такой периодичностью будет меняться величина плавающей ставки по кредиту. Плавающие ставки обычно ниже фиксированных в благоприятные периоды для экономики. За счет этого заемщик получает ощутимую экономию на выплате процентов по кредиту по сравнению с использованием фиксированной ставки. Однако при выборе плавающей ставки возникает процентный риск.

- Комбинированная процентная ставка сочетает в себе как фиксированную, так и плавающую ставки, объединяя в себе их

плюсы и минусы. Она фиксируется на определенный промежуток времени, как правило, от одного до пяти лет, а затем становится плавающей. Комбинированная ставка более выгодна, чем фиксированная, но несет в себе тот же процентный риск, что и плавающая ставка.

### **Выводы**

Однозначно нельзя сказать, какой из методов погашения задолженности (аннуитетный или дифференцированный) является более выгодным – у каждого из них есть преимущества и недостатки. Сумма переплаты по дифференцированной ипотеке значительно меньше, тем не менее, при этом заемщику необходимо иметь дополнительные денежные средства в начале периода.

#### **Заключение**

В данной работе рассмотрены основные методы расчета ипотечных платежей, которые используются на территории Российской Федерации и виды процентных ставок. Данная статья может быть полезна специалистам банковских, риэлтерских, оценочных и прочих компаний. Дальнейшим развитием работы может стать сравнение ипотечного рынка России и зарубежных стран.

### **Список литературы**

1. Клевцов В.В. Жилищное финансирование: о возможностях приобретения жилья в Тверской области. – Тверь: Тверской филиал МЭСИ, 2006. - 5 п.л.
2. [www.ahml.ru](http://www.ahml.ru)
3. [www.gks.ru](http://www.gks.ru)
4. [www.rway.ru](http://www.rway.ru)
5. [www.cbr.ru](http://www.cbr.ru)



## **АНАЛИЗ ЦЕН НА РЫНКЕ ЖИЛЬЯ С ПОМОЩЬЮ РАСЩЕПЛЕНИЯ СМЕСИ ВЕРОЯТНОСТНЫХ РАСПРЕДЕЛЕНИЙ**

*Палин Виталий Викторович,  
студент МЭСИ*

*Телефон: +79031033394,*

*эл. почта: mailforwow@yandex.ru*

*Научный руководитель д.э.н, проф. Дуброва Т.А.*

### **Введение**

Жилье является одним из наиболее объемных сегментов на рынке недвижимости - в крупных городах оно составляет более 50% рынка. Жилые объекты значительно отличаются друг от друга по многим характеристикам: стоимость, расположение, площадь, тип дома и т.д. Поэтому рассмотрение всего рынка жилья в некоторых случаях является не корректным. В связи с этим интересной задачей является выявление нескольких однородных групп, анализ которых является более эффективным.

В данной работе будет рассмотрен метод расщепления смеси вероятностных распределений, являющийся одним из самых эффективных методов классификации.

Цель данной работы - выявить наличие страт в распределении цен 1 кв.м жилой площади на рынке квартир города Мытищи и выделить типобразующий признак. Для анализа использовались данные аналитического агентства RWAY за 1 кв. 2013 г.

Актуальность данной работы заключается в том, что при расщеплении распределения цен на рынке жилья появляется возможность рассматривать и анализировать каждую однородную группу отдельно, ведь каждая из них характеризуется своими индивидуальными особенностями.

Результаты данной работы могут быть использованы инвестиционными, девелоперскими, риэлтерскими и прочими компаниями, работающими на рынке жилья города Мытищи и др. городов Московской области.

### **Краткий обзор метода расщепления смеси вероятностных распределений**

Метод расщепления смеси вероятностных распределений предполагает декомпозицию закона распределения  $f(x)$ . Его пред-

ставляют в виде весовой суммы  $k$  законов распределений, каждый из которых описывает распределение однородной  $j$ -й группы объектов. Долю законов распределений в общей совокупности определяют весовые коэффициенты модели [2].

Плотность распределения смеси  $k$ -распределений имеет вид:

$$f(X) = \sum_{j=1}^k \pi_j f_j(X; \theta_j); \quad \sum_{j=1}^k \pi_j = 1; \quad \pi_j \geq 0$$

где  $\pi_j$  - удельный вес, априорная вероятность  $j$ -ой компоненты смеси,  $f_j(X; \theta_j)$  - плотность распределения  $j$ -ой компоненты смеси.

### **Анализ распределения цен на рынке жилья города Мытищи для обоснования вида теоретического распределения**

Обоснование вида теоретического распределения, описывающего явление, предполагает теоретический анализ сущности явления и визуальный анализ эмпирического распределения. Обоснование вида закона распределения отдельной однородной группы объектов необходимо для определения общего вида распределения всех объектов исследуемой совокупности [2].

Учитывая единый принцип формирования стоимости 1 кв.м, а также существенные отличия в зависимости от различных параметров жилья, логично предположить что для однородной группы квартир закон распределения признака будет логарифмически нормальным. Это предположение подтверждается визуальным анализом эмпирической гистограммы распределения.

Вид гистограммы согласуется с предположением о логарифмически-нормальном распределении цен на рынке квартир в каждой однородной группе квартир и наличии 2 таких групп в исследуемой совокупности.

### **Построение модели смеси распределений на рынке жилья города Мытищи**

Начальные приближения параметров смеси распределений можно определить исходя из характера гистограммы. Примем в качестве нулевого приближения параметров смеси значения, указанные в таблице №1.

Таблица 1

**Начальные приближения параметров смеси**

№ страты/параметры	$\mu_i$	$\sigma_i$	$q_i$
1	12,5	0,2	0,8
2	11,6	0,1	0,2

Далее уточняем параметры модели, максимизировав функцию правдоподобия. Критерий максимума правдоподобия предполагает использование в качестве оценок таких значений параметров, которые максимизируют многомерную плотность вероятности распределения признака для всей совокупности наблюдаемых значений.

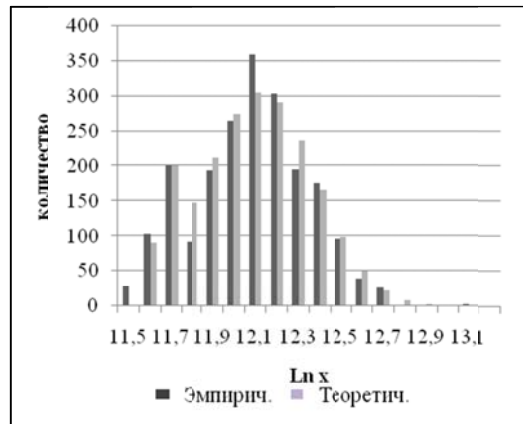
Для практической реализации критерия максимума правдоподобия используем надстройку “Поиск решения”. В результате получаем следующие параметры модели, приведенные в таблице 2.

Таблица 2

**Конечные приближения параметров смеси**

№ страты/параметры	$\mu_i$	$\sigma_i$	$q_i$
1	12,0687	0,25206	0,91412
2	11,6249	0,04468	0,08588

Модель хорошо описывает имеющиеся данные, о чем можно судить по близости теоретической и эмпирической гистограмм (рис. 1).



**Рис.1. Теоретическое и эмпирическое распределение цен 1 кв.м жилой площади на рынке квартир города Мытищи**

Таким образом, в общей совокупности можно выделить две страты, доли которых составляют 16% и 84%.

### **Выявление типобразующего признака**

При анализе данных 1-ой страты было выявлено, что её большая часть находилась в новых домах. Во второй страте доминировало жилье в уже давно построенных домах.

При рассмотрении структуры страт в зависимости от количества комнат или от материала несущих конструкций никаких закономерностей выявить не удалось.

Таким образом, можно предположить, что типобразующим признаком на рынке квартир г. Мытищи является новизна квартиры (т.е. первичный и вторичный рынок), что вполне соответствует экономической логике, поскольку цены на первичном и вторичном рынке формируются отдельно.

### **Заключение**

В данной работе построена модель смеси вероятностных распределений цен 1 кв.м жилой площади на рынке квартир г. Мытищи, выявлен типобразующий признак – “новизна квартиры”.

Полученные результаты позволяют сделать вывод о том, что при различных исследованиях рынка квартир города Мытищи нужно обязательно разделять первичный и вторичный рынок, поскольку они не являются однородными.

### **Список литературы**

1. Архипова М. Ю. Эконометрика: учебно-методический комплекс / Архипова М. Ю., Сиротин В. П., Мхитарян В.С. - М.: Издательский центр ЕАОИ, 2008. - 144 с.

2. Сиротин В.П. Декомпозиция распределений в моделировании социально-экономических процессов / Архипова М. Ю., Сиротин В. П. - Москва: МЭСИ, 2011. - 146 с.

## РЕФЕРАЛЬНЫЙ МАРКЕТИНГ

**Панкова Ольга Николаевна,**  
студентка 4 курса факультета  
«Менеджмент», Финансового  
университета при Правительстве РФ,  
8(929)904-21-65,  
pankovaolya14@gmail.com  
Научный руководитель:  
**Козлова Надежда Павловна,**  
доцент кафедры «Маркетинг и  
логистика» Финансового университета  
при Правительстве РФ

В последнее время мы все чаще упоминаем интернет и социальные медиа, очень много говорим об их возросшей роли в сфере маркетинга и PR. Но все ли технологии XXI века одинаково хороши в продвижении брендов? Действительно ли мы выбираем товар только потому, что прочитали отзывы неизвестных нам людей в группе Вконтакте или в разделе «Отзывы» на сайте компании?

Согласно исследованию Nielsen<sup>1</sup>, только 36% потребителей доверяют рекламе в социальных сетях. Более того, доверие людей к традиционным формам рекламы (ТВ, радио, наружная реклама и др.) упало до 24% с 2009 года. Тогда что же «движет» покупателями при выборе товара или услуги? 92% потребителей доверяют рекомендациям семьи, друзей и знакомых больше, чем любой другой рекламе как онлайн, так и офлайн. Здесь мы впервые сталкиваемся с понятием «реферал<sup>2</sup>» - участник партнерской программы, зарегистрировавшийся по рекомендации другого участника.

Информация о ценности таких потребителей существовала давно, но конкретной информации о том, какую прибыль может принести этот, относительно новый вид маркетинга не было. Согласно исследованиям MarketShare<sup>3</sup>, увеличение социальной активности на 10% давало увеличение прибыли с продаж на 0.2-1.5%. Смог ли какой-то другой, традиционный типа рекламы,

---

<sup>1</sup> <http://www.nielsen.com/ru/ru.html>

<sup>2</sup> <https://ru.wikipedia.org/>

<sup>3</sup> <http://www.marketshare.com/>

продемонстрировать подобный результат? Да, удачный PR с использованием знаменитости, конечно, может повысить узнаваемость бренда, но это не обязательно увеличит продажи или количество лояльных потребителей.

### **В чем же секрет реферального маркетинга?**

Дело в том, что в настоящий момент, по информации некоторых маркетинговых исследований, в некоторых сферах до 65% новых потребителей обращаются за товаром или услугой благодаря рекомендации рефералов. Кроме того, в докладе Marketing School<sup>1</sup> говорится о том, что такие клиенты в среднем тратят на 13.2 % больше, чем обычные покупатели. Для того, чтобы использовать технологию реферального маркетинга, в настоящий момент существует 3 основные стратегии:

1) Простой поиск рефералов – это простая, но вместе с тем довольно эффективная стратегия. Компания объявляется простой набор рефералов, заявляя об этом на всех материалах, которые достаются покупателям – любые печатные издания и чеки.

2) Тренинг персонала – вдобавок к предыдущей стратегии компании могут дать обязанность своему персоналу – набирать рефералов для компании.

3) Вознаграждение – некоторые компании предполагают некоторые скидки и другие бонусы всем тем, кто порекомендовал продукцию или услуги своим друзьям и знакомым. Данная стратегия наиболее часто применяется и довольно успешна, особенно на рынке услуг.

### **Кто применяет реферальный маркетинг?**

Сегодня огромное количество компаний начинает или уже активно использует реферальный маркетинг. Эта стратегия эффективна как и для малых частных предприятий, так и для крупных производителей практически в любой сфере. Наиболее активно используют:

- магазины розничной торговли
- рестораны
- автомобильные сервисы
- авиакомпании, отели и турфирмы

---

<sup>1</sup> <http://www.marketing-schools.org/types-of-marketing/referral-marketing.html>

- банки
- фитнес-клубы и частные клиники

Также стоит отметить некоммерческие организации, который также используют реферальный маркетинг, например, для того, чтобы об их деятельности узнало большое количество людей, и количество доноров увеличилось.

### **Алгоритм применения реферального маркетинга**

Сформировались 7 простых секретов (шагов) реферального маркетинга:

1. Определить свои цели
2. Понять, кого вы хотите использовать в качестве тех, кто будет вас рекомендовать
3. Решить, как мотивировать тех, кто будет вас рекомендовать
4. Определиться, как измерять результаты
5. Разработать тест план и дерево гипотез
6. Использовать всю полученную информацию
7. Выбрать подходящую платформу

### **Flocktory – платформа для реферального маркетинга**

В настоящее время на российском рынке появилось несколько интернет-платформ, которые помогают компаниям использовать реферальный маркетинг. Наиболее успешным проектом является интернет-терминал Flocktory<sup>1</sup>. Он имеет набор сервисов, которые позволяют компаниям проводить работу и взаимодействовать напрямую со своими клиентами посредством социальных сетей, повышая, таким образом, лояльность р

Совместив платформу с уже существующим в интернет-магазине процессом продаж, Flocktory предоставляет менеджерам компании простой и удобный интерфейс, позволяющий мотивировать клиентов интернет-магазина на совершение повторной покупки и/или вовлечение своих друзей, превращая существующих клиентов компании в рефералов её бренда, другими словами в промоутеров и драйверов новых продаж товаров или услуг компании. В настоящее время платформа предлагает следующие типы бонусов: скидка, бесплатная доставка, подарок, сертификат на следующую покупку, баллы программы лояльности.

---

<sup>1</sup> <https://flocktory.com/>

Платформа осуществляет запуск рекомендаций посредством электронной почты через социальные сети, таким образом, что клиенты любого интернет-магазина, в которой интегрирована платформа Flocktory, могут поделиться предложениями и воспользоваться покупками в нём со своими друзьями и фолловерами в социальных сетях Вконтакте и Одноклассниках, Facebook и микроблоге Twitter или легко разослать предложения своим партнёрам по E-mail, используя единый интерфейс при работе с каждой социальной сетью.

Таким образом, сервис Flocktory позволяет маркетологам интернет-магазина создать неограниченное количество рекламных компаний, мотивируя клиентов различными бонусами накопительного или прямого типа, привязывая их к различным наборам товаров и/или услуг в корзине заказа. Сервис обеспечивает возможность введения различных видов вознаграждения, как для старого клиента интернет-магазина за привод друга, так и для вновь обратившегося за покупкой пользователя.

Интеграция продукта занимает всего семь минут. Чтобы не ошибиться и сэкономить время, достаточно следовать пошаговой инструкции. Приложение поддерживает любые платформы интернет-магазинов. Также имеется автоматическая система, позволяющая проверить подлинность заказов.

Сегодня клиентами этого стартапа являются более 200 компаний, среди которых ведущие игроки рынка электронной коммерции в России, включая: Связной, S7, Lamoda, Утконос, Groupon, Shoptime, Oktogo, Trendsbrands, ЛитРес и другие. Менее чем за полгода количество покупателей, поделившихся через Flocktory бонусным предложением со своими друзьями в социальных сетях, превысило 600 тысяч уникальных пользователей. При этом каждый покупатель в среднем привлекает 3-4 потенциальных клиентов интернет-магазина. Общая сумма покупок, совершенных в период с января по май 2013 года через платформу Flocktory, составила более 60 млн. рублей.

### **Заключение**

Подводя итог, хотелось бы дать собственное определение новому явлению. На мой взгляд, реферальный маркетинг - это процесс построения сети источников, которые приведет много клиентов без обзримого ограничения, это экономичная стратегия



для построения бренда и увеличения продаж. Реферальный маркетинг обладает несколькими очень весомыми преимуществами: снижение конкуренции (отношения трудно скопировать), снижение себестоимости (стоимость любой платформы ниже традиционных каналов продвижения) и гарантированный результат (как правило, оплата производится уже по достижению каких-либо результатов). Все это позволяет смело заявить, что данный вид маркетинга будет довольно долго использоваться компаниями в своей деятельности по продвижению уже созданных товаров и услуг.

## ИНФОРМАЦИОННЫЕ СИСТЕМЫ В ЭКОНОМИКЕ, ПРОГРАММА 1С: ПРЕДПРИЯТИЕ

*Пен Татьяна Владимировна*

*Студентка*

*Сибирский федеральный университет,  
Института управления бизнес-процессами*

*и экономики*

*Тел. 8-913-196-82-78*

*jazzdancer@mail.ru*

В настоящее время, информационные технологии активно внедряются в различные сферы экономики, и программы системы «1С» не стали исключением. Сама фирма была основана в 1991г. Наиболее известным продуктом фирмы является система «1С: Предприятие», которая представляет широкий спектр программ, насчитывающий более 10000 позиций. Сюда входят программы для автоматизации бухгалтерского, управленческого и налогового учета, автоматизации производственных и торговых предприятий, бюджетных и финансовых организаций, предприятий сферы обслуживания, автоматизации организационной и хозяйственной деятельности, поддержки оперативного управления предприятием, расчета зарплаты и управления персоналом и др., а также продукты для домашних компьютеров и образовательной сферы.

Идея создать бухгалтерскую программу возникла в 1992 году и в апреле 1992 года на выставке «Комтек» была представлена программа «Мини-бухгалтерия» и вызвала высокий интерес со стороны предприятий.

В 1994 г. началась разработка систем программ «1С: Предприятие», и в 1997 году стартовал запуск данного продукта.

1999 г. – Выпуск платформы «1С:Предприятие 7.7».

2002 г. – Выпуск платформы «1С:Предприятие 8.0».

2006 г.– Выпуск бета-версии платформы "1С:Предприятие 8.1"

В 2007 году «1С» приняла участие в европейской выставке «CeBIT» в Германии. После своего успеха компания начала активно развивать партнерские отношения с IT-компаниями, находящиеся в Германии, а так же с компаниями других стран.

Система "1С: Предприятие" широко используется в таких странах как: Россия, Украина, Белоруссия, Казахстан, и успешно применяется организациями многих стран мира.

По данным исследования международной исследовательской группы «TNS» в 2012 г. около 90% компаний в России использовали продукты «1С» для решения задач предприятия.

По числу внедрений «1С» является лидером, так как средняя цена лицензии у основного конкурента – «SAP» составляет около 2000\$, в то время, как у «1С» около 150\$.

Но к 2012 г. доля «1С» на рынке ERP несколько сократилась. Это следует из материалов, которые предоставили «TAdviser» в октябре 2013 г. По подсчетам, на первом месте российского рынка ERP-систем в 2012 г. оставалась «SAP» с долей в 49,9%. За ней следует «1С», доля которой составила 29,2%, и «Oracle» в 8%. Замыкает компания «Microsoft» 6,8%, и «Галактика» с долей в 2%.

«1С» остается в тройке лидеров на российском рынке ERP-систем, несмотря на некоторую потерю позиций за последнее время, причина которой требует проведения комплексного анализа.

Элементы системы программ «1С: Предприятие» можно разделить на конфигурации и технологическую платформу.

Конфигурации являются прикладными решениями на основе определенной модели. Модель, в свою очередь, является идеологией построения прикладного решения. В ней описывается способы построения структур данных, типы связей между ними и т.д.

Технологическая платформа – это набор различных механизмов, которые используются для автоматизации экономической деятельности и не зависят от методологии учета и законодательства. Наличие механизмов дает возможность соотнести технологические возможности с бизнес-схемами разработки, а так же внедрения прикладных решений. Такая архитектура системы обеспечивает открытость прикладных решений: гибкость, высокую функциональность.

Оценивать работу программы «1С» объективно нельзя. Но в ходе анализа данного программного продукта можно выделить основные достоинства и недостатки системы «1С: Предприятие».

К достоинствам относятся:

- Единая технологическая платформа;
- Большое количество персонала в компании, где внедрены решения на базе «1С»;
- Возможность создавать или редактировать бизнес-проекты;
- Открытость программных продуктов. Все конфигурации имеют открытые коды для редактирования конфигурации;

- Встроенный объектно-ориентированный язык, для удобства программиста в работе с «1С: Конфигуратор».

Недостатки «1С: Предприятие»:

- Безликий и неудобный интерфейс. Так как разработчики стремятся к универсальности программы, увеличивается число ошибок при использовании программ, так как она становится более неудобной к использованию.

- Необходимость заказывать услуги поддержки «1С». При возникновении ошибок для их устранения необходимо прописать новые функциональные модули или корректно исправить код в старом, для этого очень часто приходится пользоваться услугами компании.

- Платные обновления продукта.

Таким образом, данный программный продукт не является полностью универсальным, и дать его полную оценочную характеристику без привязки к конкретному предприятию просто невозможно. Для каких-то организаций данная программа будет идеальным средством для решения задач, которое будет полностью удовлетворять их требования относительно автоматизации учета. Для других организаций программа будет не приемлема, так как с помощью нее нельзя будет до конца автоматизировать бизнес-процессы и решить поставленные перед организацией задачи.

#### **Список литературы**

1. <http://1c-germany.com/ru/business-solutions/services-in-germany/>
2. [http://v8.1c.ru/info/about\\_1c.htm](http://v8.1c.ru/info/about_1c.htm)
3. [http://www.tadviser.ru/index.php/Компания:1С\\_Акционерное\\_общество](http://www.tadviser.ru/index.php/Компания:1С_Акционерное_общество)
4. <http://www.cnews.ru/news/top/?2013/06/14/532260>

## **ВЛИЯНИЕ ВНЕДРЕНИЯ СИСТЕМЫ ЭЛЕКТРОННОГО ДОКУМЕНТООБОРОТА (СЭД) НА КАПИТАЛИЗАЦИЮ КОМПАНИИ**

*Печёрина Млада Константиновна,  
студентка,  
Новосибирский Государственный  
Технический Университет,  
8-913-949-8832,  
mlada.pechorina@gmail.com.*

Переход российской экономики в стадию быстрого роста в начале 2000-х годов, улучшение экономического состояния российских компаний, рост их акций, существенно повысили интерес инвесторов к ним. В заданных условиях начала формироваться практика корпоративного управления, которая включает в себя формирование публичной отчетности.

Информация публичной отчетности становится особым товаром компании, который при правильном использовании позволяет повысить курс акций компании и, соответственно, рост рыночной стоимости компании, привлекая инвесторов. Как известно, годовой отчет является одним из самых важных документов, направленных на внешних заинтересованных лиц. В него включено достаточно много документов, что делает его чрезвычайно трудоемким для компаний. При подготовке годового отчета возникает масса проблем, которые я предлагаю решить с помощью внедрения СЭД.

Рассмотрим самые важные изменения, которые произойдут в компании после автоматизации.

Из ст. 2 ФЗ №149 следует, что электронный документ (ЭД) – документированная информация, представленная в электронной форме, то есть в виде, пригодном для восприятия человеком с использованием электронных вычислительных машин, а также для передачи по информационно-телекоммуникационным сетям или обработки в информационных системах. Кстати, многие считают, что юридическую силу электронному документу придает именно электронная подпись (ЭП). Однако сама по себе ЭП является лишь частью целого ряда мероприятий по обеспечению документов юридической силой. На рисунке 1 показаны меры придания юридической силы ЭД.



**Рис. 2. Юридическая сила неформализованных и нормализованных документов**

Неформализованные документы свободны от жесткого регулирования со стороны государства. Поэтому их юридическая сила определяется соглашением об обмене. Другое дело, когда речь идет о формализованных документах. Эти документы называются формализованными именно потому, что для них в отдельных законодательных актах прописаны жесткие требования к формату и регламенту передачи. Эти документы напрямую влияют на правильность налоговых расчетов, поэтому соблюдение всех процедур передачи для них критически важно.

После небольшого предисловия, которое сформировало образ ЭД, который на самом деле немногим отличается от бумажного документа, можно констатировать, что перевод документов из бумажной формы в электронную не будет являться проблемой для организации, единственный момент, который требует внимания – электронная подпись и соглашение с сервисом обмена.

Следует сказать, что документооборот на предприятии как кровеносная система у человека, предприятие работает, пока документы поступают от одного рабочего места на другое. Не будет являться открытием тот факт, что чем больше предприятие, тем больше документов оно обрабатывает, тем больше персонала задействовано в процессе документооборота, тем больше расходы организации на заработную плату. Проследив эту нехитрую цепочку, каждое заинтересованное лицо на предприятии придёт к выводу, что автоматизация процесса документооборота позволит сократить время на обработку операций, то есть уменьшить количество человеко-часов, следовательно снизить постоянные за-

траты и исключить ошибки, возникающие вследствие присутствия человеческого фактора.

Далее я хочу задать вам вопрос: «Видели ли вы когда-нибудь шкафы с документами, тянущиеся вдоль стен и исчезающие где-то под потолком в пять метров?». Может быть да, может нет, но правда в том, что некоторые предприятия так и живут. Появляется новый подписанный договор с ООО «Н», его кладут на полку, где лежат все документы с компаниями на букву Н, в папку ООО «Н», обозначенной соответствующим годом заключения договора. А агентов и контрагентов может быть сотни. А если компания на рынке 10 лет, а если поставки, соответственно счета-фактуры, ежедневны? Миллионы бумаг! Поиск которых может занять целый день, а может и больше. Надеюсь достаточно доводов омрачивших будущих заказчиков СЭД. Итак, третья предпосылка – экономия площадей, легкость поиска и доступа к ЭД.

Мы закончили с рассмотрением внутренних проблем организации, теперь перейдем к внешним. Самое важное - быстродействие согласования договоров. Например, после совершения хозяйственной операции бухгалтер составляет в своей учетной системе акт выполненных работ, распечатывает и отправляет почтой или с курьером. Контрагент, получив акт, сканирует его и заносит в информационную систему, если таковая имеется. Затем бухгалтер «ручками» делает проводку в учетной системе, и в обязательном порядке сохраняет бумажный оригинал.

Традиционный способ подписания документов (распечатка, доставка, сканирование документа) может занять от 1 дня до нескольких недель, а электронный, с использованием сервиса, 5-10 минут, на столь значительную экономию времени нельзя не обратить пристального внимания.

В итоге, введение СЭД позволит не только минимизировать временные затраты на создание бухгалтерских, финансовых и управленческих отчетов, договоров с внешними контрагентами, и других документов организации, снизить затраты на доставку и транспортировку, не говоря уже о затратах человеко-часов, но и повысит качество опубликованных документов, которое на прямую влияет на инвестиционную привлекательность компании, следовательно, на капитализацию.

## **МЕЖДУНАРОДНЫЙ ФАКТОРИНГ КАК КРЕДИТНО-РАСЧЕТНЫЙ МЕХАНИЗМ ОБСЛУЖИВАНИЯ ВНЕШНЕТОРГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ.**

*Подлеснова Аделя Юрьевна*  
*Аспирант МЭСИ, кафедра БДиФМ*  
*Специальность: Финансы, денежное*  
*обращение и кредит*  
*8-905-754-09-71*  
*APodlesnova@yandex.ru*

Международный факторинг является общемировым элементом национальных систем международных расчетов за поставленную продукцию и оказанные услуги в рамках внешнеэкономической деятельности, который активно поддерживается со стороны правительств и центральных банков во всем мире. Более 75% расчетов за поставленную продукцию осуществляется на условиях отсрочки платежа, из них на общую сумму свыше 500 трл евро<sup>1</sup> - с использованием международного факторинга.

Международный факторинг – вид факторинговой операции, обеспечивающий расчеты и сервисное сопровождение финансирования поставок и услуг с отсрочкой платежа в условиях, когда поставщик и покупатель являются резидентами разных государств. Международный факторинг, в отличие от операций по торговому финансированию, используется для работы по долгосрочным или бессрочным внешнеэкономическим контрактам, характеризующимся регулярностью поставок и тенденцией к увеличению товарооборота<sup>2</sup>.

Главное отличие международного факторинга от других финансовых инструментов, применяемых в международной практике, это комплексный характер. Определение факторинга как комплекса услуг базируется на определении факторингового контракта, представленного в ст.1 Конвенции УНИДРУА «О международном факторинге». Согласно данному определению, факто-

---

<sup>1</sup> По данным Factors Chain International за 2013 год

<sup>2</sup> [http://www.ved.gov.ru/rus\\_export/factoring/](http://www.ved.gov.ru/rus_export/factoring/) Информационно-поисковая система «Единый портал внешнеэкономической информации Российской Федерации»



рингом называется операция, при которой поставщик может или уступает финансовому агенту (фактору) дебиторскую задолженность, вытекающую из соглашения о продаже товаров, заключенного между поставщиком и его заказчиком (дебитором), иную, чем та, что вытекает из продажи товаров, приобретенных преимущественно для личных, семейных или домашних нужд. При этом финансовый агент (фактор) должен выполнять, по меньшей мере, две из ниже перечисленных функций:

- финансирование поставщика, включая займы и досрочные платежи;
- ведение учета (бухгалтерской книги), по причитающимся сумма;
- инкассация дебиторской задолженности;
- защита от неплатежеспособности дебитора<sup>1</sup>.

По своему содержанию, международный факторинг являет собой симбиоз страхового и кредитного плеча, что позволяет разом решать основные проблемы, с которыми сталкиваются экспортеры: нехватка оборотного капитала, колебания валютного курса, кредитные и ликвидные риски. Такое аккумулирование функций выделяет факторинг перед традиционными механизмами финансирования торговли и обеспечения расчетов, нацеленными на решение частных вопросов. Аккредитивы и банковские гарантии, используемые для страхования рисков в международных поставках, не решают проблему недостатка оборотных средств у поставщика, равно, как и использование кредита (овердрафта, кредитной линии) не решает проблему возможного неплатежа иностранного контрагента.

Отдельно необходимо выделить возможность решения посредством международного факторинга важнейшего вопроса, который часто становится неразрешимой проблемой для многих участников внешнеторговых сделок: изменение валютного курса. Существует несколько вариантов хеджирования таких рисков: получить финансирование в валюте инвойса (но национальное законодательство запрещает финансирование в валюте, отличной от валюты РФ) или заключать форвардные контракты и покупать опционы. Однако, форвардные контракты оказываются не эффек-

---

<sup>1</sup> Ст. 1 Конвенция УНИДРУА «О международном факторинге» (UNIDROIT Convention on International Factoring).

тивны при расчетах по открытому счету, так как фактическая дата платежа практически всегда не соответствует срокам, оговоренным в контракте; заключение с банком контракта на покупку опциона требует определения эффективного опционного периода: будучи слишком коротким, он может оказаться недостаточным, будучи слишком длинным, он может стать очень дорогим для экспортера. Между тем, выплата финансовым агентом (фактором) финансирования (дисконтирование инвойса) осуществляется либо на дату уступки денежного требования, либо на дату предполагаемого финансирования, т.е. экспортер получает возможность немедленно конвертировать денежные средства под оплату валютного контракта.

Классическая схема международного факторинга предполагает взаимодействие четырех сторон: экспортер, экспорт-фактор, импортер, импорт-фактор (рис. 1.).

Экспорт-фактор – это банк или специализированная факторинговая компания, находящаяся в стране экспортера и осуществляющая финансирование уступленных денежных требований<sup>1</sup>, т.е. обслуживает клиента, как в финансовом, так и в информационном плане. В функции экспорт-фактора также могут входить осуществление трансграничных расчетов по внешнеторговым контрактам, покрытие риска неплатежа со стороны покупателя-нерезидента, и получение выручки с покупателя-нерезидента.

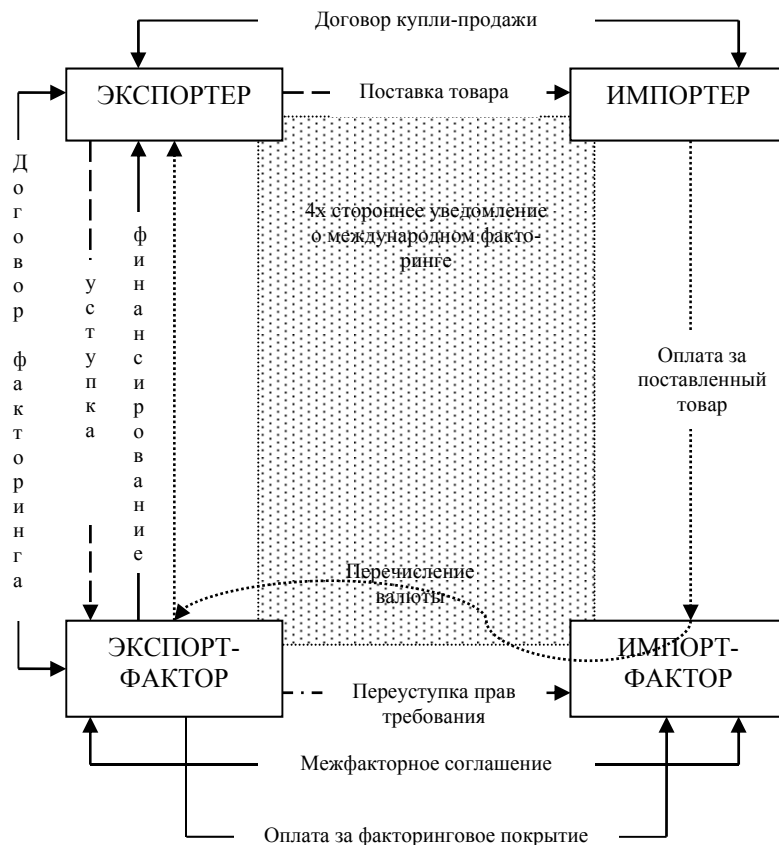
Импорт-фактор – это банк или специализированная факторинговая компания, находящаяся в стране импортера, предоставляющая гарантию возврата выручки от дебитора и осуществляющая инкассацию денежных требований<sup>2</sup>.

Взаимодействие экспорт-фактора и импорт-фактора происходит на основе межфакторного соглашения, в соответствии с которым, экспорт-фактор обязан:

---

<sup>1</sup> Носов В.А. Международный факторинг в России. Энциклопедия Экспертиза рынка факторинга. Выпуск 2, 2009. – с. 30.

<sup>2</sup> Носов В.А. Международный факторинг в России. Энциклопедия Экспертиза рынка факторинга. Выпуск 2, 2009. – с. 30.



**Рисунок 3. Схема двухфакторного международного факторинга<sup>1</sup>**

- убедиться в благонадежности экспортера: исполнить ли экспортер свои обязательства по поставке товара по качеству, количеству и в сроки установленные договорными отношениями между экспортером и импортёром;
- уступить импорт-фактору денежные требования обеспеченные гарантией импорт-фактора;

<sup>1</sup> Составлено автором на основе изучения GRIF.

- предоставить импорт-фактору всю необходимую информацию и документы, необходимые для реализации импорт-фактором требований по уступленным денежным требованиям.

Основной функцией импорт-фактора является выдача гарантии за импортера и инкассирование задолженности импортера.

Интерес к международному факторингу как экспортеров, так и импортеров, обусловлен спецификой возникающих у данных субъектов проблем в процессе ведением бизнеса на внешнем рынке: одним необходима отсрочка, и они ищут способы ее получить, других современная конкурентная борьба за покупателей заставляет предоставлять товарный кредит. Таким образом, экспортерам необходимы денежные средства на увеличение оборотного капитала и уверенность в платеже иностранного контрагента, а импортерам – возможность расплатиться с поставщиком после реализации продукции внутри страны, без необходимости открытия аккредитивов и банковских гарантий по каждой сделке.

В связи с открытием российского рынка и прорыва на пространстве постсоветской интеграции международный факторинг может стать реальной финансовой и гарантийной поддержкой российским предприятиям-экспортерам и импортерам.

#### **Список литературы**

1. Минеев А.Д. Эффективность факторинговых операций коммерческих банков// Диссертация на соискание ученой степени к.э.н., специальность 08.00.10 - 1998;
2. Чиж М.Д. Факторинг как инструмент финансирования внешнеэкономической деятельности// Диссертация на соискание ученой степени к.э.н., специальность 08.00.14 - 2005;
3. Носов В.А. Международный факторинг в России.// Энциклопедия Экспертиза рынка факторинга. Выпуск 2, 2009
4. Факторинг: учеб. пособие / С.Н. Бабичев, А.А. Лабзенко, А.Ю. Подлеснова. – М.: Маркет ДС, 2010. – 208 с.
5. Конвенция УНИДРУА
6. Конвенция ЮНСИТРАЛ
7. Правила международной факторинговой деятельности (GRIF)
8. [http://www.ved.gov.ru/rus\\_export/factoring/](http://www.ved.gov.ru/rus_export/factoring/)
9. <http://www.fci.nl/about-fci/statistics>

**«УПРАВЛЕНИЕ РАЗВИТИЕМ ИННОВАЦИОННОЙ  
ИНФРАСТРУКТУРЫ РОССИИ В ПРОЦЕССЕ ПЕРЕХОДА  
К ПОСТИНДУСТРИАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКЕ»**

*Пойкин Артем Евгеньевич,  
аспирант МЭСИ,  
+7 9653254620,  
art-tem1@mail.ru*

**Постановка проблемы управления развитием инновационной инфраструктуры России**

*Признаки кризиса в системе управления инновационной инфраструктурой.* После развала СССР попыток переформатировать национальную инновационную систему и ее инфраструктуру практически не было – система и так работала, обеспечивала в первые годы существования Российской Федерации и кадры, и технологии. Однако к 2000-м годам приватизация, разрыв производственных цепочек, реформы образования, недофинансирование науки и институтов развития НИС привели к деградации, снижению эффективности и отсталости всей инновационной системы в целом. Сегодня инновационная сфера экономики нашей страны не конкурентоспособна даже с рядом развивающихся стран, количество патентов и инноваций сокращается год от года, собственные компании и технологические фирмы во многом зависят от иностранных поставщиков и т.д. Государством был предпринят ряд действий, направленных на улучшение эффективности отрасли – был перенят зарубежный опыт создания свободных экономических зон, специализированных кластеров, технопарков и т.д. Были созданы специальные фонды для целевого финансирования отдельных направлений и отраслей науки, сформированы госкорпорации под основные приоритетные прикладные инновационные разработки, инновационные центры. Переорганизована фундаментальная наука с целью повышения ее эффективности и увеличения прибыльности проектов. Однако все эти меры ни к чему не привели – перехода к инновационной экономике не случилось. Средства по-прежнему расходуются неэффективно, точки роста – инновационные центры, – приглашают иностранных специалистов и крупные ТНК в качестве бенефициаров, а значит и будущих выгодополучателей от создавае-

мых технологий. В создаваемой инновационной инфраструктуре работают предприятия, технологии которых отстают на десятки лет от передовых исследований практически во всех направлениях науки. Сложившаяся структура РАН разрушена и переведена на «эффективные» (коммерческие) отношения с филиалами и др. институтами. Индекс цитируемости российских ученых по-прежнему низкий, патентное право не способствует творчеству и желанию изобретать, ориентация на прикладные исследования с быстрой окупаемостью приводит к коррупции и производству технологий уходящего технологического уклада. Сохраняется и даже усиливается дефицит научных, инженерных, технических кадров. Можно привести многочисленные примеры деструктивных процессов в инновационной сфере экономики. Важнее дать оценку ситуации – вместо перехода к экономике знаний и инновационного пути развития в стране происходят процессы деиндустриализации, демонтируется конкурентная наука и образование, создается неэффективная и несовременная инновационная инфраструктура.

*Сложившийся механизм управления в НИС России.* Структура инновационной системы в РФ выстроена точно так же как и в Советском Союзе – по классической линейной схеме «государство – наука - бизнес» и с прямой схемой производства инноваций «фундаментальные исследования - прикладные исследования - реализация изобретения». И все управление инновациями, и в том числе инновационной инфраструктурой, проводится в этих схемах. Все институты развития функционируют только в данных рамках – на уровне государства это федеральные агентства, министерства, фонды финансирования, регулирующие институты, госкорпорации. Российская Академия наук, ранее функционирующая в рамках и государства и науки, теперь подконтрольна государству, что должно привести к ее функционированию только на уровне науки. Уровень «наука» - это РАН, научно-исследовательские институты, и основная часть инновационной инфраструктуры (которую обычно и подразумевают под этим понятием) – Академгородки, технопарки, технополисы, НИИ, СЭЗ, технологические кластеры и пр. В этот же сектор включают и ВУЗы, и научно-исследовательский потенциал фирм и корпораций, чаще всего функционирующих в отрасли ВПК. Уровень бизнеса и рынка представляют все субъекты инновационного

сектора экономики, «бизнес-ангелы», венчурные капиталисты, инвестиционные частные фонды, банки, частные лица. Как выстроено управление в этой системе? Чаще всего пользуются инструментарием финансов («сверху-вниз», через специальные фонды или прямое финансирование государство выделяет деньги по секторам, большую часть естественно в «науку»). Роль финансового инструмента сильнее остальных из-за специфики среды, в которой организуются управленческие действия. Эта специфика в бюрократизации и коррупции (эффективность выполнения решений, принимаемых руководством страны, по некоторым экспертным оценкам, составляет 3-5%), что существенно снижает роль административного инструмента. Эта среда позволяет управлять через систему поручений и приказов только при ЧС или при «ручном управлении» высшего руководства, что в данной сфере не проводится, и не предвидится. В последнее время в ряде институтов и функциональных элементов инновационной инфраструктуры начали появляться признаки новых подходов к управлению – стратегическое управление, системный подход, рефлексивное управление, ситуационные центры по аналогии с госструктурами. Однако данные управленческие механизмы в лучшем случае 60-х или 70-х годов разработки, что существенно не может повлиять на конкурентоспособность сектора экономики. Пока наши управленческие кадры осваивают базу неклассической научной рациональности в контексте инструментариев и механизмов управления, передовые страны осваивают и внедряют постнеклассические. И ставят нашу экономику и страну опять в ряд «догоняющих» стран.

### **Некоторые аспекты переходного процесса к постиндустриальной экономике**

Проблемы и недостатки управления инновационной сферой в России усиливаются и внешними рисками. События 2008 года привели к затяжному системному и структурному кризису, с вызовами которого сталкивается наша страна и весь мир. Экономика деривативов с главенствующей ролью финансового сектора больше не работает. Страны, которые считались развитыми, с постиндустриальной экономикой – также в кризисе, отсутствует экономический рост, увеличиваются риски в различных секторах экономики. По сути, это кризис капитализма (монетаризма, об-

щества потребления). Классические экономические теории не могут объяснить причины происходящего и предложить пути решения (возможно из-за аксиом о равновесной и однородной экономике), а новых подходов и парадигм еще не создано. Положение усугубляется условиями перехода из одного технологического уклада в новый, шестой технологический уклад, увеличением числа техногенных катастроф, перестройкой энергетики, рынков ресурсов, политической нестабильностью и т.д. Все эти факторы предъявляют новые требования к экономической модели, необходимы новые институциональные структуры, новые «правилам игры». Некоторые базовые процессы переходной архитектуры экономической системы просматриваются уже сейчас. Это локализация рынков, попытки создания валютных зон с независимыми эмиссионными центрами, и выстраивание региональных финансовых систем на их основе. Это «шторм нововведений», т.е. увеличение финансирования нового, зарождающегося шестого технологического уклада, который в перспективе должен стать основой экономического роста для развитых (и возможно развивающихся) стран. Это попытка «оседлать» новую длинную волну Кондратьевского цикла и заложить НБИК-технологии в основу своего хозяйствования уже предпринимается в таких странах как США, ЕС, Япония, через механизмы инвестирования в инновационный сектор – странами БРИКС. И постепенный переход к постиндустриальным форматам и инструментам хозяйствования. Это появление новых форм финансирования (краудфайндинг и фандрайзинг), увеличение доли автоматизированных производств и гибких производственных систем в промышленности, рост доли дигитального продукта на рынке, выстраивание локальных и мобильных (как в пространстве, так во времени) кластерных производств под конкретные волны спроса и пр.

#### **Направления механизмов развития управления инновационной инфраструктурой России**

Формат статьи не позволяет полностью осветить тему, приведу лишь ряд ориентиров совершенствования системы управления инновационной инфраструктуры. Это переосмысление стратегического управления развитием в контексте постнеклассической рациональности, развитие и внедрение опережающего 7 со-



циогуманитарного уклада (высокие гуманитарные технологии), формирование субъекта управления, образа будущего (исходить от целей, а не средств), внедрение новых форм финансирования и перестройка всей финансовой системы (например, перенаправить средства из резервных фондов в инноватизацию и модернизацию страны), изучение среды функционирования, а не копирование иностранного опыта, преобразование научных организаций, формирование новой модели образования и т.д. Только при этих (и многочисленных других) условиях у России появляется реальный шанс на позитивное будущее и очередное Русское Чудо. И мы его не упустим. Ура!

## ИННОВАЦИОННЫЕ ПРОЦЕССЫ И РАЗВИТИЕ СПОРТИВНОГО ТУРИЗМА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

*Поликарпов Даниил Дмитриевич*  
*Студент 2 курса МЭО*  
*Финансовый университет при*  
*Правительстве Российской Федерации*  
*Научный руководитель:*  
***Воронкина Людмила Валентиновна***  
*Кандидат педагогических наук, доцент*  
*Финансовый университет при*  
*Правительстве Российской Федерации*  
*Контактный телефон: 79660547799*  
*Адрес электронной*  
*почты: pddfinaun@yandex.ru*

Инновационное развитие остается приоритетом для Российской Федерации «даже в самые сложные периоды экономической жизни».<sup>1</sup> Очевидно, что в современном мире инновации обеспечивают конкурентоспособность организации, отрасли и экономики страны в целом. Передовые технологии, новые подходы к ведению бизнеса и своевременные предложения, реагирующие на спрос или его формирующие, позволяют добиться устойчивого развития.

Спортивный туризм, являясь в определенной степени инновационной концепцией, представляет собой самую быстрорастущую отрасль международного туризма. В настоящее время в наиболее общем смысле под спортивным туризмом понимаются поездки для участия в спортивных соревнованиях или для занятий любительским спортом, а также поездки в качестве зрителя спортивного состязания или посетителя спортивного комплекса, водного парка и т.п.

Практика стимулирования туристических потоков через спорт существует около 100 лет. Но только в последние годы эта ниша рынка международного туризма начала бурно развиваться. Сего-

---

<sup>1</sup>Сайт Российской Газеты (<http://www.rg.ru/2014/10/14/innovacii-site-anons.html>)

дня совокупный годовой доход от спортивного туризма в мире составляет 450 миллиардов долларов США. Ожидаемый рост в 2014 году составит около 14% в то время, как рост туристской отрасли в целом не превысит 2-3%.<sup>1</sup>

Внедрение и распространение инновационных достижений спортивного туризма в России может стать движущей силой развития разных регионов нашей страны, в каждом из которых могут организовываться соответствующие мероприятия и массовые соревнования, привлекающие туристов, обслуживающие организации и инвесторов. Элементы спортивного туризма могут быть внедрены на разных уровнях и фактически в любых местах реализации, например, в курортных зонах, во время морских путешествий, различных походов (лыжных или велосипедных). Иллюстрациями поведения фирм, расширяющих свое присутствие в данном сегменте, могут служить такие направления их деятельности, как организация спортивных мероприятий, развитие достопримечательностей и музеев, связанных со спортивной тематикой, даже привлечение туристов в специализированные магазины спортивных товаров.

Стоит отметить, что спортивный туризм, как и туризм в целом, не являются отраслями, где внедрение инноваций кардинально и быстро привело к существенным изменениям. Можно, конечно, вспомнить о том, что в 19 веке отважные английские джентльмены открыли для себя горный туризм<sup>2</sup>, что послужило толчком к появлению первых гостевых домов в Швейцарских Альпах, которые впоследствии превратились в известные теперь курорты, например, Санкт-Мориц. Однако такое новаторство едва ли можно сравнить с прорывными научно-техническими открытиями, преобразующими нашу действительность.

В то же время даже фундаментальных инноваций недостаточно для обеспечения устойчивого экономического развития. Необходимо запустить механизм, соединяющий научное изобретение с реальной экономикой и включающий межотраслевые мульти-

---

<sup>1</sup>Сайт Европейского Саммита по спортивному туризму 2015 (<http://sporttourismsummit.ie/save-the-date-1415th-may-2015/>)

<sup>2</sup>Официальный информационный портал Швейцарии [http://www.swissworld.org/en/switzerland/swiss\\_specials/swiss\\_mountains/tourism\\_when\\_the\\_mountains\\_became\\_a\\_tourist\\_destination/](http://www.swissworld.org/en/switzerland/swiss_specials/swiss_mountains/tourism_when_the_mountains_became_a_tourist_destination/)

пликаторы. Так, создание прародителя современного интернета в 1972 году не привело к мгновенному развитию ИТ-отрасли. Кроме того, основной экономический эффект от нововведения достигается за счет использования его в различных отраслях. Туристская отрасль, включая спортивный туризм, играет существенную роль именно на стадии внедрения и распространения инновационных достижений, за счет чего и появляется отдача. Так, на сегодняшний день именно туризм занимает ключевое место на рынке электронной коммерции.

С другой стороны, спортивный туризм представляет собой конкурентный рынок, чем объясняется необходимость внедрения инноваций и новых туристических направлений. Успех бизнеса, предоставляющего туристические услуги, во многом зависит от постоянных, пусть даже самых незначительных нововведений. Как отмечают специалисты, туристская отрасль находится в кризисе неопределенностей и изменений, что обусловлено постоянно изменяющимися характерными чертами самой отрасли. Новые технологии, все более опытные потребители, изменения в глобальной экономике – вот только некоторые вызовы, стоящие перед туризмом.<sup>1</sup>

Само явление спортивного туризма можно рассматривать как прямое следствие изменившихся предпочтений потребителей в отношении способов проведения досуга и отдыха, отражающих требования современного времени. С одной стороны, все больше людей предпочитают активный отдых, включая экстремальные виды спорта, с другой стороны, люди ищут более спокойной обстановки, выбирают релакс-программы, занятия йогой или скандинавской ходьбой. Многие используют поездки для приобретения навыков новых видов спорта (дайвинг, гольф, параглайдинг и т.д.) или посещения спортивных мероприятий в качестве зрителей.

Одновременно спортивный туризм представляет собой изобретение туркомпаний и курортов, стремящихся обновить и расширить спектр предлагаемых услуг с целью повышения спроса. В результате появляются новые туристические продукты, способы активного отдыха и даже виды спорта (например, пляжный во-

---

<sup>1</sup>с.3. Poon A. *Tourism, Technology and Competitive Strategies*, CAB International, (1993), Wallingford, UK.

лейбол). Спортивный туризм становится по-новому осмысленным маркетинговым механизмом, формирующим и стимулирующим спрос на продукты, предлагаемые туристской отраслью.

Однако инновации в спортивном туризме существенно отличаются от нововведений в других отраслях экономики в связи со спецификой производимых услуг. Дело в том, что туризм производит не отдельные услуги, а комплексный туристский продукт, то есть те впечатления и опыт, который получает турист за время своего путешествия. Результат деятельности отрасли спортивного туризма неосязаем, что объясняет высокий риск и неопределенность оценки результатов труда потребителем. Производимые услуги предполагают активное участие клиента, который в некоторой степени и обеспечивает их реализацию. Например, спортсмены, участвующие в соревнованиях, становятся центром внимания на любом зрелищном мероприятии. Производство туристского продукта и его маркетинг требуют значительных капитальных затрат на создание и поддержание спортивной инфраструктуры и вовлечение участников из разных отраслей, включая транспорт, гостиничное хозяйство, предприятия питания, обслуживающие организации и прочее. Следовательно, важнейшим условием отраслевого успеха является кооперация, что и становится основным направлением инновационных процессов. Механизмы объединения ресурсов, разработки новых технологических подходов и минимизации рисков позволяют развивать новые рынки, снижать затраты и создавать возможности для предпринимательства в области спортивного туризма. Новые информационные технологии, альянсы между предприятиями и другие формы сотрудничества в области маркетинга и реализации услуг также повышают эффективность отрасли и обеспечивают достижение необходимой доли на рынке спортивного туризма. Но без государственной поддержки обеспечить благоприятную для инновационной деятельности среду участникам данного рынка было бы сложно<sup>1</sup>.

В заключение необходимо подчеркнуть, что в Российской Федерации существует огромный потенциал для создания конкурентоспособных продуктов в области спортивного туризма, в том числе первоклассных экспортных спортивно-туристских услуг. В то же время недостаточная развитость данного рыночного сег-

---

<sup>1</sup> с.3. Innovation and Growth in Tourism. Изд-во ОЭСР, июнь 2006 г.

мента приводит к сохранению низкого внутреннего спроса на инновации в отрасли. Кроме того, многие капиталоемкие инновационные решения не могут быть внедрены из-за ограниченности финансовых ресурсов отдельных участников данного рынка. Таким образом, без совместных усилий государственных органов разных уровней и заинтересованных разно отраслевых предприятий становление спортивного туризма как высокодоходной отрасли российской экономики едва ли возможно.

Изучение и распространение инновационных достижений в области спортивного туризма, обладающих признаками лучших отраслевых практик, может стать стимулом для создания инновационно активного бизнеса и среды благоприятной для инновационной деятельности, а также способствовать привлечению инвестиций, росту занятости населения и поступлению дополнительных доходов в бюджеты разных уровней.



Министерство образования и науки РФ  
Московский государственный университет  
экономики, статистики и информатики (МЭСИ)

VII Международный научно-практический  
форум

**«Инновационное развитие российской экономики»**

Материалы конференции

Труды молодых ученых  
(Часть 2)