

**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 3)**

**Москва, 2014**

VII Международный научно-практический форум «Инновационное развитие российской экономики». Труды молодых ученых (Часть 3). Материалы конференции // Московский государственный университет экономики, статистики и информатики – М., 2014. – 290 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 978-5-7764-0944-8

© Московский государственный  
университет экономики, статистики  
и информатики, 2014

## СОДЕРЖАНИЕ

<i>Потапова Е.А.</i> Способы эффективного управления финансовой устойчивостью предприятия в условиях современной экономики .....	9
<i>Потетенев С.С.</i> Оценка экономического аспекта применения цифровых стенографических методов и алгоритмов для защиты информации .....	14
<i>Прищеп Ю.В.</i> Отзыв банковский лицензий у банков: последствия для ипотечных заемщиков .....	19
<i>Прохоров П.Э.</i> Статистический анализ основных показателей развития и распространения государственных и муниципальных услуг, предоставляемых в электронной форме .....	23
<i>Прошкина К.В., Максимова С.М.</i> Особенности организационной культуры компании Volkswagen .....	27
<i>Прыгунова М.И.</i> Методологические подходы к оценке уровня деловой активности региона в условиях нестабильности макроэкономических параметров (на примере регионов Приволжского федерального округа) .....	31
<i>Пукач А.М.</i> Инновационные технологии как основной резерв повышения конкурентоспособности предприятий молочной промышленности .....	35
<i>Пятко Н.Е.</i> Курс на инновации как эффективный инструмент развития экономически развивающейся страны .....	39
<i>Рамазанова З.Ж.</i> Проблемы управления государственным внутренним долгом..	44
<i>Романюк А.Д., Кузнецова Л.В.</i> Анализ применения налоговых льгот в Оренбургской области	49

<i>Рыбачек О. А.</i> Эффективное финансирование логистической системы предприятия .....	53
<i>Рыжинская Н.С., Слабуха А.А.</i> Влияние политических санкций на национальный финансо- вый рынок.....	56
<i>Ряпасова А.Ю.</i> Особенности и задачи муниципального управления соци- альной сферой в современных условиях на примере города Белгорода.....	60
<i>Савенок Е.О.</i> Геймификация маркетинговых решений в России: совре- менные тенденции, проблемы и перспективы .....	65
<i>Самарина О.А.</i> Применение аутсорсинга в логистической системе органи- зации .....	69
<i>Санников В.М.</i> Рекомендации по модернизации организационной структу- ры предприятия для эффективного участия в стратегиче- ских альянсах .....	73
<i>Сахнова М.</i> Принципы создания региональных транспортно- логистических центров.....	78
<i>Семенова А.А., Богданов А.Д.</i> Проблемы и перспективы использования индекса иннова- ционной активности регионов при принятии инвестицион- ных решений .....	83
<i>Семенова М.Р. Меркулова И.В.</i> Национальная инновационная система России: современ- ное состояние и перспективы развития .....	88
<i>Смирнов Р.В.</i> Актуализация системных проблем формирования иннова- ционной экономики России .....	91
<i>Соколова А.А.</i> К вопросу об увеличении доходов местных бюджетов .....	96

<i>Соколова Д.А.</i> Экономические санкции как стимул перехода российской экономики к инновационному типу развития.....	101
<i>Алтухова Н.Ф., Солянов К.С.</i> Использование средств бизнес-аналитики для повышения качества управленческой отчетности .....	106
<i>Сорока Е.А.</i> Перспективы интеграции стран единого экономического пространства в мировую транспортную логистическую систему ...	111
<i>Сорокина Н.П.</i> Особенности введение контрактной системы в сфере госзакупок в России .....	116
<i>Степаненкова В.</i> Разработка бизнес плана как основа для создания организации (на примере салона-красоты) .....	121
<i>Степанова А.Г.</i> Анализ состава и структуры источников финансирования как фактор финансовой устойчивости коммерческой организации ..	126
<i>Сысюк А.Ю.</i> Оценка качества инновационной продукции .....	131
<i>Сятишева А.Н.</i> Состояние конкурентной среды в банковском секторе .....	135
<i>Тагиева С.А.</i> Инновации в туризме – как один из важнейших факторов повышения уровня социально-экономического развития республики Дагестан .....	139
<i>Титова Д.В.</i> Инновационные подходы к формированию логистической инфраструктуры в таможенной сфере .....	145
<i>Торопкина Е.И., Политова М.В.</i> Биткоин как современное платежное средство глобального мира.	149
<i>Тюркина А.А.</i> Возможности использования имитационного моделирования при планировании и прогнозировании финансовой деятельности компании .....	154

<i>Улитин Н.Р.</i> Грузоперевозки в России .....	157
<i>Урожаева Т.Г.</i> Об особенностях разработки инновационных товаров.....	162
<i>Устюжанцева А.Н.</i> Современное состояние и перспективы погашения внешне- го долга Российской Федерации .....	166
<i>Усцелемов В.Н.</i> Методика построения подсистемы защиты на основе ги- бридной модели оценки информационных рисков .....	170
<i>Фадеева А.А.</i> Оптимизация системы управления запасами торгово- посреднической организации .....	175
<i>Федорова М.Н.</i> Влияние кредитной политики 90-х на инвестиционную по- литику РФ .....	180
<i>Фролова Е.С.</i> Статистическая оценка дифференциации населения Рос- сийской Федерации по уровню доходов .....	185
<i>Хайбулаев А.А.</i> Формирование и развитие региональных инновационно- технологических кластеров .....	189
<i>Хакимова О.К.</i> Теоретические аспекты изучения антикризисного управле- ния .....	194
<i>Ханафина К.А.</i> Методика расчета факторов роста поступлений налоговых доходов в консолидированный бюджет .....	198
<i>Хромылева Т.С.</i> Патентная система налогообложения.....	202
<i>Худойнатов Ж.Ж.</i> Мировой рынок нефти: история и факторы формирования...	207
<i>Царьков С.А., Куджиева О.А.</i> Возможности и перспективы дистанционного обучения .....	213

<i>Чан Тхи Нга</i>	
Оценка внешнего корпоративного долга России .....	218
<i>Чернов А.В.</i>	
Проблемы инновационной системы России .....	224
<i>Чистякова А.В.</i>	
Проблемы выхода российских компаний на мировой рынок акций в современных условиях: ориентация – Гонконг .....	227
<i>Шарапова А.А.</i>	
Анализ потребительского поведения в розничной торговле на примере московской сети гастрономов «БиМ» .....	232
<i>Шендрик Э.Ю.</i>	
Модель распределения денежных потоков венчурных фондов на основе критерия максимизации ожидаемой коммерческой ценности.....	236
<i>Шендрик Э.Ю.</i>	
Неправомерное использование инсайдерской информации как сдерживающий фактор интеграции финансового рынка РФ в мировую экономическую систему .....	241
<i>Ширкова К.Ю.</i>	
Причины оффшоризации и способы повышения привлекательности российской юрисдикции .....	247
<i>Широкова Ю.Н., Стулов Н.В.,</i>	
Дальнейшее развитие механизма управления земельно-имущественным комплексом субъекта Российской Федерации .....	251
<i>Шманёва Е.С.</i>	
Модель управления инвестиционными потоками.....	255
<i>Штейн А.Н.</i>	
Современные механизмы связей с общественностью на рынке авиационных перевозок в России .....	260
<i>Щербань М.О.</i>	
Корпоративный портал как фундамент для развития инноваций .....	265

<i>Эльдяева А.Б.</i> Построение интегральных индикаторов уровней социального и экономического развития на примере муниципальных районов Астраханской области .....	270
<i>Юсупова А.Н.</i> Методология оценки проектных рисков в процессе жизненного цикла проекта .....	274
<i>Ягудина Л.Р.</i> Экономический кризис 90-х годов: причины и последствия для развития инвестиций .....	279
<i>Яковлева А.С., Степанова А.В., Александрова О.Г.</i> Оценка региональных программ повышения эффективности бюджетных расходов .....	285



## **СПОСОБЫ ЭФФЕКТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ В УСЛОВИЯХ СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКИ**

**Потапова Е.А.,**  
*магистрант ФГАОУ ВПО К(П)ФУ,*  
*potapovakate@gmail.com*  
**Научный руководитель: Рудалева И.А.,**  
*к.э.н., доцент кафедры*  
*экономической теории ИУЭиФ К(П)ФУ*

В современных условиях оценка финансовой устойчивости предприятия приобретает все большую значимость. Насколько финансово устойчивым и платежеспособным является предприятие, интересует как собственников и инвесторов, так и кредиторов и поставщиков, ведь финансовая устойчивость предприятия предполагает его способность успешно реагировать на изменения внешней и внутренней среды, сохраняя постоянную платежеспособность и инвестиционную привлекательность в границах допустимого уровня риска. Финансовая устойчивость уменьшает зависимость предприятия от колебаний конъюнктуры рынка и позволяет поддерживать его функционирование при неблагоприятных условиях.

Предприятию следует поддерживать финансовую устойчивость с целью выполнения следующих функций: целевой, побудительной, регулирующей. Целевая функция подразумевает уменьшение дефицита финансового потока для поддержания развития производства и создание условий для необходимого воспроизводства рабочей силы. Побудительная, в свою очередь, реализует ориентацию системы финансового обеспечения на эффективную организацию процесса производства в реальном секторе экономики. Регулирующая направлена на реализацию потенциальных возможностей формирования тенденции к увеличению спроса при уменьшении дефицита финансового потока.

Организация управления финансовой устойчивостью наилучшим образом – один из важнейших аспектов функционирования финансово-экономической службы предприятия, включающий целый ряд организационных мероприятий, начинающихся с планирования и оперативного управления и заканчива-

ющееся созданием гибкой организационной структуры управления всем предприятием и его подразделениям.

Для поддержания финансовой устойчивости необходимы постоянный мониторинг изменений, планирование показателей финансовой устойчивости, ежемесячное сопоставления плановых и фактических показателей и их корректировки. Финансово-экономическая служба предприятия или его финансовый директор должны устанавливать пропорции между сводной калькуляцией на весь объем выпускаемой продукции и планируемой кредиторской задолженностью, а также проводить анализ денежных потоков – один из ключевых способов оценки финансовой устойчивости, так как позволяет определить, позволяет ли организация управления в любой момент получить возможность воспользоваться необходимым количеством наличных денежных средств.

На стадии планирования финансовой службе целесообразно составлять платежный календарь, отражающий притоки и оттоки денежных средств по суммам и срокам. Важно, чтобы общая сумма оттоков не превышала общей суммы, которая вытекает из сводной калькуляции по данной статье расходов. В противном случае может возникнуть нехватка собственных источников для оплаты по другим статьям сводной калькуляции. В соответствии с тем, что регламентировано более жестко – притоки или оттоки, необходимо производить корректировку. Так, если предприятие владеет точной информацией о поступлениях денежных средств по срокам и суммам, то корректировке подвергаются оттоки по срокам и суммам. И наоборот, при жесткой регламентированности предстоящих оттоков, производится корректировка притоков. Такой подход позволяет предусмотреть дни и периоды, когда могут возникнуть «кассовые» разрывы, и заранее принять меры, которые позволят их устранить и укрепить финансовую устойчивость. Стоит отметить, что при составлении прогнозного денежного потока необходимо избегать возникающих расхождений между фактическими и учтенными в отчете о движении денежных средств данными. Целесообразно сверять данные по денежному потоку с данными баланса и отчета о финансовых результатах.

Улучшить финансовое состояние предприятия позволяет также и снижение периода взыскания дебиторской задолженности, так как именно своевременное поступление платежей от дебито-

ров в полном объеме позволяет предприятию своевременно рассчитываться с кредиторами, поэтому финансовой службе предприятия необходимо следить, чтобы число дней оборота кредиторской задолженности превышало число дней оборота дебиторской задолженности, ведь нарушение договорных обязательств и несвоевременные расчеты с поставщиками приведут к потере деловой репутации фирмы и в конечном итоге к неплатежеспособности и неликвидности.

С целью ускорения расчетов и сокращения величины просроченной задолженности предприятия могут применять факторинговые операции.

Применение факторинга имеет следующие преимущества:

- 1) финансирование осуществляется сразу, без ожидания срока платежа;
- 2) деньги, полученные по факторингу, находятся в работе и приносят прибыль;
- 3) он дает гарантию получения всех платежей, уменьшает финансовый риск предприятия;
- 4) повышается уровень информирования о платежеспособности покупателей.

Факторинговая схема пополнения оборотных средств позволит без сокращения объема реализации на условиях товарного кредитования управлять дефицитом оборотных средств.

Применение факторинговой схемы позволит снизить риски неплатежей покупателей, передав их банку, устранить кассовые разрывы, повысить ликвидность и оборачиваемость дебиторской задолженности, дав мощный стимул развитию непосредственно производственной деятельности, так как высвобожденные благодаря факторингу средства могут быть направлены на пополнение запасов предприятия, погашение кредиторской задолженности, дальнейшую модернизацию производства. Кроме того, применение факторинга позволит развивать отношения с уже существующими покупателями, а также привлекать новых.

Немаловажным в управлении финансовой устойчивостью является поддержание оптимального соотношения собственных и заемных средств, способного колебаться в зависимости от отрасли. Для определения этого соотношения можно воспользоваться коэффициентом обеспеченности собственными средствами, так как он предъявляет довольно строгие требования к величине соб-

ственного капитала. В соответствии с интерпретацией данного показателя большинством ученых, минимальная рекомендуемая доля собственного капитала должна быть взята исходя из того, чтобы собственным капиталом предприятия покрывалось хотя бы 90% балансовой стоимости всех внеоборотных активов. Стоит отметить, что слишком высокая доля собственного капитала может стать фактором, сдерживающим развитие предприятия, так как будет говорить о том, что возможность привлечь заемные средства для повышения отдачи на вложенный собственниками капитал не была использована. Финансовой службе предприятия необходимо обращать внимание на показатель эффекта финансового рычага, выражающего приращение к рентабельности собственного капитала, полученное благодаря использованию банковского кредита, несмотря на его платность, с его помощью можно проверить экономическую целесообразность привлечения заемных средств и то, не перевесит ли сумма процентных платежей по привлекаемым кредитам и займам возможную выгоду от использования этих средств.

Помимо выше перечисленных мероприятий, на предприятии должно осуществляться текущее управление финансовой устойчивостью с помощью, с помощью особого инструментария, позволяющего осуществлять оценку финансовой устойчивости в каждый конкретный момент времени и включающего систему сводных рапортов. Формы и набор данных документов предприятие должно разрабатывать самостоятельно с учетом имеющихся потребностей, а приводимая в них информация должна быть читабельна, понятна и доступна. Основная задача системы сводных рапортов состоит в получении наглядной и объективной картины финансово-экономического состояния предприятия за определенный период.

В заключение отметим, что управление финансовой устойчивостью в конечном итоге должно быть направлено на ее поддержание и укрепление. Повышение финансовой устойчивости приведет к повышению деловой репутации предприятия, позволит получать более выгодные контракты, а также кредиты под более низкие проценты, так как партнеры будут уверены в платежеспособности предприятия. В свою очередь, повышение деловой репутации организации не может не повлиять на ее конкурентоспособность. Получая финансирование на развитие, контракты на

поставку сырья и материалов по более выгодным условиям можно снизить себестоимость продукции, получив таким образом решающее конкурентное преимущество. Однако, не стоит забывать, что недостаточная и избыточная финансовая устойчивость одинаково вредны для развития, поскольку первая может привести к неплатежеспособности предприятия и отсутствию необходимых средств для развития, а вторая препятствует развитию, отягощая затраты предприятия излишними запасами и резервами.

#### **Список литературы**

1. Герасимова В. Д. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности промышленного предприятия : учеб. пособие / В. Д. Герасимова. - Гриф УМО. - М. : КНОРУС, 2011. – 357 с. : ил. - Библиогр.: с. 356-357.
2. Лукасевич И. Я. Финансовый менеджмент : учебник / И. Я. Лукасевич. — 2-е изд., перераб. и доп. — М. : Эксмо, 2010. — 768 с. — (Новое экономическое образование).
3. Найдёнова Р. И. Финансовый менеджмент : учеб. пособие / Р. И. Найдёнова [и др.]. - Гриф УМО. - Москва : Кнорус, 2011. - 208 с. : ил.
4. Финансы организаций (предприятий) : учебник / В. В. Ковалев, Вит. В. Ковалев. – М. : Проспект, 2010. – 352 с. : ил.

## ОЦЕНКА ЭКОНОМИЧЕСКОГО АСПЕКТА ПРИМЕНЕНИЯ ЦИФРОВЫХ СТЕНОГРАФИЧЕСКИХ МЕТОДОВ И АЛГОРИТМОВ ДЛЯ ЗАЩИТЫ ИНФОРМАЦИИ

*Потетнев С.С.,  
студент 4 курса, кафедра ПИМ, ЗабГУ,  
serjstorm@gmail.com*

Сейчас информация представляет собой один из важнейших ресурсов служащих для развития общества, так же как и материальные, энергетические и людские ресурсы. При помощи информации человек имеет возможность получить нужные ему новые сведения и знания.

Информация как ресурс и фактор человеческого развития становится продуктом с присущими продукту свойствами товара. Информация как экономический ресурс предназначается для обмена, её объёмы имеют определенное ограничение, по этой причине на неё распространяется платежеспособная форма спроса. Цель информации заключается в возможности дать дополнительную свободу действий потребителю, если определенная цель будет достигнута с помощью данной информации, то будет определена её ценность и полезность для покупателя. Классическая теория Шеннона предполагает возможность уменьшать неопределенность, какой-либо ситуации, как главное свойство информации. При таком рассмотрении различные виды информации предназначаются не для обмена, а передаются потребителю без платы, так как не имеют цены, в форме общественных благ. Производство данных видов информации обеспечивается государством или некоммерческими организациями.

Определенные виды информации представляют собой достаточно важные данные, обладающие большой ценностью на рынке. Для сохранения данных видов информации в целости, а так же минимизации рисков целесообразно применение различных программ для шифрования данных. В данной работе были затронуты стенографические программы[1].

Применение стенографических программ имеет достаточно обширную область. Стенографическая программа может быть использована на предприятии для сокрытия самого факта передачи информации, а так же для повышения безопасности при пере-

даче важных данных или переносе информации на разных носителях без риска раскрытия и изменения или рассекречивания.

Сообщения, не привлекающие к себе внимания, являются основным преимуществом стеганографии над чистой криптографией, ведь в сообщениях отсутствует сам факт передачи какой-либо информации.

Стеганография - наука, занимающаяся изучением скрытной передачи информации с использованием сокрытия факта передачи, информации. Данный термин в научный оборот был введен аббатом Иоганном Тритемием (Johannes von Trithem) в трактате «Стеганографии» (1499 г.) [2]. Сама же стеганография успешно использовалась уже в Древнем мире. Считается, что одними из первых начали применять стеганографию древние шумеры. Данное предположение основано на множестве, найденных археологами, глиняных клинописных табличек, в которых поверх одна запись на втором слое глины делалась другая [3].

Примерами классических методов в стеганографии являются манипуляции с носителем информации (контейнером), симпатические чернила, микронадписи и микроточки, литературные приемы и семаграммы. Развитие компьютерной технологии и средств коммуникации способствовало появлению такого направления стеганографии как компьютерная стеганография, основывающаяся на особенностях компьютерной платформы [4].

В свою очередь в компьютерной стеганографии выделяют два основных направления. Первое базируется на цифровой обработке сигналов (цифровая стеганография), второе не связано с цифровой их обработкой.

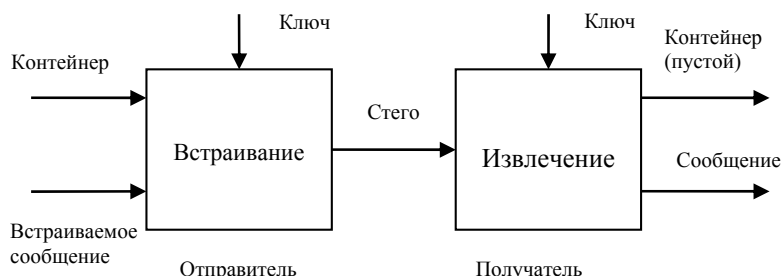
Для цифровой стенографии характерны следующие направления [5]:

- 1) встраивание информации с целью ее скрытой передачи;
- 2) встраивание цифровых водяных знаков (ЦВЗ) (watermarking);
- 3) встраивание идентификационных номеров (fingerprinting);
- 4) встраивание заголовков (captioning).

Целью данной работы является оценка экономического аспекта применения цифровых стенографических методов и алгоритмов для повышения безопасности при передаче важных данных. В данной статье это будет проиллюстрировано на примере

встраивания скрывающие сообщения в графические изображения формата BMP. Для реализации приложения была использована среда C++.

В разрабатываемом приложении использована стандартная стенографическая система с секретным ключом (Рис. 1).



**Рис. 1. Схема стандартной стенографической системы**

Общий алгоритм работы разработанного приложения включает в себя:

- 1) процедуру шифрования;
- 2) процедуру дешифрования.

Для произведения процесса шифрования выполняются следующие шаги:

- 1) производится загрузка изображения;
- 2) определяется количество пикселей, из которого состоит изображение;
- 3) вычисляется максимальный размер текстового сообщения путем деления количества пикселей изображения на 8, основываясь на методе хранения информации изображения в памяти компьютера или файле, согласно которому каждый пиксель кодируется одним 8-битным байтом;
- 4) исходя из максимального размера текстового сообщения, вычисленного на предыдущем шаге, определяется шаг продвижения по изображению в процессе его обработки;
- 5) вводится шифруемый текст (при этом поле длины поля для ввода текста ограничивается максимальным размером текстового сообщения);
- 8) производится обработка изображения путем замены битов изображения битами текста;



9) полученный результат сохраняется;

10) пользователю предоставляется ключ для дешифровки сообщения, который по желанию пользователя может быть сохранен в файл.

Процесс дешифровки сообщения производится следующим образом:

1) производится загрузка изображения;

2) пользователю предлагается ввести ключ для дешифровки или загрузить ключ из файла;

3) с использованием полученного ключа производится группировка бит в символы и формирование из символов текстовой строки;

4) расшифрованное сообщение выводится на экран.

Проведя данное исследование можно отметить следующее, стенографические системы полезны для сокрытия факта передачи информации, а так же для безопасного переноса данных, что, в свою очередь, позволяет снизить риск утери или же рассекречивания важной информации. При использовании информационных технологий возникают проблемы безопасности информации. Очень важно уделить своевременное внимание данной проблеме, так как некоторые виды информации имеют значительную ценность. Коммерческая компания, упускающая чуть более 20% важной внутренней информации, в 60 случаях из 100 доходит до банкротства. Так же существуют различные риски блокировки и изменения информации, 94% компаний, лишившихся доступа или получающие не точную информацию на срок более 10 дней, покидали бизнес, большая часть заявляла о своей несостоятельности немедленно.

Если рассматривать структуру последствий не своевременной защиты информации, то составляется следующая статистика ущерба:

Кража важной засекреченной информации - 20-25% от общего годового ущерба;

- Кража, подмена и изменение финансовых данных - 21-25%;

- Вирусы - 11-12%;

- Нарушение доступа к Web ресурсам - 1-11%;

- Повреждение самой информационной системы - 4-10%;

- Не законный доступ - 4-9%;

- Иные виды ущерба - 14-33%.

Предотвращение ущерба и затрат на решение проблем, можно решить при помощи приложения, которое будет использовать стенографические методы.

### **Список литературы**

1. Экономика защиты информации [Электронный ресурс] Режим доступа <http://books.ifmo.ru/file/pdf/157.pdf> (Дата обращения: 11.10.2014)

2. Свободная общедоступная мультязычная универсальная интернет-энциклопедия: [Электронный ресурс] Режим доступа: [www.ru.wikipedia.org/](http://www.ru.wikipedia.org/) (Дата обращения: 28.09.2014)

3. Классическая стеганография [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://tpl-it.wikispaces.com/> (Дата обращения: 11.10.2014)

4. Стеганография [Электронный ресурс] Режим доступа <https://sites.google.com/site/anisimovkhv/learning/kripto/lecture/tema19#p193> (Дата обращения: 11.10.2014)

5. Цифровая стеганография [Электронный ресурс] Режим доступа <http://rain.ifmo.ru/cat/data/theory/coding/steganography-2006/article.pdf> (Дата обращения: 11.10.2014)

## **ОТЗЫВ БАНКОВСКОЙ ЛИЦЕНЗИИ У БАНКОВ: ПОСЛЕДСТВИЯ ДЛЯ ИПОТЕЧНЫХ ЗАЕМЩИКОВ**

**Прищеп Ю.В.,**  
студентка 5 курса  
ДЭФ-101с,  
Специальность: *Финансы и кредит*  
8 (495) 442-24-93,  
эл.почта: *JVPrishhep@mesi.ru*  
Научный руководитель: **Исаева Е.А.,**  
к.э.н., доцент кафедры «Банковское дело и  
финансовый менеджмент» МЭСИ  
8 (495) 442-24-93,  
эл.почта: *EAIsaeva@mesi.ru*

В настоящее время людей, намеревающихся брать ипотеку, особо интересует вопрос, касающийся отзыва лицензий у банка. Каким образом выбрать банк, у которого в будущем не отзовут лицензию? И что нужно делать в том случае, если ипотека взята, но банк-кредитор прекратил существовать?

Попробуем разобраться в причинах отзыва лицензий у банков, а так же в действиях, которые последуют для заемщиков по ипотеке.

В качестве основных причин, на основании которых принимают решения об отзыве лицензий у банка выделяют присутствие нормативных нарушений, неисполнение федеральных законов, неточность отчетных данных, неспособность удовлетворить запросы кредиторов по денежным обязательствам и слабую достаточность капитала. Рассматривая деятельность ЦБ, касающуюся отзыва лицензий у банков можно отметить, что с приходом Эльвиры Набиуллиной началась реализация крайних мер в отношении коммерческих банков. Проверять банки стали намного скрупулезнее, а меры наказания ужесточились.

У ипотечного заемщика сохраняются обязательства по выданному кредиту в том случае, если у банка отозвана лицензия. После того, как ЦБ принял решение в отношении отзыва лицензии у той или иной кредитной организации, им адресуется обращение в арбитражный суд с правом на требование принудитель-

ной ликвидации банка, лишь за исключением случая, когда данная кредитная организация имеет явные признаки банкротства.

В том случае, когда банк имеет признаки несостоятельности в день отзыва лицензии, ЦБ обращается в арбитражный суд с иным требованием, а именно с заявлением о том, чтобы данную кредитную организацию признали банкротом.

Если у банка отозвали лицензию, заемщикам по ипотечному кредиту, в первую очередь, стоит помнить, что обязательно необходимо продолжать платить взносы. В настоящее время многие перестают платить, считая, что закрытие банка ведет к снятию обязательств по уплате, однако такое заблуждение чревато серьезными последствиями: просрочками по платежам, штрафами, неустойками. Помимо этого правопреемник разорившегося банка может потребовать от неплательщиков досрочно погасить долг или пересмотреть процентную ставку и другие условия договора.

В тот момент, когда банк признан банкротом или произошла его ликвидация, обязательства заемщика по погашению ипотечного кредита переходят к правопреемнику, который и будет осуществлять взимание задолженности. Согласно закону, ликвидатор, занимающийся процессом ликвидации банка, обязан письменно уведомить ипотечного заемщика о переходе прав требования к другому кредитору, который в свою очередь обязан в письменном виде предоставить указания заемщику о порядке и способе погашения задолженности по ипотеке.

Но временная администрация не всегда предоставляет заемщикам информацию о новых реквизитах, по которым необходимо осуществлять погашение долга, поэтому, в случае неполучения извещения от правопреемника, заемщику следует самому обратиться к ликвидатору и запросить необходимую информацию.

Как правило, счета, на которые перечисляются средства для погашения ипотечного займа, не блокируются даже после начала процедуры банкротства банка-заемщика.

Если же перевести деньги в счет погашения ипотечного кредита не представляется возможным, по причинам, не зависящим от заемщика, чтобы не попасть в список неплательщиков, можно внести средства на депозит нотариуса, что предусмотрено Гражданским кодексом РФ. Для этого необходимо обратиться к нотариусу и написать заявление, с указанием суммы долга, кредитора, обязательства и причина, по которой заемщик не может испол-

нить свое обязательство. После того как правопреемник обанкротившегося банка становится известен, нотариус связывается с ним и передаст платежи, скопившиеся на его депозите. Таким образом, заемщик не испортит свою кредитную историю, так как это не будет считаться просрочкой.

В случае, когда права требования по кредиту переходят к банку, который принял на себя права и обязанности, для обеих сторон кредитного договора закрепляются условия по предоставленному займу. В то же время, банк-правопреемник может предложить заемщику на добровольной основе заключить новый кредитный договор на его условиях. При всем этом рекомендуется заранее уточнить в банке, которому передан кредитный портфель, о порядке внесения платежей, чтобы избежать проблем и недопонимания.

Рассмотрим пример отзыва лицензии и как следствие действиями ипотечных заемщиков. Так, в соответствии с приказом ЦБ была отозвана лицензия у «Мастер-Банка» с 20.11.2013 года. [2] Банк в течение года осуществлялось многократное несоблюдение ряда требований, которые предусмотрены ст. 7 ФЗ «О противодействии легализации (отмыванию доходов) полученных преступным путем, и финансированию терроризма», а также участия кредитной организации в крупномасштабных сомнительных операциях. [1] Заемщикам банка, оформившим ипотеку в «Мастер-Банке», необходимо погашать задолженность по ипотеке в обычном порядке в соответствии с условиями договоров, производя зачисление средств на счет «Мастер-Банка». С более подробной информацией о способах погашения, адресах приема платежей в наличной форме и банковские реквизиты для перечисления денежных средств в безналичной форме можно ознакомиться на сайте банка.

Лицензия «Банка Проектного Финансирования» отозвана приказом Центробанка от 13.12.2013 года. [2] Основанием отзыва лицензии явилось низкое качество активов банка, вовлечение банка в проведение сомнительных операций, недостоверность предоставленной в отчетности информации, а также прекращение полноценной работы некоторых структурных подразделений. Ипотечные заемщики банка обязаны продолжать выполнять обязательства перед кредитором в том же объеме и в те же сроки, предварительно узнав новые платежные реквизиты для зачисления очередного платежа.

По решению Центробанка с 30.09.2013 года была отозвана лицензия у Банка «Пушкино».[3] Решение принималось на основе проведения банком высоко-рискованной политики по размещению средств в низкокачественные активы, при этом предоставляя в Банк России недостоверную отчетность, в результате возникли проблемы с платежеспособностью банка. Задолженность по ипотеке перед банком заемщики также осуществляют в срок, внося наличные средства по адресам двух отделений банка и по реквизитам для безналичных платежей, которые им предоставила временная администрация Банка «Пушкино».

Таким образом, отзыв лицензии у банка не несет для клиента изменений в обязательствах по погашению ипотеки. Следует понимать, что закрытие банка не означает прекращение существования задолженности клиента этого банка по ипотеке, ведь весь его долг переходит к другому банку, и заемщик обязан его выплат.

#### **Список литературы**

1. Федеральный закон от 7 августа 2001 года №115-ФЗ «ФЗ «О противодействии легализации (отмыванию доходов) полученных преступным путем, и финансированию терроризма»
2. Газета.Ру. Режим доступа: <http://news.ru.msn.com/economy> ( дата обращения: 10.10.2014)
3. Интернет журнал Ипотека. Ру. Режим доступа: <http://www.i-p-o-t-e-k-a.ru/stati-ob-ipoteke/otzyv-licenzii-u-banka-i-ipoteka.html>- (дата обращения: 10.10.2014)
4. КМ. РУ. Недвижимость. Режим доступа: <http://www.km.ru/nedvizhimost/2013/12/23/ipoteka-v-rossii/728474-otzyv-litsenzii-u-banka-vydavshego-ipotechnyi-kredit> (дата обращения 13.10.2014)

**СТАТИСТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ОСНОВНЫХ  
ПОКАЗАТЕЛЕЙ РАЗВИТИЯ И РАСПРОСТРАНЕНИЯ  
ГОСУДАРСТВЕННЫХ И МУНИЦИПАЛЬНЫХ УСЛУГ,  
ПРЕДОСТАВЛЯЕМЫХ В ЭЛЕКТРОННОЙ ФОРМЕ**

*Прохоров Павел Эдуардович  
студент 4 курса специальности  
«Экономика»*

*ФГБОУ ВПО «Московский  
государственный университет экономики,  
статистики и информатики (МЭСИ)»  
Тел. 8(916)916-49-12  
e-mail: prohorov.94@yandex.ru*

Происходящие в настоящий момент тенденциозные изменения в структуре мировой экономики, касающиеся широкого внедрения и распространения информационно-коммуникационных технологий, определяют основные направления развития системы государственного управления. Прерогатива государства на данном этапе развития информационного общества – повышение эффективности государственного управления за счет внедрения элементов электронного правительства.

В связи с этим, в целях расширения конкурентных преимуществ национальной экономики, Российской Федерации необходимо создать единую комплексную систему автоматизации управленческих процессов, основанную на современных технических и технологических решениях, а также отвечающую условиям безопасности информации пользователей.

Комплексный подход к развитию инфраструктурного комплекса информационно-коммуникационной среды, в том числе создание и совершенствование системы государственного управления, основанного на использовании электронных информационных и коммуникационных средств, определен в рамках Государственной программы «Информационное общество (2011-2020 годы)» (далее – Программа). Одним из основных итогов окончания первого этапа реализации Программы является создание и функционирование на постоянной основе Единого портала государственных услуг (ЕПГУ). Единый портал госуслуг в настоящее время представляет собой справочно-информационный ресурс, обеспечивающий до-

ступ физических и юридических лиц к сведениям о государственных услугах в Российской Федерации, деятельности государственных контрольных и надзорных органов, а также о предоставляемых в электронной форме государственных услугах на федеральном, региональном и муниципальном уровнях.

В настоящий момент на ЕПГУ представлена информация о 2320 федеральных государственных услугах, в том числе, о 657 электронных государственных услугах, а также о 37813 региональных государственных услугах, из которых 7073 функционируют в электронной форме.

По данным Министерства связи и массовых коммуникаций Российской Федерации, в первом полугодии 2014 года число заказанных через ЕПГУ федеральных услуг составило 7,8 млн., в то время как за весь 2013 год этот показатель составил 12,9 млн.

Вместе с этим, показатель среднесуточного числа пользователей ЕПГУ в первом полугодии 2014 года был зафиксирован на отметке в 208 тыс. посетителей, что на 37,5% превышает аналогичный показатель первого полугодия 2013 года, когда в среднем ежедневно Единым порталом государственных услуг пользовалось 151 тыс. человек.

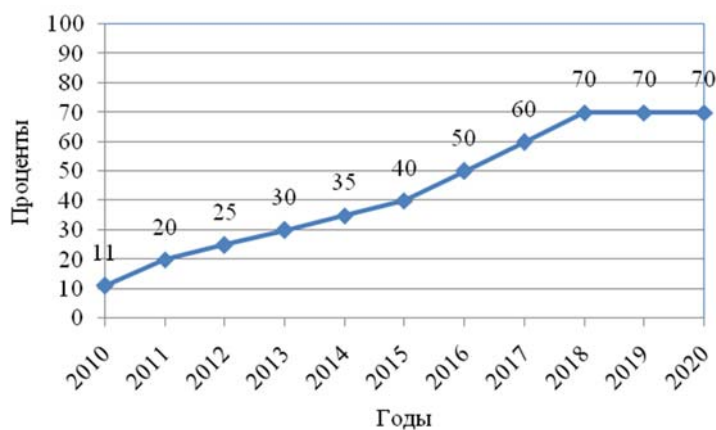
На данный момент самой востребованной среди населения государственной услугой является проверка штрафов ГИБДД (около 40% от общего числа запросов), проверка налоговой задолженности (21%). Также к популярным услугам относятся оформление заграничного паспорта нового образца, получение информации о пенсионном начислении и пенсионных накоплениях, проверка наличия исполнительных производств судебных приставов.

Всего в 2013 году через ЕПГУ было подано свыше 14 млн. заявок на исполнение услуг (в том числе более 800 тыс. были отправлены пользователями через мобильные приложения).

В последнее время значительно повысились объемы электронных платежей, производимых через ЕПГУ. В 2013 было осуществлено транзакций общим объемом 560 млн. рублей. Данная величина включает в себя оплаты штрафов ГИБДД, государственных пошлин за постановку транспортных средств на учет, пошлин за выдачу водительских удостоверений, различные задолженности государственным службам, начисления ЖКХ и прочее.



Показатель, характеризующий уровень использования электронных ресурсов в целях получения государственных и муниципальных услуг «Доля граждан, использующих механизм получения государственных и муниципальных услуг в электронной форме», фигурирует в системе индикаторов Государственной программы «Информационное общество (2011-2020 годы)», плановые значения которого представлены на рисунке 1.



**Рис. 1. Доля граждан, использующих механизм получения государственных и муниципальных услуг в электронной форме, %**

В 2013 году доля граждан, получающих государственные услуги в электронной форме, составила 30,8%, что на 0,8 п.п. превышает плановое значение, зафиксированное в Программе. В соответствии с «Отчетом о ходе реализации и об оценке эффективности ГП «Информационное общество (2011-2020 годы)» в 2013 году» Минкомсвязи России фактические данные по рассматриваемому показателю за предыдущие периоды отсутствуют, поэтому не существует возможности оценить динамику данного показателя и выявить основные тенденции его развития.

На данный момент основные проблемы обеспечения функционирования сервисов государственных услуг заключаются в отсутствии единого подхода к вопросам автоматизации сбора и обработки информации, определении технических и программных решений механизмов межведомственного взаимодействия орга-

нов власти, а также безопасности каналов связи и защиты частной и государственной информации.

Наряду с этим одной из значимых проблем является отсутствие пользовательского опыта у населения, поэтому определяющим фактором развития информационного общества в России на ближайший период станет расширение числа каналов взаимодействия с пользователями, в том числе разработка мобильных версий сайтов государственных и муниципальных организаций и упрощения их пользовательского интерфейса. Следует повысить качество предоставления государственных услуг на всех уровнях, что, в свою очередь, подразумевает упрощение процедур регистрации, поиска информации и заказа услуг.

Государственные и муниципальные органы власти должны обеспечивать открытость источников публикуемой информации, прозрачность процесса приема и обработки заявок на оказание услуг, а также существенно повысить открытость данных и регулярно актуализировать размещаемую информацию.

Таким образом, проведенный в данной статье анализ некоторых показателей, свидетельствует о пока еще недостаточном уровне развития информационных технологий в части предоставления государственных и муниципальных услуг.

#### **Список литературы**

1. Государственная программа «Информационное общество (2011-2020)», утвержденная распоряжением Правительства Российской Федерации № 1815-р от 20.10.2010;
2. URL: [www.gosuslugi.ru](http://www.gosuslugi.ru) - Единый портал государственных и муниципальных услуг;
3. Индикаторы информационного общества: 2014: статистический сборник. – Москва: Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики», 2014. – 320 с.
4. Садовникова Н.А., Клочкова Е.Н., Александров О.В., Табачникова Д.А. Методологические подходы к измерению степени удовлетворенности населения качеством государственных услуг Научно-информационный журнал «Вопросы статистики», 2014-№1;
5. Садовникова Н.А., Клочкова Е.Н., Основные направления формирования системы показателей сферы информационно-коммуникационных технологий// Научно-информационный журнал «Вопросы статистики», 2012. №3.

## ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ КУЛЬТУРЫ КОМПАНИИ VOLKSWAGEN

*Прошкина Ксения Владиславовна,  
Студентка группы ДММ-126бс  
Научный руководитель:  
Максимова Светлана Михайловна,  
Преподаватель кафедры ОМиП*

Рассмотрение организаций как сообществ, имеющих единое понимание своих целей, ценностей, значения, миссии, норм и правил поведения, вызвало к жизни понятие организационной культуры. Организационная культура – это новая область знаний, входящая в серию управленческих наук. Она выделилась также из сравнительно новой области знаний – организационного поведения, которая изучает общие подходы, принципы, законы и закономерности в организации [1].

Актуальность изучения организационной культуры связана с тем, что знание особенностей организационной культуры предприятия позволяет оценить степень стабильности организации, её конкурентоспособность, предположить возможные направления управленческих решений, а также способность достигать запланированных результатов. Изучение предмета «организационная культура» позволит не только диагностировать проблемы, вызванные культурным фактором, но и сознательно планировать и формировать эффективную организационную культуру.

Организационная культура позволяет отличать одну компанию от другой, создает атмосферу идентифицированности для членов организации, генерирует приверженность целям организации; укрепляет социальную стабильность; служит контролирующим механизмом, который направляет и формирует отношения и поведение работников [3]. В успешно работающих организациях, какой является Volkswagen, существует собственная культура, приводящая к достижению положительных результатов.

В компании Volkswagen можно, безусловно, говорить о сильной организационной культуре. Работники здесь четко знают, какому поведению они должны следовать. Предсказуемость, упорядоченность и последовательность деятельности в организации формируются с помощью высокой формализации. Чем сильнее культура ор-

ганизации, тем меньше менеджменту нужно уделять внимания развитию формальных правил и положений для управления поведением работника. В Volkswagen все это уже находится в подсознании работника, принимающего культуру организации.

На предприятии уделяют огромное внимание трудовой этике и мотивированию. Осуществляется это посредством четкого проектирования работы, оценки качества работы. Мотивированию сотрудников помогает высокое вознаграждение и выплата премиальных.

Так же много внимания уделяется процессу развития работника, для этого компания инвестирует и поощряет повышение квалификации и уровня образования сотрудников. Очевидно, что сегодня для успеха на рынке и в конкурентной борьбе нужны самые компетентные специалисты и самые способные выпускники высших учебных заведений. Поэтому Volkswagen инвестирует постоянно не только в новые технологии, оборудование и новые автомобили, но и в своих сотрудников.

Компания Volkswagen обеспечивает разумное руководство и конструктивное сотрудничество, большие возможности для карьерного роста. Один из важнейших элементов корпоративной политики компании - продвижение молодых специалистов, их ранняя интеграция в деловой и производственный процесс. Такой элемент организационной культуры позволяет обеспечить компании конкурентоспособность в долгосрочной перспективе.

Привычки и традиции в организации питания, тоже являются составной частью организационной культуры Volkswagen (наличие столовых, буфетов на предприятии, дотация питания, продолжительность обеденного перерыва, наличие привилегированных, закрытых мест).

Компания Volkswagen в рамках организационной культуры использует следующие принципы при работе с персоналом:

- передача специалистам максимально необходимого набора полномочий (власти) для выполнения возложенных на них функций. Они несут всю полноту ответственности за свои действия по их осуществлению (следует отметить, что важным фактором во многих немецких компаниях является персональная ответственность сотрудников за качество работы, причем, ответственность за качество в равной степени несут как руководитель, так и каждый сотрудник компании [2]);

- привлечение к работе специалистов высокого класса с достаточно независимым и самостоятельным складом мышления;
- развитие и обучение собственного персонала;
- создание со стороны администрации приоритета доверия и поддержки специалистов над контролем их деятельности;
- поддержка управления здоровьем - способ защитить здоровье трудовых ресурсов и тем самым повысить экономическую эффективность. (Девиз: «Если Вы ожидаете качественную работу от сотрудников, Вы должны хорошо защитить их здоровье»);
- проведение опросов (выявление общественного мнения [4]) ;
- формирование вознаграждений двумя составляющими – в форме фиксированного оклада и переменной части. Переменная часть представляет собой комиссионное вознаграждение в процентах от объема проданной продукции и оказанных услуг, а также премию за достижение установленных ранее целей;
- проведение политики гарантированной занятости. Умелое маневрирование кадровыми ресурсами (посредством ранних проводов работников на пенсию, постоянной переподготовки кадров и перераспределения рабочей силы между разными подразделениями, чтобы избежать необходимости увольнения);
- стимулирование личной инициативы работников при решении общих задач и постоянство правил поведения в компании;
- доверие к отдельному работнику компании со стороны менеджеров;
- развитие коллективных методов разрешения проблем,
- обеспечение определенной свободы специалистам в определении путей достижения целей фирмы с учетом ее потенциала и в принятии соответствующих решений;
- подбор новых менеджеров из числа работников компании, а не поиск их на стороне.

Следует добавить, что компания поддерживает высокую производительность, основным условием достижения которой является хороший баланс между требованиями и способностями персонала. По этой причине, компания и не перегружает своих сотрудников, и не допускает отклонений от рабочей нормы и дисциплины. С давних пор и по сегодняшний день в компании ведется целенаправленное развитие рабочего персонала и организации труда. Организационная культура Volkswagen сосредоточена не только на людях, но и на устойчивости экономических и

социальных целей, «корпоративной социальной ответственности» [4].

Подводя итог, можно дать более точное определение организационной культуре на сегодняшний день. Организационная культура – это система общественно-прогрессивных формальных и неформальных правил и норм деятельности, обычаев и традиций, индивидуальных и групповых интересов, особенностей поведения персонала данной организационной структуры, стиля руководства, показателей удовлетворенности работников условиями труда, уровня взаимного сотрудничества и совместимости работников между собой и с организацией [3].

### **Список литературы**

1. Берг А. И. ,Организация и управление. Вопросы теории и практики. - М., 2011, - 429с.
2. Максимова С.М. Оценка организационной культуры международных компаний по модели Крэнфилдской школы бизнеса / С. М. Максимова // Научно-практический журнал «Экономика, статистики и информатика». Вестник УМО. - Вып. 4/2013. – Москва: МЭСИ, 2013. С.82-85
- Семиков В. Л., Теория организации – М:Дело, 2009, – 347с.
3. Стеклова О. Е., Организационная культура - Ульяновск: УлГТУ, 2012, - 326с.
4. <http://www.volkswagengrouprus.ru/index> - Официальный сайт ООО «Фольксваген груп рус».

**МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ УРОВНЯ  
ДЕЛОВОЙ АКТИВНОСТИ РЕГИОНА В УСЛОВИЯХ  
НЕСТАБИЛЬНОСТИ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИХ  
ПАРАМЕТРОВ (НА ПРИМЕРЕ РЕГИОНОВ  
ПРИВОЛЖСКОГО ФЕДЕРАЛЬНОГО ОКРУГА)**

*Прыгунова М.И.,  
техник-проектировщик. Центра  
стратегических оценок и прогнозов  
Института управления и  
территориального развития Казанского  
(Приволжского) федерального  
университета и аспирант Центра  
перспективных экономических  
исследований Академии наук Республики  
Татарстан,  
88432920010, 88432920109 (ф.),  
mariya.prigunova@tatar.ru*

Процесс моделирования состоит в определении ежемесячных индексов деловой и экономической активности региона и его отдельных секторов экономики. Применение данного метода позволяет выявить межрыночные взаимодействия, определить структуру возникновения экономических кризисов, а также выявить реакцию экономических агентов на внешние «импульсы».

Представим логическую модель разработки индексов деловой активности региона (ИДА) и ее апробацию на примере Республики Татарстан. При расчете ИДА используется массив макроэкономических данных, предоставляемых официальными статистическими органами.

Однако в связи с тем, что официальный орган статистики Татарстана – Татстат – предоставляет официально по показателю ВРП только поквартальную и годовую статистическую отчетность, данный макроэкономический показатель нет возможности использовать в качестве базового (эталонного). Соответственно необходимо подобрать другой показатель, динамика которого очень схожа с ВРП.

Ориентируясь на мировой и отечественный опыт построения сводных индексов опережающих индикаторов деловой активности, мы проанализировали индекс промышленного производства

(ИПП) в роли такого показателя, который характеризовал бы экономическую активность Республики Татарстан.

Анализ динамических рядов ВРП и ИПП указывает на то, что данные ряды сильно коррелированы между собой. Это позволило нам использовать индекс промышленного производства в роли базового индикатора при оценке деловой активности Республики Татарстан в силу наличия официальной ежемесячной статистики по данному показателю.

Для формирования системы экономических компонент, из которых в конечном итоге должен складываться сводный опережающий индекс, необходимо было определить из множества возможных показателей, влияющих на динамику ВВП, те, что характеризуются опережающим характером динамики по отношению к эталонному индикатору.

В общем виде интегральный индекс деловой активности — это сумма четырех основных составляющих: трех взвешенных индексов по различным отраслевым группам экономики (индекс изменения капитала, ресурсный и производственный индексы), а также фондового индекса, отражающего тенденцию развития рынка ценных бумаг.

При этом первая группа включила в себя показатели, характеризующие изменения капитала и сформировала *индекс изменения капитала*: цена нефти на мировом рынке, индекс потребительских цен Еврзоны, ставка по кредитам нефинансовым организациям и депозитам физических лиц Российской Федерации.

Вторая составляющая сводного опережающего индекса — фондовый индекс РТС, основной индикатор фондового рынка России, определяется в долларах США.

Третья группа индикаторов сформировала так называемый ресурсный индекс. Она характеризует внутренний резерв экономики Республики Татарстан. В состав этого индекса вошли следующие показатели: темп роста добычи топливно-энергетических полезных ископаемых, объем химического производства, средневзвешенный курс пакета акций ведущих предприятий сырьевой и перерабатывающей промышленности Республики Татарстан (ОАО «Камаз» и ОАО «Татнефть»).

В четвертую группу индексов, формирующих производственный индекс вошли: темп роста объема отгруженных товаров собственного производства, выполненных работ и услуг собственными силами, грузооборот специализированных предприятий



автомобильного транспорта, товарные запасы в организациях на конец периода.

Определение весовых коэффициентов каждой составляющей сводного индекса базировалось на проведенном кросс-корреляционном анализе. Анализируемый лаг составил от 3 до 8 месяцев. Веса рассчитывались пропорционально полученным максимальным коэффициентам корреляции. Результаты представленного подхода апробированы и представлены на примере Республики Татарстан (таблица 1).

*Таблица 1*

**Кросс-корреляционный анализ весовых коэффициентов  
составляющих сводный опережающий индекс  
Республики Татарстан**

<b>Наименование субиндекса</b>	<b>Значение присвоенного веса</b>	<b>Коэффициент корреляции</b>
Индекс изменения капитала	0,33	0,76
Фондовый индекс	0,19	0,50
Ресурсный индекс	0,29	0,69
Производственный индекс	0,19	0,26

Применив разработанные методологические подходы авторами осуществлена оценка показателей, определяющих значения сводного индекса деловой активности в разрезе регионов Приволжского федерального округа (рисунок 1). Ввиду того, что по ряду регионов Приволжского федерального округа статистические данные носили ограниченный характер, некоторые из них не вошли в итоговый перечень изучаемых данных.

Использование представленных методологических подходов и их апробация позволяет сделать выводы о том, что в исследуемых регионах в период с 2011 по 2014гг. наблюдалась разнонаправленность тенденций в динамике деловой активности хозяйствующих субъектов. На протяжении 2011 - середины 2013 гг. сводный опережающий индекс деловой активности демонстрировал в целом положительный тренд, что свидетельствовало об усилении ожиданий экономического роста. Однако уже к концу третьего квартала 2013 года произошел спад его уровня. А начиная с сентября 2013 года, динамика уровня индекса деловой активности начала демонстрировать падение. Особенно заметным оно было в Республике Татарстан и Самарской области.



**Рис. 1. Динамика индекса деловой активности регионов ПФО**

Работа выполнена за счет средств субсидии, выделенной Казанскому федеральному университету для выполнения государственного задания в сфере научной деятельности/

#### **Список литературы**

1. Анализ структурных разрывов конкурентоспособности производств нефтехимического кластера Республики Татарстан. /И.Р. Гафуров и др. Казань: Казан. ун-т, 2012г. 286с.
2. М.Р. Сафиуллин, А.Р.Сафиуллин, Л.А.Ельшин. Оценка конкурентоспособности промышленного профиля Республики Татарстан в Приволжском федеральном округе //Экономический вестник Республики Татарстан. 2014. № 2. С. 5-10.
3. Safiullin, Marat R., Safiullin, Azat R., Elshin Leonid A. & Prygunova Maria I. Matrix Approach to Assessing Competitiveness of Regions: From Methodology to Practice. Asian Social Science; Vol. 10, No. 20; 2014.
4. Safiullin, Marat R., Elshin Leonid A., Prygunova Maria I. & Galyavov Adel A. Complex Analysis of Prospects of the Volga Federal District Regions Development: Methodology and Practice // World Applied Sciences Journal. 2013. Т. 27. № 4. с. 508-511.

## **ИННОВАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ КАК ОСНОВНОЙ РЕЗЕРВ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ МОЛОЧНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ**

**Пукач А.М.,**  
*магистрант*

*Саратовский социально-экономический  
институт российского экономического  
университета им. Г.В.Плеханова  
Кафедра ЭУП 8-(845-2)-211-769  
gmartlet@yandex.ru*

Несмотря на кажущуюся стабильность, в структуре рынка или отрасли постоянно происходят перемены. Неверная или недостаточно быстрая реакция на них грозит фирме потерей рыночных позиций, однако вместе с тем подобные изменения являются прекрасной почвой для внедрения разного рода инноваций.

Молочная промышленность – одна из важнейших отраслей пищевой промышленности, объединяющая предприятия по выработке различных молочных продуктов. В состав отрасли входят предприятия по производству животного масла, цельномолочной продукции, молочных консервов, сухого молока, сыра, мороженого, казеина и другой продукции из молока. Производство молочных продуктов – значительный сегмент пищевой промышленности России. Молокоперерабатывающие предприятия обеспечивают около 12% суммарного объема продукции отрасли.

Серьезную конкуренцию отечественной молочной продукции составляют товары импортного производства. Чтобы улучшить свои конкурентные позиции, отечественным производителям необходимо больше внимания уделять внедрению как технологических, так и продуктовых инноваций. Наиболее интересным с этой точки зрения на данный момент является производство сыров.

В последние годы практически все разработки в этой области направлены на ресурсосбережение, интенсификацию производства, увеличение объемов, улучшение качества и обеспечение безопасности продукции, повышение конкурентоспособности предприятия. Более чем на 150 заводах внедрены интенсивные технологии сыров Голландского, Костромского, Пошехонского, Российского молодого и других, позволяющие в 1,5-2 раза сокра-

тить сроки созревания сыров, на 20-25% снизить расходы молоко-свертывающих ферментов, увеличить выход продукции на 4-5%, улучшить качество.

В развитие этого направления разработаны инновационные технологии в области маслodelия и сыроделия. Создана высокоэффективная конкурентоспособная технология сыров типа Брынзы, адаптированная к условиям современных возможностей предприятий с использованием новых функционально необходимых ингредиентов и вкусовых компонентов. Большой ассортимент сыров типа Брынзы, вырабатываемых по этой технологии, обусловлен различными средами созревания (растительное масло, рассол, маринад) и используемыми вкусовыми ингредиентами (чеснок, орегано, базилик). Внедрение технологии позволит снизить потери при созревании сыра, в 2 раза сократить сроки созревания по сравнению с классической Брынзой, унифицировать технологию под современное оборудование, удовлетворить возрастающие запросы потребителей.

Разработана интенсивная технология сыров нового поколения, созревающих с поверхностной микрофлорой, которая включает ассортиментную линейку сыров массовой долей (м.д.) жира в сухом веществе от 45 до 55% и предусматривает различную продолжительность созревания (от 40 до 90 суток), что позволяет получать требуемую выраженность специфического сырного вкуса (от слабовыраженного, слегка аммиачного до выраженного сырного, пикантного). В целях сокращения затрат ручного труда во время созревания сыра разработано техническое задание на устройство по уходу за сыром. Внедрение этой технологии позволит расширить ассортимент отечественных элитных сыров, гибко реагировать на изменение конъюнктуры рынка сыров, снизить импорт дорогих элитных сыров, рационально использовать натуральное молочное сырье. Преимущества технологии по сравнению с традиционной, разработанной еще в конце 60-х гг., заключаются в сокращении продолжительности созревания сыра, повышении выхода на 3-5%, стабилизации качества, модернизации ухода за сыром при созревании.

Посолка сыра является одним из важных этапов в производстве сыров. Технологические и микробиологические нарушения процесса посолки могут вызвать различные пороки сыра, значимо влияющие на его качество и безопасность. Проведены исследования влияния посолки на показатели качества продуктов сы-

роделия, и разработаны «Методические рекомендации по посолке полутвердых сыров и сырных продуктов в рассоле». Впервые применен системный подход к организации процесса посолки на сыродельном предприятии, включающий разработку требований к ингредиентам для подготовки рассола. Также предложены инновационные методы очистки и регенерации рассолов, рекомендуемое оборудование, физико-химические методы анализа качества рассола, даны рекомендации по микробиологическому контролю рассола, расчет продолжительности посолки, потери массы сыра при посолке и др. Внедрение этих рекомендаций позволит улучшить качество сыра и сырных продуктов, увеличит сроки использования рассола, обеспечить безопасность и сократить энерго- и трудозатраты на его приготовление.

Впервые создана интенсивная технология производства жидкого сычужного фермента, который является новым и востребованным продуктом для отечественных производителей молоко-свертывающих ферментов и сыродельных заводов. Выпуск жидкого сычужного фермента уже организован. Он позволит исключить удорожающую энергоемкую стадию сушки препарата, всегда приводящую к частичной потере активности фермента и тем самым к снижению выхода продукта.

Новая технология полностью исключает загрязнение окружающей среды большим количеством соли, которое имеет место при производстве сухих молоко-свертывающих ферментов. Конечный продукт – жидкий сычужный фермент – лишен основного недостатка отечественных ферментных препаратов, а именно нерастворимого осадка, приводящего к образованию горечи в сыре. Внедрение новой интенсивной технологии сычужного фермента позволит более рационально использовать сырьевые ресурсы, увеличить выход фермента на 30%, сократить продолжительность производственного цикла на 50%, получить высококачественный фермент за счет снижения содержания посторонних белков и в конечном итоге – высококачественный сыр.

Одним из критериев оценки качества и конкурентоспособности пищевых продуктов, в том числе плавящихся сыров, является способность сохранять высокие вкусовые достоинства и питательную ценность в течение длительного времени. По срокам годности отечественные плавящиеся сыры уступают импортным. В связи с этим разработана высокоэффективная технология производства плавящихся сыров с природными антиоксидантами. По степени ингибиру-

ющего воздействия на окислительные процессы, происходящие в жировой фазе продукта, наиболее эффективной оказалась добавка дегидрохлоридов. Внедрение результатов работы позволит стабилизировать качество плавленых сыров доступным, не требующим значительных затрат и дополнительного оборудования методом, увеличить сроки годности пастообразных плавленых сыров в 2 раза, повысить их конкурентоспособность.

В состав новых солей-плавителей, разработанных институтом, включены ингредиенты, позволяющие получать плавленые сыры, которые могут выдержать высокую температуру повторной обработки (100-140 С). Внедрение результатов работы позволит расширить ассортимент отечественных солей-плавителей заданного состава и свойств, качество и эффективность которых не уступает широко известным в мире солям-плавителям Сольва, Йоха, (Германия), а стоимость – на 20% ниже. Логическим завершением этой работы стало создание востребованной технологии новой группы термостойких плавленых сыров, которые смогут заполнить свободную на российском рынке нишу сыров, применяемых в качестве наполнителей для колбас, сосисок, пельменей, хлебобулочных изделий, различных полуфабрикатов, а также для жарки. При этом гарантирован экономический эффект за счет использования более дешевых отечественных солей-плавителей и импортозамещение дорогих солей-плавителей.

В соответствии с Доктриной продовольственной безопасности России стратегической целью продовольственной безопасности является надежное обеспечение населения страны продовольствием. По молоку и молочным продуктам Россия должна обеспечивать себя на 85-90%. К сожалению, в настоящее время за счет собственного производства физиологическая норма по сыру обеспечена на 49%, по маслу – на 36%. Для увеличения объемов производства масла и сыра, импортозамещения этих продуктов прежде всего необходимо увеличение производства молока, но поскольку реально это сделать в ближайшие годы невозможно, то необходимо создание высокоэффективных ресурсосберегающих технологий их производства.

Таким образом, использование высоких технологий и инновационный подход к производству молочной продукции обеспечит предприятиям отрасли стабильные конкурентные преимущества в долгосрочной перспективе.

## **КУРС НА ИННОВАЦИИ КАК ЭФФЕКТИВНЫЙ ИНСТРУМЕНТ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИ РАЗВИВАЮЩЕЙСЯ СТРАНЫ**

***Пятко Наталья Евгеньевна***

*Студентка группы ВИС-21, АТИ ДГТУ*

*Тел. 89889914591,*

*e-mail: copybird@yandex.ru*

Инновационная политика – это совокупность мер, направленных на координацию и поддержание инновационных процессов, обеспечивающих экономический рост, конкурентоспособность и способствующих росту благосостояния общества.[1] В контексте современного положения РФ в системе мирового хозяйства вопрос обновления экономики, ее модернизации, в том числе за счет позитивного развития внешнеэкономического потенциала, становится приоритетным. В этой связи представляет интерес анализ опыта и основных этапов становления государственной инновационной политики зарубежных стран, его сравнительный анализ с подобной политикой в РФ. Предлагается рассмотреть опыт наиболее развитых стран (Великобритании, США, Германии) и наиболее динамично развивающихся (Китай, Южная Корея, Бразилия).

В Великобритании с начала третьего тысячелетия бурное развитие получила политика по развитию инновационной активности. В связи с этим событием в 2004 г. в стране был создан Совет по технологическим стратегиям. Целью данного органа являлось инвестирование средств в создание новых технологий, поддержка инвестиций, а также их развитие и коммерциализация. Несмотря на создание такого органа, только в 2008 г. в объединенном королевстве была разработана комплексная стратегия долгосрочного инновационного развития. На сегодняшний момент политика государственного финансирования исследований реализуется в рамках системы «двойной поддержки». Во-первых, стратегическое финансирование производится через единовременные субсидии, во-вторых, финансирование исследовательских советов осуществляется Департаментом инноваций университетов и компетенций. Получив финансовую поддержку от департамента, исследовательские советы на проектной основе распределяют фи-

нансы на проводимые в стране исследования. Стоит отметить, что в Великобритании активно создаются инновационные центры, которые становятся основными активаторами прогрессивного экономического развития на уровне регионов.

В США активное развитие государственной инновационной политики можно отнести к выступлению в Конгрессе президента Б. Клинтона, с докладом «Наука и технология: формируя XXI столетие», в результате чего на уровне государства было закреплено приоритетное значение инноваций. Благодаря системной политике демополизации, проводимой в стране, малые инновационные компании имеют реальную возможность выхода на рынок. Отличительными чертами развития инновационной системы США являются достаточно высокая активность малых инновационных компаний, значительная доля образованных иммигрантов, возможности появления основных институтов инновационной сферы вне зависимости от федеральных государственных органов, а также высокий уровень конкуренции среди всех участников инновационного процесса.

В Германии инновационное развитие началось сразу после Второй мировой войны, когда на государственном уровне были определены направления осуществления научно-исследовательских разработок. Весомую роль в немецкий успех внесло сотрудничество с США, когда (начиная с 1950-х гг.) получили развитие совместные работы в сферах космоса, атомной энергетики и авиации.

Инновационная политика в Китае началась с середины 1980-х гг., ее базисом стала реализация специальных программ, ключевой целью которых было привлечение и освоение иностранных высоких технологий, а также разработка собственных. Одним из ключевых факторов развития страны является изучение зарубежных достижений в области инноваций посредством обучения за границей китайских специалистов. В 2009 г., таким образом, получили образование около 51000 граждан КНР, в тот же период дополнительно было открыто 14 новых зарубежных каналов получения высшего образования. Кроме того, в страну привлекаются иностранные специалисты научно-технического профиля (в 2009 г. порядка 480 тыс. чел.).

В Южной Корее первые государственные программы инновационного развития были начаты в 1999 г. характерной особенно-



стью модернизации страны стало заимствование зарубежных технологий (прежде всего японских), которое происходило в разных формах: лицензирование, контракты «под ключ», консультативные услуги. Ознакомление с передовыми иностранными инновациями осуществлялось, главным образом, путем создания совместных венчурных фирм с зарубежными партнерами. В настоящее время в мировом экспорте по многим высокотехнологичным позициям Южная Корея является лидером. В 1998 году правительство Южной Кореи провело реструктуризацию государственных исследовательских центров, нацеленную на создание конкурентной среды. Благодаря этому, исследовательские институты получили возможность предоставлять спин-оффам офисные площадки и лаборатории для проведения исследований, что позитивно сказалось на развитии инновационной сферы страны. Одной из отличительных особенностей инновационного развития Южной Кореи является целенаправленная поддержка в основном именно крупных компаний.

Государственная инновационная политика в Бразилии начала формироваться с конца 90-х гг., когда были приняты ряд законов нацеленных на увеличение количества научных исследований, развития инноваций в частном секторе и стимулирования более активного партнерства между научно-исследовательскими институтами и бизнесом. В 2006 году был принят Инновационный закон, в 2005 – «Хороший» закон (Good Law), который предоставляет налоговые стимулы для осуществления частных инвестиций в НИОКР. В финансировании науки и технологий по-прежнему доминирует государственный сектор (до 80% исследовательских проектов осуществляются в государственных университетах и институтах), поэтому драйвером инновационного развития страны остается целенаправленная государственная политика. В Российской Федерации проблемы формирования инновационной экономики являются приоритетными, широко обсуждаемыми, как в ученых кругах, так и на уровне высших руководителей страны. В период после распада СССР, несмотря на существование Указа Президента РФ от 27.04.1992 №426 «О неотложных мерах по сохранению научно-технического потенциала Российской Федерации», государственная инновационная политика практически отсутствовала. Основными заказчиками инноваций в тот период являлись представители сырьевых отраслей. [2] Одна-

ко после кризиса 1998 г, вследствие того, что кризис стал серьезным толчком для развития отечественной не сырьевой экономики, в РФ повысился интерес отечественного бизнеса к инновациям. С 2002 г. в стране на федеральном уровне начали составлять целевые программы, направленные на создание особых экономических зон, технопарков и технополисов. С этого момента появилась устойчивая тенденция активизации государственного участия в инновационном процессе.

В настоящее время инновационная деятельность является основным приоритетом государства. Утверждена и действует стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года[3]. В контексте этой стратегии разрабатываются различные государственные программы, например, «Развитие образования», «Развитие науки и технологий», «Экономическое развитие и инновационная экономика», «Информационное общество (2011-2020 годы)», а также иные государственные программы, направленные на развитие высокотехнологичных секторов экономики (авиация, космос, атомный энергопромышленный комплекс). Результатом реализации стратегии должно стать позитивное развитие инновационной сферы в стране, рост качества и престижа образования, прежде всего инженерного, активизация работы с талантливыми детьми, обеспечение более тесного и взаимовыгодного сотрудничества между исследовательскими структурами, бизнесом и государством, ужесточение требований к уровню и качеству используемых технологий. В целом можно заключить, что на федеральном уровне сделаны серьезные шаги к стимулированию развития инновационного процесса в стране.

Сравнительный анализ инновационной политики РФ и зарубежных стран показывает, что процессу модернизации в нашей стране уделено серьезное внимание со стороны государства, инновации признаются стратегическим вектором развития отечественной экономики. Представляется, что последовательная, системная, ответственная реализация стратегии позволит России модернизировать экономику и сформировать инновационное общество. Однако серьезной проблемой может стать организация процесса реализации принятых программ, поскольку государственный менеджмент и коррумпированность административной системы могут нивелировать все усилия в данной сфере.

### **Список литературы**

1. Инновационная политика России в современных условиях : учебное пособие / Е.М. Коростышевская. – СПб. : Изд-во СПбГУЭФ, 2012.

2. Гретченко А.А., Манахов С.В. Инновации в России: история, современность и перспективы // журнал «Креативная экономика» № 3 (51) за 2011 год, с. 76-84.

3. Распоряжение Правительства РФ от 08.12.2011 № 2227-р «Об утверждении Стратегии инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года».

## ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫМ ВНУТРЕННИМ ДОЛГОМ

**Рамазанова З.Ж.**

*Студентка 5 к.2гр. Финансово-  
экономического факультета  
Дагестанский государственный институт  
народного хозяйства  
Россия, Республика Дагестан,  
г. Махачкала  
Тел. 89634181976  
Руководитель : **Абдулбариева Б.Г***

Вплоть до осени 2008 г. проблема дефицитного финансирования государственных расходов и эффективного управления государственным долгом оставалась в тени. Однако масштабное падение внутреннего и внешнего спроса на российскую продукцию, слабая конкурентоспособность, отсутствие диверсификации и низкая эффективность российской экономики сделали проблему дефицитного финансирования в качестве инструмента стимулирования экономического развития одной из наиболее актуальных, призванной обеспечить национальной экономике не только прохождение острой фазы кризиса, но и реализацию ее структурного реформирования.

На протяжении нескольких лет на фоне понижающегося тренда объема совокупной задолженности в процентах к ВВП страны (со 108,6% ВВП в 1999 г. до 5,8% ВВП в 2008 г.) и сокращения абсолютного размера внешнего долга наблюдался устойчивый рост абсолютного объема государственного внутреннего долга, что свидетельствовало о расширении внутренних источников дефицитного финансирования государственных расходов, которое неизбежно связано с масштабными эффектами вытеснения частного инвестиционного спроса на капитал. Очищенный от инфляции, темп роста объема внутренней задолженности РФ за период с 2004 по 2008 гг. фактически был сопоставим, а иногда и превышал темпы роста ВВП, что свидетельствует о переориентации источников финансирования государственных расходов с внешних на внутренние.

В связи с ожидаемым существенным дефицитом федерального бюджета в 2009 г. до 7,7% ВВП в среднесрочной перспективе ставка

на пополнение доходов федерального бюджета была сделана именно на наращивание внутренних заимствований. Однако в условиях дефицита ликвидности на внутреннем и внешних рынках, значительного размера внешнего долга российского корпоративного сектора размещение государственных долговых инструментов станет особенно затруднительным, что создает реальную угрозу невыполнения программ внутренних заимствований не только в текущем году, но и в течение нескольких последующих лет. В целом, суммарный объем государственного долга в 2011 г. планируется удерживать в пределах 16% ВВП, что значительно ниже аналогичного показателя в ведущих экономиках мира. Однако, на фоне быстро исчезающих средств Резервного фонда и Фонда национально благосостояния, которые на протяжении текущего и следующего года планируется направлять на погашение текущего дефицита бюджета, вопрос с реальным финансированием бюджетного дефицита будет стоять особенно остро в ближайшие несколько лет.

Верхний предел государственного внутреннего долга РФ по состоянию на 1 января 2012 года установлен в размере 5 148,4 млрд. руб., что на 38,1% выше, чем на 1 января 2011 года.

В 2013 году внутренний государственный долг увеличится в 2,4 раза по сравнению с 2010 годом.

Динамика объема и структуры внутреннего госдолга представлена в следующей таблице.

Наиболее значимый вклад в увеличение государственного внутреннего долга вносят государственные ценные бумаги, номинальная стоимость которых указана в валюте РФ (ОФЗ/ГСО). Доля ценных бумаг в общем объеме государственного внутреннего долга РФ будет повышаться с 78,7% на начало 2011 года до 81% на начало 2014 года.

Объем внутреннего долга, выраженный в государственных ценных бумагах, в 2011 году составит 4 076,7 млрд. руб., что больше на 39%, чем в 2010 году. За 2011-2013 гг. указанный долг увеличится в 2,4 раза и к концу 2013 года составит 7 147,5 млрд. руб., или 81% объема внутреннего долга.

В соответствии с Основными направлениями долговой политики РФ на 2011 – 2013 годы помимо эмиссии ОФЗ и ГСО предполагается осуществить выпуск еврооблигаций в рублях. Предполагается, что выпуск таких бумаг позволит привлечь новых инвесторов и содействовать укреплению позиции рубля, как одной из расчетных валют.

Таблица 1

## Динамика объема и структуры внутреннего госдолга

	На 1 января 2010 года		На 1 января 2011 года		На 1 января 2012 года		На 1 января 2013 года		На 1 января 2014 года		2013 г., %
	млрд. рублей	структура, %	млрд. рублей	структура, %	млрд. рублей	структура, %	млрд. рублей	структура, %	млрд. рублей	структура, %	
	отчет		Закон №308-ФЗ (с изм.)		проект		проект		проект		
Государственный внутренний долг, всего	2094,7	100	3726,7	100	5148,4	100	6976,4	100	8826,3	100	236,8
в том числе:											
государственные ценные бумаги (ОФЗ/ГСО)	1837,1	87,7	2933,0	78,7	4076,7	79,2	5621,1	80,6	7147,5	81,0	243,7
государственные гарантии	251,4	12	787,1	21,1	1064,8	20,7	1355,3	19,4	1678,8	19,0	213,3
прочая задолженность	6,2	0,3	6,6	0,2	6,9	0,1	0,0	0	0,0	0	

Источник: www.minfin.ru

К концу 2013 года долг по гарантиям составит 19% объема государственного внутреннего долга РФ, или 2,7% ВВП.

В связи с увеличением государственных внутренних заимствований бюджетные ассигнования на обслуживание внутреннего госдолга будут иметь тенденцию к значительному росту, в 2013 году они превысят показатель 2010 года в 2,5 раза. Доля расходов на обслуживание государственного внутреннего долга в общих процентных расходах увеличится с 69,93% в 2011 году до 81,1% в 2013 году.

Основной объем бюджетных ассигнований на обслуживание государственного внутреннего долга в 2011 – 2013 гг. будет приходиться на ОФЗ – АД и ОФЗ – ПД: ОФЗ – АД в 2011 г. – 43,5 млрд. руб., в 2012 г. – 40,4 млрд. руб., в 2013 г. – 42,1 млрд. руб.; ОФЗ – ПД в 2011 г. – 213,5 млрд. руб., в 2012 г. – 325,8 млрд. руб., в 2013 г. – 400,5 млрд. руб.

Такой рост процентных расходов по обслуживанию государственного внутреннего долга обусловлен не только увеличением объема государственного внутреннего долга в 2011 – 2013 гг., но и ростом планируемой доходности по государственным ценным бумагам. Расчет процентных расходов в 2011 – 2013 гг. производился исходя из планируемой доходности по краткосрочным бумагам 4,5% - 5,5%, среднесрочным – 6%- 8%, долгосрочным – 8% - 8,5%. [14]

Сегодняшняя ситуация заставляет использовать наращивание государственного долга за счет кредитов на текущее финансирование социальных обязательств государства в ущерб инвестиционному и инновационному развитию национальной экономики, что в перспективе удлинит фазу ее выхода из кризиса и не позволяет в полной мере осуществлять масштабные структурные преобразования. Именно поэтому на сегодняшний день является актуальным внедрение в практику управления государственным долгом России программно-целевого метода финансирования государственных инвестиционных расходов, в том числе за счет привлекаемых государством кредитных ресурсов. Кредитное финансирование бюджетных дефицитов уже не одно десятилетие является наиболее популярным инструментом экономической политики государства в силу того, что оно позволяет в краткосрочной перспективе снизить политические издержки, связанные с наращиванием государственных расходов без повышения нало-

говой нагрузки. Однако любой инструмент стимулирования имеет свои границы эффективности, выйдя за рамки которых, можно получить прямо противоположный результат.[1]

#### **Список литературы**

1. Бюджетный кодекс РФ: ФЗРФ от 31.07.1998, №145-ФЗ.
2. Гражданский кодекс РФ от 24.11.2006.
3. О внесении изменений в ФЗ "О бюджетной классификации и РФ" и Бюджетный кодекс РФ: ФЗ от 22.12.05, №176-ФЗ.
4. Основные направления долговой политики на 2011-13гг. от 23.09.2010.
5. Романовский М.В., Врублевская О.В. Финансы, денежное обращение и кредит. Учебник. – М.: Юрайт, 2006.
6. Врублевская О.В., Романовский М.В. Бюджетная система Российской Федерации. Учебник. – М.: Питер, 2008.
7. Мордвинцева А.Д. Государственный и муниципальный долг. Учебник. – М.: Дрофа, 2007.
8. Попкова Н.А. Управление государственным долгом: проблемы и возможности. Финансы №1, 2010.
9. [www.minfin.ru](http://www.minfin.ru)
10. [www.wikipedia.org](http://www.wikipedia.org)



## АНАЛИЗ ПРИМЕНЕНИЯ НАЛОГОВЫХ ЛЬГОТ В ОРЕНБУРГСКОЙ ОБЛАСТИ

*Романюк А.Д., Кузнецова Л.В.,  
студенты 3 курса финансово-  
экономического факультета,  
Оренбургский государственный  
университет, Россия, г. Оренбург,  
79619315789,  
nansy\_17@mail.ru*

Применение льгот осуществляется с целью стимулирования (сдерживания) темпов воспроизводства, управления накоплением капитала юридических и физических лиц, привлечение инвестиций в инновационный сектор, а также нацелено на расширение или же уменьшение платежеспособного спроса населения.

Согласно ст. 56 НК РФ «льготами по налогам и сборам признаются предоставляемые отдельным категориям налогоплательщиков предусмотренные законодательством о налогах и сборах преимущества по сравнению с другими налогоплательщиками, включая возможность не уплачивать налог или сбор, либо уплачивать их в меньшем размере». [1]

Все чаще аналитики критикуют «обширный» перечень льгот. Постановка вопроса следующая: действительно ли нужно так много льгот, чтобы налоговая система работала эффективно?

Подобная точка зрения имеет место быть, так как налоговые льготы для государства – это прямой вычет из налоговых поступлений, то есть «недополученные» средства бюджета. С.А. Балаев комментирует данную ситуацию следующим образом: «рядом ученых и государственных деятелей высказывается позиция о том, что бюджетных дефицит можно было бы значительно сократить, отменив налоговые льготы без увеличения ставок налогов. В некоторых регионах нашей страны принимаются нормативно-правовые акты в соответствии с данной позицией ... внедрение новых технологий, нового оборудования, которое обслуживает квалифицированный, всесторонне подготовленный персонал, позволит не только значительно увеличить производительность труда, повысив качество его результатов, но и создаст существенные перспективы развития таких

производств, их расширение, что неизбежно повлечет за собой очередное увеличение объемов налоговых и неналоговых доходов бюджетов всех уровней». [2, с. 260]

В настоящее время работа по анализу эффективности применения льгот по налогам, разработке критериев и методики оценки их эффективности ведется только в субъектах Российской Федерации, на федеральном уровне она носит фрагментарный характер. Минфин России вместе с ФНС России рассчитывают лишь бюджетную эффективность налоговых льгот, то есть их стоимостное выражение. Интересен в этом плане опыт Приморского края, где Постановлением Администрации от 28.11.2011 г. № 306-па утверждена методика оценки эффективности налоговых льгот по видам экономической деятельности, видам налогов и категориям налогоплательщиков.

Предлагаем ознакомиться с оценкой эффективности налоговых льгот в Оренбургской области. К сожалению, некоторые данные, представленные ФНС по Оренбургской области, ограничиваются лишь годовым отчетом за 2012 год (например, форма №5-УСН), поэтому для некоторых налогов эффективность будет рассчитана по итогам 2011-2012 годов.

Больше всего нас будет интересовать показатель бюджетной эффективности региона, который отражает влияние льгот на изменение доходной базы рассматриваемого субъекта в результате развития льготлируемой категории плательщиков: [3, с. 165]

$$БЭ = СН - СН_1, \quad (1)$$

где:

БЭ — сумма бюджетного эффекта от предоставления налоговых льгот по налогу по соответствующей категории налогоплательщиков;

СН — сумма уплаченных налогов в бюджет за последний отчетный год по соответствующей категории налогоплательщиков, получивших налоговые льготы по местным налогам;

СН<sub>1</sub> — сумма уплаченных налогов в бюджет за год, предшествующий последнему отчетному году, по соответствующей категории налогоплательщиков.

Если полученный показатель больше или равен нулю, то применение налоговой льготы для рассматриваемой категории налогоплательщиков считается эффективным, в противном случае — неэффективным.

Используя данные форм статистической отчетности ФНС, а также, учитывая, что согласно закону Оренбургской области от 29.09.2009 № 3104/688 – IV-03 ставка по УСН для объекта «доходы, уменьшенные на величину расходов» установлена в размере 10 процентов, рассчитаем бюджетную эффективность.

Таблица 1

**Данные для расчета бюджетной эффективности группы налогов, взимаемых в Оренбургской области [4]**

Наименование налога	Исполнено за на 01.01.2012, тыс р	Исполнено на 01.01.2013, тыс р	Исполнено на 01.01.2014, тыс р	БЭ
Налог на прибыль	-	19 380 308	17 283 484	-2 096 824
УСН, в том числе:	877 157	1 043 530	-	166 373
по доходам	15 066	15 614	-	548
по доходам, уменьшенным на величину расходов	678029	818962	-	140933
сумма минимального налога	184 062	208 954	-	24 892

Таким образом, такой вид налогов, как налог на прибыль организаций не является достаточно эффективным. В целом же, выше изложенные расчеты демонстрируют положительную эффективность налоговой системы Оренбургской области в сфере льготирования, хотя при рассмотрении других методик оценки налоговой эффективности мы можем выявить значительные искажения полученных показателей.

Оценка налоговых стимулов для инновационных инвестиций за рубежом осуществляется при помощи расчета В-индекса, который представляет собой дисконтированный доход организации до уплаты налогов, необходимый для покрытия первоначальных инвестиционных расходов и уплаты налога на прибыль организации. Его формула выглядит следующим образом: [6, с.111]

$$В\text{-индекс} = (1 - НСт \cdot ПСП) / (1 - НСт) (1),$$

где

НСт – ставка налога на прибыль организаций;

ПСП – приведенная стоимость амортизации и налоговых преференций для инвестиционной (инновационной) деятельности.

Зная В-индекс, можно рассчитать показатель налоговых субсидий на инвестиционную (инновационную) деятельность, отражающий степень участия государства в поддержке хозяйствующих субъектов посредством предоставления преференций и рассчитывающийся как разность между единицей и В-индексом.

Многие способы стимулирования деятельности субъектов малого и среднего предпринимательства уже реализуются на практике локально (Калининградская область) или пока находятся на стадии разработки проектов нормативно-правовых актов (Крым). Адекватная оценка эффективности налоговых льгот говорит о необходимости обособления налогообложения инноватики посредством создания нового единого закона, но подобные изменения системы налогообложения можно ожидать скорее всего только в следующем десятилетии.

### **Список литературы**

1. Российская Федерация. Законы Российской Федерации. Налоговый кодекс. Федеральная налоговая служба. – Режим доступа: <http://nalog.garant.ru> .

2. Балаев, С.А. Налоговые льготы как стимулы для реализации функции налогообложения // Гуманитарные исследования. – 2012. - №1. – С. 257-262. – Режим доступа: <http://elibrary.ru/item.asp?id=17722766> .

3. Ткачева, Т.Ю. Актуальные направления мониторинга налоговых льгот на региональном уровне // Инновации в науке. – 2013. - №24. – С. 157-165. – Режим доступа: <http://elibrary.ru/item.asp?id=20246185&> .

4. Федеральная налоговая служба - Данные по формам статистической налоговой отчетности. – Режим доступа: [http://www.nalog.ru/rn56/related\\_activities/statistics\\_and\\_analytics](http://www.nalog.ru/rn56/related_activities/statistics_and_analytics) (дата обращения 28.03.2014).

5. Официальный сайт ФНС России: Закон от 29.09.2009 № 3104/688-IV-03 «Об установлении налоговой ставки для налогоплательщиков, применяющих упрощенную систему налогообложения» – Режим доступа: <http://test.nalog.ru/rn56/taxation/taxes/usn/4337242/> (дата обращения 01.11.2014)

6. Залибекова Д.З., Правовое регулирование налоговых льгот и вычетов // Теория и практика общественного развития. – 2013. - №4. – С. 297-299. – Режим доступа: <http://elibrary.ru/item.asp?id=18977896> .

## ЭФФЕКТИВНОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ ЛОГИСТИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ ПРЕДПРИЯТИЯ

**Рыбачек О. А.**

*студент бакалавриата группы ТД4-1у,  
Финансовый университет при  
Правительстве Российской Федерации  
(E-mail: ksunofontia@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)*

Финансирование логистической системы предприятия напрямую связано с финансированием самого предприятия, поэтому и источники финансирования у них идентичны: собственные средства, заемные средства финансово-кредитных учреждений, финансирование бюджетов различных уровней, средства от размещения ценных бумаг на фондовом рынке.

Наиболее распространенный способ финансового обеспечения логистических процессов предприятия – это самофинансирование. Источниками самофинансирования являются собственные средства предприятия - уставный капитал, амортизационные отчисления и прибыль от основной деятельности.

Логистическая система предприятия обеспечивает перемещение сырья, материалов, тары и готовой продукции между производителем и потребителем при условии сохранения их потребительских свойств. Следовательно, эффективность логистической системы влияет на эффективность работы предприятия, эффективная логистическая система – конкурентное преимущество предприятия.

Однако существует проблема отсутствия достаточного объема денежных средств для самофинансирования логистической системы предприятия. Актуальным решением в конкурентной среде рынка, при внутреннем дефиците ресурсов и денежных средств, является использование различных стратегий финансирования логистической системы, элементы которых могут комбинироваться для достижения максимальной эффективности внешнего финансирования.

Внешнее финансирование логистической системы осуществляется за счет использования финансовых услуг финансово-кредитных организаций, популярными формами внешнего финансирования является кредит и лизинг.

Кредит – это ссуда предоставляемая банком заемщику под определенный процент за пользование деньгами, кредит в логистической системе используется для финансирования капитального строительства и ремонта складского комплекса, закупку логистического оборудования .

Лизинг – вид финансовой услуги, суть которой заключается в кредитовании приобретения основных фондов для предприятия, желающего воспользоваться лизинговой услугой. При этом, лизинговая компания приобретает в собственность определенное имущество и передает его в пользование третьему лицу на конкретный срок. В течение срока действия лизингового договора потребитель выплачивает стоимость приобретенного имущества и вознаграждение за лизинг. По истечении оговоренного времени и выплаты оговоренной суммы, имущество переходит в собственность арендатора. Главным отличием лизинга от кредита является отсутствие залога. Так же длительная рассрочка заметно снижает размеры выплат и позволяет оптимально распорядиться активами предприятия.

Рынок ценных бумаг, он же фондовый рынок – это составная часть финансового рынка. Именно здесь происходит перераспределение денежных средств рынка при помощи инвестирования в ценные бумаги предприятий и финансовых групп.

Наиболее популярными инструментами являются акции и облигации. Главной их целью является получение денежных средств от размещения. Как правило финансирование логистической системы посредством размещения акций и облигаций производится предприятием в случае эффективной работы на рынке в течении длительного периода 5-10 лет. В данном случае логистическая система финансируется с целью модернизации системы как таковой или для создания логистических систем обслуживающих новые направления деятельности предприятия, обслуживающие её выход на новые рынки сбыта[1].

Еще одним источником получения внешнего финансирования являются денежные средств бюджетов различных уровней (федеральный, муниципальный и т.д.), которые предоставляют различ-

ные субсидии и гранты в рамках Федеральных целевых программ развития территорий, например Сибири и Дальнего Востока, Северного Кавказа и т.д. или программ поддержки малого и среднего бизнеса[2].

Максимальная эффективность финансирования логистической системы достигается за счет комплексного использования финансовых услуг, при этом финансовая организация может пойти на снижение ставок вознаграждения по предоставлению финансовых услуг.

События 2014 года в геополитике и последовавшие за ними «экономические санкции» подрывают веру отечественных предпринимателей и предпринимателей третьих стран в стабильность международных источников финансирования. В этих условиях актуальным является создание территориальных финансовых групп аккумулирующих денежные средства в формате частно-государственного партнерства и направляющее денежные средства на кредитование логистических проектов предприятий той или иной территории. При этом в залог обеспечения обязательств кредитуемого предприятия поступает создаваемая логистическая инфраструктура, технические средства и оборудование используемые в ней.

Инновационное развитие отечественной экономики должно учитывать не только планы развития отечественной промышленности и торговли, но и планы развития сопредельных государств, таких как действующие и будущие страны-члены Таможенного союза, КНР, Индии, Евросоюза с учетом возможностей транзита их грузов при взаимном товарном обмене по территории Таможенного союза и Российской Федерации в частности.

#### **Список литературы**

1. Арский А.А. Механизм управления взаимодействием таможенных органов с участниками внешнеэкономической деятельности с использованием услуг транспортно-логистических компаний. Монография. – М.: «Дашков и К», 2014.

2. Послание Президента Федеральному собранию Российской Федерации [www.kremlin.ru/news/19825](http://www.kremlin.ru/news/19825) (дата обращения 11 октября 2014г.)

## **ВЛИЯНИЕ ПОЛИТИЧЕСКИХ САНКЦИЙ НА НАЦИОНАЛЬНЫЙ ФИНАНСОВЫЙ РЫНОК**

**Рыжинская Наталия Сергеевна**  
*студентка Института экономики и  
статистики МЭСИ*

*e-mail: NSRyzhinskaya@mesi.ru*

**Слабуха Андрей Андреевич**

*студентка Института экономики и  
статистики МЭСИ*

*e-mail: aslabuha@mesi.ru*

*Научный руководитель:*

**Сурков Александр Алексеевич**

*преп. каф. Экономической теории и  
инвестирования МЭСИ*

*тел.: 8-495-442-24-11;*

*e-mail: asurkov@mesi.ru*

“Украинский конфликт” и возникшие в следствие него санкции на сегодняшний день являются одними из самых актуальных и животрепещущих тем обсуждений и споров как у обычных граждан, так и у ведущих экономистов и экспертов. Главная цель санкций - оказать определенное негативное воздействие на экономику России. Возникшая геополитическая напряженность привела к обострению кризиса доверия, повышению волатильности валютного рынка, сложностям в определенности экономической политики и ограничению среднесрочных перспектив экономического роста. В настоящее время российская экономика принимает ряд мер с целью осуществления стабилизации сложившейся макроэкономической ситуации. В данной статье рассматривается влияние санкций на национальный финансовый рынок РФ с определением его основных перспектив развития.

Санкции, которые были введены против России, условно можно разделить на три категории: политические, секторальные и экономические. Рассмотрим меры воздействия экономических санкций на финансовый сектор. В частности, крупнейшим государственным банкам значительно ограничили возможности доступа к финансовым рынкам Америки и Евросоюза. У данных предприятий отсутствуют возможности займа кредитов и эмитирования



долговых обязательств на период более 30 дней. Оборонный сектор также претерпел сокращение финансирования и объемов кредитования. Для крупнейших Российских нефтегазовых компаний также ограничен доступ к финансированию со стороны энергетического сектора ЕС и США [1]. В результате введения данных санкций произошел значительный отток капитала, сократились чистые международные резервы, возникли проблемы с операциями, проводимыми с помощью различных финансовых инструментов, ухудшилось состояние в сфере операций с капиталом. Курс рубля как национальной валюты обесценился и его ценовые потери составили 9,3 % по отношению к доллару США с конца 2013 года. Базовая инфляция достигла 8%, вследствие чего увеличилась внутренняя стоимость заемных средств и их доступность для заинтересованных лиц. Даже существенное ужесточение денежно-кредитной политики Банком России, не смогло в значительной степени сдержать отрицательные последствия санкций. Резкое падение курса рубля, усиление инфляции, снижение спроса на деньги привели к росту ключевой процентной ставки с 5,5% до 8% за период с 11.02.14 по 26.08.14. Банк России принял решение об увеличении объемов валютных интервенций для поддержки рубля, прошедшего практически три волны высокой волатильности, и остановке покупки иностранной валюты для того, чтобы пополнить Резервный фонд [1].

Геополитическая напряженность и связанные с ней санкции негативно повлияли и на коммерческие банки. Для банков возросла стоимость финансирования, которое они могли бы привлечь с помощью выпуска облигаций. Наблюдается значительный рост межбанковских ставок по кредиту от 0,7 до 2,2 п.п. (зависимость от срока кредитования) в сравнении с уровнями конца 2013 года [2]. Кредитная активность банков находится в большой зависимости от изменяющейся ключевой процентной ставки Банка России. Кредиты для частного сектора заметно подорожали из-за низкого уровня ликвидности у нефинансовых компаний. Средняя ставка по кредитам составила 22,84% по состоянию на 14.10.14 [3]. Все это привело к снижению уровня кредитной активности и объема вкладов в банках. У всего населения снизился уровень доверия к банковскому сектору. Банки стали привлекать значительно меньше кредитов на внешних рынках, так как возможность для рефинансирования долгов у них отсутствует. Согласно заявлению Банка

России, он планирует поддерживать банки и предприятия, на которые оказали влияние введенные политические санкции, привлекая запасы золотовалютных резервов [4]

Возрастающая неопределенность в выборе дальнейшего курса развития экономики привела к сокращению инвестиционного спроса и оказала, как следствие, негативное воздействие на инвесторов и потребителей. Резкое падение инвестиционного спроса привело к снижению прибыли компаний и замедлению процесса потребления. Фирмы стали уменьшать запасы материальных оборотных активов, что сократило уровень ВВП на 1,3 процентных пункта [1]. Ограничение объемов внешнего финансирования российских банков и предприятий отразилось на принятии инвестиционных решений. Многие инвесторы стали сворачивать инвестиционные программы. В настоящее время увеличился чистый отток капитала, так как доступ российских заемщиков к международным финансовым рынкам был существенно ограничен.

Определенное влияние введенные санкции оказали и на нефтегазовую отрасль. Попытки Запада ограничить поставки газа в Европу и экспорт нефти, осуществить резкое снижение цен на нефть оказывает негативное влияние не только на Россию, но и на страны Европы. Российская экономика крайне восприимчива к снижению котировок нефти. Социальные выплаты и госрасходы, финансируемые за счет нефтяной ренты, резко возросли за последний период времени. Большая часть государственных расходов обеспечивалась именно за счет прибыли, полученной от экспорта нефти. Проведение политики обеспечения большей части расходов бюджета за счет доходов от продажи нефти связано с присутствием большого риска, особенно, учитывая прогнозирование падения цены на нефть как долгосрочной, так и в среднесрочной перспективах [5]. Стоит отметить, что Российская экономика в большей степени зависит от Европы в области экспорта газа, чем нефти. Объем его экспорта в Европу достигает порядка 90%, однако Европа приобретает у России около четверти необходимого ей для потребления газа. В связи с тем, что отношения между Россией и странами Евросоюза заметно ухудшились, возрос риск снижения объема экспорта Российского газа в Европу, что приведет к высокому уровню нефтегазового дефицита.

В среднесрочной перспективе можно определить для национального финансового рынка следующие сценарии развития [6]:

1. Базовый (стагнация).
2. Оптимистичный (оживление экономики, отмена санкций и сокращение геополитической напряженности в границах 2014 года)
3. Пессимистичный (рецессия экономики, появление новых санкций и рост геополитической напряженности).

В целях стабилизации экономической ситуации, сложившейся на национальном финансовом рынке, можно предложить следующие меры. Прежде всего необходимо провести структурные реформы, способствующие повышению функционирования финансовых рынков. Оживлению экономики также будет способствовать фискальное стимулирование и проведение политики протекционизма. На наш взгляд, наибольший положительный эффект можно получить, применяя политику диверсификации экономики и портфеля национальных активов. Рост объемов инвестиций в нематериальные активы позволит стать российской экономике по-настоящему инновационной и эффективной.

**Список литературы:**

1. Официальный сайт Банка России - <http://www.cbr.ru>
2. Официальный сайт Московской Биржи -<http://moex.com> –
3. Сервис выбора услуг банков и страховых компаний - <http://www.sravni.ru/>
4. Expenditure Review. The World Bank - <http://worldbank.org-Russia-Public>
5. Официальный сайт ОАО «Газпром» - [www.gazprom.ru](http://www.gazprom.ru)
6. Официальный сайт финансового агентства «Bloomberg» - <http://www.bloomberg.com>

**ОСОБЕННОСТИ И ЗАДАЧИ МУНИЦИПАЛЬНОГО  
УПРАВЛЕНИЯ СОЦИАЛЬНОЙ СФЕРОЙ В  
СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ НА ПРИМЕРЕ ГОРОДА  
БЕЛГОРОДА.**

**Ряпасова А.Ю.,**  
*студентка 5 курса кафедры  
Государственного и муниципального  
управления, института Менеджмента,  
ФГБОУ ВПО «Московский  
Государственный Университет  
Экономики, Статистики и Информатики  
(МЭСИ)»,  
8(903)6625562,  
ryaapp@mail.ru,*

*Научный руководитель: **Безпалов В.В.,**  
к.э.н., доцент кафедры Государственного  
и муниципального управления, института  
Менеджмента, ФГБОУ ВПО «Московский  
Государственный Университет  
Экономики, Статистики и Информатики  
(МЭСИ)»,  
8(903)7745926,  
valerib1@yandex.ru*

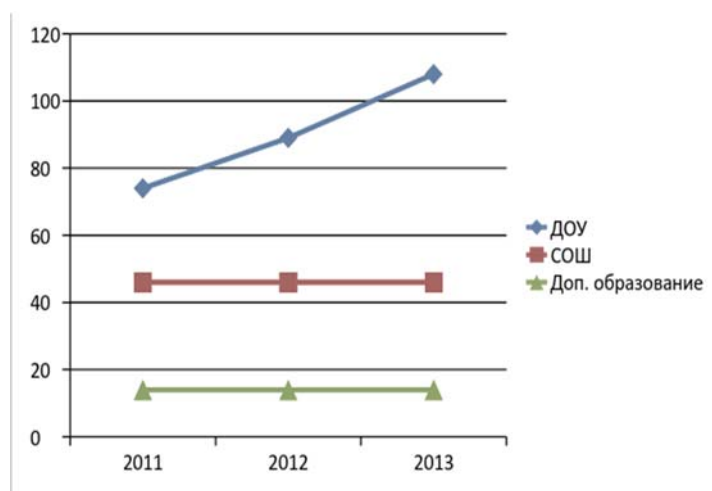
В современных условиях вопрос формирования долгосрочной социально-ориентированной экономики приобретает особую актуальность для России. Усовершенствование социальной политики способствует экономическому росту страны, ведь такие сферы, как здравоохранение, культурное образование, профессиональная подготовка формируют человеческий капитал, необходимый для развития экономики любой страны.

Согласно «Концепции долгосрочного социально-экономического развития РФ на период до 2020 года» и «Стратегии национальной безопасности РФ до 2020 года» особое значение придается функциям и задачам органов местного самоуправления. Основные цели и задачи органов местного самоуправления заключаются в проведении социальной политики, в рамках которой необходимо достигнуть повышения доходов населения, снижения уровня безработицы, снижения социального неравен-

ства, развития системы страхования, обеспечения возможности получения качественной медицинской помощи и жилья и т.д. Достижение названных целей способствует становлению социальной стабильности и обеспечению социальной защиты населения. Особый статус приобретают проблемы, связанные с передачей и разграничением полномочий между различными уровнями власти, основной из которых является передача дополнительных полномочий на местный уровень и отсутствие дополнительного финансирования на решение данных вопросов. Четкое разграничение полномочий между федеральным, региональным и местным уровнем позволит достичь успешного решения многих социальных проблем. Многие задачи социальной политики реализуются на муниципальном уровне. Например, медицинская помощь населению с помощью муниципальных органов управления здравоохранением, медицинские и аптечные организации, относящиеся к муниципальному ведению. Уровень образования и культурного воспитания населения имеет большое значение для конкурентоспособности и инвестиционной привлекательности муниципального образования. Вследствие этого крайне важны качество и доступность учреждений дошкольного, общего и высшего профессионального образования, а так же из пропорциональный рост относительно друг друга. Образовательную сферу города Белгорода представляют несколько высших учебных заведений, а также 14 учреждений дополнительного образования, 46 учреждений среднего общего образования и 108 учреждений дошкольного образования. Анализируя данные представленные на графике (рис.1) можно сделать вывод, что прирост учебных заведений происходит не пропорционально приросту детей. Количество учреждений дополнительного образования и учреждений среднего общего образования не меняется в течение нескольких лет, что порождает проблему нехватки мест.

В качестве основных проблем, характерных практически для любого региона можно выделить сложную демографическую ситуацию и ослабление значения института семьи. Данные вопросы усугубляются проблемой разграничения полномочий между федеральными органами власти и органами местного самоуправления. Качественная и организованная работа местных властей является залогом эффективного проведения социальной политики. Наглядным примером вышеперечисленных проблем служит социальная сфера города Белгорода. При рассмотрении данного

вопроса можно выделить проблему нехватки учебных заведений, больниц, а так же увеличение количества неполных семей. Сферу здравоохранения характеризуют 14 больниц и 11 действующих поликлиник, среди которых 2 больницы и 4 поликлиники являются детскими. В качестве социальной поддержки осуществляются ежемесячные выплаты лицам, относящимся к категориям ветеранов труда и военной службы, тружеников тыла, «детей войны», денежные компенсации на капитальный ремонт, на питание учащихся образовательных учреждений, помощь многодетным семьям и т.д. По итогам 2013 года прослеживается улучшение демографической ситуации, характеризующееся увеличением рождаемости в семьях вторых и последующих детей. По сравнению с 2012 годом рождение вторых детей увеличилось на 5,9 %, третьих и последующих – на 18,2%. Как следствие можно сделать вывод о том, что по сравнению с предыдущим годом качество жизни населения возросло. В то же время можно отметить, что по сравнению с 2012 годом на 6,1% возросло количество одиноких матерей, при этом количество детей, рожденных в неполной семье, составляет 13% от общего количества детей. В соответствии с указанными данными становится очевидным, что появилась необходимость улучшить социальную политику в области укрепления института семьи.



**Рис.1. Динамика роста образовательных учреждений**

Решением Совета депутатов г. Белгорода от 30.01.2007 N 413 «Об утверждении Стратегии развития города Белгорода до 2025 года и плана действий органов местного самоуправления на 2012 – 2016» определены основные цели для обеспечения устойчивого развития города: организация комфортной территории жизнедеятельности; укрепление здоровья жителей города; развитие духовного и культурного потенциала у граждан; обеспечение безопасности населения; формирование условий для самореализации личности.

На данном этапе социального развития города Белгорода представляется необходимым усиление значения института семьи. Позитивное воздействие может иметь реализация комплекса мер, включающих в себя: проведение воспитательной работы с молодежью, направленной на формирование ответственного подхода к созданию семьи; обеспечение государственных гарантий поддержки молодым семьям; оказание поддержки в решении жилищных вопросов; организация проведения доступного семейного досуга; организация бесплатных консультаций семейных психологов; увеличение количества общеобразовательных учреждений и учреждений дополнительного образования. Следует отметить, что вышеперечисленные меры будут эффективны только в случае их реализации в едином комплексе.

Таким образом, реализация вышеперечисленных мер позволит добиться социальной стабильности, решения проблем социальной сферы, находящейся в непосредственной зависимости от качества работы местных органов самоуправления. Решение вопросов социальной политики придаст дополнительный стимул экономическому росту регионов, ведь такие сферы, как здравоохранение, культурное образование, профессиональная подготовка формируют человеческий капитал, необходимый для развития экономики Российской Федерации.

### **Список литературы**

1. «Концепция долгосрочного социально-экономического развития РФ на период до 2020 года», "Собрание законодательства РФ", 24.11.2008, N 47, ст. 5489;
2. «Стратегия национальной безопасности РФ до 2020 года», "Собрание законодательства РФ", 18.05.2009, N 20, ст. 2444;
3. Решение Совета депутатов г. Белгорода от 30.01.2007 N 413 (ред. от 25.10.2011) «Об утверждении Стратегии развития

города Белгорода до 2025 года и плана действий органов местного самоуправления на 2012 – 2016», "Наш Белгород", N 6, 16.02.2007;

4. Зотов В.Б. Система муниципального управления - СПб.: 2005;

5. Уткин Э.А., Денисов А.Ф. Государственное и муниципальное управление. — М.: Ассоциация авторов и издателей «Тандем». Издательство «ЭКМОС», 2011;

6. [http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat\\_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/afc8ea004d56a39ab251f2bafc3a6fce](http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/afc8ea004d56a39ab251f2bafc3a6fce);

7. <http://www.beladm.ru/infra/education/>;

8. <http://www.beladm.ru/infra/health/>;

9. <http://www.beladm.ru/infra/social/>;

10. <http://www.beladm.ru/infra/demography/>;

11. [http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat\\_main/rosstat/ru/](http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/).



## **ГЕЙМИФИКАЦИЯ МАРКЕТИНГОВЫХ РЕШЕНИЙ В РОССИИ: СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ, ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ**

***Савенок Екатерина Олеговна***

*студентка Финансового университета*

*при Правительстве*

*Российской Федерации, факультета*

*«Социология и Политология»*

*(E-mail: Sko95@mail.ru*

*89036815100)*

*Научный руководитель:*

***Захаренко Ирина Кимовна,***

*к.э.н., доцент кафедры «Маркетинг и  
логистика», Финансовый университет при*

*Правительстве Российской Федерации*

С самого детства люди обожают играть в игры, именно они помогают нам с ранних лет примерять на себя те или иные социальные роли и изучать мир. С возрастом игры чаще всего приходится оставлять в прошлом, становиться серьезным, однако, при этом игры никогда не теряют свою притягательность, ведь они помогают совмещать приятное с полезным, а именно расслабляться и самореализовываться. Выявив данную потребность людей, маркетологи смогли удовлетворить ее, причем сделав это путем получения собственной выгоды. Речь идет о таком инновационном маркетинговом методе как геймификация (от англ. game – игра, gamification – игрофикация). Стоит отметить, что сегодня геймификация, будучи весьма новым методом, внедряется не только в маркетинг, а повсеместно. Ее проявления можно увидеть в бизнесе, HR и др.

Как было отмечено выше, геймификация является относительно новым процессом. Точнее сам по себе данный процесс существует очень давно, однако сам термин введен лишь в 2002 году Ником Пеллингом, британским разработчиком игр. Однако ярким примером геймификации, возникшим задолго до введения этого термина, является креативное решение никому не известного производителя попкорна вкладывать в свою продукцию небольшие игрушки, мотивируя людей к покупке.

В самом узком смысле под геймификацией понимается внедрение игровых механик во всевозможные неигровые процессы. В частности в маркетинге внедрение игровых механик позволяет улучшить работу даже обычных, уже ставших традиционными, информационных каналов, таких как рассылки.

Однако на сегодняшний день в России наблюдается ряд проблем, которые тормозят развитие данного процесса.

В первую очередь каждый человек, занимающийся геймификацией, должен уяснить одну простую истину. «Нельзя разрешить пользователю/потребителю заскучать». Нужно стараться сделать все для того, чтобы этот игровой процесс был не только увлекательным, но еще и полезным и ценным. Т.е. играть со взрослым нужно по его правилам, объясняя ему, какую выгоду «profit» он может получить, но при этом нельзя отказываться от своих целей. Возникает необходимость постоянного баланса между своими и чужими целями.

Не менее важная проблема заключается в недостатке временных и материальных ресурсов. Для того, чтобы внедрить даже простой функционал — например, «квесты и бейджи», — нужно реализовать технически сложный продукт.

Более того, необходимым является постоянный контроль и анализ проделанной работы, который позволяет оценить результаты внедрения тех или иных новых игровых механик.

Самая важная проблема, которая лежит в основе неэффективности геймификации в России – это проблема создания креативной конкурентоспособной и правильно спланированной концепции. Проще говоря, необходимо продумать сами игровые механики, их логику и стратегию. Однако сегодня мы наблюдаем постоянное заимствование уже придуманных идей, «изобретение велосипеда». Чаще всего заимствование происходит из деятельности зарубежных корпораций.

Кроме того, даже те зарубежные компании, которые, осуществляют свою деятельность на территории России через франчайзинг, по факту оказывают сильно урезанный спектр геймифицированных услуг. Нередко можно заметить, что российский аналог иностранного сайта очень часто выглядит гораздо более просто и технически менее разработано.

Рассмотрим данную ситуацию на примере известной компании, занимающейся продажей кофе, - Starbucks. В своей долго-

срочной программе лояльности американский кофейный магнат Starbucks во многом позаимствовал игровую механику классических игр: очки опыта, получение и потеря уровней, «прокачивание навыков» в виде различных наград и поощрений. Маркетологи данной компании постоянно предлагают все новые и новые идеи для геймификации процесса продажи напитков Starbucks. Осуществляется сотрудничество с такими социальными сетями как Twitter и Instagram. Геймифицирован процесс приготовления напитка, каждый владелец iPhone или андроид может первоначально приготовить именно тот напиток, который он хочет заказать, выбрав определенный сорт зерен, молоко, сливки или сироп. Более того, весь этот процесс анимирован, что делает его еще более притягательным и привлекательным. Российский франчайзер, в свою очередь, использует традиционную систему лояльности с минимальными игровыми включениями. Русскоязычный сайт выглядит крайне недоработанным, на нем очень сложно найти какую-либо нужную информацию. Однако постепенно компания в России развивается, осуществляется личная рассылка владельцам карт, однако найти условия пользования данными картами удастся не каждому, т.к. информация о главном методе увеличения лояльности отсутствует на главной странице сайта. Здесь речь идет скорее о плохо спланированной стратегии.

Отсюда вытекает еще одна проблема, заключающаяся в недостатке кадров, обладающих навыками, необходимыми для создания эффективной геймификации. На сегодняшний день большая часть игровых техник осуществляется в режиме digital. В данном случае я хочу отметить, что успешный «маркетолог-геймификатор» должен соединять в себе еще и навыки стратега и IT-специалиста. Без этих компетенций многие идеи, кажущиеся блестящими, могут оказаться на практике недостижимыми или провальными.

Для решения данной проблемы я предлагаю ввести новую специализацию маркетологов в ВУЗах. Сегодня парадокс состоит в том, что данная профессия есть, а способности получения централизованных знаний нет.

В учебный план данного направления подготовки я предлагаю включить такие дисциплины, как:

- Маркетинг
- Экономическая социология

- Статистика
- Информатика
- Программирование
- Графический дизайн

В качестве ВУЗов, на базе которых может быть создано данное направление, могут выступить Высшая школа экономики, Финансовый университет при Правительстве РФ, МЭСИ и др.

### **Список литературы**

1. Геймификация в бизнесе. Как пробиться сквозь шум и завладеть вниманием сотрудников и клиентов, Г.Зикерманн, Дж. Линдер, М.: Манн, 2014 г.
2. Маркетинг. Учебник для студентов бакалавриата. под ред. И. В. Липсица. М.: ГЭОТАР-Медиа, 2012 — ISBN 978-5-9704-2112-3 — 576 с.
3. Маркетинг: учебное пособие для бакалавров /колл. авторов под общ. ред. С.В. Карповой. - Ростов н/Д.: Изд-во Феникс, 2011.
4. Официальный сайт Starbucks Coffee Company  
[www.starbucks.com](http://www.starbucks.com)
5. Официальный сайт Starbucks в России  
[www.starbuckscoffee.ru/ru](http://www.starbuckscoffee.ru/ru)

## ПРИМЕНЕНИЕ АУТСОРСИНГА В ЛОГИСТИЧЕСКОЙ СИСТЕМЕ ОРГАНИЗАЦИИ

*Самарина Ольга Андреевна*  
студентка Финансового университета  
при Правительстве Российской  
Федерации, факультета «Менеджмент»  
(E-mail: marketing\_metod@mail.ru,  
89168146284)

Научный руководитель:  
**Захаренко Ирина Кимовна,**  
к.э.н., доцент кафедры «Маркетинг и  
логистика», Финансовый университет при  
Правительстве Российской Федерации

Аутсорсинг - это передача фирмы каких-то своих функций или операций сторонней компании. Как правило, сторонняя компания является специалистом в данной области или работает только по одному направлению. На аутсорсинг может быть отдана как организация всей логистической цепи, так и выполнение единичных операций. Примером могут послужить складские операции в логистике: компании зачастую выгоднее обратиться к определенной фирме, занимающейся исключительно складской деятельностью, чем искать склад собственными силами.

Логистика сегодня - это сложный процесс, включающий в себя множество операций. Редко, когда компания выполняет все этапы логистической цепи самостоятельно. Для примера можно взять такую логистическую операцию, как хранение и таможенное оформление товара. Компаниям с небольшими объемами очень невыгодно приобретать склады для временного хранения или становиться таможенными брокерами. Для становления таможенным брокером юридическому лицу необходимо предоставить Федеральной таможенной службе гарантию платежеспособности на 50 млн. рублей, и для малых фирм это просто нерационально.

Аутсорсинг здесь - рациональный выбор, но к выбору провайдеров следует подходить с осторожностью. Для начала необходимо четко определить, какие именно операции и услуги будут отданы на аутсорсинг. Затем следует не менее важный этап -

определение компаний, которым будет поручено осуществление логистических операций. Помимо цен на услуги стоит обращать внимание на длительность нахождения компании на рынке, её репутацию, персонал. При выборе оператора, выполняющего складские операции, следует обратить внимание и на расположение склада, наличие на нем современных систем учета, соответствие склада общепринятым нормам и характеру хранимого груза, возможности расширения склада в случае потребности. Часто эти компании определяются с помощью тендера.

Тендер является хорошим способом найти нужных провайдеров для передачи им части операций компании. Для начала нужно четко определить, какая часть работ будет передана на аутсорсинг. Затем определить сроки проведения тендера. В эти сроки должна быть заложена часть времени, которая уйдет на создание и подписание контракта с новым провайдером. Следует очень ясно поставить перед логистическими компаниями задачу, которую им будет необходимо выполнить. Это позволит избежать дальнейших проблем в работе. Провайдер должен быть подробным образом проинформирован обо всех деталях работы: виде груза, особенностях его хранения, требованиях по документообороту. Далее следует выбрать те компании на рынке, которые отвечают целям тендера. Им высылаются приглашения для участия в тендере, а в случае положительного ответа, и подробное задание. После получения коммерческих предложений и выбора наиболее выгодных из них, лучше изучить каждую компанию более тщательно: посетить склад, задать все вопросы, уточняющие будущую работу. После выбора одного провайдера происходит подписание договора. Не стоит забывать при подписании договора о KPI - ключевых показателях эффективности, анализируя которые можно будет оценивать эффективность логистической деятельности.

Аутсорсинг в логистике имеет определенную терминологию:

1PL — независимая автономная логистика. Компания, которой принадлежит груз, все необходимые операции выполняет собственными силами.

2PL – компания отправляет на аутсорсинг некоторые операции, а именно складскую деятельность и транспортировку груза.

3PL – обычный перечень услуг дополнен другими операциями, например обработкой груза.

4PL – интеграция тех компаний, которые участвуют в цепи поставок. Логистический провайдер здесь занимается управлением и контролем всех логистических бизнес-процессов заказчика. Это позволяет достичь долгосрочных стратегических целей.

5PL – управление всеми компонентами, входящими в единую цепь поставок товара с использованием электронных средств обработки информации.

Несмотря на кажущуюся исключительно положительной сторону аутсорсинга, у него есть и определенные минусы:

- Иногда некоторые ситуации требуют немедленного реагирования компании и определенных действий.
- В случае применения аутсорсинга гибкость компании заметно снижается, многие аспекты деятельности будут заранее оговорены договором на определенный срок и не подлежат немедленным изменениям.
- Аутсорсинг непосредственно связан с потерей рабочих мест компании, что часто может негативно влиять на её показатели.
- Возможность несоблюдения стороной компанией договора. Из этого вытекает и следующий минус:
- Отсутствие законодательного определения и регулирования некоторых процессов аутсорсинга. Так, например, на данный момент не существует нормы, регулирующей взаимодействие между заказчиком и аутсорсером в случае оказания услуги ненадлежащего качества.

Но, несмотря на это, аутсорсинг часто является очень выгодным решением для компании.

Очевидные плюсы аутсорсинга:

- Экономия средств. Часто компании намного дешевле оплатить услуги компании-перевозчика, чем заниматься осуществлением перевозки самостоятельно. Особенно это касается небольших компаний.
- Экономия времени. Не нужно выучивать своих сотрудников или заниматься поиском определенных специалистов.
- Риски отдаются стороной компании. Теперь она несет ответственность за выполнение операций, и степень её ответственности определена договором.
- Улучшение качества логистического сервиса. Так как выполнение операций будет передано профессионалам, следует ожидать наилучших результатов от логистического процесса.

При определении операций, которые будут отданы на аутсорсинг, следует четко определить набор действий, выполняемых сторонней компанией. Например, для перевозки товаров недостаточно лишь наличия соответствующего транспорта. Компании, которые занимаются транспортировкой грузов, оказывают и дополнительные экспедиторские услуги – выбор маршрута, оформление документов и прочее. На эти аспекты следует обратить пристальное внимание при заключении договора: будут ли дополнительные услуги сразу включены или придется оплачивать их отдельно.

В заключение стоит сказать, что аутсорсинг - очень эффективный экономический инструмент при условии его правильного использования. Следует ответственно отнестись к выбору логистического провайдера и составлению договора для того, чтобы дальнейшая работа приносила лишь экономию средств и повышение качества логистического сервиса.

#### **Список литературы**

1. Гаджинский, А.М. Логистика. Учебник. М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2009.
2. Логистика: учеб.пособие под ред.Б.А. Аникина, Т.А. Родиной. – М.: Изд-во Проспект, 2011.
3. Неруш, Ю.М. Логистика в схемах и таблицах: учебное пособие / Ю.М. Неруш. – М.: Изд-во Проспект, 2006.
4. Бережливое производство и 6 сигм в логистике: руководство по оптимизации логистических процессов/ Толгис Голдсби, Роберт Мартиченко. – Минск: Изд. Гревцова, 2009.
5. Черновиков, А.В. Логистика: современный практический опыт. – Мн.: Издательство Гревцова, 2008.
6. Логистика в сфере услуг : учебное пособие / М.М. Хайкин. –СПб. : Изд-во СПбГУЭФ, 2012.



**РЕКОМЕНДАЦИИ ПО МОДЕРНИЗАЦИИ  
ОРГАНИЗАЦИОННОЙ СТРУКТУРЫ ПРЕДПРИЯТИЯ ДЛЯ  
ЭФФЕКТИВНОГО УЧАСТИЯ В СТРАТЕГИЧЕСКИХ  
АЛЬЯНСАХ.**

**Санников Владислав Михайлович**  
*Аспирант кафедры «Общего  
менеджмента и предпринимательства»  
Московского Государственного  
Университета Экономики Статистики и  
Информатики. (МЭСИ)  
Тел. моб. + 8 (926) 455-18-43  
E-mail: sannikov\_vladislav@bk.ru  
Научный руководитель:  
Гапонова Светлана Николаевна*

**1. Модернизация организационной структуры –  
способ преодоления барьеров сотрудничества.**

За последние два десятилетия стратегические альянсы получили широкое распространение и на сегодня занимают центральное место в стратегиях многих корпораций. Стратегия развития, направленная на построение сети альянсов может вывести компанию на ведущую позицию и позволит ей управлять всей цепочкой создания ценностей в отрасли [2]. Компания, которая сможет сформировать портфель стратегических альянсов и эффективно управлять им, безусловно, будет иметь успех.

Формированию альянса препятствуют различные барьеры такие, как культурно-этические, макроэкономические (барьеры, возникающие по воле государства и на которые компания практически не имеет влияния), а также организационно-управленческие барьеры (возникающие в силу природы альянса).

Одним из способов преодоления или снижения влияния барьеров является модернизация структуры предприятия. В данной статье предложена авторская модель модернизации, способствующая преодолению барьеров и эффективной деятельности альянса.

**2. Роль руководства компании в управлении альянсами.**

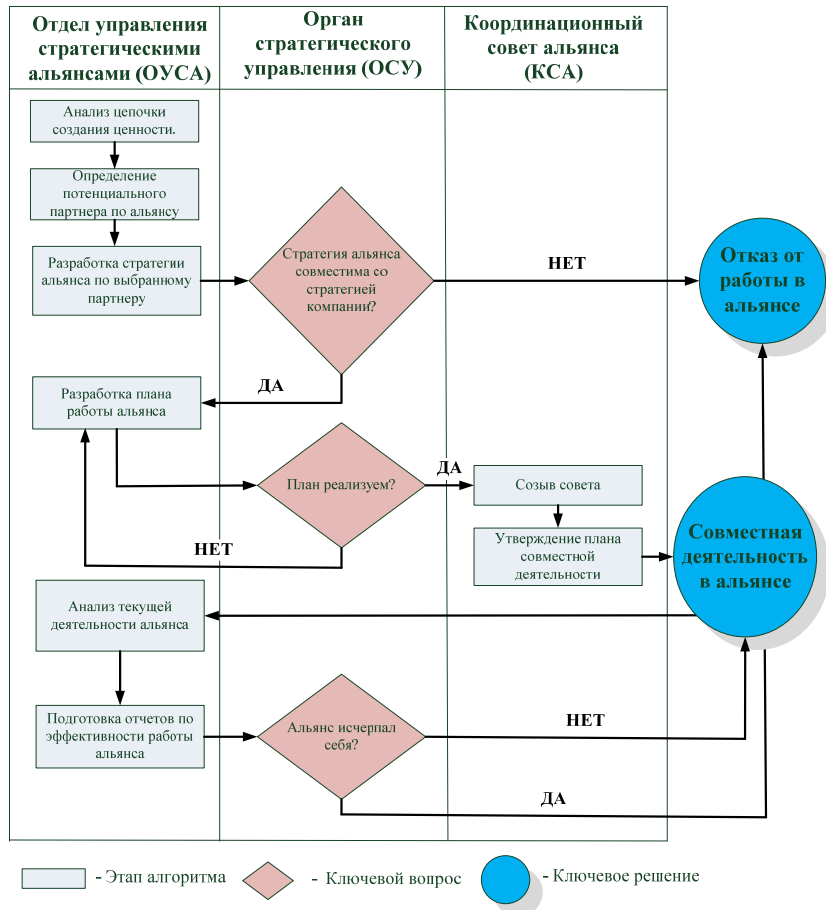
Каждая компания имеет свою уникальную организационную структуру, по этой причине невозможно вписать в рамки одной

модели все компании, которые могут создать альянс. Предлагается руководство всей компании называть Органом стратегического управления (ОСУ). Он наделен полномочиями по принятию самых важных решений в организации, и, в первую очередь, утверждает стратегию развития организации. Только орган стратегического управления вправе утверждать стратегию компании и принимать окончательное решение о вступлении или игнорировании вступления в стратегический альянс.

Для обеспечения своевременной и достоверной информацией о действующих и потенциальных альянсах руководства, исключения влияния личностного фактора отдельного руководителя в принятии решений и проработки возможных вариантов сотрудничества следует предложить создание специализированного подразделения. Далее подразделение называется Отделом управления стратегическими альянсами (ОУСА). Предлагаемый алгоритм принятия решения о начале работы в альянсе, а также порядок взаимоотношений ОУСА с руководством компании представлен на рис. 1.

Руководство компании в первую очередь должно поставить перед собой вопрос: совместима ли стратегия альянса со стратегией компании? Для ответа на этот вопрос ОУСА необходимо провести аналитическую работу: во-первых, построить цепочки ценностей данной отрасли, во-вторых, определить наиболее подходящего потенциального партнера (или партнеров) и, в-третьих, подготовить сжатый вариант стратегии совместной деятельности. Возможно, что предлагаемый альянс абсолютно не совместим со стратегией компании и видением руководства о будущих отношениях с данным партнером, поэтому попытки совместного сотрудничества с этим альянсом следует прекратить. В случае если партнерство в предлагаемом сотрудничестве совместимо со стратегией компании, ОУСА готовит план реализации стратегии партнерства, содержащий порядок действий, цели и плановые количественные показатели совместной деятельности. Реализуемость плана также необходимо оценить ОСУ. После согласования плана внутри компании следует созвать координационный совет альянса. (Подробно о нем будет сказано ниже.) По итогам работы созыва совета и совместного (в альянс может входить несколько компаний) утверждения плана совместной деятельности обоими партнерами начинается сама работа альянса. Параллель-

но с этим ОУСА ведет анализ совместной деятельности и готовит отчеты по ее эффективности. В случае если альянс исчерпал себя, ОСУ праве принять решение о выходе из сотрудничества.



**Рис. 1. Общая схема принятия решения о работе в альянсе**

### 3. Изменения организационной структуры.

Для эффективного управления участием в стратегических альянсах необходимо постоянно и непрерывно выполнять боль-

шой объем работы. Специалисты ОУСА должны проводить анализ рынка, формулировать стратегии развития, подготавливать отчеты для руководителей о текущем состоянии дел альянса. В силу своих функций и обязанностей ОУСА будет оказывать консультационную поддержку руководству компании, и при этом не будет обладать властными полномочиями. Все распоряжения касательно совместной деятельности должны, как и при других бизнес-процессах, исходить от руководства, но при этом либо согласовываться с ОУСА, либо доводится до них. Такой порядок действий необходим для исключения противоречий между тактическими и стратегическими задачами подразделений.

Компании, входящие в альянс, представляют собой разные организации, они территориально отдалены друг от друга и имеют разные организационные структуры. При всем при этом помимо общих интересов, которые привели к созданию альянса, компании также реализуют интересы, которые присущи каждому из них конкретно. Отсутствие полного их единства осложняет достижение совместных целей альянса. Для направления деятельности партнеров в одно русло необходима площадка для совместного принятия решений и оперативного обмена информацией и мнениями, а также обсуждения вопросов текущей деятельности. Такой площадкой может выступать коллегиальный орган, в состав которого будут входить представители всех задействованных в альянсе компаний. Рекомендуем назвать данный орган Координационным советом альянса (КСА). Состав координационного совета у разных альянсов разный и устанавливается в зависимости от степени вовлеченности организации в данный альянс (задействована вся компания целиком или несколько подразделений), важности и приоритетности альянса с точки зрения стратегии развития компании.

#### **4. Заключение**

При правильной организации работы отдела, интеграции его работы в структуру компании, а также проникновения стратегии построения альянсов в общую стратегию конкурентоспособность каждой участвующей в нем организации, увеличится, и положение компаний на рынке значительно упрочится.

Только в случае соблюдения порядка действий по принятию решения о вступлении или отказе от альянса, проработке и согла-

сованию с партнером плана совместной деятельности, своевременного доведения до исполнителей распоряжений и задач по совместной деятельности и осуществлению постоянной оценки эффективности альянса можно говорить об успешной реализации предложенной модели. При этом новое подразделение органично впишется в структуру управления предприятия, и результаты его работы будут способствовать повышению конкурентоспособности организации и успешной реализации общей стратегии альянса.

#### **Список литературы**

1. Санников В.М. Барьеры формирования стратегических альянсов. // Экономика, статистика и информатика. Вестник УМО. 2014, № 3 – С. 90-94.

2. Журавлев В. , Кузнецов В. Секреты стратегических альянсов // Электронный ресурс <http://www.e-executive.ru> Выпуск 07.10.2008

## ПРИНЦИПЫ СОЗДАНИЯ РЕГИОНАЛЬНЫХ ТРАНСПОРТНО-ЛОГИСТИЧЕСКИХ ЦЕНТРОВ

**Сахнова Майя**

*студентка Финансового университета  
при Правительстве Российской  
Федерации, факультета «Менеджмент»  
(E-mail: marketing\_metod@mail.ru,  
89168146284)*

*Научный руководитель: Захаренко Ирина  
Кимовна, к.э.н., доцент кафедры  
«Маркетинг и логистика», Финансовый  
университет при Правительстве  
Российской Федерации*

Для России, с ее огромной территорией, большим разнообразием природно-климатических и экономико-географических условий, различным уровнем социально-экономического развития и специализации производства в отдельных регионах первостепенное значение приобретает формирование региональных транспортно-логистических систем и их последующая интеграция с федеральной и международной логистическими системами грузо- и товародвижения, что будет способствовать вхождению России в мировое сообщество в качестве равноправного партнера. Разработка и внедрение региональных транспортно-логистических систем (РТЛС) является одним из эффективных путей экономического и социального развития как отдельных регионов России, так и страны в целом.

В течение последних десятилетий во всем мире уделялось большое значение развитию транспортной логистики. В современной интегрированной экономике она играет важнейшую роль. Уверенное знание транспортной логистики сегодня является обязательным для успешной деятельности в сфере транспортных услуг.

Интенсивное развитие рынка транспортных услуг, создание конкурентной среды в сфере товародвижения и перевозок грузов, существенные изменения в системе организационно-экономических взаимоотношений между участниками транспортного процесса при одновременном усилении интеграционных тенденций в мировой экономике требуют поиска адекватных

рыночных механизмов обеспечения эффективного функционирования транспортного комплекса, совершенствования работы мультимодальных транспортных узлов, обеспечения координации и взаимодействия различных видов транспорта.

В условиях развития рыночных отношений для транспортных предприятий основной целью деятельности является качественное обслуживание грузовладельцев (потребителей транспортной продукции). В условиях сокращения объема перевозок и роста конкуренции со стороны других видов транспорта (прежде всего автомобильного) железнодорожному транспорту для получения прибыли необходимо применять новые технологии.

Потребность в учете интересов потребителей транспортной продукции, с одной стороны, и стремление повысить конкурентоспособность железнодорожных транспортно-логистических комплексов (ТЛК) - с другой, требуют применения принципов логистики.

Транспортно-логистический центр в современном понимании представляет собой объект, на котором независимые операторы осуществляют комплекс функций, направленных на координацию и интеграцию логистических потоков, а также на повышение их добавленной стоимости.

Важным фактором эффективности является оптимальное размещение транспортно-логистического центра на транспортной сети относительно пунктов зарождения и поглощения грузопотоков.

В настоящий момент вопрос развития региональных логистических центров (РЛЦ) является одним из наиболее актуальных для развития экономики РФ. От того, как скоро удастся создать достаточное количество качественных современных РЛЦ во всех крупнейших регионах страны, будут зависеть темпы и динамика роста товарооборота внутри страны, увеличение грузопотоков между субъектами федерации, а также создание и появление современной логистической и транспортной инфраструктуры, которая станет основой для развития экономики и производства в стране.

К важнейшим предпосылкам, необходимым для развития РЛЦ, можно отнести бурный рост и потребительского рынка, и благосостояния населения, и его покупательской способности, а также активное развитие регионов России (многочисленные местные и федеральные программы развития и поддержки регионов) и ее экономики в целом, региональная экспансия крупных

международных и российских сетевых торговых компаний и операторов (Metro Cash & Carry, IKEA, Auchan, OBI, «Перекресток», «Эльдорадо» и др.). Следует отметить и такие важные моменты, как рост производства, бурное развитие и модернизация транспортной инфраструктуры.

Создание региональных логистических центров, как полномочных представительств по продаже комплексных транспортных услуг, позволит качественно улучшить сервис и позволит сократить себестоимость производства и затраты на дистрибуцию в среднем на 30 - 40%.

Региональные логистические центры предназначены для обработки транспортных, информационных и грузовых потоков. Основными логистическими операциями, которые в них должны производиться, являются приемка и сортировка, отбор и сборка, консолидация и расконсолидация (укрупнение и разделение), упаковка и маркировка, пакетирование и контейнеризация, поставки и транспортировка грузов, таможенное оформление, хранение и обработка опасных грузов с целью дальнейшей дистрибуции по региону.

Все региональные центры формируются на базе уже существующей логистической инфраструктуры, что дает возможность максимальным образом оптимизировать издержки. В настоящее время одной из важных концепций в развитии регионального логистического центра является активное взаимодействие и сотрудничество с уже существующими игроками рынка.

Большинство логистических операций в мире осуществляется в логистических центрах. Различают два типа логистических центров.

1. Региональные логистические центры («мультимодальные грузовые терминалы») — крупные, хорошо оснащенные предприятия, предназначенные для оказания услуг другим предприятиям.

Спектр их услуг обычно очень широк, поэтому региональные логистические центры имеют большое число различных подразделений, предназначенных для их оказания. Региональные логистические центры обычно специализируются на массовой переработке грузов по заказам различных компаний.

2. Логистические центры компаний. Их структура зависит от профиля и размеров предприятия. На мелких предприятиях это может быть небольшая группа специалистов-логистиков и два - три компьютера. На крупных фирмах это подразделения с много-



численным штатом и значительным количеством техники, объединенной в локальную сеть с выходом в Интернет. Главная трудность создания логистических центров заключается в дефиците высококвалифицированных кадров. По этой причине многие предприятия (особенно небольшие) предпочитают не создавать собственные центры, а пользоваться услугами региональных логистических центров.

Ядром логистического центра служит его информационно-аналитический центр, который осуществляет управление всеми информационными, финансовыми и материальными потоками, циркулирующими в нем. К основным подразделениям логистических центров относятся:

- крупные складские помещения, оборудованные приспособлениями для погрузки, разгрузки и комплектации грузов;
- открытые контейнерные площадки;
- железнодорожная станция, обеспечивающая подачу вагонов непосредственно к разгрузочным площадкам складов и контейнерным площадкам;
- морской или речной порт;
- площадка для ожидания разгрузки и погрузки автомашин;
- парк авто- и электропогрузчиков, обеспечивающих перевозку контейнеров международного стандарта;
- парк кранов, которые используются для судов, не приспособленных для горизонтального способа погрузки;
- административное здание со вспомогательными помещениями;
- служба связи;
- служба безопасности, обеспечивающая сохранность материальных ценностей и безопасность как сотрудников логистических центров, так и их клиентов, и др.

Базой для создания регионального логистического центра может служить вычислительный или информационный центр любого вида транспорта, терминала, экспедитора при соблюдении следующих условий:

- наличие платежеспособных пользователей, нуждающихся в комплексном информационном сопровождении внешнеторговой перевозки;
- наличие линий связи или узлов для выхода в сеть и подключения пользователей;

- наличие коллектива программистов, администраторов, базы данных;
- взаимодействие с национальными логистическими центрами для обмена логистическими данными и др.

#### **Список литературы**

1. Гаджинский, А.М. Логистика. Учебник. М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2009.
2. Логистика: учеб.пособие под ред.Б.А. Аникина, Т.А. Родкиной. – М.: Изд-во Проспект, 2011.
3. Неруш, Ю.М. Логистика в схемах и таблицах: учебное пособие / Ю.М. Неруш. – М.: Изд-во Проспект, 2006.
4. Бережливое производство и 6 сигм в логистике: руководство по оптимизации логистических процессов/ Толгис Голдсби, Роберт Мартиченко. – Минск: Изд. Гревцова, 2009.
5. Черников, А.В. Логистика: современный практический опыт. – Мн.: Издательство Гревцова, 2008.

## **ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ИНДЕКСА ИННОВАЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ РЕГИОНОВ ПРИ ПРИНЯТИИ ИНВЕСТИЦИОННЫХ РЕШЕНИЙ.**

*Семенова А.А., Богданов А.Д.  
Научный руководитель : Ломанова Е.В.,  
канд. эконом. наук, доцент Рыбинский  
государственный авиационный  
технический университет  
имени П.А. Соловьева*

В стратегии развития России 2020 г. указано, что Россия ставит перед собой достижимые цели долгосрочного развития, среди которых обеспечение высокого уровня благосостояния населения. Единственным возможным способом достижения этой цели является переход экономики на инновационную социально-ориентированную модель развития.

Развитие инноваций в России началось до 90-ых годов 20 века. Их можно разделить на 5 этапов. Первый этап до 90х годов характеризуется тем, что спрос на инновации был низкий, преимущественно со стороны государства в стратегических отраслях. Следующий период (с 90-ых до 1998 года) в российской экономике наблюдался спад правительства, кризис. Спрос на инновации практически отсутствует. Третий этап (1998-2002 годы) появляется спрос на инновации, создан «Венчурный инновационный фонд». Четвертый этап происходит создание особых экономических зон, технопарков и инновационных центров. Последний этап (с 2007 по сегодняшний день) спрос на инновации высок, инновационная деятельность - неотъемлемая часть развития страны.

На сегодняшний день не разработана единая методика оценки инвестиционного и инновационного уровня развития регионов РФ, позволяющая разработать эффективную государственную инвестиционную политику. Авторы существующих сходных методик используют примерно один и тот же набор первичных показателей, ориентируясь на анализ либо инвестиционных, либо инновационных особенностей развития территорий. При этом инновационное развитие регионов невозможно без достаточного объема инвестиционных ресурсов.

В последние годы популярны различные рейтинги, в том числе «Рейтинг инновационного развития субъектов РФ. Он базируется на 36 ключевых показателях, сгруппированных в четыре блока:

1. «Социально-экономические условия инновационной деятельности» (ИСЭУ) — оценка экономического, образовательного и информационного уровней развития региона, характеризующих потенциал к созданию, адаптации, освоению и реализации инноваций.

2. «Научно-технический потенциал» (ИНТП) — оценка развития наиболее важных составляющих научно-технического потенциала: уровня финансового и кадрового обеспечения научных исследований и разработок, публикационной и патентной активности, числа создаваемых передовых производственных технологий, поступлений от экспорта технологий.

3. «Инновационная деятельность» (ИИД) — оценка интенсивности процессов создания, внедрения и практического использования технологических, организационных и маркетинговых инноваций.

4. «Качество инновационной политики» (ИКИП) — уровень проработанности нормативной правовой базы, наличие специализированного организационного обеспечения и масштаба бюджетных затрат на науку и инновации.

Социально-экономические условия инновационной деятельности каждого региона во многом определяются деятельностью федеральных органов исполнительной власти (реализация целевых программ, управление государственным имуществом, финансирование государственных образовательных и научных организаций, деятельность компаний с государственным участием). Параметры инновационной деятельности предприятий, расположенных в регионах определяются исходя из ресурсов приоритетов и управленческих навыков самих региональных факторов и качество инновационной политики осуществляемой региональными органами власти.

Цель индекса инновационного развития – оценить регионы России с точки зрения определения наиболее перспективных направлений инвестирования средств государства и бизнеса, а также определить эффективность государственной инновационной политики в субъектах Российской Федерации.

Индекс дает возможность классифицировать регионы для разработки индивидуальной инновационной стратегии развития с учетом множественных факторов. В таблице №1 приведены его значения по лидерам и аутсайдерам рейтинга инновационного развития субъектов РФ.

Таблица №1

**Рейтинг инновационной активности регионов РФ**

Рейтинг	Регион	Индекс 2012	Индекс 2013	Изменение
1	г.Москва	0.5850	0.63 (2)	↑
2	Республика Татарстан	0.5606	0.56 (3)	↓
3	Санкт-Петербург	0.5382	0.66 (1)	↑
4	Нижегородская область	0.5006	0.56 (4)	↑
5	Калужская область	0.4934	0.47 (12)	↓
6	Чувашская республика	0.4926	0.44 (17)	↓
7	Свердловская область	0.4755	0.47 (11)	↓
8	Томская область	0.4755	0.52 (6)	↑
9	Московская область	0.4751	0.50 (7)	↑
10	Ульяновская область	0.4661	0.45 (16)	↓
...				
17	Ярославская область	0.4287	0.53 (5)	↑
...				
79	Чукотский автономный округ	0.2282	0.24 (73)	↑
80	Еврейская автономная область	0.1889	0.17 (79)	↓
81	Республика Ингушетия	0.1854	0.11 (82)	↓
82	Республика Калмыкия	0.1715	0.18 (78)	↑
83	Чеченская республика	0.1563	0.10 (83)	↓

Несмотря на то, что рейтинг рассчитывается из 4 базовых групп показателей, многие из них ориентированы на научную деятельность региона и от бюджетные затраты. Рассмотрим корреляцию рейтинга регионов представленную в таблице №2 с количеством предприятий в каждом регионе, количеством организаций с участием иностранного капитала, с ВРП и инвестициями в основной капитал. Эти факторы можно считать отражением привлекательности территорий для инвесторов.

Результаты расчетов коэффициентов корреляции показали, что параметры, по которым рассчитывается рассматриваемый

индекс, слабо связаны с экономическими характеристиками развития региона.

Таблица №2

**Корреляция индекса с индикаторами развития регионов**

Параметры	Коэфф. корреляции	Ошибка корреляции	Трактовка
Количество предприятий	0,48	0,098	Зависимость слабая, близкая к умеренной
Количество фирм с участием иностранного капитала	0,44	0,101	Зависимость слабая
ВРП	0,48	0,098	Зависимость слабая, близкая к умеренной
Инвестиции в основной капитал	0,45	0,100	Зависимость слабая
Доход на душу населения	0,19	0,110	Зависимость очень слабая
Средняя з/п	0,67	0,083	Зависимость выше средней

В расчет необходимо бы было включить больше показателей, например, таких как: вложения инвесторов, тенденции в экономическом развитии региона, *инфраструктурная обеспеченность*. Тогда результаты деятельности субъектов РФ не будут идти в разрезе с их инновационной активностью.

Уровень инновационного развития территории определяет конкурентоспособность ее экономики в глобальном пространстве. *Инвестиционный риск* – это возможность потери капитала. Среди главных российских проблем инвесторы, в том числе и иностранные, отмечают жесткие административные барьеры, неполноту и недостоверность информации о территории, в которую они вкладывают деньги. Существуют *четыре причины: излишняя бюрократия, коррупция, высокая налоговая нагрузка и неразвитая инфраструктура которые отпугивают инвесторов от России*. В настоящее время экономика России стоит перед высоким риском капиталовложений, что сдерживает значительную часть потенциальных инвесторов, что не мешает другим вкладывать свои капиталы. Риски вложений связаны с проблемами во взаимоотношениях России с другими странами и нестабильностью рубля.

Инвестиционная привлекательность региона – это совокупность различных факторов, которые определяют приток инвестиций в регион или отток капиталов. Она определяется инвестиционным риском и инвестиционным потенциалом, что напрямую связано с готовностью региона к приему инвестиций и с получением прибыли инвесторами.

Оценка инвестиционной привлекательности территории является важнейшим аспектом принятия любого инвестиционного решения. От ее правильности зависят последствия, как для инвестора, так и для экономики региона и страны в целом. Чем сложнее является ситуация, тем в большей степени опыт и интуиция инвестора должны опираться на результаты экспертной оценки инвестиционного климата в странах и регионах. *С учетом модернизации методики расчета, индекс инновационного развития мог бы стать одним из основных ориентиров для российских и иностранных инвесторов.*

## НАЦИОНАЛЬНАЯ ИННОВАЦИОННАЯ СИСТЕМА РОССИИ: СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

*Семенова Медина Рамазановна,  
студентка 4-го курса ФГАОУ ВПО  
«Северо-Кавказский федеральный  
университет»,  
тел.: 8-928-029-00-27,  
E-mail: dina070707a@mail.ru  
Меркулова Инна Васильевна  
канд. экон. наук, доцент кафедры  
«Финансы»  
ФГАОУ ВПО «Северо-Кавказский  
федеральный университет», г. Ставрополь*

Актуальность данной темы во многом определяется тем обстоятельством, что в современных условиях основой динамичного развития любой экономической системы выступает инновационная деятельность, которая обеспечивает высокий уровень ее конкурентоспособности. Степень развития национальной сферы закладывает основу устойчивого экономического роста и является необходимым условием полноправного участия страны в мировом разделении труда.

Обеспечение научного технологического лидерства России зависит от эффективности функционирования национальной инновационной системы (НИС) в целом, и ее отдельных элементов в частности. Для повышения эффективности национальной инновационной системы надо решить ряд таких проблем как: медленное и непоследовательное развитие законодательной базы, фрагментарность основных блоков инновационной инфраструктуры, неадекватность навыков российских работников условиям инновационной экономики.

После тяжелого кризиса всех сегментов НИС 1990-х годов в России началось постепенное формирование новых, преимущественно рыночных форм инновационной деятельности. Однако современное состояние НИС России все еще характеризуется серьезными структурными дисбалансами, неразвитостью своей инфраструктуры.



Главную роль в функционировании НИС играет государство, определяющее правила функционирования и взаимодействия участников инновационного процесса через формирование нормативно-правовой среды.

Российская НИС существенно отличается от лучших мировых аналогов все еще очень высокой долей государственного сектора, отсутствием крупных наукоемких корпораций, также очень слабым развитием малого инновационного бизнеса [1].

На сегодняшний день существуют различные точки зрения по вопросу наличия НИС России, уровня ее развития и наличия ее эффективности. Несмотря на очевидные проблемы инновационного развития России, можно выделить ряд предпосылок, которые позволяют говорить о существовании НИС и о положительной динамике ее формирования. Об этом говорит, прежде всего, государственная инициатива по созданию НИС. В утвержденных Президентом РФ «Основах политики Российской Федерации в области развития науки и технологии на период до 2010 года и дальнейшую перспективу» в качестве важнейшей задачи предусмотрено формирование национальной инновационной системы.

Проблема перехода на инновационный путь развития является краеугольным камнем сегодняшней внутренней и внешней политики России. Многочисленные попытки, которые предпринимались государством на протяжении последних десяти лет, не принесли ожидаемых результатов. В итоге страна так и не смогла восстановить былое могущество и войти в число мировых технологических лидеров. Вследствие чего необходимость разработки проекта Стратегии инновационного развития РФ на период до 2020 года, которая охватывает все стороны жизни государства и определяет основные методы развития, не вызывает сомнения.

Трудно не согласиться с такими утверждениями как: низкий уровень эффективности системы и ее составляющих, наличие ряда серьезных ограничений и проблем дальнейшего ее развития. Которые в свою очередь подтверждаются следующими данными: доля принципиально новых разработок в затратах на технологичные инновации составляет примерно 18% (ОЭСР –33%); из числа использованных передовых технологий всего 2,6% имеют патент на изобретения; более 90% машинотехнической продукции неконкурентоспособно по сравнению с иностранными аналогами; удельный вес инновационно активных организаций составляет

менее 10%, а доля затрат на технологические инновации в общем объеме их отгруженной продукции – чуть более 4%; стоимость импорта технологий в 2,1 раза превышает стоимость их экспорта; отечественный экспорт машин и оборудования составляет лишь около 9% от общего объема, тогда как сырьевой экспорт – более 77%; на 60% расходы на НИОКР обеспечиваются за счет государственного бюджета, в развитых же странах 2/3 и более затрат покрывается частным сектором [2].

В настоящее время механизм управления инновациями является слабым звеном организационно-экономического управления национальной экономикой. Инновации должны способствовать интенсивному развитию экономики, обеспечивать ускорение внедрения последних достижений науки и техники в производство. Главной проблемой становления и инновационного развития в России является то, что процесс должен произойти в достаточно короткие сроки при отсутствии многих условий для ее развития [3].

Таким образом, несмотря на объективные сложности, представляется, что у инновационной экономики России есть определенные перспективы, в основном связанные с инновационным потенциалом Российской Академии Наук. Активно содействуя промышленности и производству у России есть все возможности развития и увеличения конкурентоспособности на российском и международном рынках.

### **Список литературы**

1. [Электронный ресурс]. Режим доступа: [www.cyberleninka.ru/article/n/problemy-formirovaniya-natsionnoy-innovatsionnoy-sistemy-rossii](http://www.cyberleninka.ru/article/n/problemy-formirovaniya-natsionnoy-innovatsionnoy-sistemy-rossii)
2. Бекетов Н.В. Международная макроэкономика: интернационализация, глобализация и взаимозависимость хозяйства // Финансы и кредит: Научно-теоретический журнал. – 2009. – № 45.
3. Проблемы инновационного развития России. Лукьянова Л.В.//Актуальные вопросы экономики и управления; материалы междунар. науч. конф. (г. Москва, апрель 2011г.). Т.1. – М.: РИОР, 2011.

## АКТУАЛИЗАЦИЯ СИСТЕМНЫХ ПРОБЛЕМ ФОРМИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ РОССИИ

*Смирнов Роман Владимирович,  
студент 3 курса, Московский  
Государственный Областной Институт,  
89262833257,  
gizmo3721@yandex.ru*

Современные пути мирового экономического развития определяют для мировой и национальных экономик инновационный уклад, при котором на первый план выходит производство и экспорт высокотехнологичной продукции с высокой добавочной стоимостью, а также знаний.

Различия в уровне развития социально-экономической среды и национально-культурные особенности обусловили различные типы моделей государственного регулирования инновационного развития страны. В настоящее время выделяют три типа моделей инновационного развития промышленно развитых стран:<sup>1</sup>

1. Страны, ориентированные на лидерство в науке, реализацию крупномасштабных целевых проектов, со значительной долей научно-инновационного потенциала в оборонном секторе (США, Англия, Франция);

2. Страны, ориентированные на распространение нововведений, рационализацию всей структуры экономики (Германия, Швеция, Швейцария);

3. Страны, стимулирующие нововведения путем развития инновационной инфраструктуры, обеспечения восприимчивости к достижениям мирового научно-технического прогресса, координации действий различных секторов в области науки и технологий (Япония, Южная Корея).

В развитых странах инновационная составляющая органически встроена в процесс расширенного воспроизводства. Другими словами, инновационное развитие – это качественно новый спо-

---

<sup>1</sup> Иванов В.В. Национальная инновационная система как институциональная основа экономики индустриального общества // Инновации. – СПб., 2006. - №5.

соб расширенного воспроизводства. Государственное регулирование экономического развития направлено на обеспечение условий расширенного воспроизводства всех секторов национальной экономики с учетом инновационного фактора. Система мер государственного регулирования инновационного развития составляет совокупность методов и мер расширенного воспроизводства экономики, дополненная специфическими мерами и методами стимулирования инновационных процессов.

В России также происходит развитие новой экономики. Рассмотрим институциональную структуру новой экономики в России. Для России характерно деление новой экономики на 2 подразделения, кардинально отличающихся друг от друга. Наука и образование по-прежнему организованы на затратных основах. В то же время на другом полюсе – рынок ИКТ и информационных услуг с его чисто рыночным фундаментом и отсутствием государства в собственности.

В экономиках развитых стран доминируют био-, нано-, информационные технологии, в то время как российская экономика все еще находится на индустриальной стадии. России просто необходимо развивать инновационную экономику, иначе существующий между цивилизованными странами и Россией разрыв в экономическом развитии будет неизбежно нарастать, что грозит ей второстепенную ролью в международном разделении труда.

Для инновационной экономики характерны следующие базовые индикаторы, представленные в таблице 1.<sup>1</sup>

Соотнесем один из базовых индикаторов инновационной экономики с ситуацией в России. Так в разрезе последнего элемента обозначенного в таблице интересным представляется взгляд на рисунок 1, на котором показана структура экспорта России за 2011-2013 годы – наибольшую долю в экспорте занимают минеральные продукты. Если сравнивать статистику Росстата за эти годы, то можно выявить тенденцию увеличения экспорта минеральных продуктов<sup>2</sup>.

---

<sup>1</sup> Корчагин Ю. А. Современная экономика России.- Ростов-на-Дону: Феникс, 2008.

<sup>2</sup> «Внешняя торговля Российской Федерации (по данным таможенной статистики)». URL: [http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat\\_main/rosstat/ru/statistics/trade/](http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/trade/) # (дата обращения 04.10.2014)

Таблица 1

**Базовые индикаторы инновационной экономики**



Можно констатировать, что последние годы и характеризуются благоприятной для России конъюнктурой на мировом рынке энергетических ресурсов. Экономический рост экономики в предшествующие годы (в среднем 6% в год) происходил за счет притока нефтедолларов в Россию. Это тормозит развитие отечественной инновационной экономики: высокие цены на нефть не способствуют развитию инноваций. На эту опасную тенденцию указывают многие известные ученые, в частности С. Ю. Глазьев: “На фоне структурной перестройки мировой экономики, разворачивающейся на основе новых технологий, в технологической структуре российской экономики наблюдается регресс (0,2% рынок наукоемкой продукции), сужается потенциал роста современного и нового технологических укладов сокращается число ученых исследователей, человеческий капитал решающий фактор развития творческой самореализации. Экономика теряет спо-

способность к самостоятельному воспроизводству. Упускаются возможности использования сотен миллиардов долларов сверхприбыли от экспорта нефти и газа для модернизации российской экономики, конкурентоспособность которой продолжает стремительно падать.<sup>1</sup>

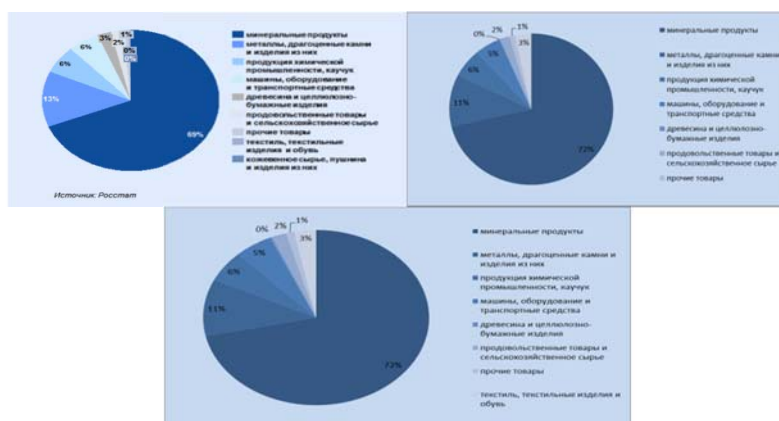


Рис. 1 Структура экспорта России за 2011-2013 годы

Немаловажным фактором развития инновационной экономики является индекс экономической свободы. Индекс экономической свободы это комбинированный показатель и сопровождающий его рейтинг, оценивающий уровень экономической свободы в странах мира. Выпускается американским исследовательским центром «Фонд наследия» (The Heritage Foundation) совместно с газетой The Wall Street Journal. Эксперты Фонда определяют экономическую свободу как «отсутствие правительственного вмешательства, распределению и потреблению товаров и услуг, за исключением необходимой гражданам защиты и поддержки свободы»<sup>2</sup>. Согласно данному рейтингу Россия занимает лишь 140

<sup>1</sup> Глазьев С.Ю. IX Национальный конгресс «Модернизация промышленности России» 6-7 октября 2014 г. Доклад. URL: <http://www.nationalkongress.ru/> (дата обращения 10.10.2014)

<sup>2</sup> «Рейтинг стран мира по уровню экономической свободы» <http://gtmarket.ru/ratings/index-of-economic-freedom/index-of-economic-freedom-info> (дата обращения 07.10.2014)

место из 178 и характеризуется как страна с преимущественно несвободной экономикой что противоречит первому базовому индикатору инновационной экономики (см. таблицу 1).

Подводя итоги, следует отметить, что в России формирование инновационной системы только начинается. Возникает потребность выработки новых подходов к управлению функционированием и развитием хозяйственных систем и реализации эффективной инновационной политики, обеспечивающей комплексное развитие страны в новых условиях.

## К ВОПРОСУ ОБ УВЕЛИЧЕНИИ ДОХОДОВ МЕСТНЫХ БЮДЖЕТОВ

**Соколова А.А.**,  
Финансовый университет при  
Правительстве Российской Федерации  
(Калужский филиал),  
студентка 3 курса,  
8910-183-13-90,  
e-mail: mariika24081990@mail.ru  
Научный руководитель:  
**Сергиенко Наталья Сергеевна**,  
Финансовый университет при  
Правительстве Российской Федерации  
(Калужский филиал),  
к.э.н., доцент кафедры «Финансы и  
кредит»

В российской бюджетной системе муниципальные бюджеты - самые многочисленные (свыше 24,2 тыс.). Являясь низовым звеном этой системы, они составляют ее финансовый фундамент. Около 60 % всех бюджетных расходов на социальную сферу и 40 % расходов на народное хозяйство приходится именно на местные бюджеты.

Как показывает анализ, муниципалитетам собственных доходов часто не хватает даже на текущую деятельность, не говоря о развитии. Централизация ресурсов в федеральном бюджете с последующим перераспределением практически не стимулирует социально-экономическое развитие территорий. Благополучие муниципальных образований в значительной степени зависит не от их собственных усилий, а от финансовых возможностей субъектов РФ и эффективности механизмов распределения.

По данным Минфина РФ, в бюджетах городских округов аккумулируется 64,6 процента (568,1 млрд. руб.) налоговых доходов, в бюджетах муниципальных районов — 26,3 процента (209,6 млрд. руб.) и лишь 9,1 процента (70,0 млрд. руб.) — в бюджетах поселений. Получается, что наибольшая доля концентрируется в крупных экономически развитых муниципальных образованиях, которых всего несколько сотен по России. А самая многочислен-



ная категория — городские и сельские поселения — имеет очень незначительный объём налоговых доходов.

В 2011 году доходы местных бюджетов составили 2,9 трлн. рублей, что на 2 трлн. меньше фактических потребностей муниципалитетов (8,1 процента ВВП — это в 2012 году 4,9 трлн. рублей). ВВП приросло по сравнению с 1997 годом в 1,5 раза. При этом доля суммарных доходов местных бюджетов сократилась в 2011 году по сравнению с 1997 годом с 10,9 до 5,4 процента, или в 2 раза.

Важнейшее значение для местного самоуправления имеют доходы от применения патентной системы налогообложения, поступающие в местные бюджеты в полном объеме. В соответствии с Федеральным законом от 25 июня 2012 г. № 94-ФЗ «О внесении изменений в части первую и вторую Налогового кодекса Российской Федерации и отдельные законодательные акты Российской Федерации» с 1 января 2013 года 100 % этих доходов зачисляется в бюджеты муниципальных районов и городских округов.

Изменения норм Бюджетного кодекса РФ свидетельствуют об увеличении поступлений от единого сельскохозяйственного налога с 35 до 50 % в бюджеты поселений и муниципальных районов и с 70 до 100 % — в бюджеты городских округов.

Данные изменения увеличат доходную базу местных бюджетов незначительно — лишь на 800 млн. руб. Их явно недостаточно для существенного улучшения финансового положения муниципалитетов. Вместе с тем важность совершенствования специальных налоговых режимов обусловлена не только тем, что их применение позволит значительно увеличить доходы местных бюджетов, но и невозможностью использования в современных условиях иных налогов, которые могли бы решить такую задачу.

Не один год ставится проблема взимания НДС не по месту работы, а по месту жительства граждан. Позиция Минфина России по всем подобным предложениям остается неизменной: передавать на субфедеральный уровень целесообразно только равномерно распределенные по территории России источники налоговых доходов (НДС, земельный налог, налог на имущество физических лиц, транспортный налог и т. д.), однако они к настоящему моменту уже переданы.

Поэтому муниципальные образования заняты поиском новых источников финансовых ресурсов для решения вопросов местного значения.

В соответствии со ст. 55 Федерального закона от 6.10.2003г. №131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления» в списке доходов местных бюджетов на первом месте законодатель упомянул средства самообложения граждан. В следующей статье этого закона данному термину дано определение. Так, под средствами самообложения граждан понимаются разовые платежи граждан, осуществляемые для решения конкретных вопросов местного значения. Размер платежей в порядке самообложения граждан устанавливается в абсолютной величине равным для всех жителей муниципального образования, за исключением отдельных категорий граждан, численность которых не может превышать 30% общего числа жителей муниципального образования и для которых размер платежей может быть уменьшен.

Согласно ст. 41 Бюджетного кодекса Российской Федерации самообложение относится к неналоговым доходам местного бюджета. Кроме того, в современной России уже есть публично-правовые образования, которые используют средства самообложения граждан как одни из источников пополнения местных бюджетов.

По данным Федерального казначейства, общая сумма собранных в 2013 году средств граждан в форме самообложения составила 25 662 119,99 рублей.

Средства самообложения могут использоваться для решения вопросов по благоустройству и озеленению территории муниципального образования, сбору и вывозу бытовых отходов и мусора, благоустройству мест массового отдыха населения, охраны и сохранения памятников истории и культуры местного значения, электро-, тепло-, газо- и водоснабжению населения, водоотведению, снабжению населения топливом, строительству и содержанию автомобильных дорог общего пользования, мостов и иных транспортных сооружений и других вопросов местного значения, предусмотренных ст. 14–16 Федерального закона № 131-ФЗ.

На региональном уровне органами государственной власти разрабатываются различные мероприятия, направленные на дальнейшее развитие и использование средств самообложения при формировании доходной части своих бюджетов.

Анализ показал, что наибольший доход в бюджет приносит самообложение граждан в Приволжском федеральном округе.

Так, в 2013 году они составили 15 474 834,64 руб. Это 60% всех поступлений от средств самообложения граждан по всей России. В тоже время в Северо-Западном федеральном округе такая практика вообще отсутствует.

Порядок введения самообложения предусматривает, что решение о введении и об использовании средств самообложения принимается на проводимых референдумах либо сходах, к проведению которых законом предъявляются определенные требования.

Анализ показал, что среди регионов, активно использующих средства самообложения, можно отметить лидера – Кировскую область, Пермский край, Оренбургскую область и др.

Так, в Кировской области первое решение о самообложении было принято ещё в 2006 году. В Архангельской области это произошло 2010 году. В 2011 и 2012 годах решение утвердили в пяти районах Пермского края. 20 апреля 2014 года жители пяти поселений Пермского края проголосовали за введение средств самообложения. Общее количество поселений, в которых пройдут референдум по этому вопросу в 2014 году – не менее 13.

Стремительное развитие механизма самообложения граждан в Пермском крае связано с использованием в регионе интересной схемы по их привлечению, где на каждый собранный местным бюджетом рубль за счет средств самообложения краевой бюджет добавляет еще пять рублей (начиная с 2014 года; ранее было 3 рубля), тем самым увеличивая возможности соответствующих муниципалитетов в решении наиболее важных вопросов и задач, стоящих перед ними.

Во Владимирской области поселениям выделяются дотации, направленные на сбалансированность местных бюджетов в размере объема средств самообложения, поступивших в отчетном квартале в бюджет сельского поселения на объекты благоустройства территории.

В Кировской области по итогам 2013 года из областного бюджета выделено 1,50 рубля на каждый собранный рубль средств самообложения. Межбюджетные трансферты были распределены 143 городским и сельским поселениям в сумме 10,6 млн. рублей.

Однако, как показал анализ, требуется продолжение мероприятий, направленных на совершенствование механизма самообложения. Несмотря на законодательную закреплённость средств

самообложения граждан как источника доходов, его развитие в Российской Федерации очень слабое.

Основная проблема, на наш взгляд, заключается в слабом взаимодействии органов местного самоуправления с гражданами муниципальных образований, которым не доводится информация о необходимости введения самообложения и отсутствии в законе необходимости отчета об использовании средств самообложения перед жителями. В этой видится необходимой консолидация усилий органов власти и населения, а также упрощении процедуры самообложения при совершенствовании законодательства, что позволит увеличить доходы местного бюджета любого муниципального образования.

**Список литературы:**

1. Налоговый кодекс Российской Федерации
2. Бюджетный кодекс Российской Федерации
3. Федеральный закон от 6.10.2003г. №131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления»
4. Официальный сайт Федерального казначейства РФ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.roskazna.ru>

## ЭКОНОМИЧЕСКИЕ САНКЦИИ КАК СТИМУЛ ПЕРЕХОДА РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ К ИННОВАЦИОННОМУ ТИПУ РАЗВИТИЯ

*Соколова Дарья Александровна*  
Студентка 3 курса  
Финансового Университета при  
Правительстве РФ  
Телефон: 89055482595  
e-mail: sokolovadasha@hotmail.com  
Научный руководитель:  
**Чуб Анна Александровна**  
Доктор экономических наук, доцент,  
профессор кафедры  
«Стратегический и антикризисный  
менеджмент»

В современных условиях глобализации мировой экономики проблемы, возникающие у одних стран, неизменно касаются других, а их последствия не могут носить односторонний характер.

Яркой иллюстрацией выдвинутого тезиса служат экономические санкции, введенные в настоящее время Соединенными Штатами Америки и странами Евросоюза применительно к России в связи с ситуацией на Украине. Применяя их в отношении России, Европа в итоге наносит ущерб и себе самой. Так, по подсчётам Комитета по восточноевропейским экономическим отношениям, лоббирующего интересы немецкого бизнеса в России, санкции могут привести к сокращению 350 тыс. рабочих мест в Германии, которые напрямую зависят от российско-немецкого товарооборота, а это €80 млрд в год. Более того, потери в экономик стран Европы могут составить €40 млрд, или 0,3% от ВВП, в текущем году и €50 млрд, или 0,4% ВВП, в 2015 году.<sup>1</sup>

Рассматривая положение России в рамках возникшего в настоящее время кризиса экономики, международных отношений и сотрудничества, мы полагаем, что, с одной стороны, он создает значительные проблемы, однако, с другой, – открывает широкие перспективы для реализации стратегических задач, стоящих перед российским обществом.

---

<sup>1</sup> <http://www.gazeta.ru/business/2014/07/28/6148709.shtml>

Согласно Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации к 2020 году Россия должна создать конкурентоспособную экономику знаний и высоких технологий<sup>1</sup>. В этой связи вопрос о внедрении инноваций в отечественную экономику становится как нельзя более актуальным. При этом темпы экономического роста национальной экономики также указывают на острую потребность в применении принципиально новых подходов к стимулированию социально-экономического развития. Так, по официальным данным в первом и во втором квартале 2014 г. объем валового внутреннего продукта (ВВП) в ценах 2008 г. составил 10 970,8 и 10 997,8 млрд. руб. соответственно<sup>2</sup>. Это значит, что темпы роста в первом и втором квартале 2014 года относительно 2008 г. составили всего 6,26% и 6,52%. Приведенная информация позволяет сделать вывод о том, что за последние 6 лет экономика Российской Федерации растет крайне незначительными темпами и нуждается в использовании наукоемких технологий и инновационных способов управления, которые дали бы серьезный толчок ее развитию.

В числе основных причин, затрудняющих переход страны к инновационной экономике выступает тот факт, что к сожалению, не все компании, даже те, которые являются лидерами российской экономики, ориентированы на инновационное развитие. В частности, по состоянию на сегодняшний день наиболее инновационной является отрасль, занимающаяся высокотехнологичными видами экономической деятельности, в составе которой 31,3% компаний используют инновации в своих различных структурных подразделениях. По остальным отраслям данные еще более неутешительные. Удельный вес организаций, осуществлявших технологические, организационные, маркетинговые инновации в общем числе обследованных организаций в области добычи полезных ископаемых в период с 2010 г. по 2012 г. вырос всего на 0,4% (с 7,8% до 8,2%), в обрабатывающих производствах – на

---

<sup>1</sup> Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года. – Утверждена распоряжением Правительства Российской Федерации от 17 ноября 2008 г. N 1662-р.

<sup>2</sup> Федеральная служба государственной статистики (URL: [http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat\\_main/rosstat/ru/statistics/accounts](http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/accounts)) (дата обращения: 28.09.2014)

0,4% (с 13% до 13,4%), а в сфере деятельности, связанной с использованием вычислительной техники и информационных технологий – упал на 0,6% (с 10% до 9,4%)<sup>1</sup>.

Также в числе проблем, в связи с которыми российские организации не хотят или не могут внедрить инновации следует выделить:

1. Недостаток квалифицированных кадров.
2. Отсутствие стимулов к новым разработкам и их внедрению.
3. Отсутствие конкуренции в главных отраслях экономики.
4. Ограниченность действий санкциями.
5. Недостаточное развитие дальних регионов, и напротив перенасыщенность и чрезмерная концентрация инноваций в других.
6. Нацеленность больше на импорт инноваций, чем на их разработку и экспорт.

Таким образом, вышеизложенная информация подтверждает тот факт, что новшества для развития отечественной экономики сейчас жизненно необходимы.

Мы полагаем, что в этих условиях все внешние попытки поставить Россию в рискованное положение путем отгораживания от внешних финансовых и иных ресурсов должны быть использованы исключительно как возможность отойти от поддержки со стороны западных государств и обеспечить развитие собственного рынка.

В качестве примера того, как можно использовать «зло во благо», можно привести рывок китайской экономики, который она сделала в период кризиса 2008 г., когда темпы экономического роста КНР составляли более 6% в год. Подобный прорыв стал возможен благодаря тому, что в рамках антикризисных мер китайским правительством было выделено 22484,6 млрд юаней на развитие внутреннего рынка, в том числе добычу сырья – железной руды – 1,74%, производство товаров – 42,4%, третичный сектор – 55,9% от общей суммы инвестиций в городские районы<sup>2</sup>.

---

<sup>1</sup> Федеральная служба государственной статистики (URL: [http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat\\_main/rosstat/ru/statistics/economydevelopment/#](http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/economydevelopment/#)) (дата обращения: 25.10.2014)

<sup>2</sup> Новоселова, Л. Сможет ли Китай стать локомотивом глобального экономического роста (по поводу достижений и проблем реализации антикризисной политики КНР) / Л. Новоселова // Российский экономический журнал. – 2010. – №1. – С. 71.

Проще говоря, большая часть средств была направлена на развитие инфраструктуры не только ведущих районов страны, но и на активизацию работы центров по производству и экспорту на мировой рынок высокотехнологичных устройств, размещенных в «отсталых» и менее благоприятных районах. В итоге, за последние три года Китай стал одним из мировых лидеров по поставкам высокотехнологичного оборудования и на фоне сегодняшнего кризиса, когда рост экономики стран запада и России не превышает 2%, рост экономики КНР в третьем квартале 2014 г. составил 7,3%<sup>1</sup>.

Анализ опыта Китая, позволяет выделить следующий ряд мер, благодаря которым Россия смогла бы извлечь из нынешнего кризиса экономики и международных отношений позитивные моменты для формирования инновационной экономики:

1. Развитие инфраструктуры и инноваций в менее благоприятных районах.
2. Ориентация производства в большей степени на внутреннее потребление, чем на экспорт.
3. Осуществление финансовых операций в рублях, а не долларах.
4. Развитие сельского хозяйства в районах с благоприятным климатом, добычи полезных ископаемых в местах их расположения и промышленности в близлежащих к ним районам.
5. Как следствие предоставление все большего количества рабочих мест с достойными условиями труда и конкурентной заработной платы, чтобы не произошла снова «утечка мозгов».
6. Проведение научно-исследовательских разработок в области науки и высоких технологий.
7. Препятствие осуществлению импортозамещения.
8. Проведение бесплатной оффшорной амнистии.
9. Усовершенствование финансовых институтов, позволяющих российским компаниям не обращаться в зарубежные банки за кредитами.
10. Усовершенствование законодательства в период кризиса с более жестким регулированием основных отраслей экономики и в то же время предоставление свободы развитию малого бизнеса.

---

<sup>1</sup> <http://www.vedomosti.ru/finance/news/35000361/vvp-kitaya-pokazal-samyj-slabyj-rost-so-vremen-poslednego>



Таким образом, подводя итог всем предложениям по стимулированию инновационного развития экономики России, можно сделать вывод о том, что отечественная экономика никогда не выйдет из-под влияния внешних факторов, в том числе, финансовых ресурсов и высоких технологий, если не начнет использовать свои территории, полезные ископаемые и человеческие ресурсы с целью собственного развития.

## **ИСПОЛЬЗОВАНИЕ СРЕДСТВ БИЗНЕС-АНАЛИТИКИ ДЛЯ ПОВЫШЕНИЯ КАЧЕСТВА УПРАВЛЕНЧЕСКОЙ ОТЧЕТНОСТИ**

*Алтухова Наталья Фаридовна*  
*Зав. кафедрой «Бизнес-информатика»*  
*Солянов Кирилл Сергеевич*  
*Студент*  
*Финансовый университет при*  
*Правительстве Российской Федерации*  
*nfaltuhova@fa.ru, kirsol4@yandex.ru*

Бизнес-аналитика сегодня — это инструменты обработки, анализа и представления визуализированной информации в виде отчетов, которые используются руководителями как базис при принятии управленческих решений. Управленческая отчетность — это совокупность информации финансового и нефинансового характера, на основе систематизации и анализа которой руководство организации осуществляет внутренний контроль и оценку деятельности компании и принимает управленческие решения.<sup>1</sup>

Таким образом, инструменты бизнес-аналитики являются средствами поддержки управленческого учета. Роль бизнес-аналитики и аналитической отчетности в ведении бизнеса в современных условиях рынка весьма весома, так как она позволяет перевести отчетность организации на качественно новый уровень. Качественная аналитическая и управленческая отчетность обеспечивает высокий уровень работы ЛПР за счет того, что руководители основываются на достоверной, полной и своевременной информации. В конечном счете, это сказывается на многих аспектах успешного бизнеса: лояльность клиентов, адекватное планирование развития бизнеса, удовлетворенность сотрудников, снижение издержек, повышение эффективности использования ресурсов и т.д.

Все это нацелено на основополагающую цель бизнеса – максимизацию прибыли. Существенную помощь в получении качественной информации менеджерам среднего и высшего управ-

---

<sup>1</sup> <http://www.saprun.com/>

ленческого звена могут оказать информационные технологии, в задачи которых входит анализ накопленных данных, поиск новых закономерностей, визуализация полученной информации. Современные условия выдвигают ряд требований, которым должна соответствовать такая информационная система:

- система должна работать с разнородными данными, в том числе и неструктурированными;
- информационная система должна предоставлять инструменты сбора информации из любых источников: реляционные базы данных, электронные таблицы, текстовые файлы и даже внешние источники информации;
- после сбора полученные данные должны быть обработаны, преобразованы и приведены к единому виду;
- обработанные данные должны храниться централизованно, а их целостность и непротиворечивость должны быть достигнуты на этапах сбора информации и ее преобразования;
- система должна быть гибко настраиваема, так как организации развиваются очень динамично, а, следовательно, аналитическая и управленческая отчетность всегда должна быть актуальной и своевременной, подстраиваясь под потребности бизнес-системы;
- аналитическая система должна предоставлять средства для работы с ней для бизнес-пользователей;
- система должна быть масштабируема.

Во многих случаях руководство организаций, опасаясь больших расходов на внедрение современных информационных систем, ограничивается преобразованиями, связанными с организацией работы сотрудников, отвечающих за подготовку отчетности, например, увеличивает их численность. Данный подход является не глобальным и может решить проблему низкого качества отчетности лишь временно. В случае же интеграции информационных технологий данная проблема прорабатывается более основательно, а результаты подобных трудов намного внушительнее произведенных расходов.

Рассмотрим использование ИТ в бизнесе на примере банковской сферы Российской Федерации. В настоящее время накоплены довольно большие объемы информации, для обработки и анализа которых требовались огромные трудозатраты соответствующих специалистов. Для решения данной проблемы многие бан-

ки стали активно использовать программы, написанные для конкретной организации или использовать системы, «заточенные» именно под банковскую деятельность, такие как RBO (Retail Bank Object), IBSO (Integrated Bank System Object) и прочие. Данные решения представляют собой особую организацию данных в базе, разработанную специально для банковской сферы, а также интуитивно понятные пользовательские интерфейсы взаимодействия с БД. РБО в основном ориентировано на работу розничного блока банка, IBSO же – корпоративного.

Во многих российских банках информационная структура представляет собой сложную децентрализованную систему, объединяющую множество АБС и, в некоторых случаях, несколько СУБД. Указанные выше системы не предоставляют специальных инструментов анализа информации. Подразделения, отвечающие за бизнес-аналитику и отчетность, используют информационные ресурсы банка лишь как источник данных. Всю же обработку, анализ и преобразование в наглядную форму аналитики производят самостоятельно, используя стандартное офисное ПО, такое как Microsoft Office: Excel, PowerPoint, Word, реже Visio.

Текущая ситуация приводит к ряду проблем, а также не позволяет раскрыть весь потенциал современных технологий. Первая проблема – это несогласованность данных, которые хранятся в разных системах. Не существует системы, которая контролирует эти согласованность данных в различных ИС. Во-вторых, специалисты бизнес-информатики сталкиваются с трудоемкой подготовкой первичных данных необходимых для анализа. Время, затрачиваемое на выгрузки, иногда становится критичным фактором, так как временные затраты на сложный запрос могут достигать 10 часов (больше продолжительности рабочего дня). Таким образом, большую часть рабочего времени специалисты бизнес-информатики тратят на вспомогательные, подчас рутинные операции, а не на процессы, для выполнения которых требуются их специальные знания.

Решением описанных выше и многих других проблем могло бы стать внедрение современных, основанных на технологии хранилищ данных, системах, которые интегрированы со средствами бизнес-аналитики (BI – Business Intelligence). Технология хранилищ данных позволяет хранить всю необходимую информацию централизованно, поддерживать ее целостность, а также

наращивать ее объемы за счет накопления исторической информации. Кроме того системы BI позволяют обрабатывать неструктурированные данные, такие как разнородная информация о клиентах, получаемая из телефонных разговоров, анкет и пр. BI позволяет с легкостью генерировать необходимую отчетность в наглядном виде за считанные минуты.

Более того системы BI реализуют современные технологии: Data Mining и OLAP. В настоящее время на рынке BI систем основными игроками являются Microsoft Business Intelligence, Oracle BI, IBM Cognos и другие. Перечисленные компании предлагают широкий спектр решений, которые адаптированы под самые разные компании. Разумеется, возможности и функционал различных решений сильно отличаются друг от друга, соответственно отличается и их стоимость. Таким образом, конкретная организация способна выбрать для себя тот продукт, который ей наиболее подходит: и с точки зрения функционала, и с точки зрения материальных затрат. Кроме того несомненным плюсом является то, что они могут быть интегрированы на предприятиях любого масштаба и дополнять работу других ИС. Например, MS BI можно интегрировать с системами таких вендоров, как SAP, SAS или Oracle.

На сегодняшний день в России мы имеем немало примеров успешного внедрения BI систем. В частности, аналитическая система, разработанная компанией Oracle, внедрена в таких компаниях, как: ВТБ24, Мегафон, Норильский Никель, Альфа-банк, Азбука вкуса, ФМС России и другие.

Внедрение рассматриваемых систем требует больших финансовых вложений, а также колоссальных временных и трудовых затрат. Это является главной причиной отказа от внедрения систем бизнес-аналитики. Однако целесообразность подобного рода проектов была неоднократно доказана. По данным BARC (Business Application Research Center) в 2012 году в ходе исследования, начатого еще в 2002 году, среди компаний, уже внедривших технологии BI были зафиксированы и подтверждены преимущества от данных проектов.<sup>1</sup>

Для повышения качества управленческой отчетности ключевыми преимуществами от внедрения BI систем, являются: повы-

---

<sup>1</sup> <http://www.tadviser.ru/>

шение качества управленческих решений; ускорение подготовки отчетов, аналитики и планирования; повышение качества данных; повышение точности отчетов, аналитики и планирования. Согласно данным исследования BARC данные показатели в среднем были доказаны количественно у более 34% опрошенных компаний.

В заключении можно сказать, что внедрение современных систем бизнес-аналитики, которые обеспечивают ЛПР инструментами качественного управления бизнесом, является следующим логичным шагом на пути автоматизации и информатизации бизнес-среды. Дмитрий Красюков, заместитель генерального директора, SAP СНГ: «Люди научились генерировать огромные объемы информации, но этого недостаточно: будущее за теми, кто сумеет проанализировать эту информацию и получить максимальную выгоду».<sup>1</sup> Результатом анализа информации можно считать именно качественную управленческую отчетность, которая может быть сформирована средствами BI, так как именно она способна помочь ЛПР получить максимальную прибыль для организации.

---

<sup>1</sup> <http://bigdata.cnews.ru/reviews/index.shtml?2014/10/15/588736>

## ПЕРСПЕКТИВЫ ИНТЕГРАЦИИ СТРАН ЕДИНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПРОСТРАНСТВА В МИРОВУЮ ТРАНСПОРТНУЮ ЛОГИСТИЧЕСКУЮ СИСТЕМУ

*Сорока Елена Александровна*

*Студентка*

*Академии управления при Президенте*

*Республики Беларусь*

*+375296976361*

*soroka\_stud.ay@mail.ru*

В настоящее время тенденцией развития и совершенствования транспортной системы стало распространение логистики, включающей весь комплекс услуг по быстрой и качественной доставке товаров. Увеличившаяся стоимость факторов производства и инфраструктуры во многих странах приводит к неэффективности производства на национальном уровне и переводу его в другие страны. Четкость и высокая скорость оформления сделок является определяющей стратегией деятельности на мировых рынках. Таким образом, важное место в деятельности развитых обществ занимает логистика.

Произошло изменение приоритетов в рыночном спросе с более низких цен и значительных запасов продукции на фактор времени, широкую номенклатуру продукции, качественные показатели.

Уменьшение эффективности многих отраслей можно объяснить значительным временным интервалом между добычей сырья и реализацией продукции. Так, в промышленности стран Западной Европы он составляет около 2% общего времени производства, на транспорте – 5%, оставшиеся 93% приходятся на различные стадии хранения и переработки [1, с.140]. В свою очередь логистическая цепочка позволяет преодолеть разрыв, интегрируя в общий производственный процесс транспортно-закупочную функцию.

Для снижения рисков и убытков компании, которые поставляют услуги, находят новые формы взаимоотношений с клиентами. Увеличивается практика привлечения внешних поставщиков, что позволяет получить быстрый доступ к новым рынкам в любой точке земного шара, лучше адаптироваться к местной специ-

фике, связанной с таможенным регулированием, национальным законодательством.

Использование смешанных перевозок разными видами транспорта может привести к снижению расходов и повышению уровня обслуживания. Предположим, если груз уже находится в пути, и его необходимо доставить в более короткие сроки, то его могут снять, например, с судна в ближайшем порту и передать на воздушный или железнодорожный транспорт. В связи с расширением деятельности ТНК все большее значение приобретают перевозки в смешанных сообщениях, которые включены в международную логистическую систему, наиболее популярный вариант – железнодорожно-водное. При такой системе переправки груза отправитель товара не только освобождается от их перевалки, но и экономит на сквозном тарифе, более низком, по сравнению с суммарным тарифом на многих видах транспорта. Также в смешанных сообщениях операторами могут быть договорные перевозчики-экспедиторы. Они перевозят грузы по индивидуальным фрахтовым ставкам, но на основе единого перевозочного документа [2, с.31]. В будущем возможно объединение в один сервис судоходства по рекам Рейн, Дунай, Днепр, Дон, Волга с единым перевозочным документом.

Следует отметить, что роль других видов транспорта помимо традиционного морского (фрахтовый рынок) возросла примерно на 10%. Пропорционально увеличилась и цена транспортно-экспедиционного обслуживания. При этом главное требование коммерческого, в том числе транспортного маркетинга, это максимальное снижение транспортных издержек и обеспечение экологической безопасности транспорта.

Логистическая транспортная цепочка – схема доставки товара, может быть осуществлена в виде прямого транзита, сбыта товаров через систему складов или создания сборочного предприятия в стране реализации продукции. Прямые транспортные расходы по вариантам доставки, сбытовые издержки внутриотраслевой конкуренции и по зонам дублирования операций, затраты сборочного предприятия – все это входит в оценку доставки. В некоторых портах и на внутренних терминалах применяются местные региональные тарифы: экспедиционные услуги, за хранение грузов, терминальное обслуживание транспортных средств и контейнеров.



В глобальных логистических сетях происходит концентрация грузопотоков по оптимальным направлениям. В мире насчитывается около 80 международных транспортных коридоров (МТК), по которым осуществляется основная часть перевозочной деятельности в мире. Главную роль в создании глобальных сетей играет европейский рынок, который имеет огромный потенциал. За последние 25 лет внутренние грузовые перевозки в Западной Европе увеличились в 2 раза. Формирование новых транзитных транспортных магистралей в рамках ЕС осуществляется на основе Трансевропейской транспортной сети (TEN). В основе концепции ее развития лежит принцип интеграции различных видов транспорта в мультимодальную транспортную сеть, которая при расширении на Восток соединяется с транспортными сетями третьих стран.

Как известно, функционирование Таможенного союза Беларуси, России и Казахстана послужило стимулом для формирования общего рынка трех стран с населением около 170 млн человек (60% населения СНГ) и общим объемом ВВП более 2 млрд долларов США (85% объема ВВП всего постсоветского пространства). В период до 2015 г. прогнозируется его прирост в пределах 15—18%. В том числе за счет усиления производственной кооперации и увеличения объемов взаимного товарооборота между странами-членами данного интеграционного объединения [3, с.174].

Этому будут способствовать и принятые сторонами меры по снятию различных тарифных и нетарифных барьеров во взаимной торговле, упрощению внешнеторговых процедур. А именно перенос всех видов государственного контроля с белорусско-российской границы и таможенного оформления грузов с казахстанско-российской границы на внешний контур ТС, отмена ранее действовавших правил определения страны происхождения товаров, использование единой формы документов для таможенного оформления грузов и транспортных средств. Все это привело к сокращению временных и финансовых затрат на грузоперевозки при осуществлении внешнеторговых операций.

Одной из целей создания Единого экономического пространства (ЕЭП) является обеспечение условий для свободного перемещения товаров (работ, услуг) по всей территории данного интеграционного объединения. Введение в действие новых транс-

портно-логистических центров, готовых работать по правилам Таможенного союза и Единого экономического пространства, будет способствовать развитию рынка транспортных услуг Беларуси, формированию прогрессивных схем доставки грузов с использованием различных видов транспорта и совершенствованию транспортной инфраструктуры.

В связи с принятием единых правил технического регулирования и применения санитарных, ветеринарных и фитосанитарных мер, отсутствием таможенных пошлин и упразднением всех видов государственного контроля на внутренних границах ЕЭП иностранным компаниям-поставщикам не нужно подстраиваться под требования каждого рынка стран-участников нового экономического объединения в отдельности. Достаточно пройти все необходимые таможенные процедуры на белорусском участке внешней границы ЕЭП. Благодаря нормативно-правовой базе объединения обеспечивается свободное перемещение товаров (за исключением отдельных номенклатурных позиций) на всем пространстве трех государств с населением более 170 млн человек. На улучшение транзитных возможностей нацелена Программа развития логистической системы Беларуси до 2015 г. Программа развития логистической системы предусматривает создание на территории Беларуси около 50 транспортно-логистических центров (ТЛЦ), которые смогут предоставить грузоперевозчикам весь комплекс услуг.

Белорусской стороной разработан проект Соглашения о предоставлении услуг автомобильного грузового транспорта в рамках ЕЭП, в котором обозначены основные принципы и условия взаимоотношений государств — участников ЕЭП в сфере транспорта, предоставления национального режима перевозчикам и поставщикам сопутствующих услуг, обеспечения свободы перевозок по таможенной территории, создания и функционирования автотранспортных компаний. Принятие этого документа и дальнейшая совместная нормотворческая и практическая работа всех заинтересованных сторон может значительно расширить возможности рынка логистических услуг Беларуси и содействовать его интеграции в глобальные логистические сети и повышению экспортных доходов.

В целом, сотрудничество стран ЕЭП в сфере логистики позволит более эффективно обслуживать товарные потоки, как меж-

ду странами, так и потоки – проходящие транзитом. Консолидация возможностей стран ЕЭП позволит оптимально организовать сеть логистических центров от Китая до Польши, которая станет мощной логистической цепочкой между странами Азиатско-Тихоокеанского региона и Европейского Союза.

### **Список литературы**

1. Беспалов, Р.С. Транспортная логистика: новейшие технологии построения эффективной системы доставки / Р. С. Беспалов. – Санкт-Петербург: Вершина, 2011 – 382 с.

2. Еловой, И.А. Разработка модели логистической цепи и определение ее основных параметров: учебно-методическое пособие для студентов специальностей «Коммерческая деятельность», «Транспортная логистика», «Организация перевозок и управление на транспорте" / И. А. Еловой. – Гомель: БелГУТ, 2011. – 79 с.

3. Курочкин, Д.В. Транспортная логистика: практическое пособие: [для экономических специальностей высших учебных заведений, слушателей системы послевузовского образования и курсов переподготовки и повышения квалификации, логистов-практиков] / Д. В. Курочкин. – Минск: ФУАинформ, 2013. – 254 с.

## **ОСОБЕННОСТИ ВВЕДЕНИЕ КОНТРАКТНОЙ СИСТЕМЫ В СФЕРЕ ГОСЗАКУПОК В РОССИИ**

*Сорокина Надежда Павловна,  
магистрант 2-ого курса,  
Новосибирский государственный  
технический университет,  
8-923-126-11-32,  
nadi\_sorokina@mail.ru*

Система закупок товаров, работ и услуг для нужд государства и органов муниципальной власти – система госзакупок – в России претерпела значительные изменения чуть меньше года назад. Вместо существовавшей с 2006 года громоздкой, сложной в понимании и исполнении, противоречивой и, прямо говоря, непонятной ни госзаказчикам, ни исполнителям системы госзаказа по Федеральному закону №94-ФЗ была введена относительно простая и понятная, а главное, новая система в сфере госзакупок – контрактная система.

Контрактная система в сфере госзакупок создавалась и адаптировалась для России очень долго – около трех лет в Правительстве Российской Федерации велись споры и обсуждения внедрения новой системы и, в результате, она была принята на основе №44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок... для государственных нужд...».

Коррупция и низкий уровень конкуренции в сфере госзакупок – главные проблемы, выявленные в процессе работы №94-ФЗ, а значит, они же являются главными целями на устранение контрактной системой. Коррупцию в сфере госзакупок можно сократить достижением максимальной открытости и прозрачности контрактной системы. А вот с повышением уровня конкуренции все немного сложнее, ведь нужно не просто повысить прозрачность, но и понятность (простоту) контрактной системы для ее участников и конечных потребителей, чтобы фирмы, ранее не заинтересованные или не способные принять участие в госторгах, вступали в ряды госпоставщиков и подрядчиков самостоятельно, просто и на равных условиях, а граждане могли с легкостью узнать, как и куда расходуются их налоговые отчисления.

Таким образом, основными преимуществами новой системы должны стать открытость и эффективность, т.к. контрактная система госзакупок основана на опыте «зарубежных коллег», а там она имела успех. Но именно эти качества контрактной системы вызывают наибольшее сомнение у ее пользователей и населения, а потому требуют внимания.

Для устранения проблем, оставшихся в системе госзакупок России от №94-ФЗ, и для достижения поставленных целей, в контрактную систему были привнесены следующие особенности:

- обязательное планирование будущих закупок госзаказчиками (на год – точный план закупок и на долгосрочный «план намерений») и публикация планов в общедоступных источниках – в СМИ и на официальных порталах госзакупок (например, [zakupki.gov.ru](http://zakupki.gov.ru));

- обоснование закупки и нормирование (предполагают описание объекта закупки, его основных параметров, цены, вида конкурса для определения поставщика и пр.) также должно быть заранее опубликовано заказчиком;

- новшества в порядке определения поставщика: в целях борьбы с демпингом участники госконкурсов теперь должны предоставлять повышенное обеспечение, если предложенная цена опускается ниже стартовой на 25%; а также предусмотрен предквалификационный отбор поставщиков товаров, работ или услуг высокотехнологичного, инновационного или специализированного характера;

- высокий уровень мониторинга и контроля исполнения заказа, а также аудит результатов исполнения – для этого создается единая общедоступная информационная система, в которую уже входят или войдут в ближайшем будущем: Единый портал размещения госзакупок ([zakupki.gov.ru](http://zakupki.gov.ru)), на котором также будет отражена информация о планах-графиках госзакупок и данные об их исполнении, Реестры заключенных контрактов, Реестры исполненных контрактов, Реестр недобросовестных поставщиков, библиотека типовых контрактов, каталоги товаров, работ и услуг, результаты мониторинга и аудита госзакупок России.

Все новшества контрактной системы, как уже было сказано выше, направлены, в первую очередь, на достижение открытости и прозрачности госзакупок России, а значит, на сдерживание коррупции. Они позволяют увидеть и оценить деятельность орга-

нов власти, их эффективность, нужду в тех или иных товарах и услугах, а значит, гражданское общество может осуществлять контроль деятельности госструктур, что приведет в конечном итоге к созданию эффективного Открытого правительства в нашей стране.

На достижение этой цели прямо направлено еще одно значительное новшество, введенное контрактной системой – общественное обсуждение закупок. Согласно новому закону, уже на стадии планирования закупки общественность имеет право высказаться о ее целесообразности, обсудить ее условия и стартовую цену. Причем закупки, подлежащие обязательному общественному обсуждению, не могут быть осуществлены без проведения такого обсуждения. В общественном обсуждении госзакупок могут принимать участие все желающие, т.к. проводится оно на официальном сайте единой информационной системы в сфере госзакупок. В результате общественного обсуждения могут быть существенно изменены планы-графики или госзакупка может быть совсем отменена [1].

Опыт открытого правительства и открытой системы госзакупок, соответственно, существует во многих странах. Самыми интересными в этом отношении мне видятся США (использующие контрактную систему госзакупок уже почти 100 лет) и Европейские страны – Великобритания и Германия (являющиеся основателями контрактной системы). По результатам работы открытых порталов госзакупок и отчетов правительств в этих странах регулярно проводятся проверки и исследования.

Так, например, в 2010 году в США – некоммерческая организация открытого правительства Sunlight Foundation провела проверку соответствия выделенных органам власти ресурсов на осуществление госзакупок и сумм, за которые в итоге эти органы власти отчитались, и выявила некачественной информации о госзакупках более чем на 1 трлн долларов [2, 4].

А открытые правительства в Великобритании и Германии существуют в рамках единого европейского проекта под названием «Where Does my money go?», который уже несколько лет систематизирует все госрасходы, охватывая все бюджеты, бюджетные обязательства и предоставляемые за счет государственных средств контракты и гранты по всей Европе. Создатели проекта собирают открытые данные всех европейских стран, приводят их к единому

образцу, проверяют достоверность, и в итоге - обеспечивают возможность знакомства с информацией - начиная с планов о выделении средств из бюджетов и заканчивая конкретными расходами на конкретных поставщиков - для всех желающих [3, 4].

Эти страны и послужили для России примером в создании открытой и понятной системы госзакупок, но удастся ли это?

Несмотря на введение большого числа открытых ресурсов госзакупок они не стали понятными, т.к. не может быть обеспечена своевременная и одновременная публикация информации о госзакупках и единообразия этой информации во всех источниках. Также нет ресурсов и систем для анализа опубликованной в официальных источниках информации и проверки ее достоверности. Разумеется, единый портал госзакупок сообщает всем желающим общее число госзаказчиков, поставщиков, заключенных контрактов и многое другое, но более глубокий анализ (например, структура закупок по отраслям или по целям применения) ложится на плечи заинтересованного в этом лица или компании «сторонних оценщиков», таких как, например, Общероссийский народный фронт «За честные закупки». Но качество информации от негосударственных оценщиков также часто оставляет желать лучшего и не имеет достаточного уровня доверия от пользователей закона о контрактной системе.

Желанная простота контрактной системы в сфере госзакупок также не была достигнута так, как ожидалось. По данным опроса, проведенного Открытым правительством в июле этого года, контрактная система получила всего 5 баллов из 10 по оценкам почти 6 тысяч респондентов [1]. При этом участники опроса из числа обычных граждан (не принимающих непосредственное участие в госзакупках) отнесли критерий «неясность системы госзакупок» к основным проблемам контрактной системы. Это определенно говорит о том, что населению (а ведь именно оно является конечным потребителем госзакупок – создаваемого общественного блага) не понятна контрактная система, а значит и не интересна в должной степени, что в конечном итоге и приводит к низкому уровню общественного контроля, сокращению конкуренции и росту коррупции.

Подводя итог, следует сказать, что контрактная система уже показала свою эффективность в сфере экономии средств - еще в апреле Сергей Собянин говорил о значительной экономии бюдже-

та столицы, благодаря контрактной системе [5]. Что же касается оценки ее эффективности в части снижения коррупции и повышения конкуренции в госзакупках - это нам только предстоит после введения всех мер и обеспечения максимальной открытости и понятности контрактной системы в ближайшие несколько лет.

#### **Список литературы**

1. Портал методической поддержки федерального закона №44-ФЗ, [Электронный ресурс]. - <http://goszakupki.open.gov.ru/check/>
2. Сайт некоммерческой организации Sunlight Foundation, подразделения открытого правительства США, раздел «Clear Spending», [Электронный ресурс]. - <http://sunlightfoundation.com/clearspending/>
3. Сайт европейского ресурса «Where Does my money go?», части фонда открытого правительства Европы «Open Knowledge», [Электронный ресурс]. - <http://wheredoesmymoneygo.org/>
4. Интернет-портал газеты Ведомости, Иван Бегтин, статья Прозрачность госзакупок в России, 2011, [Электронный ресурс]. - <http://www.vedomosti.ru/blogs/begtin/1595#ixzz2ZyGwdPCX>
5. Интернет-портал Российской газеты, раздел «Госзакупки», [Электронный ресурс]. - <http://www.rg.ru/2014/04/29/zakupki.html>



## РАЗРАБОТКА БИЗНЕС ПЛАНА КАК ОСНОВА ДЛЯ СОЗДАНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ (НА ПРИМЕРЕ САЛОНА- КРАСОТЫ)

*Степаненкова Виктория,  
студентка МЭСИ, гр.ДЭК-102с  
Руководитель к.э.н., доцент  
Коокуева Виктория Владимировна*

Спустя 20 лет, наверное, можно сказать, что наша страна окончательно встала на рыночные рельсы. Возможно, данное утверждение спорно, однако указанный выше срок без сомнения значителен, что указывает на накопленный опыт в области изучения и анализа поведения рыночных субъектов.

Потребности предпринимателей в приумножении капитала диктуют необходимость инвестирования их средств в различные активы. Как следствие, возникает необходимость создания инвестиционных проектов, которые описывали сроки проведения проекта, необходимую сумму для его осуществления (стоимость проекта), размеры денежных потоков и многие другие параметры.

Анализ упомянутых выше параметров на предмет эффективности вложений, а так же принятых стратегических решений и является предметом проводимого исследования.

Салон красоты – прекрасная возможность для бизнеса, который никогда не останется без клиентов. Желание и стремление россиян выглядеть хорошо и идти в ногу со временем стимулирует рынок красоты. И это требует открытия всё новых и более усовершенствованных салонов.

Бизнес-план является основой любого стоящего дела, поскольку именно он описывает детально каждый шаг к заветной цели, так же он необходим в банке для получения кредита, инвесторам с целью плодотворного сотрудничества. Бизнес-план раскрывает все основные вопросы по проекту, просчитывает финансы предприятия, а так же прогнозирует различные исходы ситуации.

Российский рынок салонов красоты стремительно развивался с середины 1990-х гг. В последнее время темпы роста замедляются, но он по-прежнему сохраняет перспективность и привлекательность, как и другие сегменты сферы бытовых услуг. Все большая часть российских потребителей считает необходимым

тщательный уход за своей внешностью, что подразумевает регулярное посещение салонов и парикмахерских и подогревает спрос на косметическую продукцию.

Салон - красоты – новый салон, который будет предоставлять услуги по преобразению своей внешности, а так же релаксационные и косметологические. Так же в нашем салоне планируется организация продаж косметических средств по уходу за волосами и кожей головы в домашних условиях.

Для организации предприятия планируется регистрация юридического лица. Организационно-правовая форма предприятия – общество с ограниченной ответственностью. Для уменьшения налогообложения и упрощения финансовой отчетности выбран специальный налоговый режим – упрощенная система налогообложения (налоговая база – доходы). Все сотрудники салона красоты высоко квалифицированы, имеют специализированное образование и помогают клиенту чувствовать себя уютно и комфортно.

Наш салон, будет ориентирован в большей степени на салон класса «middle», то есть по сравнению с обычной парикмахерской, такой салон предлагает расширенный перечень услуг, куда входят, кроме перечисленных выше, маникюр, педикюр, услуги косметического кабинета и солярия.

Исполнительный директор выносит решения по текущей работе, вопросам ценообразования и организации труда. Также исполнительный директор будет выполнять функции бухгалтера.

Для бесперебойной работы салона потребуется штат в 9 сотрудников. Рабочий день салона составляет 12 часов, следовательно, для персонала необходимо составить скользящий график, например 4 парикмахера будут работать 2 через 2, то есть 2 дня работают, 2 отдыхают. Мастера по маникюру работают 1 через 1, то есть 1 день работают, 1 отдыхают.

Сотрудники салона находятся на сдельной оплате труда + % от услуг, это и является заработной платой работника. В соответствии с проведенными расчетами 33% расходов - это фонд оплаты труда и отчисления. Расходы на материалы составляют порядка 30%. Аренда и коммунальные услуги составят около 32%. Стоит отметить, что заработная плата сотрудникам и расходы на материалы, величины, которые зависят от выручки, а вот расходы на аренду и коммунальные услуги являются постоянными из ме-

сяца в месяц и соответственно при снижении выручки будут занимать большую долю.

К основным средствам в нашем случае относится только один актив-это солярий (цена которого составляет 200 тыс. руб.)

Чистый дисконтированный доход (NPV) составил 1441376,503 рублей, это говорит о том, что суммарные доходы превышают расходы за весь период инвестирования и проект следует принять. Индекс рентабельности (PI) является аналогом чистого дисконтированного дохода, но является величиной относительной. В нашем случае PI равен 2, следовательно проект является рентабельным, т.к. каждый рубль вложенный в реализацию проекта приносит прибыль больше рубля. Поэтому при отсутствии лучших альтернатив, проект должен быть принят. Внутренняя норма доходности (IRR), то есть значение ставки дисконтирования при котором NPV обращается в ноль. Внутренняя норма доходности нашего проекта составляет 56 %.

Таблица 1

**Накопленный денежный доход**

	2014	2015	2016
Денежный поток	2482390,9	2569639,856	2569639,856
Без налога	2 110 032	2184193,877	2 184 194
Дисконтирование	1 649 350	1710127,927	1 712 695
Накопленный доход	1649350,4	3359478,329	5072173,245

Как видно из таблицы 1 срок окупаемости проекта не превысит двух лет. Приблизительный срок окупаемости составит 1 год и 7 неполных месяцев.

Таблица 2

Исходные данные	Объём реализации		Издержки		Ставка дисконта		
	10%	-10%	10%	-10%	10%	-10%	
NPV	1441377	2794774.3	650680.8	-1178567.0	1824557.2	1147740.1	1368152.6
IRR	56	83	50	34	65	52	49
PI	2	2.07	1.25	0.55	1.70	1.44	1.53

В таблице 2 приведены данные, которые мы получили в ходе проведения анализа чувствительности. Суть анализа заключается в выявлении зависимости между изменением зафиксиро-

рованных в некотором коридоре значений, определенных параметров проекта и показателей его эффективности. В качестве варьируемых переменных берут объём продаж, цена за единицу продукции и т.д. Например, если объём реализации будет изменяться в от -10% до 10%, соответственно будут изменяться и показатели эффективности.

Таким образом, можно сказать, что при увеличении объёма реализации на 10%, чистый приведенный доход вырастет с 1441377 до 2794774,03, рентабельность вырастет на 28%, индекс доходности равный 2,07 свидетельствует о том, что предприятие будет являться рентабельным. Однако, при уменьшении объёма реализации на 10%, приведённый доход снизится до 650680,76, рентабельность снизится на 6%, а так же индекс доходности заметно снизился. Аналогичным образом интерпретируются все показатели, приведённые в таблице.

Одним из наиболее важных факторов развития экономики являются инвестиции, долгосрочные вложения капитала для создания нового бизнеса, как в нашем случае, а так же модернизации действующего предприятия.

Центральным звеном организации любого дела является планирование. Оно позволяет выбрать наиболее рациональный и эффективный способ достижения целей. Проработанный и согласованный план является средством, с помощью которого можно контролировать, производить и управлять бизнесом. Конечно, бизнес-планы не дают полной гарантии успеха, но планирование позволяет подготовиться к различным неожиданностям. В данной статье продемонстрированы основные факторы, по которым наш проект, может быть выбран инвесторами.

### **Список литературы**

1. Горяшко А.А. Риски при принятии управленческих решений и их влияние на разработку бизнес-плана//Научный вестник Московского государственного технического университета гражданской авиации. 2014. № 202 (4). С. 90-92.
2. Колесникова Н.А., Лившиц В.Н., Орлова Е.Р. Бизнес-план и инвестиционный проект// Труды Института системного анализа Российской академии наук. 2013. Т. 63. № 1. С. 4-15.
3. Родионов Д.А. Совершенствование методики разработки инвестиционного бизнес-плана по созданию нового предприятия

в сфере гостиничного бизнеса// Вестник Российской академии естественных наук (Санкт-Петербург). 2013. № 2. С. 51-54.

4. Фадеева Г.Д., Паршина К.С. Методология разработки и назначение бизнес-плана// Новый университет. Серия: Экономика и право. 2013. № 11 (33). С. 83-85.

5. Шкурко Н.В. Методический подход к разработке структуры бизнес-плана в предпринимательских структурах// Современные проблемы науки и образования. 2013. № 1. С. 299.

## **АНАЛИЗ СОСТАВА И СТРУКТУРЫ ИСТОЧНИКОВ ФИНАНСИРОВАНИЯ КАК ФАКТОР ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ КОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ**

*Степанова А.Г.,  
студентка магистратуры  
Финансового университета при Правительстве РФ,  
8-916-571-84-91,  
anastasia.stepanova.ufi:rf@gmail.com*

В условиях колебания конъюнктуры рынка, для каждой компании очень важен такой показатель как финансовая устойчивость. Понятие «финансовая устойчивость» экономисты трактуют по-разному. Одни авторы рассматривают краткосрочную финансовую устойчивость, другие экономисты рассматривают ее с долгосрочной позиции, а кто-то с обеих сторон. Единого подхода к пониманию финансовой устойчивости еще не сформировалось.

В долгосрочном аспекте финансовую устойчивость можно определить как способность сохранения сложившегося соотношения собственных и заемных средств. При этом необходимо четко понимать, что помимо самого соотношения собственных и заемных средств, важность имеет их состав и структура.

Все источники средств финансирования можно разделить на собственный и заемный капитал.

Собственный капитал организации представляет совокупность всех ее активов за вычетом всех обязательств. Для анализа собственного капитала выделяют следующие цели:

- выявление основных источников формирования собственного капитала;
- выявление возможности сохранения капитала;
- определение ограничения в распоряжении текущей нераспределенной прибыли.

Собственный капитал включает в себя две составляющие, это инвестированный собственниками капитал, а также накопленный капитал, то есть созданный в процессе деятельности организации.

В составе собственного капитала выделяют:

- уставный капитал;
- добавочный капитал;
- резервный капитал;

- нераспределенную прибыль.

Уставный капитал отражает стоимость вклада собственников предприятия. В акционерном обществе уставный капитал представлен совокупной стоимостью акций, предоставляющим право на имущество организации.

Добавочный капитал включает в себя:

- эмиссионный доход;
- курсовые разницы;
- положительный результат от переоценки основных средств.

Поскольку данная часть собственного капитала состоит из различных статей, анализ добавочного капитала требуется в разрезе каждого отдельного элемента.

Резервный капитал представляет сформированные за счет прибыли организации резервы. Данный вид капитала обязаны формировать акционерные общества. Он является страховкой для возмещения убытков на случай, если компания прекратит получать прибыль. Резервный капитал акционерного общества должен быть 5% от уставного капитала организации.

Одним из абсолютных показателей, характеризующих финансовую устойчивость в долгосрочном периоде, может быть чистая прибыль. Нераспределенная прибыль является основной частью собственного капитала организации, поскольку является долгосрочным внутренним источником финансирования.

Нераспределенная прибыль по своим характеристикам существенно отличается от вышеперечисленных источников. Выражается это в том, что вышеуказанные источники нельзя распределять, в то время как с чистой прибыли компания платит дивиденды акционерам.

При анализе нераспределенной прибыли особое внимание уделяют ее доли в общей сумме собственного капитала. Если доля нераспределенной прибыли имеет тенденцию к снижению, то необходимо с особым вниманием отнестись к этому.

Использованию собственного капитала характерны как преимущества, так и недостатки.

К преимуществам относятся:

- относительная простота привлечения, поскольку решения принимаются руководством компании;
- повышение устойчивости предприятия, долгосрочной платежеспособности, а как следствие снижение риска банкротства;

- большая способность генерирования прибыли, поскольку отсутствуют расходы по процентам.

При этом существуют и негативные стороны использования собственного капитала:

- ограниченность источника, а следовательно и отсутствие возможностей расширения деятельности;
- высокая стоимость источника;
- отсутствие эффекта финансового рычага, и как следствие неиспользованная возможность увеличения рентабельности активов.

Заемный капитал организации характеризуется совокупностью всех привлеченных источников финансирования. Безусловно, деятельность любого предприятия практически невозможна без заемных средств. Использование привлеченных средств дает ряд преимуществ, что в конечном итоге позволяет повысить рыночную стоимость предприятия.

В составе заемного капитала выделяют краткосрочные и долгосрочные источники. Источники и формы заемного капитала многообразны.

Долгосрочные источники финансирования включают в себя займы, кредиты и другие обязательства. В последнее время у крупных компаний популярными становятся долговые ценные бумаги, такие как облигации. Причина использования предприятием заемных средств в том, что это более дешевый источник денежных средств в отличие от собственного капитала до определенного момента времени.

К краткосрочным источникам относятся также кредиты и займы, кредиторская задолженность перед поставщиками, персоналом, бюджетом и другими.

У заемного капитала существуют свои преимущества:

- невысокая стоимость;
- наличие финансового потенциала организации при необходимости значительного расширения активов;
- снижение налогооблагаемой базы на прибыль на величину процентных расходов, при соблюдении определенных условий, установленных Налоговым кодексом РФ;
- возможность увеличения значения рентабельности собственного капитала.

Существуют и негативные стороны привлечения заемных средств для предприятия:



- возникновение у компании финансового риска, связанного с платностью заемных источников;
- в некоторых случаях, возможность контролировать отдельные принимаемые решения, путем установления особых условий (ковенантов) в договоре;
- обязательность уплаты процентов в определенный срок, может быть и плюсом, если организация спланирует график платежей;
- зависимость цены заемного капитала от конъюнктуры рынка.

Компании затрачивают большие усилия, чтобы их долг котировался. Долговой рейтинг является свидетельством платежеспособности корпоративного заемщика. Рейтинги платежеспособности, как правило, основываются на том, какова вероятность банкротства компании – заемщика и какова в этом случае защищенность кредиторов.

Долгосрочные обязательства обычно являются дороже краткосрочных, потому что несут высокий риск для инвесторов. Для самого предприятия долгосрочные обязательства являются возможностью для расширения, при этом менее рискованными, чем краткосрочные обязательства. Следовательно, для организации, с точки зрения сохранения финансовой устойчивости и ее повышения, предпочтительнее иметь большую долю долгосрочных привлеченных средств, нежели краткосрочных.

Таким образом, качественное изучение каждого отдельно взятого источника финансирования является важным этапом в определении финансовой устойчивости компании, способствует более глубокому пониманию количественного анализа соотношения собственных и заемных средств, который проводится уже на следующем этапе анализа финансовой устойчивости через систему коэффициентов.

### **Список литературы**

1. Баснукаев М.Ш. Анализ методов оценки устойчивой деятельности предприятия // Мир экономики и права, 2013, №10, с.4-11.
2. Бригхем Ю., Гапенски Л. Финансовый менеджмент. Полный курс: В 2 т.: пер. с англ. / под ред. В.В.Ковалева. СПб.: Экономическая школа, 1997.

3. Ефимова О.В. Финансовый анализ: современный инструментарий для принятия экономических решений: учебник / О.В.Ефимова. – 2-е изд., стер. – М.:Издательство «Омега-Л», 2010. – с.122-133.
4. Негашев Е.В. Анализ необходимого прироста собственного капитала компании // Аудит и финансовый анализ, 2013, №5, с.138-146.
5. Теплова Т.В. Финансовый менеджмент: управление капиталом и инвестициями: учебник для ВУЗов / Т.В.Теплова. – М.: ГУ ВШЭ, 2000. – с.165-169.
6. Шеремет А.Д., Негашев Е.В. Методика финансового анализа. 2-е изд., перераб. и доп. — М.: ИНФРА-М, 2008. — 208 с.

## ОЦЕНКА КАЧЕСТВА ИННОВАЦИОННОЙ ПРОДУКЦИИ

*Сысюк Александра Юрьевна  
Федеральное государственное  
бюджетное образовательное  
учреждение высшего профессионального  
образования «Московский  
государственный университет  
экономики, статистики и информатики  
(МЭСИ)»,  
Ярославский филиал  
aleksandra.sysyuk@mail.ru*

В современной инновационной экономике, когда на нас обрушивается нескончаемый поток продуктовых новинок, важнейшим фактором их экономической, социальной и экологической безопасности для потребителя является качество. *Качество продукции* (товаров) - это совокупность характерных свойств, формы, внешнего вида и условий применения, которыми должны быть наделены товары (продукция) для соответствия своему истинному назначению. Все эти элементы определяют требования к этапу проектирования в технической характеристике изделия, которые закрепляются в конструкторской документации, технических условиях, предусматривающих качество сырья, размеры изделия и т.д. [1]

Для оценки качества готовой продукции современная наука и практика выработали методику на основе системы *показателей*, т.е. количественно или качественно установленных требований к характеристикам (основным и дополнительным свойствам) объекта. В настоящее время используются показатели назначения товара, надежности, стандартизации, безопасности, транспортабельности, эргономические, эстетические, патентно-правовые, экологические и другие показатели. Все они поясняются в основном международном документе в области оценки и управления качеством товаров (продукции, работ) ISO (ИСО) 8402: 1994 (E/F/R) «Управление качеством и обеспечение качества. Словарь», который стандартизирует их применение в разных сферах [2]. Таким образом, в соответствии с положениями ISO 8402: 1994 оценка качества происходит по соответствию характеристик

объекта принятым стандартам, относящимся к его способности удовлетворять установленные и предполагаемые потребности.

В научной литературе перечисляются несколько специализированных методов оценки качества продукции.

1. Дифференциальный метод, по которому уровень качества товаров оценивается сопоставлением совокупностей относительных показателей качества базового (эталонного) и оцениваемого образцов товара, при этом уровень качества оцениваемого образца считается ниже базового.

2. Комплексный метод, который осуществляет интегрированную оценку качества оцениваемого товара по сравнению с базовым образцом с использованием коэффициентов весомости для технико-экономических, стоимостных, средневзвешенных показателей продукции.

3. Смешанный метод, основанный на совместном применении единичных и комплексных показателей качества: часть единичных показателей объединяют в группы и для каждой определяют комплексный (групповой) показатель, особо важные показатели применяют как единичные. Уровень качества товара оценивают по эмпирическим формулам на основе совокупностей комплексных показателей качества [3].

Для улучшения потребительских свойств и, соответственно, показателей качества продукции предприятию необходима *система управления качеством* - совокупность управленческих органов и объектов управления, мероприятий, методов и средств, направленных на обеспечение и поддержание высокого уровня качества, а именно:

1. Контроль соответствия требованиям качества во время разработки.

2. Контроль качества во время закупок сырья и материалов.

3. Контроль производства и выпуска товаров.

4. Контроль при хранении, перемещении, упаковке, отправке.

5. Внутрифирменный контроль за системой поддержания качества.

6. Анализ качества выпускаемых товаров и систем принимаемых мер [4].

Таким образом, качество продукции оценивается на всех этапах: от разработки стратегии, к организации производства, проведению маркетинговых мероприятий, сбытовой политике и т.д.

Качество продукции, в первую очередь инновационной, обладает еще и уникальной общественной, экономической и социальной значимостью, которую невозможно вычислить количественно. Чем оно выше, тем большими материальными возможностями общество располагает для своего дальнейшего прогресса. Одни исследователи различают философский, социологический, экономический, правовой, инженерно-технический, статистический аспекты этого качества, другие выделяют кибернетическую, математическую, техническую, производственную, потребительскую его сторону. Представление о качестве постоянно изменяется. Качество, удовлетворявшее потребителя год назад, может уже не отвечать его требованиям в текущем году.

Однако для производителя инновационной продукции требуется более полный и детализированный подход. Изобретатель, владелец интеллектуальной собственности, фирма, занимающаяся трансфером технологии, потребитель и, очень важно, государство должны знать, что каждый отдельно из этих субъектов приобретает при внедрении инноваций. Необходимо, в частности, оценивать, на какую сумму пополнится госбюджет, финансовая основа социального государства, при освоении той или другой инновационной продукции. Для этого нужно разработать методики оценки эффективности изобретений отдельно для предпринимателя, изобретателя, потребителя, коммерческого посредника при продаже интеллектуальной собственности и государства. Нужны специалисты могущие рассчитать эффективность инновационной продукции, а также убедительно донести выгодность её производства и использования до каждой из заинтересованных сторон. Нужны фирмы, помогающие изобретателям установить справедливую цену, продать, а производителям купить и внедрить перспективные, экономически выгодные изобретения. Мерилом эффективности этой работы станет повышение качества отечественной инновационной продукции, и на этой основе замещение импортируемых товаров на внутреннем рынке страны на равноценные российские, а также рост экспорта российской продукции, преимущественно высокой степени переработки, в другие государства. Резюмируя вышеизложенное, следует выделить следующие положения:

- качество – разноплановая категория, которую трудно оценивать;

- показатели качества могут быть количественными и качественными;
- критерии для оценки качества могут изменяться во времени;
- оценку инновационной продукции следует производить отдельно для предпринимателей, государства, потребителей и изобретателей;
- должны применяться различные подходы к оценке качества инноваций для предпринимателей, занимающихся исследованиями, и фирм, коммерциализирующих изобретений;
- ведущая роль в организации работы по повышению качества отечественной инновационной продукции принадлежит государству, при активном участии бизнеса;
- нельзя оценить качество инновационного продукта, потребность в котором равна нулю (например, имеется алмаз, качество которого определяется его весом, чистотой, формой, в конечном счете ценой и имеется каменная глыба, которую ни для чего не применишь. Можно определить вес и состав этой глыбы, но эти ее параметры не будут показателями качества, так как не известно на удовлетворение каких потребностей они влияют).

Следует отметить, что в настоящее время зарубежные экономисты все больше склоняются к определению качества как степени соответствия продукции требованиям потребителя. Некоторые даже утверждают, что сейчас у компаний на первом плане стоит удовлетворение требований потребителей, а достижение прибыли уходит на последнее место. Однако для получения прибыли нужно продать товар, а сбыт все больше зависит от качества. Таким образом, качество на современном этапе рассматривается как неизменное и необходимое условие прибыли. При этом принимается во внимание эффективность повышения качества, т.е. соотношение расходов на качество и прибыли от его повышения.

### **Список литературы**

1. Гличев А.В. Основы управления качеством продукции. – 2-е изд. - М.:Стандарты и качество, 2007.
2. Федеральное агентство по техническому регулированию и метрологии [http// www. gost. ru](http://www.gost.ru)
3. Ясельская А.И. Управление качеством продукции: Учебное пособие. - Томск: Изд-во ТПУ, 2010.
4. Справочно-юридическая программа «КонсультантПлюс».

## СОСТОЯНИЕ КОНКУРЕНТНОЙ СРЕДЫ В БАНКОВСКОМ СЕКТОРЕ

**Сятишова А.Н.**,  
магистрант ФГАОУ ВПО К(П)ФУ,  
littleGerl26@yandex.ru  
Научный руководитель: **Рудалева И.А.**,  
к.э.н., доцент кафедры экономической  
теории ИУЭиФ К(П)ФУ

Развитие конкуренции в банковском секторе экономики России является важнейшим условием эффективной банковской деятельности и способом повышения роли банков в условиях трансформации банковского сектора. В современных условиях банковский сектор экономики является одним из важнейших секторов экономики. Конкуренция в банковском секторе в силу ее специфики, изучена и описана менее подробно, чем конкуренция на традиционных рынках товаров и услуг.

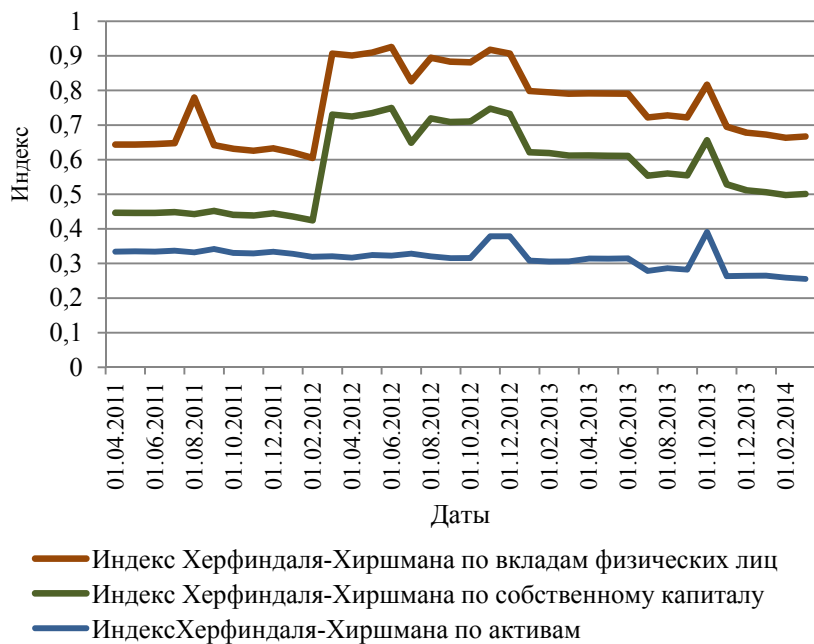
Для определения состояния конкуренции на рынке банковских услуг, используются различные индикаторы, которые используются в экономической литературе для анализа конкурентной среды на отраслевых рынках, а также на рынке банковских услуг. Данные индикаторы должны давать адекватную информацию о состоянии конкуренции на региональном рынке банковских услуг. Большинство показателей, используемых в методологии анализа конкуренции, связаны с определением уровня концентрации на рынке или отдельной его части - сегменте.

Индекс Херфиндаля - Хиршмана (далее ННІ) принимающий значения от 0 (в случае идеальной конкуренции, когда на рынке бесконечно много продавцов, каждый из которых контролирует ничтожную долю рынка) до 1 (когда на рынке действует только один банк) является наиболее точным для определения конкурентной ситуации. При расчете рыночной доли в % ННІ будет принимать значения от 0 до 1.

Для исследования была взята Республика Татарстан. При расчете нами были получены результаты указанные на рисунке 1.

Анализируя данные показатели мы можем сделать вывод, по активам рынок высококонцентрированный ( $> 0,18$ ). Следовательно, выход на рынок по данному показателю не возможен, так

же и по показателю собственного капитала. А по показателю по вкладам физических лиц с марта 2012 года концентрация была умеренной. Следовательно возможность выхода на рынок теоретически была высока. Но из анализа показателей в совокупности видно, что выход на рынок банковских услуг новых кредитных организаций невозможен.



**Рис.1. Показатели монополизации банковского рынка по активам, собственному капиталу и вкладам физических лиц**

Для выявления основных факторов, влияющих на конкуренцию банковского сектора в Республике Татарстан, была построена модель, на основании, которой был проведен анализ значимости факторов на объем собственного капитала.

Для анализа данных 5 факторов за основу были взяты 37 наблюдений с 01.04.2011 по 01.03.2014 с интервалом в 1 месяц .

Для наблюдения выбраны показатели, где  $y$  - собственный капитал,  $X1$  - количество филиалов по Республике Татарстан,  $X2$  - инфляция,  $X3$  - кредиты и прочие размещенные средства, предо-



ставленные нефинансовым организациям, X4 - индекс Херфиндаля - Хиршмана по активам, X5 - индекс Херфиндаля-Хиршмана по собственному капиталу.

$$Y = 201242735,811 - 2169232,806 x_1 + 439915,25 x_2 + 0,122 x_3 - 94312377,21 x_4 + 159150832,23 x_5 \quad (1)$$

Из полученных данных, выделим следующие коэффициенты:

$$R_{yx1} = -0,77, R_{yx2} = -0,57, R_{yx3} = 0,39, R_{yx4} = -0,48 \\ \text{и } R_{yx5} = 0,62.$$

Из всех факторов наиболее сильное влияние оказывает показатель  $R_{yx1}$  – количество филиалов по Республике Татарстан, а также  $R_{yx5}$  – индекс Херфиндаля - Хиршмана по активам, X5 - индекс Херфиндаля-Хиршмана по собственному капиталу. Показатели  $R_{yx3}$  оказывают менее сильное влияние на конечный результат, при этом они также являются значимыми. В то же время показатель  $R_{yx2}$  и  $R_{yx4}$  оказывает довольно сильное негативное влияние на конечный результат.

На основании изложенных данных можно сделать вывод, что основным фактором положительно влияющим на объем собственного капитала является Индекс Херфиндаля-Хиршмана по собственному капиталу.

Также при проведении регрессионного анализа был получен коэффициент множественной регрессии, который равен 0,94. Данное значение указывает на то, что модель в целом и факторы в частности являются значимыми.

Что касается мероприятий по формированию эффективной конкурентной среды в банковском секторе на региональном уровне, то на современном этапе должна быть создана региональная система постоянного наблюдения за состоянием межбанковской конкуренции с учетом специфических особенностей движения денежных средств и банковских продуктов.

Целью предлагаемого мониторинга является выработка мер законодательного и организационного характера, которые будут направлены на развитие конкуренции.

Основными задачами данного мониторинга будут являться:

- создание благоприятных условий функционирования и развития кредитных организаций в регионе;
- формирование и развитие регионального рынка банковских услуг;

- обеспечение равных условий конкуренции на рынке через пресечение фактов недобросовестной конкуренции и использования отдельными банками доминирующего положения на рынке банковских услуг;

- максимальное удовлетворение потребностей экономики и населения в банковских услугах;

- повышение уровня конкурентоспособности коммерческих банков на внутреннем и внешнем рынках.

На наш взгляд, развитие банковского сектора в ближайшей перспективе будет происходить при дальнейшей универсализации крупных и средних кредитных организаций с активным развитием розничного бизнеса и региональной сети, необходимость которой обусловлена высоким уровнем конкуренции на банковском рынке, а также при укрупнении кредитных организаций с вхождением большинства мелких банков в состав банковских групп вместе со своей филиальной сетью. Для улучшения конкурентной среды в Республике Татарстан и по России в целом необходимо создать систему постоянного наблюдения за состоянием конкуренции, используя ряд существующих показателей (индексы Херфиндаля – Хиршмана, индекс Джини и другие) устанавливая пределы, выход за которые не допустим. На случай нарушения создать законодательные санкции.

#### **Список литературы**

1.Пронников А. В. Банковская конкуренция в региональном секторе экономики / А. В. Пронников // Экономика и управление. – 2013. - №1.

2.Юдина И. Н. О пользе конкуренции и провалах Регулирования финансовой сфере / И. Н. Юдина // Современная конкуренция. – 2013. - №2 (38). – Стр.122-129.

3.Ассоциация Российских банков [Электронный ресурс]: Рейтинги банков – Официальный сайт Ассоциации Российских банков, 2014. – Режим доступа: [http:// www.arb.ru](http://www.arb.ru)

4.Сухов М.И. Банковский сектор России: некоторые актуальные вопросы регулирования / Сухов М.И. // Деньги и кредит. – 2013. - № 4.

5. Зульфикарова Л.Ф. Основные проблемы управления конкурентоспособностью организации / Зульфикарова Л.Ф. // Казанский экономический вестник. - 2013. - № 2 (4).

**ИННОВАЦИИ В ТУРИЗМЕ – КАК ОДИН ИЗ  
ВАЖНЕЙШИХ ФАКТОРОВ ПОВЫШЕНИЯ УРОВНЯ  
СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ  
РЕСПУБЛИКИ ДАГЕСТАН.**

*Тагиева София Арифовна*  
*Студентка 5 курса*  
*Дагестанский Государственный*  
*Институт Народного Хозяйства,*  
*8(989)665-33-51,*  
*Sofiya\_tagieva@mail.ru,*  
*Научный руководитель:*  
*Абдулбариева Барият Гусейновна*

Инновация – это внедрение, введение достижений науки, передового опыта в областях управления, организации труда, технологий. Туризм – одна из важных отраслей экономики любой страны. Во многих государствах он входит в число основных источников дохода. Сфера туризма влияет на любой континент, государство или город, поскольку туризм является межотраслевой сферой экономики, которая охватывает не только средства размещения, но и транспорт, связь и многое другое. При условии успешного развития, туризм приносит определенные преимущества, с которыми связано его значение для экономик разных стран и для нашей республики в частности.

В соответствии со Стратегией социально-экономического развития Дагестана до 2025 года» туристско-рекреационный комплекс является одним из перспективных и приоритетных направлений развития экономики республики, представляющий собой многоотраслевой комплекс, в котором отражаются интересы субъектов хозяйствования. Повышение уровня социально-экономического развития любого региона во многом зависит от использования потенциала в возможности оказания туристических услуг. Кроме того, усовершенствование или создание новых материалов, оборудования, технологических процессов, продуктов, услуг и методов, коренным образом изменяет и существенно улучшает эффективность не только сферы туризма, но и экономики в целом. Анализируя современное состояние туризма в нашей республике можно сказать, что это направление развива-

лось не так активно как поездки наших граждан за границу. Об этом свидетельствуют и статистические данные прибытия иностранных туристов в нашу республику. Основными причинами являются – низкий уровень бюджетных расходов на отрасль, галопирующий рост цен на туристские услуги, отсутствие единых стандартов, технологий и правил, недоступность для туристов многих уникальных туристских ресурсов из-за отсутствия необходимой туристской инфраструктуры и др.

Успешное развитие той или иной сферы экономики во многом зависит от периодически происходящих инновационных процессов, которые затрагивают не только область науки и технико-технологической сферы, но и тесно связаны с экономическими и социальными преобразованиями.



**Рис. 1. Классификационные признаки инноваций в туризме**

Инновации в туризме – это разработка, создание новых туристических маршрутов, проектов и т. д., внедрение которых позволит повысить занятость населения, обеспечить рост его доходов. Изучение тенденций и закономерностей комплексного освоения

инноваций, планирование положительных результатов и управление ими - сложная методологическая проблема в сфере туризма, связанная прежде всего с классификацией нововведений. В качестве значимых для определения сути инноваций в туризме существуют определенные классификационные признаки (Рис. 1).

Инновации в туризме следует рассматривать как системные мероприятия, имеющие качественную новизну и приводящие к позитивным сдвигам, обеспечивающим устойчивое функционирование и развитие отрасли в регионе. Так, идея создания и реализация туристских проектов, даже не приносящих вначале существенной прибыли, может дать толчок развитию туризма и тем самым активно способствовать созданию дополнительных рабочих мест и росту доходов населения.

Сфера инноваций всеобъемлюща, она не только охватывает практическое использование научно-технических разработок и изобретений, но и включает перемены в продукте, процессах, маркетинге, организации. Инновация выступает в качестве явного фактора перемены, как результат деятельности, воплощенный в новый или усовершенствованный продукт, технологические процессы, новые услуги и новые подходы к удовлетворению социальных потребностей.

Основу инновационной деятельности во всех секторах экономики составляет реализация достижений научно-технического прогресса. Сказанное в полной мере относится и к сфере социально-культурного сервиса и туризма. Научно-техническая революция не только стала материальной основой формирования массового туризма. Она оказала огромное влияние на инновационную деятельность в социально-культурный сервис и туризм через высокие технологии, к числу которых относятся новые материалы, микропроцессорная техника, средства информации и связи, биотехнологии.

Появление полимерных, композитных и других новых материалов привело к появлению новых видов одежды и обуви, нового спортивного и иного снаряжения, новой тары и упаковки и т.д. Новые материалы стали материальной основой экстремального туризма, способствовали развитию водного, горного и ряда других видов туризма.

Таким образом, инновационная деятельность в сфере туризма направлена на создание нового или изменение существующего

продукта, на совершенствование транспортных, гостиничных и других услуг, освоение новых рынков, внедрение передовых информационных и телекоммуникационных технологий и современных форм организационно-управленческой деятельности.

На практику нового туризма влияют такие факторы, как демографические изменения (старение населения), стиль жизни, характер работы, частота и продолжительность отпусков. Люди стремятся к новым и нестандартным путешествиям. Их растущая осведомленность, новые потребности стимулируют туристский бизнес, побуждают к инновациям и нововведениям. Большинство инновационных туристских продуктов имеют свои ниши на рыночном пространстве (например, экологический, приключенческий, экстремальный туризм). Устойчиво популярен и культурно-познавательный туризм, в котором появились инновационные продукты.

Туристские предприятия всегда были и сейчас являются активными сторонниками новых технологий. Как уже отмечалось, современные достижения в области телекоммуникаций и электронного маркетинга обеспечивают новые возможности для туристского бизнеса и существенно воздействуют на его модели. Внедрение новых технологий в туризм помогает повысить доходы от инвестиций. Для развития туризма в Дагестане есть все условия. Республика Дагестан является одним из наиболее привлекательных, колоритных и самобытных регионов России. Испокон веков Дагестан притягивал к себе бесчисленное количество путешественников, художников, поэтов и писателей.

Неповторимы и уникальны культура и искусство народов нашей республики. Здесь каждый народ сохранил свои давние традиции, фольклор, народные промыслы и этнолингвистический облик. Самая главная ценность Дагестана – его жители, их кавказское радушие и гостеприимство. Дагестан заинтересовывает туристов песчаными пляжами Каспийского моря, горнолыжными курортами и уникальными особенностями культуры разных народностей, населяющих территории этой республики Северного Кавказа.

Туристские маршруты к историческим поселениям, сохранившим до сих пор объекты культурного наследия, представляют большую историческую, культурную и научную ценность и вызывают огромный интерес у туристов и отдыхающих. В Даге-

стане более шести тысяч памятников истории, наиболее значительным из которых является архитектурный комплекс цитадель Нарын-кала, VI век, древняя часть и крепостные сооружения города Дербента, включенные в Список Всемирного культурного и природного наследия ЮНЕСКО. Туризм - это настоящий катализатор социально-экономического развития. Однако в республике, в силу хронической недооценки существующего потенциала, не уделяется должного внимания этой сфере, что приводит к застою в развитии туриндустрии. Необходимо достаточно хорошо оснастить турфирмы, чтобы получать полную отдачу, в том числе и в будущем, от технических нововведений, которые повлияют на процессы разработки и продвижения услуг, использовать современные аналитические методы и подходы к решению проблем, которые помогут уменьшить затраты и увеличить производительность труда.



**Рис. 2. Проблемы, препятствующие успешному развитию туризма**

Таким образом, в регионе есть уникальная возможность создать необходимые условия для становления туризма как высокодоходной отрасли экономики, потенциал которой в республике сильно недоиспользован. Появление нового продукта на рынке туристических услуг будет способствовать разработке других, более совершенных проектов, давать возможность их финансиро-

вать. Инновации в туризме требуют больших материальных, финансовых затрат. Поэтому необходима поддержка государства.

Ключевым механизмом государственного регулирования и поддержки развития туризма являются республиканские и разработанные на их основе муниципальные целевые программы развития туризма. Успешная реализация мероприятий региональных целевых программ в рассматриваемой сфере позволит обеспечить опережающую по сравнению с другими отраслями динамику развития туризма, конкурентоспособность турпродуктов республики на внешних рынках.

Эффективное решение существующих проблем (Рис. 2) позволит создать новую модель роста туризма, в центре которой будет совершенствование материально-технической базы и внедрения в сферу туризма новой техники и технологий, обеспечивая тем самым эффективную рекламу турпродукта, транспортную доступность туристических центров и создание высококвалифицированного персонала, способного предложить качественное обслуживание туриста.

Прежде всего, внедряя достижения научно-технического прогресса и передовой практики, инновационных нововведений в развитие сферы туризма, можно будет создать новые концепции туризма, туристских услуг, и реализовать их в новых форматах обслуживания. Формирование новых подходов и внедрение инноваций развития и регулирования сферы туризма, позволит создать адекватную туристскую индустрию с хорошо развитой материально-технической базой.

#### **Список литературы**

1. Каурова.А.Д .Организация сферы туризма,учеб.пособие-СПБ,Герда, 2012
2. Чудновский.А.Д. Управление индустрией туризма,М-Кнорус,2013
3. Иванова.Н.И. Национальные инновационные системы, М-наука,2013
4. <http://www.dagtourism.com/> Агенство по туризму



## **ИННОВАЦИОННЫЕ ПОДХОДЫ К ФОРМИРОВАНИЮ ЛОГИСТИЧЕСКОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ В ТАМОЖЕННОЙ СФЕРЕ**

*Титова Д.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*

На протяжении последнего десятилетия представители школ логистики значительное внимание уделяли решению актуальных теоретико-прикладных задач таможенной логистики. Вместе с тем, применение инструментария логистики в таможенной сфере пока еще не в полной мере нашло свое отражение в специальной литературе и научных исследованиях. Поэтому в этой работе рассмотрены теоретические и методические подходы к формированию логистической инфраструктуры и обоснованы стратегические направления ее развития.

Цель исследования: проанализировать стратегические направления развития логистической инфраструктуры в таможенной сфере.

Для достижения этой цели в работе поставлены и решены следующие задачи:

- раскрыть понятие логистической инфраструктуры в таможенной сфере;
- рассмотреть особенности формирования логистической инфраструктуры в таможенной сфере;
- изучить методические подходы к разработке стратегических направлений развития таможенно-логистической инфраструктуры;
- выявить инновационные технологии в таможенной логистике и определить возможность их применения в рамках Таможенного союза.

Как показывает практический опыт развития внешней торговли, операции по перемещению товарно-материальных ценностей

на мировом рынке являются более дорогими и сложными, чем аналогичные операции, выполняемые на национальном рынке в сфере внутренней торговли.

В связи с этим, возникает необходимость минимизации временных и финансовых затрат при прохождении товарными потоками таможенных границ сопредельных государств и уменьшения внешнеторговых рисков. Достижение этой цели невозможно без применения логистики в таможенной сфере и формирования современной таможенно-логистической инфраструктуры, создающей максимально благоприятные условия для функционирования непосредственных участников внешнеэкономической деятельности [1].

После вступления Российской Федерации в Таможенный союз с Белоруссией и Казахстаном и создания Единого экономического пространства развитие логистической инфраструктуры в таможенной сфере стало еще более значимым для национальной экономики.

В условиях увеличения товарообмена между странами-участниками возникает необходимость создания объектов таможенно-логистической инфраструктуры с учетом интенсивности внешнеторговых товарных потоков. Используя современные информационные и коммуникационные технологии, эти объекты должны осуществлять качественное обслуживание участников внешнеэкономической деятельности, предлагая им полный комплекс логистических услуг.

В качестве одного из элементов внешнеэкономической деятельности выделяются и характеризуются основные направления развития таможенно-логистической инфраструктуры в условиях формирования Единого экономического пространства. Исследование показало, что в настоящее время создание логистических терминалов, таможенных комплексов и «сухих портов» осуществляется на принципах государственно-частного партнерства в рамках Концепции таможенного оформления и таможенного контроля в местах, приближенных к государственной границе РФ [3].

В самом общем виде перечисленные элементы инфраструктуры характеризуются в работе как логистические межсистемные образования которые объединяют в своем составе объекты таможенной инфраструктуры. Наличие таможенного поста на территории таможенно-логистического терминала, имеет определяющее значение для участников внешнеэкономической деятельно-

сти, поскольку позволяет им минимизировать временные, а как следствие и финансовые затраты, возникающие при взаимодействии с таможенными органами.

Формирование «сухих портов» позволяет разгрузить контейнерные терминалы морских портов и улучшить функционирование всей транспортной и логистической инфраструктуры.

В качестве альтернативного способа решения проблемы перегруженности инфраструктуры городов и крупных региональных центров, было предложено использование инновационных технологий в таможенной сфере, что позволяет, не перенаправляя внешнеторговые товарные потоки, осуществлять таможенное декларирование с минимальной нагрузкой на существующую инфраструктуру [2].

Изучение зарубежного и отечественного опыта организации и взаимодействия субъектов внешнеэкономической деятельности с таможенными органами позволило определить наиболее перспективные логистические таможенные технологии:

- предварительное информирование приграничных таможенных органов;
- электронное декларирование через выделенный канал связи (технология ЭД1) и с использованием международной ассоциации сетей Интернет (технология ЭД2);
- предварительное декларирование товаров Таможенного союза и иностранных товаров;
- технология «удаленного выпуска»;
- использование таможенных карт для уплаты и/или обеспечения уплаты таможенных платежей.

Применение логистических таможенных технологий за счет использования принципов обмена информацией между декларантами и таможенными органами исключительно в электронном виде позволяет получить следующие преимущества:

- ускорить проведение таможенного декларирования товаров и транспортных средств;
- увеличить товарооборот;
- снизить трудоемкость работы должностных лиц таможенных органов;
- ускорить поступление таможенных платежей в государственный бюджет;
- уменьшить влияние субъективных факторов в процессе таможенного декларирования и таможенного контроля [2].

В свою очередь совершенствование таможенно-логистической инфраструктуры, включает в себя мероприятия по модернизации путевого обеспечения пограничной станции, интеграции информационных систем транспортных и таможенных служб, проведение технического переоснащения пограничного пункта современным оборудованием, с целью сокращения времени на процедуры таможенного контроля и осуществление коммерческого и технического осмотра транспортных средств. Необходимо подчеркнуть, что наилучшим способом внедрения данных инновационных технологий, на наш взгляд, является применение таких технических средств, которые способны осуществлять как таможенные операции, так и железнодорожные. Данные средства должны быть оснащены соответствующим программным обеспечением, способным осуществлять передачу данных по защищенным каналам связи заинтересованным должностным лицам, осуществляющим обработку товаров на пограничном переходе.

#### **Список литературы**

1. Громенко О.А., Бойко А.П. Формализация взаимодействия таможенных органов и участников внешнеэкономической деятельности // Вестник МГОУ. Серия «Экономика». - № 3. - 2008. - М.: Изд-во МГОУ.
2. Молонова А.В., Смирнова Е.А. Интеграционные логистические инновации в таможенной сфере – 2012.
3. Сизова К.А. О таможенном регулировании в России // Налог. вестник. - 2011. - N 2. - С.21-26.

## БИТКОИН КАК СОВРЕМЕННОЕ ПЛАТЕЖНОЕ СРЕДСТВО ГЛОБАЛЬНОГО МИРА

*Торопкина Е.И., Политова М.В.,  
студентки 4 курса  
ДЭФ-112бс,  
Направление: Экономика  
+7(916)845-52-99,  
e-mail: EToropkina@yandex.ru  
Научный руководитель: **Вершинина А.А.**  
ст. преподаватель кафедры  
Экономической теории и инвестирования  
МЭСИ*

В настоящий момент под влиянием идеологий посткапитализма создание и развитие криптовалюты, в частности биткоин-нов, является крайне актуальным, поскольку это способствует постепенному замещению привычных бумажных денег на виртуальную валюту, что содействует развитию посткапиталистического мира, формированию абсолютно нового мирового рынка с сетевыми государствами, использующими механизм осуществления международных платежей.

Идея создания уникальной валюты виртуального направления уходит в 1998 г. Она предполагала формирование такой формы денег, которая для контроля эмиссии и транзакций использует криптографию вместо центрального органа управления. Принцип действия данной криптовалюты впервые был реализован в 2009 г. Сатоши Накамото.

Итак, биткоин представляет собой первую глобальную децентрализованную р2р (от англ. peer-to-peer) платежную сеть, основанную на равноправии пользователей и обслуживаемую без участия как центральных органов управления, так и любых других посредников. На сегодняшний день над биткоином работают множество разработчиков.

Биткоины создаются искусственно с помощью компьютерных программ. Условно можно выделить программы двух основных типов. Во-первых, это «биткоин-кошельки», инструменты, созданные для хранения «монет» и осуществления различных транзакций. Во-вторых, это программы типа «майнинг», служащие

для получения новых биткоинов. С технической стороны «майнинг» можно объяснить как кодирование данных для защиты извне или хэшированием. Следует уточнить, что «майнинг» эффективен только при работе на очень мощных устройствах, поэтому рядовые пользователи объединяются в «пулы» для объединения процессорской мощности. Заработанные биткоины впоследствии делятся равномерно между всеми участниками «пула».

Если говорить об отличиях биткоина от иных систем электронных платежей (Яндекс.Деньги, Webmoney, QIWI), то следует выделить следующие моменты. Во-первых, данная система децентрализована, так как отсутствует центр контроля за курсом валюты, осуществлением транзакций и т.д. Во-вторых, эмиссия денежных единиц ограничена и составляет 21 млн. биткоинов. И, наконец, платежи, осуществляемые данной системой, имеют анонимный характер, необратимы и не облагаются обязательной комиссией.

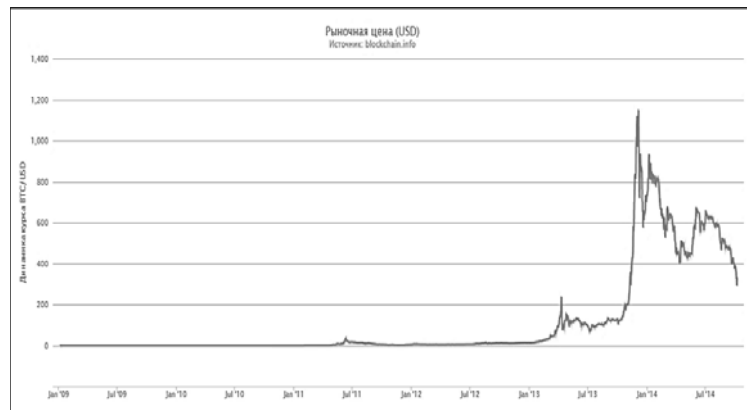
Однако, как и любая другая валюта, биткоин имеет ряд недостатков. Прежде всего, данная валюта пока еще не пользуется спросом в широких массах. На настоящий момент количество компаний, которые принимают биткоины, незначительно для создания всеобщего сетевого эффекта. Несомненно, стоит отметить и то, что программное обеспечение биткоина до сих пор находится в стадии разработки, разрабатываются опции и инструменты по созданию максимально безопасной системы для общественных масс.

При этом в настоящий момент система активно завоевывает рынок, количество компаний, использующих данную систему, ежедневно растет. Так, среди них можно выделить компании The New York Times, CNN, Virgin Galactic и прочие.

С момента создания биткоина динамика курса валюты менялась, однако все изменения происходили исключительно в результате изменения соотношения спроса и предложения, так как данная криптовалюта не подвержена влиянию политических факторов и деятельности Центральные Банков различных стран. Динамику курса криптовалюты за период с 2009 по 2014 г. можно увидеть на рис. 1

Использование виртуальной валюты для многих стран является большим шагом на пути к прогрессу и модернизации существующей платежной системы, которая способствует разреше-

нию многих существующих проблем. Такие государства активно способствуют развитию данной системы для улучшения функционирования экономики своих стран. Например, в Чехии биткоины используются для оплаты товаров в магазинах, доставки еды и даже покупки домов. В США данную валюту, наравне с иными способами платежа, можно использовать в двух развлекательно-игровых комплексах. В январе 2014 г. Сингапур принял биткоин как официальное средство платежа.



Источник: blockchain.info

**Рис.1** Динамика курса биткоина за период 2009-2013 гг.

Однако не все страны с готовностью принимают данную криптовалюту. Основным барьером легализации для них служит анонимность субъектов платежных платежей, так как все больше возрастает вероятность использования данной платежной системы с целью отмывания доходов, полученных нелегальным путем. Для предотвращения возможных рисков и утери контроля над движением финансовых часть государств ограничивает популяризацию биткоина. Так, например, Китай в декабре 2013 г. запретил платежным операторам обслуживать онлайн-биржи по торговле биткоинами, что привело к падению курса на 38%<sup>1</sup>.

<sup>1</sup> Лскавян Д.Н., Федоров А.В. Биткоин - частная криптовалюта или платежное средство поскапиталистической системы глобального мира // Российский академический журнал. – 2014. – №1 (27). – С. 48

Если говорить о вопросе легализации биткоина в России, то Федеральная Служба Безопасности, Центробанк, Министерство Внутренних Дел и Генеральная Прокуратура РФ единогласно запретили использование криптовалют любого вида на территории страны. Основными причинами данного запрета является неподтвержденность валюты, сомнительное происхождение, а также то, что в последнее время значительно увеличилось отмывание денег за счет данной платежной системы. По мнению Генеральной прокуратуры РФ, необеспечение биткоина каким-либо реальным активом или стоимостью делает определение его цены полностью спекулятивным, что увеличивает риск потери средств. И, как следствие, нарушение прав владельцев биткоин.

С уверенностью можно сказать, что свободная криптовалюта может существовать только в свободном информационном обществе с открытой экономикой. К сожалению, в отличие от западных стран, Россию на данный момент сложно отнести к обществу подобного типа, а отказ от биткоина правительством России будет препятствовать интеграции страны в мировую экономику посткапиталистического формата. И для того, чтобы наша страна смогла занять место в новом цифровом мире, стоит пересмотреть позицию по отношению к данной криптовалюте, а именно в пилотном проекте официально разрешить куплю-продажу цифровых монет, чтобы исследовать последствия их оборота, а также разработать методику внедрения биткоина в хозяйственные процессы страны. Данные меры будут способствовать превращению российской системы в более совершенную форму, ее конкурентоспособности на рынках.

#### **Список литературы**

1. Дарбинян С. В России введут чёрные списки криптовалют [Электронный ресурс] // «РосКомСвобода». – 2014. URL: <http://rublacklist.net/8753/> (дата обращения: 07.10.2014)
2. Лскавян Д.Н., Федоров А.В. Биткоин - частная криптовалюта или платежное средство посткапиталистической системы глобального мира // Российский академический журнал. – 2014. – №1 (27). – С. 46-50
3. Рогова Н. Почему биткоины не могут использоваться в России? [Электронный ресурс] // «100bankov». – 2014. URL: [http://100bankov.com/blog/pochemy\\_bitkoiny\\_ne\\_mogyt\\_ispolzovatsya\\_v\\_rossii/](http://100bankov.com/blog/pochemy_bitkoiny_ne_mogyt_ispolzovatsya_v_rossii/) (дата обращения: 07.10.2014)



4. Информационный портал о криптовалюте биткоин URL: <http://bitcoininfo.ru/news/vlasti-i-bitkoin-otnoshenie-k-kriptovalyutev-ra> (дата обращения: 07.10.2014)
5. Официальный сайт Биткоина URL: <https://bitcoin.org/ru/> (дата обращения: 06.10.2014)
6. Сайт-обозреватель блоков и статистики валюты Bitcoin URL: <https://blockchain.info/ru/> (дата обращения: 07.10.2014)
7. Сайт новостей криптовалют URL: <http://криптомар.ru/bitkoin-что-е-то/> (дата обращения: 06.10.2014)
8. Международные финансовые рынки и международные финансовые институты В.Ф. Максимова, А.А. Вершинина М.: Изд. центр ЕАОИ, 2011. – с.128

**ВОЗМОЖНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ИМИТАЦИОННОГО  
МОДЕЛИРОВАНИЯ ПРИ ПЛАНИРОВАНИИ И  
ПРОГНОЗИРОВАНИИ ФИНАНСОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ  
КОМПАНИИ**

**Тюркина Анастасия Андреевна**

*Направление (специальность) Финансовый менеджмент*

*Группа ДЭФ-112бс*

*тел. 8(963)6321278*

*e-mail: Tyurkina.anastasiya@yandex.ru*

*Научный руководитель:*

*Кандидат экономических наук, доцент кафедры БДиФМ МЭСИ*

**Глисин Алексей Федорович**

В современном мире предприятиям все чаще приходится работать в условиях *неопределенности, изменчивости окружающей среды и недостаточности информации*. Планирование и прогнозирование в подобных условиях представляет собой довольно сложную и трудоемкую задачу. Условия внешней среды ведут к возникновению и активному развитию *нового инструментария финансового планирования*. Примером этого может служить **имитационное моделирование**.

**Актуальность исследования** имитационного моделирования обуславливается тем, что с его помощью возможно проводить исследования экономических процессов, которые сложно или вовсе невозможно воспроизвести в реальной жизни. Кроме того, имитационное моделирование в большей мере, чем другие подходы позволяет анализировать все факторы внутренней и внешней среды, воздействующие на организацию.

**Имитационное моделирование** – это разновидность аналогового моделирования, при котором с помощью набора математических инструментов, имитирующих компьютерных программ и технологий программирования становится возможным создавать процессы-аналоги и на их основе проводить целенаправленные исследования реального сложного процесса.<sup>1</sup>

Иными словами, с помощью данного метода возможно создать *имитационную модель*, которая будет максимально соответствовать реальной ситуации, и проводить ряд экспериментов с полученной моделью.

Финансовое планирование на основе метода имитаций заключается в возможности *многократного проведения эксперимента* над моделью

---

<sup>1</sup> Емельянов А.А. Имитационное моделирование экономических процессов: учеб. пособие. М.: Финансы и статистика; ИНФРА-М, 2009г.

социально-экономического явления. Исследователь может изменять входные параметры модели (например, ситуация на рынке, курс рубля, инфляция и т.п.) и получать различные результаты, которые будут отражать состояние организации в том или ином случае. Стоит так же отметить, что эксперимент – это случайный, а не заданный процесс, моделируемый с помощью генератора случайных чисел, и результаты будут носить вероятностный характер. В результате многократной имитации исследователь получает *динамический статистический ряд*, который отражает вероятность «попадания» предприятия в ту или иную ситуацию.

В наиболее обобщенном виде процесс построения и анализа имитационной модели включает 3 этапа:

- Генерация возможных решений;
- Осуществление динамического компьютерного анализа возможных последствий принимаемых решений;
- Оценка и выбор наилучшего варианта развития.

Методы имитационного моделирования активно используются в различных сферах экономики. По результатам исследований компании **Anylogic** – крупнейшего мирового производителя технологий многокомпонентного имитационного моделирования и абсолютного лидера на российском рынке – наиболее часто данные системы используются в *области логистики* (перевозки, работа склада, политика закупок и т.д.). Объясняется это во-первых тем, что логистика в России переживает невероятный подъём, а во-вторых – сложным динамическим характером логистических процессов, обилием временных и причинно-следственных связей, размерностью задач.<sup>1</sup>

На рисунке 1 видно, что и *финансовая сфера* занимает довольно высокую позицию по предъявляемому спросу на системы имитационного моделирования. Это объясняется тем, что в финансовой сфере так же наблюдаются сложные и многофакторные процессы и существует необходимость в их системном анализе.

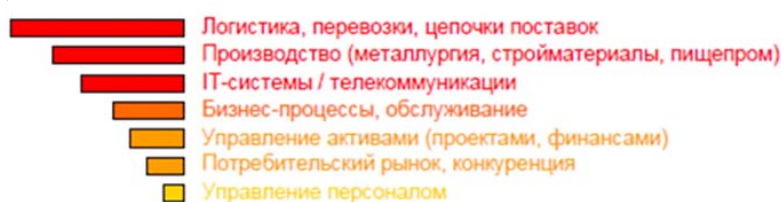


Рисунок 1. Структура спроса на ИМ в России по областям применения

<sup>1</sup> <http://www.anylogic.ru>

Основными **сферами**, в которых применяется система имитаций, в **финансовом секторе** являются<sup>1</sup>:

- прогнозирование платежеспособности организаций;
- анализ и прогноз текущего и будущего финансового состояния;
- планирование движения финансовых потоков;
- планирование инвестиций в основной и оборотный капитал;
- Оценка риска привлечения заемных средств (финансовый леве-ридж) и т.д.

При неоспоримой необходимости и целесообразности применения данных методов, возникает *проблема относительной сложности их практического внедрения*. Российский рынок представлен несколькими крупными фирмами, реализующими подобные программные продукты – это Anylogic, Arena, FlexSim и др. Эти компании предлагают готовые программы для анализа и планирования деятельности организаций, основанные на методе имитационного моделирования. Однако, работа с подобными программами требует определенной квалификации сотрудников компании, а анализ полученных результатов – высоких навыков в сфере финансового планирования и прогнозирования.

Тем не менее, имитационное моделирование – один из наиболее перспективных методов оценки деятельности компаний. С его помощью можно повысить точность прогнозов, упростить составление прогнозных планов и ускорить процесс анализа деятельности предприятия.

#### Литература

1. Бочаров. В.В. Финансовое планирование и бюджетирование: учеб. пособие для бакалавров всех форм обучения по специальности «Финансы и кредит» – Спб.: издательство СПбГЭУ, 2013г.
2. Емельянов А.А. Имитационное моделирование экономических процессов: учеб. пособие. М.: Финансы и статистика; ИНФРА-М, 2009г.
3. Каримов Миндияхмет Галимжанович, «Моделирование финансовых потоков организации на основе ПП Anylogic» - «Инновации в науке»: сборник статей по материалам XX международной научно-практической конференции. (26 февраля 2014 г.)
4. <http://www.anylogic.ru>

---

<sup>1</sup> Финансовое планирование и бюджетирование: учеб. пособие для бакалавров всех форм обучения по специальности «Финансы и кредит»/ Бочаров. В.В. – Спб.: издательство СПбГЭУ, 2013г.

## ГРУЗОПЕРЕВОЗКИ В РОССИИ

**Улитин Н.Р.**

*студент 4 курса*

*специальности «Статистика»*

*Научный руководитель: Егорова Е.А.*

*к.э.н., доцент, проф. каф. СЭиОС*

### **Грузоперевозки в России**

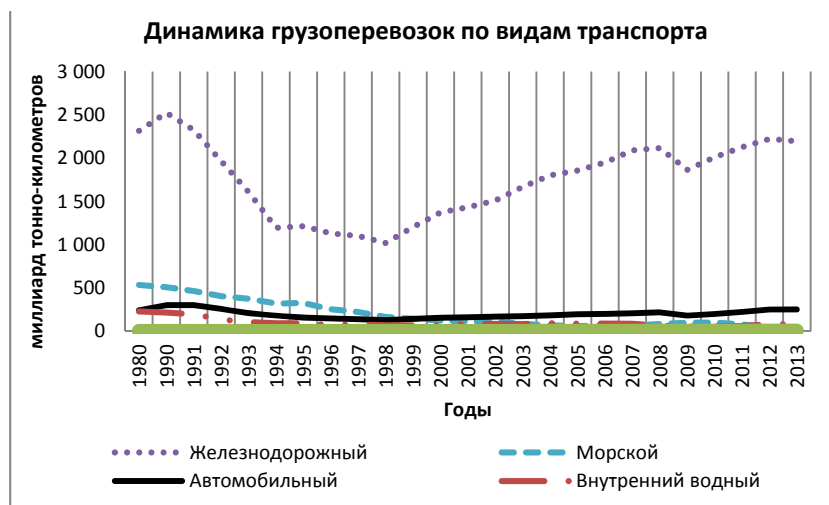
Грузоперевозки являются важнейшим звеном в экономике России. Транспортная система нашей страны является наиболее развитой и обладает обширнейшей транспортной сетью в мире, которая насчитывает около 87 тыс. км. железных дорог, 600 тыс. км. воздушных путей, более 745 тыс. км автомобильных дорог и 115 тыс. км. речных и морских судоходных путей.

Огромные территории и разнообразный климат определили развитие транспортных сетей в России. Наиболее развитым является железнодорожный транспорт, так как он практически не подвержен влиянию сурового климата нашей страны. И является самым дешевым и прибыльным видом транспорта в сети грузоперевозок. Более дорогим, но не менее важным является воздушный транспорт, так как для связи отдаленных регионов с тяжелыми климатическими условиями используется только он.

Очень важно проанализировать, как изменились грузоперевозки на переходном этапе российской экономики, и как он сказался на грузоперевозках.

Для более полного анализа мы возьмем данные с 1980-го года по 2013-ый год и рассмотрим структуру и динамику происходящих процессов на этом переходном этапе.

Большинство показателей по видам транспорта росли во время существования советской власти. В железнодорожных, воздушных и автомобильных грузоперевозках мы наблюдаем рост показателя. Для железнодорожного транспорта к 90-му году прирост составил 9%, что составляет прибавку на 207 миллиард тонно-километров. Для автомобильных грузоперевозок прирост составил 24%, что является прибавкой на 58 миллиард тонно-километров, а для воздушного на 18%, и это 0,4 миллиард тонно-километров.



**Рис. 1. Динамика грузоперевозок по видам транспорта в Российской Федерации**

Но с началом 90-ых годов и приходу к власти Бориса Ельцина показатели резко поползли вниз. С 1991 года мы наблюдаем огромный провал всех показателей грузоперевозок, что связано в первую очередь с демонтажем социализма и началу перехода к капитализму, инфляции и легализацией частной собственности, реорганизацией совхозов и колхозов и других экономических реформ. К 1994 году показатели упали для автомобильного транспорта на 32%, для речного транспорта на 153%, для воздушного транспорта на 47%, для железнодорожного на 94% (что составляет 1121 миллиард тонно-километров) и 67% для морского транспорта. Все это связано с хаосом и разрухой имевшим место быть в те годы. Переход в частную собственность всех ранее государственных структур и «продажа» страны повлекли за собой тяжелые последствия для экономики, которые отразились на транспорте и грузоперевозках в первую очередь.

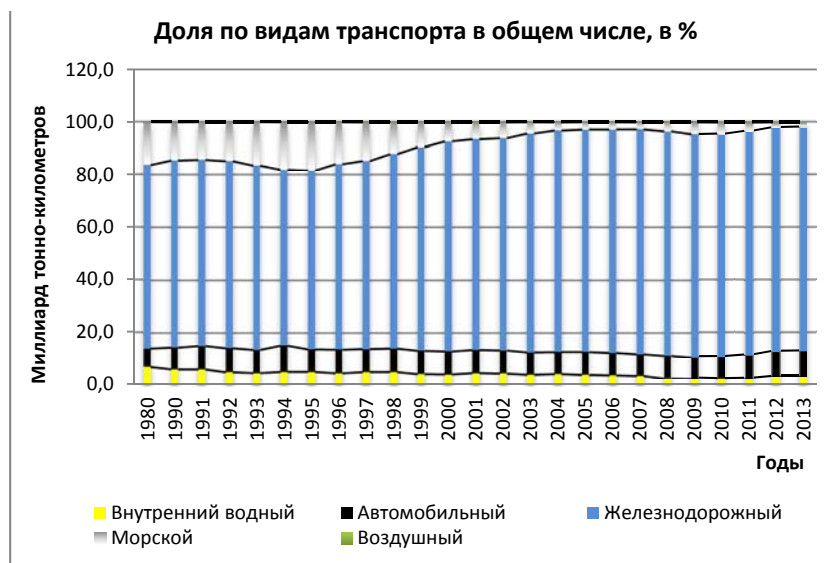
В 1994 году спад замедлился для морских, речных, воздушных и железнодорожных грузоперевозок и даже явился ростом этих показателей. Для внутреннего водного транспорта прирост составил 1%, для воздушного транспорта 7%, для желез-

нодорожного транспорта 2% и для морского 2%. При том, что воздушный транспорт продолжил свой рост на 31% и 19% для последующих 1996 и 1997 годах. Прежде всего, это связано с тем, что в 1994 году российские угольные, нефтяные, электроэнергетические, металлургические компании и железнодорожники заключили соглашение о временной заморозке цен на свою продукцию в рамках операций между этими отраслями. Эта договоренность способствовала снижению темпов инфляции в стране.

Последним тяжелым годом стал 1998-ой год для российской экономики. В 1999-ом году продолжительный экономический спад сменился ростом. Цены на российские товары, прежде всего на нефть и природный газ увеличились на мировом рынке. Ранее законсервированные производственные мощности были введены в действие. Все это повлекло к экономическому росту и росту грузооборота на территории нашей страны. Для автомобильного транспорта прирост составил 11%, для воздушного – 15%, для железнодорожного – 18%.

Если сравнивать 1990 – последний год экономического развития России со спадом, длившимся около 9 лет, то к 2013 году, мы можем сказать, что практически все показатели были восстановлены на прежний уровень и у некоторых даже наблюдается рост. Железнодорожный транспорт удалось восстановить до прежнего уровня, что был в последние годы при советской власти и составил 2196 миллиард тонно-километров, падение составило 5%. Для воздушного транспорта прирост составил 127%, а для автомобильного 4%. Что касается водного транспорта, то тут кроется более глубокая проблема, чем в остальных видах. Дело в том, что все порты были построены в 1960-1970-ых годах, и на нынешнее время являются слабо приспособленными для современных судов. Также сказывается возраст флота РФ, более 950 кораблей имеет средний возраст более 24 лет, при том, что срок эксплуатации составляет около 20 лет. Также на водные грузоперевозки влияют тяжелые погодные условия в РФ. Многие судоходные каналы покрываются льдом.

Для полной картины, нам необходимо посмотреть, как изменилась структура транспорта за последние 30 лет.



**Рис. 2. Доля в общем числе по видам транспорта, в %**

Как мы уже говорили, показатели водного транспорта не вернулись к прежнему уровню, а только ухудшились по причинам описанным ранее. Доля морского транспорта значительно сократилась, в 1980-ом году его доля составляла 16,1% в общем числе, а в 2013 этот показатель упал до 1,6 %. Доля внутреннего водного упала с 6,9% до 3,1%. Мы наблюдаем рост в общей доли автомобильных грузоперевозок с 7,3% до 9,7%, и железнодорожного транспорта с 69,7% до 85,4%. Воздушный транспорт занимал 0,1% в общем числе, к 2013 году стал занимать 0,2%.

### **Вывод**

Из представленных данных мы можем сделать вывод о том, что транспортная система грузоперевозок реагирует на реформы и изменения во внутривнутриполитическом и экономическом курсе страны. Из этого исследования мы можем сделать вывод, что после тяжелых для нашей страны 9 лет и переходе от социализма к капитализму - все показатели вернулись к уровню 90-ых годов, что является хорошим показателем. В нынешнее время среди транспортных грузоперевозок проблема обстоит с



водным транспортом, так как наши порты строились при СССР и не приспособлены к современным стандартам и принятию новых грузовых судов. Также мы обладаем тяжелыми климатическими условиями, которые характеризуются обледенением многих судоходных каналов.

#### **Список литературы**

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

## ОБ ОСОБЕННОСТЯХ РАЗРАБОТКИ ИННОВАЦИОННЫХ ТОВАРОВ

*Урожаева Татьяна Геннадьевна  
Федеральное государственное  
бюджетное образовательное  
учреждение высшего профессионального  
образования «Московский  
государственный университет  
экономики статистики и информатики  
(МЭСИ)», Ярославский филиал  
tetty-93@mail.ru*

В настоящее время наша страна переходит на инновационный путь развития. С точки зрения товарной политики он характеризуется систематической разработкой новых высокотехнологичных товаров, востребованных покупателями, и разработчики должны четко следовать по необходимым этапам, чтобы результаты их инновационной деятельности стали пользоваться заслуженным успехом на рынке. Важно знать аудиторию, которая будет покупать этот товар. Так же важно, чтобы товар был уникален, чтобы его продажи были высоки. Для этого нужно проводить различного рода исследования среди потенциальных покупателей.

С учетом быстрых перемен во вкусах, технологии и состоянии конкуренции фирма не может полагаться только на существующие ныне товары. Потребитель хочет и ждет новых и усовершенствованных изделий. И конкуренты приложат максимум усилий, чтобы обеспечить его этими новинками. Следовательно, у каждой фирмы должна быть своя программа разработки новых товаров. По данным исследований французских маркетологов, на рынке товаров массового потребления терпит неудачу 40% всех предлагаемых новинок, промышленного назначения — 20, а на рынке услуг — 18% [1]. Одним из способов разрешить эту проблему является тщательная проработка каждой стадии создания инновации. Особенности этого процесса представлены и описаны ниже.

### 1. Формирование идей.

Разработка нового товара начинается с поиска идей для новинки. Идеи должны систематически оцениваться на предмет

перспективности для данной сферы. В противном случае фирма может потратить огромное количество времени и найти десятки идей, но большинство из них не подойдет с точки зрения специфики её деятельности [2].

#### 2. Отбор идей.

Цель деятельности по формированию идей заключается в выработке как можно большего их числа. Цель второго этапа разработки инновационного товара — сократить это число [2]. Задача компании на этом этапе — как можно раньше выявить и отсеять непригодные идеи. Идеи сопоставляются с тем, на какие товары и какие рынки следует обращать основное внимание. Необходимо сформулировать, чего именно стремится достичь фирма с помощью новинок.

#### 3. Разработка замысла и его проверка.

Теперь уцелевшие после отбора идеи надо превратить в замыслы товаров. Потребители не покупают идею товара. Они покупают его замысел (первый уровень товара), который впоследствии будет воплощен в реальном исполнении (второй уровень товара). Задача компании на данном этапе — проработать идею до стадии ряда альтернативных замыслов, оценить привлекательность каждого и выбрать лучший из них. Проверка замысла предусматривает опробование его на соответствующей группе целевых потребителей, которым представляют проработанные варианты всех замыслов.

#### 4. Разработка стратегии маркетинга.

Когда замысел товара конкретизирован, компании следует приступить к стратегическому анализу величины, структуры и поведения целевого рынка, на основе которого разрабатывается оптимальная стратегия позиционирования и ценообразования товара, а также вероятные показатели объема продаж, доли рынка и прибыли на несколько ближайших лет. На основе этих данных прорабатывается долговременный подход к формированию комплекса маркетинга инновационной продукции [2].

#### 5. Анализ возможностей производства и сбыта.

Приняв решение относительно замысла товара и стратегии маркетинга, руководство может приступить к оценке своих имеющихся возможностей и ресурсов для производства и сбыта данного товара. Для этого необходимо проанализировать существующие контрольные показатели продаж, издержек и прибыли,

чтобы удостовериться в том, что расходы на новое производство не окажутся слишком большими.

#### 6. Разработка товара.

Если замысел товара успешно преодолел этап анализа возможностей производства и сбыта, начинается этап НИОКР, в ходе которого замысел товара должен получить реальное воплощение, т.е. приобрести соответствующие технические, экономические, эргономические, эстетические и другие характеристики и стать материальным объектом.

#### 7. Испытания в рыночных условиях.

После этапа разработки продукта и подготовки всей сопутствующей технологической документации, изготавливается его прототип, и фирма выпускает небольшую партию товара для испытания в реальных рыночных условиях для того, чтобы выявить особенности и проблемы его реализации, а также определить емкость рынка.

#### 8. Развертывание коммерческого производства.

Предыдущая стадия дает руководству достаточный объем информации для принятия окончательного решения о целесообразности выпуска нового товара. На последнем этапе фирма приступает к развертыванию коммерческого производства инновационной продукции [2].

Проиллюстрировать успешное следование всем стадиям разработки товара, можно на известном примере мыла Dove. Идея его разработки была подана из внешних источников, а именно вооруженных сил - солдатам необходимо было моеющее средство, которое бы пенилось в морской воде. Была разработана формула, позволяющая мылу хорошо пениться, но оно сильно сушило кожу. В дальнейшем разработки были продолжены в противоположном направлении, чтобы создать средство, дающее меньше пены по сравнению с обычными специально для ухода за кожей ожоговых больных. В него стали добавлять стеариновую кислоту, один из основных компонентов косметических кремов. Уникальность формулы получившегося продукта заключалась в высоком содержании увлажняющих веществ и отсутствии щелочи, и "Unilever", оценив маркетинговый потенциал открытия, немедленно запатентовала его состав [3]. Была разработана товарная марка Dove с эмблемой силуэта голубя, которая стала позиционироваться как крем-мыло. Dove был запущен в продажу по цене,

вдвое превышающей стоимость любого другого мыла. Специфическое позиционирование продукта - "крем-мыло" - было соответствующим образом поддержано рекламными обещаниями. На упаковке написаны слова "красота и уход", "крем-мыло", "увлажнение", объясняющие потребителю главное отличительное свойство продукта [4]. Сегодня Dove - бренд № 1 в мире в категории средств личной гигиены. Такой успех обусловлен тем, что разработка нового товара заняла у создателей много времени, но это стоило того. Создатели четко следовали этапам, поэтому смогли удивить и завоевать огромную долю рынка.

### **Список литературы**

1. Центр гуманитарных технологий. Гуманитарные технологии и развитие человека. Экспертно-аналитический портал <http://gtmarket.ru/laboratory/basis/5091/5107>.
2. Котлер Ф. Основы маркетинга. Социальные основы маркетинга: удовлетворение человеческих потребностей. – М.: Вильямс, 2010.
3. <http://www.unilever.ru/brands-in-action/detail/Dove/297289/>
4. <http://www.dovemedical.ru/>

## **СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ ПОГАШЕНИЯ ВНЕШНЕГО ДОЛГА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ.**

*Устюжанцева А.Н.*

*Студентка института менеджмента и экономики  
Югорский Государственный Университет  
г. Ханты-Мансийск, Российская Федерация*

*т. 89324306162*

*Эл.почта: promise1479@mail.ru*

Государственный долг Российской Федерации представляет собой совокупность дефицита государственного бюджета, обязательств перед иностранными и внутренними кредиторами. Как известно, государственный долг делится на внешний и внутренний, то есть различается по виду валюты, в которой номинировано долговое обязательство. Оба данных вида заимствования имеют важное значение в достижении сбалансированности доходов и расходов государства. Однако особое внимание следует уделить внешнему долгу, поскольку он может оказывать негативное влияние на развитие страны в долгосрочной перспективе.

Под внешним долгом понимают обязательства, возникающие в иностранной валюте, за исключением обязательств субъектов РФ и муниципальных образований перед Российской Федерацией, выраженные в иностранной валюте, в рамках использования целевых иностранных кредитов (заимствований) [2].

К внешнему долгу относятся кредиты иностранных государств, международных финансовых организаций, а также государственные займы, деноминированные в иностранной валюте и размещенные на зарубежных рынках [1, с.199].

С 1 января 2008 года отменена классификация как внутренних, так и внешних долгов. Теперь в соответствии со ст.19 Бюджетного Кодекса РФ внешние долги входят в состав бюджетной классификации в группу 000 02 00 00 00 0000 000 «Источники внешнего финансирования дефицитов бюджетов», которая детализирована следующими подгруппами:

- государственные ценные бумаги, номинальная стоимость которых указана в иностранной валюте;

- кредиты иностранных государств, включая целевые иностранные кредиты (заимствования), международных финансовых организаций, иных субъектов международного права, иностранных юридических лиц в иностранной валюте;
- кредиты кредитных организаций в иностранной валюте;
- иные источники внешнего финансирования дефицитов бюджетов.

Рассмотрим состав и структуру внешнего долга РФ на 2014 год. Структура государственного долга РФ представляет собой группировку долговых обязательств нашей страны по установленным настоящей статьей видам долговых обязательств и включает в себя долги Центрального Банка РФ, Федеральных органов управления (новый российский долг и долг бывшего СССР), субъектов РФ и прочих секторов.

По данным Министерства финансов РФ на 1 сентября 2014 года внешний долг РФ со стороны органов государственного управления составляет 54553,5 млн. долларов США. Общий внешний долг РФ в 2014 году составляет 715819 млн. долларов США. Значительная часть долговых обязательств приходится на коммерческие банки и прочие секторы [3]. Еще в 2012 году внешний долг такого показателя как прочие секторы составлял 339825 млн. долларов США, в то время как в 2014 году он составляет 432 834 млн. долларов США, т.е. ежегодный прирост данной статьи обязательств составляет 46504 млн. долларов США. Это связано с тем, что государство не отвечает за долг данных хозяйствующих субъектов, однако данная ситуация с точки зрения экономической безопасности может представлять угрозу для страны, так как во многих коммерческих организациях контрольный пакет акций принадлежит государству [4].

Внешний долг является бременем для страны и её населения, так как в отличие от внутреннего долга, выплата процентов и суммы основного долга по нему требует передачи части национального богатства в распоряжение других стран. Рассмотрев динамику внешнего долга за последние 5 лет, можно проследить его чрезмерный рост. В 2010 году его размер составлял 476642 млн. долл. США, в 2011- 527785 млн. долл. США, в 2012 - 598 927 млн. долл. США, в 2013- 716 260 млн. долл. США, в 2014 – 715819 млн. долл. США. Темп прироста составляет более 50% ,

что может представлять реальную опасность с позиций государственного бюджета, международной кредитоспособности страны, а также её денежно-кредитной системы [4].

В целях предотвращения серьёзных негативных влияний на развитие страны в долгосрочной перспективе необходимо контролировать внешнюю задолженность с помощью финансовых методов. Основными из них являются реструктуризация и конверсия долговых обязательств.

Реструктуризация может включать в себя:

1. Выкуп долга – предоставление возможности заёмщику выкупить собственные долги на вторичном рынке ценных бумаг. Он осуществляется за наличные средства со скидкой с номинальной цены в пользу должника.

2. Секьюритизация долга – переформление государственного долга в новые рыночные долговые инструменты денежного рынка (ценные бумаги). Их делят на 2 группы: иностранные облигации, эмитируемые нерезидентами на внутреннем рынке иностранного государства и средне и долгосрочные обязательства в евровалютах, выпускаемые на европейском рынке среди зарубежных инвесторов (еврооблигации) [5].

Также реструктуризация внешнего долга может сопровождаться частичным списанием суммы основного долга.

Однако не всегда есть возможность реконструировать имеющийся долг, в этом случае прибегают к конверсии.

Конверсия представляет собой механизм ликвидации части внешнего долга на другие виды обязательств. Выделяют такие формы конверсионных операций как: «долг за наличность», «долг на экспорт», «долг на налоги», «долг в облигационные обязательства», «долг на собственность», «долг на долг».

Таким образом, управление внешним долгом осуществляется в зависимости от типа кредиторов и должников.

Необходимо помнить, что каждое десятилетие задерживания погашения долга приводит к удвоению суммы задолженности, создавая серьёзную угрозу национальной и экономической безопасности. Крупная внешняя задолженность ограничивает возможности проявления государственного суверенитета, когда это не совпадает с интересами кредиторов. Поэтому важным аспектом в рассмотрении внешней задолженности РФ является график её погашения [1].



Из имеющейся внешней задолженности - 715819 млн. долларов США - к началу 2016 года планируется выплатить 73 827 млн. долларов США, что составляет 1/10 от основной суммы долга. Из имеющихся предстоящих выплат по процентам - 135 336 млн. долларов США, к 2016 году планируется произвести выплаты на сумму 21 074 млн. долларов США, что составляет 15 % от суммы «процентного» долга. Задолженность по внешним облигационным займам будет погашена к 2030 году.

Таким образом, внешние долговые обязательства, несмотря на ежегодное увеличение, не несут значительной угрозы экономике страны, так как Российская Федерация ведёт эффективную политику в области управления внешним долгом, имеет внешние активы в сумме 1 013 197 млн. долларов США и согласно графику погашения внешнего долга РФ планирует выплатить около 389 141 млн. долларов США, что в свою очередь сохраняет стабильное положение России в области экономики.

#### **Список литературы**

1. Богомолов В.А. Экономическая безопасность: учеб. Пособие для студентов вузов, обучающихся по специальностям экономики и управления. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2010. – 295 с.
2. Бочаров В.В., Леонтьев В.Е., Радковская Н.П. Финансы. – СПб.: Питер, 2009. – 400 с.: ил. – (Серия «Учебник для вузов»).
3. Официальный сайт Министерства Финансов РФ [Электронный ресурс]. Режим доступа [http://www.minfin.ru/ru/public\\_debt/external/structure/](http://www.minfin.ru/ru/public_debt/external/structure/). Дата обращения 02.10.2014.
4. Официальный сайт Центрального банка РФ [Электронный ресурс]. Режим доступа [http://www.cbr.ru/statistics/print.aspx?file=credit\\_statistics/debt\\_new.htm&pid=svs&sid=itm\\_34989](http://www.cbr.ru/statistics/print.aspx?file=credit_statistics/debt_new.htm&pid=svs&sid=itm_34989). Дата обращения 02.10.2014.
5. Солдаткин С.Н. Государственный и муниципальный долг: теория, методология, практика : учебное пособие / С.Н. Солдаткин. – М. : КНОРУС, 2013. – 256 с.

## МЕТОДИКА ПОСТРОЕНИЯ ПОДСИСТЕМЫ ЗАЩИТЫ НА ОСНОВЕ ГИБРИДНОЙ МОДЕЛИ ОЦЕНКИ ИНФОРМАЦИОННЫХ РИСКОВ

*Усцелемов Вячеслав Николаевич*

*аспирант*

*МЭСИ*

*s.uscelemov@mail.ru*

Наиболее трудоемким процессом решения задачи обеспечения информационной безопасности является адекватная оценка рисков несанкционированного воздействия на данные в компьютерных системах [1]. Эффективность подсистемы защиты зависит от эффективности ее самого слабого звена, так что даже один не принятый во внимание фактор воздействия угрозы может свести на нет все усилия.

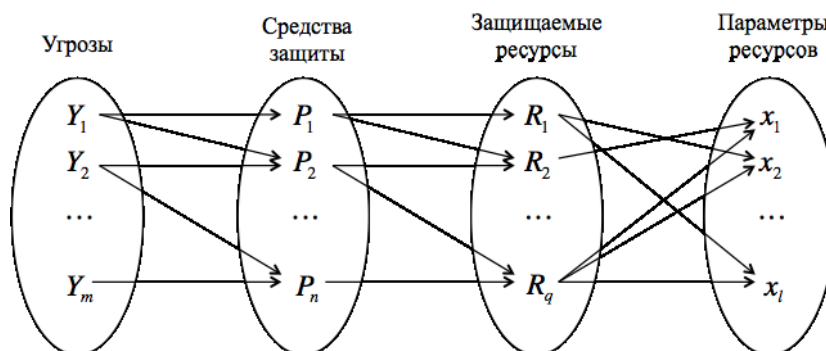
На сегодняшний день задача построения подсистем защиты информационных систем на основе концепции приемлемых рисков заключается в обеспечении соответствия мер защиты, существующим стандартам и наборам необходимых средств защиты с учетом вероятностей воздействия угроз. Сбор указанной информации осуществляется на основе разработанных вопросников, где пользователь может дать либо однозначный ответ на вопрос, либо поставить баллы по предусмотренной балльной шкале. Но современные реалии таковы, что использование указанных подходов уже не гарантирует обеспечения требуемого уровня безопасности информационных ресурсов [2]. Это обусловлено тем, что современные информационные атаки носят распределенный, зачастую спланированный характер, а также способность к анализу и поиску наиболее уязвимых мест систем.

На сегодняшний день существующие методики оценки рисков можно разделить на три группы: методики использующие количественный подход, методики использующие качественный подход и смешанные методики [3]. Проведенный анализ существующих методик оценки рисков выявил следующие общие и частные недостатки:

- отсутствие возможности градации приоритетов (весовых коэффициентов) по степени важности между предъявляемыми требованиями к защите информации;

- трудоемкость формирования оценочных отчетов;
- отсутствие адаптивной реакции на изменяющиеся условия функционирования системы;
- отсутствие предусмотренных мероприятий подстройки проводимой оценки под конкретную информационную систему и учет ее особенностей;
- потребность в высокой степени квалификации аудитора;
- трудоемкость реализации процесса аудита;
- существенным недостатком является отсутствие функции модификации существующих шаблонов и расширения базы данных новыми, более точно отражающими особенности функционирования системы;
- отсутствие возможности добавления требований политики безопасности, отслеживания динамики изменения качества защиты в зависимости от внедряемых мер безопасности.

На основе проведенного анализа предложено существующую концептуальную модель системы защиты Клементса с полным перекрытием представить в модернизированном виде путем дополнения областью параметров защищаемого ресурса (рис.1).



**Рис.1. Модернизированный вид модели системы защиты Клементса с полным перекрытием.**

Рассматриваемый подход позволит более точно формализовать и в последствии построить более адекватную модель решения задачи адаптивной настройки механизмов системы защиты на основе показателя степени риска. Предлагается реализовать

подход посредством контроля динамики изменения параметров информационной системы за определенный временной интервал, формирования текущего состояния системы и сравнения его с состояниями указанным как небезопасные.

Реализация предложенной концептуальной модели предполагает включение в подсистему защиты информационной системы (ПЗИС), модуля гибридной оценки уровня риска, представленного на рис.2 [4].

Модуль гибридной оценки уровня риска включает в себя блок прецедентного вывода (БПВ) и блок нейро – нечеткого вывода (БНВ). Компоненты модуля обусловлены оперативностью проведения оценки, которые реализуются БПВ, а также точностью расчета риска за счет использования БНВ, который позволяет использовать большой объем исходных данных в виде лингвистических переменных.

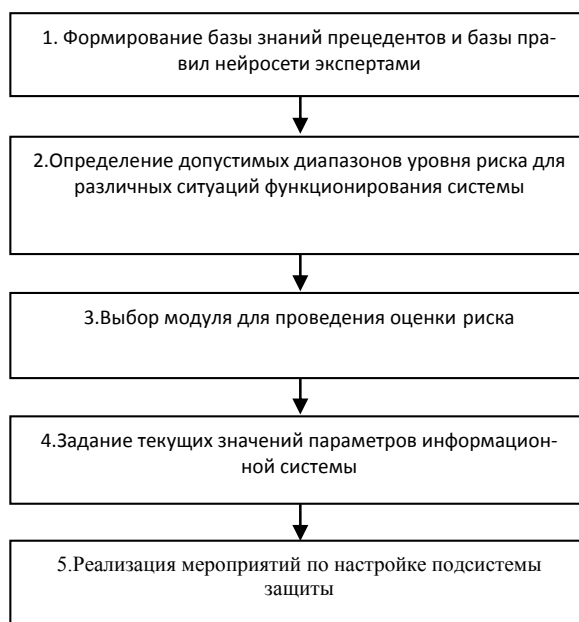


**Рис.2. Модель настройки ПЗИС с использованием гибридного модуля оценки уровня риска**

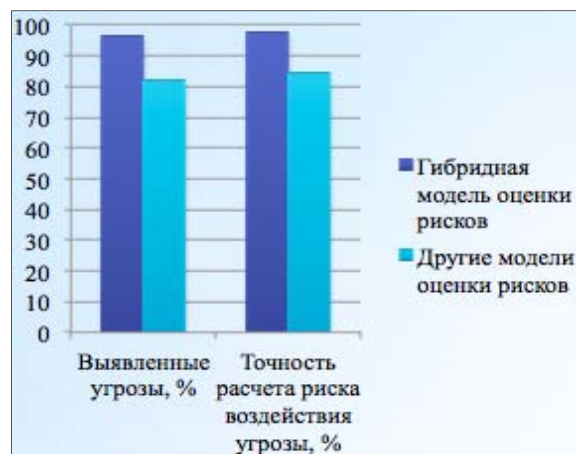
Разработан математический аппарат функционирования модуля гибридной оценки уровня риска и алгоритм работы его составных модулей.

На основе разработанных моделей предложена методика построения подсистемы защиты с использованием гибридной модели оценки информационных рисков, представленная на рис.3.

Проведены вычислительные эксперименты разработанного подхода и сравнение с другими существующими аналогами. Результаты проведенного вычислительного эксперимента представлены на рис.4.



**Рис.3. Методика построения подсистемы защиты на основе гибридной модели оценки информационных рисков.**



**Рис. 4. Результаты вычислительного эксперимента.**

Результаты вычислительного эксперимента показали, что применение разработанной гибридной модели оценки информационных рисков позволило повысить качество функционирования подсистем защиты объектов информатизации за счет увеличения количества своевременно нейтрализованных угроз на 15-20% по сравнению с известными средствами и повысить точность оперативного расчета рисков за счет использования гибридного подхода на 12 -17%.

#### **Список литературы**

1. Беркетов Г.А., Микрюков А.А., Аль-Каиби Еман Габар Абдул Хасан. Математическая модель оптимизации системы обеспечения безопасности информации в АИС. – Сборник трудов V международной научно-практической конференции «Информационные и коммуникационные технологии в образовании, науке и производстве» - М.: Протвино, 2011, С. 76-77.
2. Лопарев С. А., Шелупанов А. А. Анализ инструментальных средств оценки рисков утечки информации в компьютерной сети предприятия //Вопросы защиты информации. No 4/2003.
3. Медведовский И. Д. Современные методы и средства анализа и контроля рисков информационных систем компаний //Прогноз финансовых рисков.
4. Микрюков А.А., Усцелемов В.Н. Гибридная модель оценки рисков в информационных системах. //Прикладная информатика №1, 2014. С. 50 – 55.

## ОПТИМИЗАЦИЯ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ЗАПАСАМИ ТОРГОВО-ПОСРЕДНЕЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

**Фадеева А.А.,**

*студентка 2 курса*

*Тел: 8-961-222-46-56*

*Научный руководитель: преподаватель*

*Бизнес-колледжа*

**Алемжина О.А.**

*(383) 211-04-14*

*Новосибирский Государственный*

*Университет Экономики и Управления,*

*бизнес-колледж, г. Новосибирск, Россия*

В современных условиях для осуществления непрерывного процесса товарного обращения на любом торговом предприятии необходимы определённые запасы товаров. Именно товарные запасы можно рассматривать как материальную основу розничного товарооборота, так как они представляют собой массу товаров, поступившую на предприятие из различных источников, которая предназначена для последующей продажи конечному потребителю, для личного или коллективного потребления.

Ни одно торговое предприятие не может существовать без товарных запасов. От их объема и уровня в значительной мере зависят результаты коммерческой деятельности предприятия. Они чутко реагируют на любые изменения рыночной конъюнктуры, и, в первую очередь, на отношение спроса и предложения. В условиях конкуренции возрастает значение определения необходимой величины запасов товара для их последующей реализации. Управление товарными запасами направлено на повышение рентабельности и скорости обращения вложенного капитала.

Цель исследования: проанализировать и определить действия по оптимизации управления запасами в торгово-посреднических организациях.

Для достижения этой цели в работе поставлены и решены следующие задачи:

1. исследовать стратегии управления запасами;
2. выявить основные моменты оптимизации стратегий управления запасами;

3. рассмотреть систему управления запасами фирм торгово-посреднического вида деятельности.

4. сформировать эффективную цепочку действий по оптимизации стратегии управления запасами;

В сферах снабжения и сбыта наиболее важной и значимой логистической функцией является управление товарно-материальными запасами. Эффективность деятельности любого предприятия во многом определяется качеством управления запасами, так как от управления запасами зависят расходы на их содержание и пополнение, а также величина потерь в связи с избытком или недостатком запасов.

Управление запасами заключается в обоснованном установлении моментов и объемов заказа на их восполнение и распределении вновь прибывшей партии заказанной продукции (сырья, материалов и т. п.) по нижестоящим звеньям системы снабжения. Совокупность правил, по которым принимаются эти решения, российский ученый Ю. И. Рыжиков называет стратегией управления запасами. Он также считает, что каждая такая стратегия связана с определенными (чаще всего в вероятностном смысле) затратами по доведению материальных средств до потребителей; отыскание оптимальных стратегий и является предметом теории оптимального управления запасами [1].

На сегодняшний день широко известны три основных типа стратегий управления запасами:

1. Стратегия наибольшей осмотрительности. В соответствии с данной стратегией размер необходимого запаса определяется как произведение максимального потребления запасов (по любой позиции) в течение одного дня на наибольшую продолжительность периода поставки, имевшейся по выданным предприятием заказам. В результате создаются запасы, которые практически не могут быть полностью использованы к моменту оформления очередного заказа на их пополнение.

2. Стратегия дополнительного резерва. Гарантия потребностей обеспечивается в этом случае за счет создания дополнительного резерва материальных ресурсов. Величина дополнительного резерва определяется по одному из методов, изложенных ниже.

Метод 1. Размер резерва устанавливается равным средней величине спроса, умноженной на коэффициент надежности, значение которого обычно принимается равным 1,25 – 1,40.



Метод 2. Резервное количество единиц хранения определяется как показатель, равный квадратному корню из величины среднего потребления в период, соответствующий времени опережения.

3. Стратегия процента от спроса. В основе данной стратегии лежит анализ частоты спроса на материальные запасы по результатам работы в течение одного дня. Данные о величине спроса заносятся в график распределения продукции нарастающим итогом. Затем устанавливается та часть общего числа периодов выдачи заказов, для которой допустимо полное расходование запасов, не влекущих за собой нарушения производственного процесса. По этой величине из указанного графика определяется величина спроса, соответствующая установленным случаям полного использования запасов [2].

Изучение опыта деятельности отечественных и зарубежных предприятий, фирм позволяет выделить основные моменты оптимизации практически каждой из названных стратегий управления запасами:

- правильное прогнозирование спроса на продукцию в будущих периодах;
- корректное использование дифференцированного подхода к группированию производимой и реализуемой на рынке продукции на основе ABC- и XYZ-анализа;
- грамотный выбор системы регулирования (контроля) уровня запасов на предприятии и правильный расчет ее параметров с учетом непредвиденных изменений на рынке, особенно приводящих к повышению спроса на производимую продукцию.

Стратегии управления запасами базируются, в основном, на реализации известных систем управления (контроля) запасами (система управления запасов – это комплекс мероприятий по созданию и пополнению запасов, организации непрерывного контроля и оперативного планирования поставок). Это, во-первых, система с фиксированным размером заказа; во-вторых, система с фиксированной периодичностью заказа; в-третьих, система с установленной периодичностью пополнения запасов до постоянного уровня; в-четвертых, система «минимум-максимум» [3].

Система управления запасами фирм торгово-посреднического вида деятельности выдвигает еще более повышенные требования к качеству организации системы управления запасами, так как она является основой логистической системы всего предприятия,

одной из ключевых технологий получения прибыли и обеспечения конкурентоспособности. Кроме того, система управления запасами торгово-посреднической организации должна учитывать специфические особенности, обусловленные поставками товара из-за границы, в частности:

- значительная длительность периода выполнения заявки поставщиком, связанная с прохождением товаром границы, таможенного терминала, соответствующим документальным оформлением импортного товара (при этом, товар может иметь короткий срок годности и сезонные колебания продаж);

- возможность возникновения огромной неопределенности спроса (эффекта хлыста) из-за большого резонанса ошибок планирования во всей цепи поставок;

- использование различных схем доставки товара от поставщика, обусловленные выбором компаний, осуществляющих международные перевозки, и определенных таможенных постов.

- как правило, наличие в компании сети взаимосвязанных складов, имеющих различный объем и специализацию хранения [4].

Отработку мероприятий по оптимизации стратегии управления запасами на предприятии необходимо начинать с процедуры прогнозирования рыночного спроса на производимую продукцию. Затем на основании полученного прогнозного значения спроса произвести дифференциацию выпускаемой предприятием продукции на группы, используя ABC-анализ и XYZ-анализ. Для управления запасами полученных групп изделий необходимо выбрать эффективную систему регулирования (контроля) уровня запасов последних на товарных складах предприятия, рассчитать и выполнить анализ основных ее параметров. Наконец, в зависимости от сложившихся условий на том или ином сегменте рынка следует выбирать одну из вышеприведенных стратегий управления запасами на предприятии, конечной целью которой является непрерывное обеспечение потребителя каким-либо видом материального ресурса. Реализация этой цели достигается решением таких первостепенных задач:

1. расчет размера заказа;
2. определение интервала времени между заказами;
3. расчет и учет текущего уровня запасов на складах различных уровней;
4. определение размера гарантийного (страхового) запаса;

5. расчет максимальной (экстремальной) величины запаса, что характерно для стратегии дополнительного резерва.

В заключение можно сказать, что формирование на предприятии оптимального запаса для поддержания непрерывности производственного процесса и незамедлительного удовлетворения потребностей по всей цепи поставок на сегодняшний день является одной из трудно решаемых логистических задач управления.

#### **Список литературы**

1. Аксененко А.Ф. Нормативный метод учета в промышленности: теория, практика и перспективы развития. — М.: Финансы и статистика, 1983. -224 с.
2. Берг А.И., Черняк Ю.И. Информация и управление. М.: Экономика, 1966.-125 с.
3. Хазанович Э.С., Шестаков В.Н. Управление материальными ресурсами. -М.: Экономика, 1987.-159 с.
4. <http://logisticstime.com/>.

## **ВЛИЯНИЕ КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКИ 90-х НА ИНВЕСТИЦИОННУЮ ПОЛИТИКУ РФ**

**Федорова М.Н.,**

*студентка 4 курса, кафедра  
Государственного и муниципального  
управления, института Менеджмента,  
ФГБОУ ВПО "Московский  
Государственный Университет  
Экономики, Статистики и  
Информатики (МЭСИ),  
bigshark.m@gmail.com*

*Научный руководитель: **Безпалов В.В.,**  
к.э.н., доцент кафедры Государственного  
и муниципального управления,  
института Менеджмента, ФГБОУ ВПО  
"Московский Государственный  
Университет Экономики, Статистики и  
Информатики (МЭСИ),  
8(903)7745926,  
valerib1@yandex.ru*

Становление рыночной экономики в России в 90–е годы ознаменовались началом перехода России к новым общественно-экономическим отношениям. Широкоформатный экономический кризис, охвативший все области жизнедеятельности государства, затронул и инвестиционный климат, несмотря на то, что инвестиции должны помогать государству в выравнивании ситуации и сглаживании последствий реформ. Именно инвестиции служат фактором, способствующим поднятию и развитию производства, увеличению мощностей. Значительную роль в инвестиционном кризисе 90-х годов в России сыграли стратегии экономического реформирования. Монетаристская концепция была упрощенно истолкована и не учитывала особенных аспектов и условий российской экономики. В основе экономического кризиса может лежать значительное нарушение рационального соотношения предложения и спроса на товары и услуги, при которых платежеспособный спрос обгоняет предложение. И как результат, может наступить нехарактерный для высокоразвитой страны кризис

недопроизводства. Именно такая ситуация имела место в нашей стране в 90-х годах. Одной из причин этой ситуации являлось то, что государством была полностью монополизирована экономика и базировалась она на стабильной недостаточности средств производства для нужд гражданских хозяйственных отраслей. Можно сказать, что инвестиционный и экономический кризисы были вызваны кредитной экспансией, занижающей рыночную процентную ставку, что, в свою очередь, привело к искажению информации о временных предпочтениях в обществе. В итоге, начинали реализовывать инвестиционные проекты, для исполнения которых не было достаточного количества сбережений. Данные проекты были направлены на развитие некоторых инвестиционных отраслей, таких как: промышленное оборудование, здания и сооружения и т.п. - с надлежащим увеличением временной структуры общественного производства. Таким образом, создаются проекты, которые предусматривают более долгие периоды производства, если считать с начала инвестиционного цикла до момента, когда конечные блага попадают к потребителям. Кредитная экспансия не может осуществляться правительством до бесконечности, следовательно, оно рано или поздно вынужденно прекратить ее, так как наступает момент, когда ошибки, накопленные в инвестировании, становятся очевидными. Этот момент можно назвать началом экономического спада или рецессии. При этом процессе структура производства выравнивается в соответствии с реальными предпочтениями членов общества. Характерной чертой спада такого типа можно назвать наступление относительно более тяжелого кризиса инвестиционных отраслей и распад крупных производственных цепочек, что в свою очередь грозит изменением ролей различных социальных групп в инвестиционных вопросах. Считается, что для существенной части населения советского общества мотива накопления сбережений практически не было. Процент не являлся привлекательным мотивом для вклада в сберкассы. Как правило, деньги откладывались для покупок в будущем, и, в основном, вложения в какие-либо предприятия, а также долговые обязательства, преследующие цель повышение будущего потребления не делались. Это объясняется рядом причин, таких как – подавления любых проявлений частной экономической инициативы, как следствие, приводившие к такому же подавлению склонности граждан страны к

сбережениям. Можно предположить, что не последнюю роль в этом играла государственная пропаганда, целью которой было внушить людям уверенность в завтрашнем дне. Такая политика естественным образом ориентировала людей на настоящее, а не будущее благосостояние. Еще одним фактором можно назвать - бедность подавляющей части населения. По результатам международных экономических исследований, наименее обеспеченные люди склонны тратить основную часть своих доходов, в отличие от людей состоятельных. Можно утверждать, что тенденция вложений и инвестиционные решения в обществе, такие как направление ресурсов на производство благ, принимаются относительно маленькой группой людей – элитой.

По данным Временной комиссии по расследованию причин, обстоятельств, и последствий принятия решений от 17 августа 1998 года согласно официальным прогнозам: объем ВВП в кризисный период снизился на 50 - 77 млрд. рублей в ценах на 1 января 1998 г. (или 85 - 130 млрд. рублей в ценах на 1 декабря 1998 года); также объем инвестиций сократился соответственно на 22,9, млрд. рублей или 38,9 млрд. рублей. Учитывая инерционные прогнозы Правительства Российской Федерации, ожидалось снижение объема ВВП на 10 – 11%, инвестиций, в свою очередь, на 12 – 17% в сравнении с прогнозируемым ранее уровнем. Следовательно, общие потери ВВП, которые были связаны с отрицательными последствиями экономического и инвестиционного кризиса, оцениваются в сумму более 300 млрд. рублей в текущих ценах. Исходя из анализа данных, можно выделить следующие факторы, которые влияют на инвестиционный климат в России, как во время кризиса, так и на современном этапе. В первую очередь, масштабы инвестиций зависят от ожидаемого дохода предполагаемых капиталовложений. В случае если, по мнению инвестора, доходность будет слишком низкой, то и вложения, соответственно, осуществляться не будут. Уровень процентной ставки будет решающим фактором альтернативного капиталовложения для инвестора при разработке решения – это второй фактор. От этого зависит, вложит ли инвестор свои денежные средства в строительство нового завода или фабрики, или разместит свои деньги в банке. При условии, что процентная ставка окажется выше ожидаемого дохода, то инвестиции не будут осуществляться, и, соответственно, если ставка процента будет предложена

значительно меньше ожидаемого дохода, то предприниматели будут вкладываться в осуществление проектов капиталовложений. В-третьих, отмечается, что уровень инвестиций зависит как от ставки налогообложения, так и от налогового климата в целом – вообще по стране или в регионе. Естественно, что завышенный уровень налогообложения не будет стимулировать инвестиции, хотя вопрос о том, какие ставки налога следует относить к высоким, а какие к низким, почти не может быть решён однозначно. В-четвёртых, инвестиционная привлекательность и активность зависит от темпов инфляции. При галопирующей инфляции, когда рассчитывать издержки представляется очень сложным процессом, реальные капиталовложения становятся непривлекательными. В России инвестиционное кредитование организаций коммерческими банками не получало надлежащего распространения. Анализируя мировую практику, можно отметить, что в качестве основных инвесторов нередко выступают промышленные компании. Спрос отечественных промышленных компаний на технологии слишком мал для того, чтобы они могли выступать в качестве стратегических инвесторов. Туманность стратегий, ведёт к повышению сроков проекта. Длительные сроки, конечно, не соответствуют положениям динамики мирового инвестиционного рынка. У инвесторов нет конкретных стратегий выхода, и им приходится принимать условия более длительного срока осуществления инвестиций. В России много времени уходит на разработку и доводку необходимых технологий, следовательно, длительность сроков увеличивается. Все перечисленные факторы минимизируют приток инвестиций в российские технологии.

Уроки кризиса 90-х позволяют государству, на основе анализа, проводить изменения и преобразования, затрагивающие инвестиционную сферу в различных отраслях промышленного производства. Особенно актуально для РФ изучение и анализ ошибок в инвестиционной политике 90-х годов, становится настоящее время, когда обострились международные отношения, закрытие европейских и американских финансовых рынков, продолжающегося экономического давления на ряд значимых отраслей Российской экономики. А привлекательность инвестиционной среды во многом обуславливается условиями налоговой, амортизационной, финансово-кредитной политики государства.

### **Список литературы**

1. Кудрин Алексей. Россия и финансовый кризис: меры стабилизации, бюджетная стратегия, инфляция: Выступление на конференции газеты «Ведомости» «Рынки капитала: Россия на фоне мирового финансового кризиса» 02.10.2008
2. Агапова Т.А., Серегина С.Ф. Макроэкономика: Учебник / Под ред. А.В.Сидоровича; МГУ им. М.В. Ломоносова. - М.: Изд-во «Дело и сервис», 2007.
3. Борисов Е. Ф., Экономическая теория: Учеб. пособие- 2-е изд., перераб. и доп. - М.: Юрайт, 2006
4. Штайльманн К. Природа экономического кризиса в России и сценарий выхода из него// Проблемы теории и практики управления, 2008. - №5.
5. Экономика // Под ред.А.С.Булатова.-М.: Изд-во"Бек",2008
6. В.М. Давыдов, А.В. Боровиков, В.А. Теперман. Локальные кризисы или мировой феномен // ЭКО, 2003. - №7



## СТАТИСТИЧЕСКАЯ ОЦЕНКА ДИФФЕРЕНЦИАЦИИ НАСЕЛЕНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ ПО УРОВНЮ ДОХОДОВ

**Фролова Е.С.**

*гр.ДЭС-102*

*МЭСИ*

*frolov4ik@yandex.ru*

*8-915-258-23-01*

*Научный руководитель:*

*к.э.н., доцент кафедры СЭиОС*

**Махова О.А.**

Дифференциация доходов присуща любой экономике, но чрезмерный ее уровень не допустим, поэтому важно знать, как формируется неравенство, какие факторы воздействуют на различия в величине денежных доходов.

В России высокая степень дифференциации сложилась в условиях сравнительно низкого среднедушевого дохода и поэтому повлекла за собой увеличение числа бедных жителей страны. Напряжение в обществе, как показывает практика, вызывает не дифференциация доходов, а их низкий уровень. Сегодня мы говорим об усилении дифференциации доходов в российском обществе в форме однополюсной динамики - наблюдается увеличение доходов богатых слоев населения и уменьшение доходов бедных слоев населения (см. табл.1).

За весь рассматриваемый период наблюдается уменьшение объема доходов в первой 20-процентной группе населения. За 18 лет – с 1995 по 2012 гг. – доходы здесь сократились на 0,4%. Такую же тенденцию при рассмотрении распределения доходов демонстрируют вторая и третья доходные группы. В целом за период доходы данных групп снизились на 0,8% и 0,4% соответственно.

Однако в более богатых слоях общества наблюдается увеличение доходов. Так, в группе населения с наибольшими доходами в период 1995-2012 гг. наблюдается прирост доли денежных доходов на 1,5%.

Таким образом, наблюдается концентрация почти половины денежных доходов населения в пятой доходной группе, т.е. у 20% всего населения страны находится 47,6% всех доходов населения.

Усиление поляризации общества по уровню доходов подтверждается и значениями таких показателей, как индекс Джини и децильный коэффициент фондов. На протяжении всего периода с 1995 по 2012 гг. индекс Джини увеличился на 6% и в 2012 г. составил 0,42 раза, что говорит об усилении неравенства в России. Децильный коэффициент в конце рассматриваемого периода составил 16,4 раз, демонстрируя увеличение почти на 20%.

Таблица 1

**Распределение доходов населения в России 1995-2012 гг., %**

<b>Денежные доходы</b>	<b>1995</b>	<b>2000</b>	<b>2005</b>	<b>2010</b>	<b>2012</b>
<b>Всего, в том числе по 20-процентным группам населения:</b>	100	100	100	100	100
первая (с наименьшими доходами)	5,6	5,8	5,4	5,2	5,2
вторая	10,6	10,4	10,1	9,8	9,8
третья	15,3	15,1	15,1	14,8	14,9
четвертая	22,4	21,9	22,7	22,5	22,5
пятая (с наибольшими доходами)	46,1	46,8	46,7	47,7	47,6
Индекс концентрации доходов (коэффициент Джини), в размах	0,396	0,395	0,409	0,421	0,420
Соотношение доходов 10% наиболее и 10% наименее обеспеченного населения (децильный коэффициент фондов), в размах	13,7	13,9	15,2	16,5	16,4

Рассмотрим распределение населения по величине среднедушевых доходов (рис.1).

Таким образом, в 2012г. наибольшую доходную группу образуют лица со среднедушевым доходом 15000,1 - 25000 руб. Доля лиц с таким доходом составляет 25% от всего населения. Также довольно крупными по численности являются группы с величиной дохода 10000,1 -15000 руб. и свыше 35000 руб. Доля этих доходных групп составила в 2012 г. 19% и 18% соответственно. Среднедушевой доход ниже 10000 руб. наблюдается у четверти всего населения России, причем 11% из них получают доход ниже прожиточного минимума – в 2012 г. он установлен в размере 6510 руб.

Величина доходов также может быть дифференцирована в зависимости от места проживания – город или село. Так в качестве располагаемых ресурсов в среднем на 1 члена домохозяйства из

города приходится 20405 руб., в то время как в сельской местности в среднем на 1 члена домохозяйства приходится лишь 13320,3 руб. Конечно, в первую очередь это связано со сферами занятости в городе и на селе. В городе в основном преобладают «интеллектуальные» и высокооплачиваемые профессии в таких сферах занятости, как финансовая деятельность, торговля, операции с недвижимостью, работа в государственном аппарате. Среднемесячная заработная плата работников данных отраслей значительно выше, чем в сельском хозяйстве, охоте или рыбоводстве, преобладающих в сельской местности.



**Рис.1. Структура населения РФ по размеру среднедушевого денежного дохода в 2012 г.**

Рассматривая структуру располагаемых ресурсов (табл. 2), можно отметить, что городское население имеет не только валовой доход, но и сбережения выше, чем сельское население. В 2012 г. валовой доход городского населения в среднем на 1 члена домохозяйства составил 18379,5 руб. и по сравнению с предыдущим годом увеличился на 11,16%. Валовой доход в среднем на 1 члена домохозяйства, проживающего в сельской местности, в 2012 г. был на 6395,3 руб. меньше и составил 11984,2 руб. Причем по сравнению с предыдущим годом валовой доход селянина в среднем вырос на 10,86%.

В валовом доходе городского жителя преобладает денежный доход. Эта статья валового дохода у горожанина составляет 97,5%. Стоимость натуральных поступлений же составляет, соответственно, лишь 2,5%. В то же время в доходе сельского населе-

ния также преобладают денежные поступления – 91,5%, однако доля стоимости натуральных поступлений значительно выше, чем у городского жителя. У селянина она уже составляет 8,5% валового дохода.

Таблица 2

**Располагаемые ресурсы домашних хозяйств (в среднем на члена домохозяйства в месяц, рублей)**

Располагаемые ресурсы	Домашние хозяйства, проживающие			
	в городской местности		в сельской местности	
	2011г.	2012г.	2011г.	2012г.
<b>Всего, из них:</b>	18291,1	20405	11745,8	13320,3
Валовой доход, в т. ч.:	16534,1	18379,5	10810,4	11984,2
Денежный доход	16086,7	17926,5	9829	10968,4
Стоимость натуральных поступлений	447,4	453	981,4	1015,8
Сумма привлеченных средств и израсходованных сбережений	1757,1	2025,5	935,3	1336,1

Городские жители в силу более высоких заработных плат делают и затем расходуют более высокие суммы сбережений, нежели жители села. В 2012 г. сумма привлеченных средств и израсходованных сбережений в среднем на 1 горожанина составила 2025,5 руб., что в 1,52 раза больше, чем сумма на 1 селянина – 1336,1 руб. Однако надо отметить, что сельские жители стали тратить больше сбережений – по сравнению с 2011 г. данный показатель возрос на 42,85%.

В целом можно сделать вывод о том, что, несмотря на сдвиги в лучшую сторону, в России остается существенным уровень неравенства доходов населения, превышающий уровни развитых стран мира. Усиление поляризации населения по уровню доходов и нищеты препятствует развитию внутреннего рынка России, формированию среднего класса, т.е. платежеспособного большинства населения. Низкий уровень доходов части населения в сочетании с чрезмерной поляризацией доходов обуславливают социальный разлом общества, вызывают социальную напряженность, препятствует успешному развитию страны.

## ФОРМИРОВАНИЕ И РАЗВИТИЕ РЕГИОНАЛЬНЫХ ИННОВАЦИОННО-ТЕХНОЛОГИЧЕСКИХ КЛАСТЕРОВ

*Хайбулаев Али Алиевич,  
студент ГАОУ ВПО «Дагестанский  
государственный институт народного  
хозяйства»*

*Тел: 89298741218.,*

*e-mail: xajbulaev93@mail.ru*

*Научный руководитель:*

**Цахаева Джамия Алибековна**  
*к.э.н., декан факультета «Экономика и  
управление» ДГИНХ.*

*e-mail: JamilyaCzahaeva@mail.ru*

Многие специалисты едины во мнении, что развитие малого предпринимательства остается одним из основных условий повышения конкурентоспособности России на мировых рынках. Но как показывает практика, отдельные малые и средние предприятия не могут быть успешными не только на внешнем, но и на внутреннем рынке, так как выйти порой за границы своего региона таким предприятиям достаточно сложно.[1]

Выходом из такого положения может стать создание территориальных промышленных кластеров, представляющих собой объединение малых, средних и крупных предприятий, производящих на определенной территории взаимодополняющую продукцию. Объединение малых и средних предприятий в кластеры в условиях глобализации и международной конкуренции является одним из эффективных способов их развития. Еще более века назад Маршал обратил внимание на синергетический эффект, достигаемый при объединении и повышении специализации малых предприятий.

Кластер – это территориально-отраслевое объединение предприятий, производящих на определенной территории свою продукцию, это сеть поставщиков, потребителей, элементов промышленной инфраструктуры, научных институтов, органов местной власти, взаимосвязанных в процессе создания прибавочной стоимости.

Все эти предприятия образуют производственные цепочки, ориентированные на конкретный конечный продукт. Объедине-

ние отдельных малых и средних предприятий в кластер происходит, как правило, вокруг одного крупного предприятия, которое определяет возможность сотрудничества с ними на конкурсной основе. Опыт стран с рыночной экономикой выявил общую закономерность, проявившуюся в наиболее успешном развитии диверсифицированных объединений предприятий, сгруппировавшихся вокруг лидирующих крупных фирм на основе производственно-технологических, научно-технических и коммерческих связей в пределах географически ограниченных территорий. Развитие кластеров малых предприятий может осуществляться спонтанно или организовано. Организованный путь возможен по инициативе фирмы-лидера, располагающей существенным капиталом, либо местных властей, поддержка которых могла бы способствовать консолидации местного бизнеса в кластерную структуру.[2]

В мировой практике появилась тенденция концентрации крупных компаний на главных направлениях и делегирование производства промежуточных продуктов и услуг другим, в том числе и малым предприятиям. В России государство отдает предпочтение крупному бизнесу. Меры по поддержке малого предпринимательства носят преимущественно декларативный характер, в то время как именно малому бизнесу при использовании кластерных технологий может быть передана часть функций крупных компаний. В свою очередь малые предприятия могут получить в кластере маркетинговую, консалтинговую.[3]

Результативность функционирования малого предприятия в кластере, также как и результативность функционирования отраслевого рынка, можно рассматривать с различных точек зрения. Малые предприятия, вошедшие в кластер, являются особым субъектом рынка, поскольку в данном случае субъектом рынка выступают уже не просто отдельные малые предприятия, а их кластер. Следовательно, оценивать эффективность деятельности малых предприятий как субъектов рынка нужно с позиции успешности функционирования их кластера. Оценка результативности функционирования кластера осуществляется со стороны последствий для экономики региона и государства в целом. Успешно функционирующий кластер является гарантией создания и сохранения рабочих мест на предприятиях малого бизнеса, что снижает уровень безработицы и позволяет сохранять и нара-

щивать налоговую базу в регионах. Поэтому органы власти разных уровней зачастую становятся инициаторами создания и поддержания кластера, поскольку справедливо считают, что кластер способен дать развитие региону, увеличить экспорт и привлечь иностранные инвестиции.

Результативность функционирования предприятий малого бизнеса в кластере с точки зрения экономики государства в целом может также оцениваться количеством созданных рабочих мест и снижением безработицы в регионах и соответственно, в стране, что снижает бремя расходов бюджета на выплату пособий по безработице. Рост числа малых предприятий и объединение их в кластеры способствуют увеличению среднего класса, который считается опорой государства и демократии. С этой точки зрения органам власти всех уровней целесообразно обратить особое внимание на необходимость расширения кластеризации предприятий.

Сегодня малый бизнес за рубежом представляет немалую силу. Анализ современного развития мировой экономики свидетельствует о том, что в развитых странах малые предприятия являются «локомотивом» всех экономических процессов и основой устойчивого развития народного хозяйства. В экономике развитых стран сектор малых предприятий обеспечивает 65 % занятости населения, его доля в общем объеме ВВП составляет более 50 %. Согласно последним статистическим данным, на 1 января 2010 года количество субъектов малого бизнеса в России составило 5 млн. 600 тыс. Из них 1 млн. 300 тыс. – микропредприятия, 228 тыс. – малые предприятия, около 18 тыс. – средние, почти 4 млн. человек имеют статус индивидуальных предпринимателей. В целом, не смотря на кризис в экономике, в 2009 году количество субъектов малого бизнеса выросло на 9%, при этом рост преимущественно вызван увеличением количества индивидуальных предпринимателей. В принятой Правительством РФ стратегии развития малого и среднего бизнеса на 2010–2012 годы отмечается, что доля малого и среднего бизнеса в России к 2012 году должна увеличиться на одну треть, а доля занятого населения в этом секторе вырастет вдвое. Несмотря на то, что российский малый бизнес вносит определенный вклад в развитие экономики страны и его развитию уделяется повышенное внимание со стороны власти, его эффективность и роль уступают малому бизнесу

в развитых странах. Причиной этому, по мнению ЮНИДО, является не то, что малый бизнес является маленьким, а то, что он является изолированным. Мировой опыт показывает, что малый бизнес является наиболее эффективным в кластерах. Современные тенденции развития малого бизнеса таковы, что он сосредоточен преимущественно в сфере торговли и услуг, на долю которой в настоящее время приходится более 45 % всех субъектов малого предпринимательства, при этом крайне мала доля малых предприятий в научной и инновационной сфере, в жилищно-коммунальном хозяйстве, образовании. Основная причина сложившейся ситуации заключается в том, что на пути развития малого бизнеса существует много сдерживающих факторов, таких как большая налоговая нагрузка и трудность составления отчетности, административные барьеры, слабая кредитная и материально-имущественная поддержка, несовершенство законодательной и нормативно-правовой базы, неэффективная инфраструктура поддержки и развития малых предприятий.

На сегодняшний день перед российской экономикой стоит сложная задача – переход на инновационный путь развития, что означает не просто рост инновационной активности, а качественные изменения в большинстве сфер экономики. Для достижения поставленных перед малым бизнесом целей, качественного изменения отраслевой структуры необходимо значительно увеличить число малых предприятий, при этом требуется опережающий рост количества малых предприятий в наукоемких секторах, и других стратегически важных отраслях промышленности. Доля таких предприятий должна быть преобладающей в общей структуре экономики. Направлениями этих изменений является формирование групп предприятий – кластеров, включающих малые научные предприятия. Малые и средние инновационные предприятия играют важную роль в разработке, производстве и распространении новых технологий и другой инновационной продукции. Зачастую они занимаются разработкой и освоением инноваций в отраслях, которые крупному бизнесу представляются неперспективными или слишком рискованными. Малые предприятия – более мобильны и гибки, они способны быстрее и с меньшими затратами осуществлять техническое перевооружение, оперативно внедрять новые технологии, охотно берутся за освоение инновационных разработок. Вхождение малых предприятий



в состав кластера позволяет компенсировать им дополнительные расходы, связанные с инновационной деятельностью за счет роста специализации, неделимости производственного процесса, также в кластере значительно снижаются риски внедрения инновационной продукции, которая после успешной апробации на рынке передается в крупносерийное производство. Инновации, разрабатываемые для конкретного производства, учитывают его реальное состояние и уровень развития материальной базы, маркетинговую эффективность. Все это способствует повышению рентабельности деятельности каждого отдельного предприятия, входящего в кластер.

### **Список литературы**

1. Елецкая С.С. Система показателей для выбора конкретной технологической платформы на региональном уровне / С.С. Елецкая // Известия ТулГУ. Экономические и юридические науки. Вып. 2 Ч. П. – Тула: ТулГУ, 2010. – С. 223 – 229 (0,4 п.л.).
2. Елецкая С.С. Управление инновационными процессами: особенности регионального подхода / С.А. Измалкова, С.С. Елецкая // Экономический анализ: теория и практика. – 2011. – №5(212). – С. 2 – 7 (0,6 п. л., авт. – 0,3 п.л.).
3. Елецкая С.С. Формирование региональных технологических платформ по внедрению прорывных технологий с учетом принципов распределенного партнерства / С.С. Елецкая // Экономический анализ: теория и практика.– 2011. – №26(233). – С. 28 – 32 (0,3 п.л.)

## ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ИЗУЧЕНИЯ АНТИКРИЗИСНОГО УПРАВЛЕНИЯ

*Хакимова Ольга Керимбердыевна,  
студентка 4 курса, направления  
подготовки «Государственное и  
муниципальное управление»,  
Северо-Кавказский Федеральный  
университет, Ставрополь  
Тел. 89188033204,  
veidr.d@yandex.ru*

*Научный руководитель:  
Момотова Оксана Николаевна,  
кандидат экономических наук, доцент,  
Северо-Кавказский Федеральный  
университет, Ставрополь  
Тел. 89034469144;  
msaccess@mail.ru*

Кризис – это крайнее обострение противоречий в социально-экономической системе, угрожающее ее жизнестойкости в окружающей среде [1].

Причины возникновения кризиса весьма разнообразны. Существуют как объективные, так и субъективные причины. Первые из них связаны с периодическими потребностями модернизации и реструктуризации, вторые отражают ошибки и управленческий волюнтаризм. Следует учесть также и природные причины возникновения кризиса, которые характеризуют климатические явления, землетрясения и др.

Важно отметить, что причины кризиса делятся на:

1) внешние, связанные со стратегиями и тенденцией макроэкономического развития, а также с развитием мировой экономики, конкуренцией, политической ситуацией в стране;

2) внутренние, непосредственно связанные с рискованной маркетинговой стратегией, организационными недостатками производства, недостаточным уровнем управления, внутренними конфликтами, инновационной и инвестиционной политикой.

Большое значение в понимании кризиса имеют не только причины, породившие его, но и в особенности различные по-

следствия: возможное восстановление организации или ее разрушение, обновление или возможность развития нового кризиса. Без сомнений, кризис со своими последствиями может привести как к радикальным изменениям, так и к плавному длительному и последовательному выходу из него. В итоге все его последствия могут быть определены не только характером, но и антикризисным управлением, которое может смягчать кризис или обострить его.

Вследствие бурного развития взаимосвязанных между собой социальной и экономической систем, становится заметной значимость роли человеческого фактора в их антикризисном развитии. Оно означает не избежание кризиса, не борьбу с ним, а в первую очередь, его мониторинг и уверенное, своевременное и, по возможности, безболезненное его разрешение. Поэтому тема антикризисного управления в России стала весьма актуальной в наши дни.

Антикризисное управление или антикризисный менеджмент стало одним из самых употребляемых терминов в деловой жизни России. Одни понимают его как управление фирмой в условиях общего кризиса экономики, другие – управление фирмой на стадии банкротства, третьи в свою очередь связывают данное понятие с деятельностью антикризисных управляющих в рамках судебных процедур банкротства. Есть и другие, которые считают, что применение антикризисных мер становится актуальным только тогда, когда финансовое положение функционирующего на рынке предприятия становится уже критическим, а перспектива банкротства все реальней. По этой причине диагностика угрозы банкротства на ранних стадиях ее возникновения полностью игнорируется, а все внимание акцентируется лишь на «лечении» кризиса. Многие, в свою очередь, считают подобный подход неприемлемым. Так профессор Уткин Э.А. в своей книге «Справочник кризисного управляющего» писал: «Подобный подход – это все равно что «ставить телегу впереди лошади» [2]. Самое важное в антикризисном управлении заключается в том, чтобы создать условия, в которых финансовые осложнения не смогут носить одинаково стабильный характер. При таком подходе речи о банкротстве идти не может, так как необходимо наладить управленческий механизм, а затем устранить возникшие проблемы прежде, чем они примут необратимый характер.

В свою очередь, существует мнение, в котором напротив, особое внимание уделяется только мерам по диагностике кризиса и механизмам банкротства, но данный подход приводит к тому, что о методах антикризисного управления просто забывают, оставляя их в стороне. Это в свою очередь не дает возможности увидеть проблемы, порождающие кризис, и начать их устранение на начальной стадии.

На наш взгляд, системный подход к антикризисному управлению является наиболее приемлемым, так как антикризисное управление здесь представлено как комплекс мероприятий, где сначала проводится предварительная диагностика кризиса, а в конце применяются методы по его устранению и преодолению. Следовательно, наиболее оптимальным определением является определение, данное профессором Грязновой А.Г. в книге «Антикризисный менеджмент»:

«Антикризисное управление – такая система управления предприятием, которая имеет комплексный, системный характер и направлена на предотвращение или устранение неблагоприятных для бизнеса явлений посредством использования всего потенциала современного менеджмента, разработки и реализации на предприятии специальной программы, имеющей стратегический характер, позволяющей устранить временные затруднения, сохранить и преумножить рыночные позиции при любых обстоятельствах, при опоре в основном на собственные ресурсы» [3].

Для того, чтобы понять, что же является основой антикризисного управления предприятием, необходимо рассмотреть принципы, на которых базируется система данного вида управления. К основным принципам следует отнести:

1) диагностику кризисных явлений в финансовой деятельности предприятия на ранних стадиях. Все сводится к тому, что возникновение кризиса на предприятии несет угрозу, в первую очередь, самому существованию предприятия, а это приведет к ощутимым потерям капитала его собственников, поэтому возможность возникновения кризиса должна диагностироваться на самых ранних стадиях с целью своевременного использования возможностей ее нейтрализации;

2) на кризисные явления необходимо реагировать быстро. Это связано с тем, что каждое новое кризисное явление не только имеет тенденцию к расширению с каждым новым хозяйственным

циклом, но также оно порождает новые сопутствующие ему явления. Следовательно, если антикризисные механизмы будут применены раньше, то значит большими возможностями к восстановлению будет располагать предприятие;

3) финансовому равновесию предприятия способствует адекватность реагирования на степень реальной угрозы. Механизмы по нейтрализации угрозы банкротства в подавляющей своей части связаны с финансовыми затратами или потерями, но при условии, что их уровень адекватен по отношению к уровню угрозы банкротства предприятия. Следовательно, если ситуация сложилась иначе, то ожидаемый эффект не будет достигнут (если действие механизмов недостаточно) или предприятие будет нести неоправданно высокие расходы (если действие механизма избыточно);

4) предприятию необходимо полное включение всех внутренних возможностей и потенциалов для выхода из кризисного положения, поэтому ему полагается рассчитывать только на собственные финансовые ресурсы.

Исходя из вышеизложенного, можно сделать вывод, что все упомянутые принципы являются основополагающими и организующими антикризисное управление на предприятии. Следовательно, антикризисное управление – это большой комплекс связанных между собой мероприятий, который начинается с ранней диагностики кризиса, а заканчивается применением мер по его преодолению. В свою очередь, принципы антикризисного управления являются его отличительной чертой и тем самым отделяют его от обычного.

### **Список литературы**

1. Википедия – свободная энциклопедия. Режим доступа: <https://ru.wikipedia.org>.
2. Уткин Э.А. Справочник кризисного управляющего. М.: ЭКМОС, 2011.
3. Грязнова А.Г. Антикризисный менеджмент. М.: ЭКМОС, 2009.

## МЕТОДИКА РАСЧЕТА ФАКТОРОВ РОСТА ПОСТУПЛЕНИЙ НАЛОГОВЫХ ДОХОДОВ В КОНСОЛИДИРОВАННЫЙ БЮДЖЕТ

*Ханафина Ксения Анисовна*  
*Аспирант кафедры Налогов и*  
*налогообложения*  
*Московского государственного*  
*университета экономики, статистики и*  
*информатики (МЭСИ)*  
*Тел. (905) 752-49-50*  
*Эл.почта: kerushka89@gmail.com*

Многими учеными разделяется мнение, что налоговое администрирование должно включать в себя: расчет налоговой базы, прогнозирование на основе расчетов поступлений доходов, контроль за правильностью исчисления, полнотой и своевременностью уплаты денежных средств в бюджет, учет налогоплательщиков и поступающих платежей, а также оперативное принятие решений и согласованность действий всех подразделений.

Непосредственное влияние результатов налогового администрирования на налоговые поступления – это суммы, поступившие по результатам контрольной работы налоговых органов, а также денежные средства, поступившие в погашение налоговой задолженности. Однако, в целом по России в последние годы поступления и по контрольной работе и в погашение задолженности снизились.

Наибольший вклад в значения приростов суммарных доходов вносят макроэкономические факторы – 68%, а именно ВВП, ценовая конъюнктура, инфляция. Остальные 32% приходятся на факторы налогового администрирования и на прочие факторы – как то изменения налогового законодательства, в том числе роста ставок акцизов, а также рядом других факторов налогового администрирования, трудно поддающихся количественному определению (снижение количества жалоб и споров, рост доли налогоплательщиков, сдающих отчетность по телекоммуникационным каналам связи; рост доли налогоплательщиков, удовлетворительно оценивающих качество работы налоговых органов).

Говоря о темпах роста налоговых поступлений, многие представители как прессы, так и бизнеса пытаются умалить значи-

мость аналитической работы, проводимой налоговыми органами, и приписать высокие темпы влиянию роста цены на нефть. В следствие этого в официальных докладах представителей финансовых ведомств приводятся темпы роста налоговых поступлений без учета нефтегазового сектора.

Как правило, эти данные определяются за вычетом поступлений налога на добычу нефти, газа и газового конденсата – так называемые нефтегазовые доходы. Расчеты показывают, что разница в темпах роста небольшая - в 2011 году она составила всего 4 процентных пункта – 126% и 122% соответственно.

Росстат, публикуя свои показатели, приводит показатели роста в реальном выражении, то есть с учетом - просто говоря – инфляции, или индекса-дефлятора. Практически все индексы Росстат приводит исключив инфляционную составляющую. Поэтому сравнивая темп роста поступления налогов и темп роста, например, индекса промышленного производства, необходимо понимать, что первый дан в номинальном выражении, а второй – в реальном.

Например, если темп роста в целом по Управлению ФНС составляет 108% и индекс промышленного производства 107%, то говорить об адекватности роста поступлений показателям роста экономики нельзя. Поскольку в индексе промпроизводства нет инфляции. А это как минимум 106%. 107% - индекс промпроизводства, 106% - инфляция. Получается как минимум 113% (максимум – 113,4%). В этом случае мы можем говорить о том, что экономика растет более быстрыми темпами, чем поступления.

Одновременно необходимо обратить внимание на то, что расчет реального значения производится только в относительных показателях – в процентах.

Основные факторы роста поступлений – это рост цены на нефть и газ, инфляция, макроэкономика, налоговое администрирование. При этом ВВП является базовым макроэкономическим показателем, влияющим на динамику совокупных налоговых поступлений в бюджетную систему страны.

Поскольку рост НДПИ в принципе зависит от цены на нефть и газ, и объемов их добычи, а последние практически не растут – то основным фактором, влияющим на рост поступлений НДПИ является рост цены на нефть и газ. Поэтому расчет простой - берется прирост поступлений налога на добычу полезных ископаемых.

Непосредственное влияние на рост объемов налоговых поступлений оказывает инфляция. Однако не все налоги зависят от этого фактора. Наиболее значимый – НДС. Поэтому прежде чем приступить к расчету влияния инфляции на объем поступлений исключается НДС из объема поступлений в консолидированный бюджет.

Второй этап. Прирост поступлений за счет инфляции, складывается в том случае, если в текущем году на рост поступлений оказывает влияние только инфляция, а влияние других факторов приравнивается к нулю. Поэтому берутся поступления предыдущего периода и умножаются на инфляцию и делятся на 100, поскольку инфляция приводится в процентах. В результате получается объем поступлений, который мог быть при влиянии на них только инфляции. Вычитая из полученной суммы поступления предыдущего года, получаем прирост поступлений за счет инфляции в текущем периоде.

Аналогичным образом рассчитывается рост налоговых поступлений за счет роста ВВП. Здесь необходимо обратить внимание на то, что фактор инфляции был уже учтен и подсчитан. При определении влияния на рост налоговых поступлений макроэкономических показателей – ВВП берется в реальном выражении.

Далее из общей суммы прироста поступлений администрируемых доходов вычитается прирост за счет роста цены на нефть, инфляции, роста ВВП и в результате получается прирост поступлений за счет улучшения налогового администрирования и других факторов.

Таким образом, мы получили в абсолютном выражении 4 фактора роста.

По мнению сотрудников Института экономической политики им. Е.Т.Гайдара преимущество этого подхода к пофакторному разложению налоговых поступлений состоит в том, что он позволяет выделить вклад реального сектора экономики (макроэкономических показателей) в поступления, а также простота его расчета. Есть и замечания к методике, в частности из ВВП следует исключить поступления от экспортных таможенных пошлин на нефть и нефтепродукты во избежание смещения оценки вклада как макропоказателей, так и налогового администрирования, в прирост поступлений. Однако проведенные расчеты показали,



что темп роста ВВП после указанной итерации снизился только на одну десятую процента.

Институт экономической политики им. Е.Т.Гайдара дал свою методику расчета факторов роста поступлений. Причем, если налоговые органы проводят анализ только по верхнему срезу – в целом по России по общему объему поступлений, то Институт предлагает расчеты как по общему объему поступлений в целом, так и по каждому налогу в отдельности.

В отчете Института сказано, что «При проведении эконометрического оценивания используются модель множественной регрессии и аппарат панельного анализа. Панельный анализ позволяет использовать набор не только изменяющихся во времени данных (временной ряд), но и учитывать различия между наблюдаемыми объектами в рамках одного периода времени. Следует отметить, что механизм получения оценок коэффициентов уравнения при этом существенно усложняется по сравнению с описанным выше, однако суть метода остается прежней.»

При этом итоговая разница в цифрах, полученных в результате применения методик, используемых налоговыми органами и Институтом, незначительна, так если у налоговых органов доля макроэкономических факторов в приросте поступлений в 2010 году составляла 73%, то по расчетам Института Гайдара – 71%.

Что касается расчета факторов по отдельным налогам, то расчеты подтвердили высокую тесноту связи факторов, используемых налоговыми органами при анализе динамики поступлений того или иного налога.

## ПАТЕНТНАЯ СИСТЕМА НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ

**Хромыева Татьяна Сергеевна,**  
Финансовый университет при  
Правительстве Российской Федерации  
(Калужский филиал),  
студентка 3 курса,  
8-910-590-38-46,  
e-mail: hromileva.tatyana@yandex.ru  
Научный руководитель:  
**Сергиенко Наталья Сергеевна,**  
Финансовый университет при  
Правительстве Российской Федерации  
(Калужский филиал),  
к.э.н., доцент кафедры  
«Финансы и кредит»

В условиях рыночной экономики государство уделяет большое внимание развитию малого бизнеса. Сегодня малое и среднее предпринимательство является одним из факторов развития общества, позволяющим решать многие социально-экономические задачи, повышать уровень и качество жизни населения. Кроме того, развитие малого предпринимательства способствует расширению конкуренции, созданию новых рабочих мест, внедрению в производство инновационных технологий и выпуску широкого ассортимента товаров, работ, услуг массового потребления.

В Российской Федерации в 2007 году был принят Федеральный закон от 24.07.2007 N 209-ФЗ "О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации". Вступление в силу данного закона определило дальнейшее развитие законотворческой деятельности в направлении создания более благоприятных условий для ведения бизнеса.

Одной из мер государства по упрощению деятельности предпринимателей является патентная система налогообложения (ПСН). Она относится к специальным налоговым режимам, целью которых является упрощение условий налогообложения для некоторых категорий налогоплательщиков с помощью пониженной ставки налога либо освобождения от уплаты некоторых

налогов. «Новая» патентная система налогообложения введена в 2013 года и заменила упрощенную систему налогообложения на основе патента. ПСН применима только для индивидуальных предпринимателей, средняя численность работников которых по всем видам деятельности за налоговый период не превышает 15 человек.

Введенная в действие в 2013 году патентная система налогообложения пока мало знакома предпринимателям, и, возможно, поэтому многие не торопятся покупать патент. Количество выданных патентов неоднородно в различных субъектах РФ.

Согласно статистике, приведенной на сайте ФНС России, по состоянию на 1 июля 2014 года было выдано всего 96 034 патента. При этом общее число зарегистрированных в России индивидуальных предпринимателей на ту же дату составляет 3 546 235. Численность коммерсантов, перешедших на патентную систему, составляет всего 2,7%. В 2013 году количество патентов составило 75 624 штук, при общей численности предпринимателей, зарегистрированных в налоговых органах, 3 645 068, что составило всего 2,1%. Можно заметить увеличение доли предпринимателей, использующих ПСН, но в то же время прослеживается сокращение количества индивидуальных предпринимателей, что является негативной тенденцией. Если же учесть, что один предприниматель может получить сразу несколько патентов, то количество ИП, перешедших на патентную систему налогообложения, незначительно. В чем же причина данных низких показателей?

Во-первых, патентная система является самой молодой системой налогообложения в РФ. Введенная менее 2 лет назад, она находится в стадии своего развития и не приобрела достаточной популярности среди предпринимателей. ПСН прозрачна для предпринимателя и существенно облегчает его деятельность, например, не нужно вести бухгалтерский учет, сдавать декларацию, использовать кассовый аппарат. Однако данная система имеет свои плюсы, минусы и недостатки. Поэтому любому предпринимателю при выборе системы налогообложения необходимо изучить обе стороны.

Проанализируем доходы бюджетов по налогу, полученному в связи с применением патента. Предшественницей применяющейся сейчас патентной системы налогообложения была упрощенная система налогообложения на основе патента.

К 2012 году наблюдалась тенденция увеличения объемов налоговых поступлений от УСН на основе патента в бюджеты различных уровней. В консолидированном бюджете Российской Федерации налог, взимаемый в виде стоимости патента в связи с применением упрощенной системы налогообложения на 2011 год составил 292,6 млн. руб., объем налоговых и неналоговых доходов консолидированных бюджетов субъектов РФ был равен 5 827 147,4 млн. руб., то есть доля налога по УСН на основе патента в составе налоговых и неналоговых доходов составила всего 0,005%. В 2012 году в форме патента было мобилизовано в бюджеты 412,4 млн.руб., при общей сумме доходов 6 384 494, млн. руб, что составило 0,0065%. Эта тенденция к увеличению доли налоговых поступлений от УСН на основе патента объяснялась увеличением доли предпринимателей, использующих данный налоговый режим.

Наибольший темп роста доли налога от применения УСН на основе патента наблюдался в 2012 году в бюджетах территориальных внебюджетных фондов и составил 214 %, так как объем поступлений увеличился с 0,001674% до 0,003589%, а наименьший темп роста - у бюджетов городских и сельских поселений и составил 13,5%.

С 2013 года УСН на основе патента заменена патентной системой налогообложения. Доходы от налога в связи с применением ПСН в составе консолидированного бюджета РФ в 2013 году составили 1 946,82 млн. руб., что составило только 0,029549% в общей сумме налоговых и неналоговых доходов территориальных бюджетов. В 2012 году показатели по УСН на основе патента составляли 412,4 млн. руб., или 0,0065%. Сравнивая показатели 2012 и 2013 годов, можно сказать, что доходы бюджетов по налогу на применение ПСН превышают доходы от применения УСН на основе патента. Это может быть связано с тем, что ПСН имеет некоторые преимущества перед предшествующим ей налоговым режимом. В чем же заключаются эти преимущества?

Сущность ПСН состоит в получении патента, заменяющего уплату некоторых налогов, на определенный срок. Данный срок установлен НК РФ и составляет от одного до двенадцати месяцев включительно в пределах календарного года. Одним из плюсов данной системы является добровольный характер её применения.

Предприниматель может перейти на данный режим налогообложения в любом субъекте Российской Федерации, где он зарегистрирован в качестве налогоплательщика и где действуют нормативно-правовые акты субъектов Российской Федерации, регулирующие порядок применения патентной системы налогообложения. Для получения патента необходимо подать соответствующее заявление в налоговый орган не позднее, чем за 10 дней до начала применения патентной системы налогообложения. Предприниматель может перейти на ПСН или вернуться к иному режиму добровольно и на необходимый срок. Это является преимуществом для ИП, занимающихся сезонными работами. Также плюсом ПСН является уплата всего одного налога: предприниматель покупает патент на осуществление конкретного вида деятельности и освобождается от уплаты НДФЛ, НДС (кроме случаев, предусмотренных НК РФ) и налога на имущество физических лиц. Предприниматель, применяющий ПСН, ведет только налоговый учет доходов, что существенно упрощает деятельность ИП. Кроме того режимом не предусмотрено представление налоговой декларации, что упрощает взаимоотношения предпринимателей и налоговых органов. ИП имеют право применять пониженные ставки страховых взносов за работников в видах патентной деятельности, предусмотренных НК РФ.

Однако у ПСН есть и недостатки. Существенным недостатком является то, что под ПСН попадают только отдельные виды деятельности, то есть если индивидуальный предприниматель осуществляет несколько направлений деятельности, то по каждому из них ИП должен получить патент. Оплата патента производится одним (если срок патента не превышает 6 месяцев) или двумя платежами. Нужно учесть, что если стоимость патента не уплачена вовремя, предприниматель утрачивает право на применение патента в данном календарном году. Согласно НК РФ индивидуальный предприниматель, потерявший право применения патента, переходит на общую систему налогообложения. Возникает противоречие в случае потери права применения патента, если предприниматель вместе с ПСН применял упрощенную систему налогообложения. Остается неясность: общая система налогообложения не может применяться вместе с упрощенной, а потеря права на применение ПСН не может привести к потере права применять УСН.

Многие недостатки патентной системы налогообложения можно объяснить тем, что с момента её введения прошло менее двух лет. Это очень молодой специальный налоговый режим, который в дальнейшем будет подлежать корректировке, дополнению и устранению недостатков. Однако уже сегодня можно говорить о ПСН как о эффективной системе, которая упрощает экономическую деятельность многих предпринимателей.

Бесспорно, что сегодня государство предусматривает стимулирующие меры для развития предпринимательства в стране. Одной из таких мер являются налоговые каникулы для ИП, применяющих ПСН. Однако данные льготы негативно влияют на доходную часть бюджета. Кроме того, патентная система налогообложения применяется не для всех видов деятельности и не во всех регионах страны. Однако в тех регионах, где ПСН применяется, заметен рост числа патентов и увеличение налоговых доходов бюджета, связанных с применением УСН на основе патента, а с 2013 года - патентной системы налогообложения.

#### **Список литературы**

1. Налоговый кодекс РФ. М., 2014.
2. Приказ Минфина России от 21.12.2012 №171н
3. Семенихин В.В. Упрощенная система налогообложения: практическое пособие – «Налоговый вестник», 2009.- 98 с.
4. Официальный сайт Федерального казначейства РФ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.roskazna.ru>

## МИРОВОЙ РЫНОК НЕФТИ: ИСТОРИЯ И ФАКТОРЫ ФОРМИРОВАНИЯ

*Худойнатов Ж.Ж.,  
аспирант МЭСИ  
zhanrublev@gmail.com*

Нефть получила широкое применение в различных сферах жизни человека благодаря появлению инструмента, требующего её эффективного использования. На рубеже XIX и XX вв., в 1886 г. германские инженеры Карл Бенц и Вильгельм Даймлер создали первый в мире автомобиль, работающий на бензиновом двигателе. Спустя одно десятилетие еще один германский инженер Рудольф Дизель создал двигатель, который был способен работать на побочных продуктах переработки нефти.

Новый существенный рывок в развитии автоиндустрии был сделан США. В начале 1900-х гг. американский бизнесмен Генри Форд открыл на территории США первый в мире конвейерный завод по производству автомобилей с бензиновыми двигателями. По некоторым оценкам к 1920 г. в США насчитывалось более 2 млн. автомобилей.

Для растущего стремительными темпами парка транспортных средств были необходимы соответствующие объемы бензина и развитая сеть заправочных станций. В этот период в Америке создаётся самая известная в мире нефтяная компания «Standard Oil», которая под покровительством правительства Соединённых Штатов, в лице основателя компании Джона Рокфеллера, скупает нефтяные скважины и нефтеперерабатывающие предприятия, становясь монополистом по добыче и переработке нефти в США, занимая при этом и лидирующие позиции в мире. Так к 1920 г. доля американской нефти на мировом рынке составила 50% от общего объема этого вида энергоресурсов.

Конкуренцию американской нефти в то время могла составить лишь одна нефтяная компания «Братья Нобель», созданная Людвигом Нобелем в 1879 г. Компания вела как добычу, так и переработку нефти на территории Российской Империи в городе Баку. В России также существовала и другая не менее крупная нефтяная компания – «Батумское нефтеперерабатывающее това-

рищество», основанная в 1886 г. инвесторами из Великобритании - братьями Ротшильдами.

К концу XIX века в России закончилось строительство железной дороги из Баку до Батуми, благодаря которой отечественные нефтепродукты стали доступнее для Западного рынка, борьба за который между Россией и Америкой впоследствии усилилась. По доступной информации с 1879 по 1889 гг. нефтедобыча в России увеличилась в 10 раз, достигнув 23 млн. барр. в год, что составило более 4/5 всего объема добычи в Америке.

В начале XX в. показатели добычи нефти на территории США и России показывали стабильный рост, однако уголь по-прежнему оставался лидером в добыче полезных ископаемых ресурсов как в Европе, так и в Америке. Позднее ситуацию на мировом рынке изменили события начавшейся Первой Мировой Войны. Спрос на нефть и нефтепродукты увеличился в десятки раз за счет возросших нужд армий воюющих стран в горючем топливе для самолетов, танков, кораблей и другой техники.

В межвоенный период с 1919 по 1940 гг. мировая добыча нефти продолжала увеличиваться, а экономики воюющих стран восстанавливались после военных действий. При этом важнейшее значение нефти как энергетически полезного ресурса была определена в ходе уже Второй Мировой Войны, после начала которой стало очевидно, что страны, которые не имели доступ к нефтяным ресурсам, фактически не смогли вести масштабные военные действия.

Немецкая стратегия ведения войны во многом была связана с большим стремлением получить как можно больше нефтяных ресурсов. Еще до начала войны Германия вступила в союзные отношения с Румынией из-за располагающихся на её территории больших резервов нефти.

С 1941 г. немецкие войска шли по Северной Африке вдоль побережья Средиземного моря к нефтяным источникам стран Ближнего Востока, однако были остановлены армией Ливии и Египта. Крах этого наступления вынудил Германию искать новые пути захвата нефтяных ресурсов, и в 1942 г. Берлин планирует другое более крупное наступление, главной целью которой являлся захват нефтяных месторождений на территории Кавказа, а в случае успеха операции - контроль всех заводов по производ-



ству и переработке нефти в Иране и Ираке. Но в ходе сражений с Красной Армией пробиться через Кавказские горы и подойти к таким городам как Грозной и Баку немецким войскам так и не удалось.

Будущий успех победы СССР в войне с Германией, в частности, был предопределен и тем, что в 1933 г. на территории СССР было открыто большое месторождение нефти в Волго-Уральской области, благодаря которому Красная Армия была обеспечена горючим топливом для всей военной техники. Уже по окончании Великой Отечественной Войны Иосиф Сталин сделал большой упор на развитие нефтяной промышленности в СССР и создание стратегических запасов нефти для нужд страны.

В 50-е гг. прошлого века в мире сформировалась новая роль нефти – производство сырья и нефтехимии, с помощью которого стало возможным получение широкого спектра синтетической продукции, такой как смазки и масла. Нефтехимия становится новым направлением в развитии мировой промышленности. Если раньше основная ставка делалась на уголь и металл, то в период с 1950 по 1960 гг. стало очевидным, что не меньшую роль в мировой торговле начинают играть и разнообразные пластмассы, производство которых является менее дорогостоящим, а сферы применения – более разнообразными. Руководство СССР, заметив существенное отставание страны в этом направлении, в начале 60-х гг. выдвинуло лозунг химизации народного хозяйства, что стало катализатором существенного увеличения объемов добычи нефти. В это же время в СССР открываются крупнейшие месторождения в Западной Сибири. Отметим, что данные о запасах стратегических ресурсов в тот период были закрытой для печати информацией, поэтому в международных статистических справочниках не указаны.

В Европе большая потребность в нефти привела к открытой борьбе национальных компаний за доступ к нефтяным ресурсам и, как следствие, монополизации всего европейского рынка двумя компаниями – английской «British Petroleum» и голландской «Royal Dutch Shell». Разворачивается борьба и на национальных рынках. Так, в 1953 г. при попытке национализации нефтяных месторождений стран Востока при участии американских спецслужб был свергнут с поста премьер-министр Ирана Мохаммед Моссадык.

В 1960 г. была сформирована организация стран экспортеров нефти - ОПЕК, которая могла противостоять американским и европейским нефтяным компаниям. Странами-основательницами ОПЕК стали Саудовская Аравия, Кувейт, Венесуэла, Иран и Ирак, так как они являлись источниками экспорта более чем 80% сырой нефти в страны Западной Европы. Главной целью ОПЕК являлось увеличение своей роли на мировом нефтяном рынке и противостояние натиску западных нефтепродуктов.

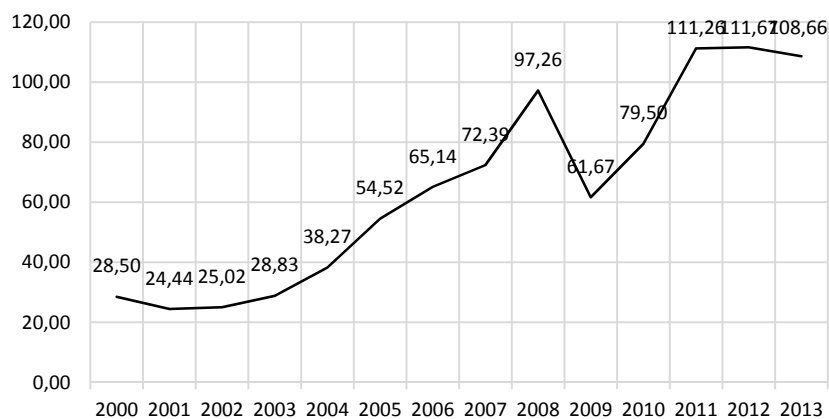
В 1973 г. арабские страны-члены ОПЕК единогласно заявили о том, что они не будут поставлять нефть странам, поддерживающим в арабо-израильском конфликте Израиль. В течение 1974 г. цены на нефть увеличились в четыре раза, что спровоцировало один из первых ощутимых нефтяных кризисов. Впервые в истории страны-экспортеры нефти смогли манипулировать ценами на нефть посредством создания её дефицита на рынке. При этом Европа и Америка на себе ощутили большую зависимость от поставок нефти странами ОПЕК.

Следующее увеличение цен произошло в 1979 г. и было вызвано началом войны между Ираном и Ираком. Военные действия между этими странами привели к ряду серьезных последствий в развитых странах по всему миру, таких как инфляция, принятие мер по энергосбережению и развитию энергосберегающих технологий. Для СССР это была возможность значительно увеличить экспорт своей нефти. В то же время возможности увеличения экспорта нефти не стимулировали проведение необходимых реформ для экономики страны и в 1979 году в СССР наблюдалось резкое снижение объемов собранного с полей зерна, нехватку которого удалось восполнить только за счет европейского импорта на деньги, вырученные от экспорта нефти в Европу. Таким образом искусственно формировалась «нефтяная зависимость» нашей страны.

В 1986 г. разногласия внутри ОПЕК и договоренности США и Саудовской Аравии о взаимовыгодных отношениях по поставкам нефти привели к резкому увеличению добычи нефти со стороны Саудовской Аравии и, как следствие, падению мировых цен, что, в свою очередь, поспособствовало кризисным явлениям в экономике СССР. Руководство страны в этот период не успело принять компенсирующие меры по предотвращению распада государства.

Период с 1990 по 2000 гг. характеризуется резкими колебаниями цен на нефть, продолжением споров вокруг роли ОПЕК и увеличением спроса на нефть со стороны развивающихся стран, таких как Китай, Индия и Бразилия.

Сегодня рост спроса на нефть на мировом рынке в большей части носит спекулятивный характер, что на протяжении нескольких лет способствовало постоянному увеличению цены (рис.1), в результате которого в период мирового экономического кризиса с 2007 по 2009 гг. цена достигла своих рекордных значений (более \$147 за 1 барр.). Рост цен в последующие годы так и не смог пробить данный максимальный уровень. Существенное падение цены, наметившееся в 2014 г., в определенной степени может объясняться попытками оказать давление на Россию в связи с событиями в Украине.



**Рисунок 1 - Динамика цены на нефть сорта Brent за период 2000-2013гг., долл./барр. /5/**

В целом анализ истории развития нефтяного рынка показывает процесс постепенного «внедрения» нефти в мировую экономику. Можно сформулировать основные факторы, определявшие формирование мирового нефтяного рынка в XX – начале XXI века:

➤ Стремительные темпы роста парка автотранспортных средств на Североамериканском континенте и в Европе;

- Потребности в топливе для наземных, воздушных и морских вооруженных сил различных государств, резко возрастающие в периоды военных конфликтов;
- Развитие нефтехимической отрасли, формирование потребностей в новых видах синтетических материалов;
- Консолидация ближневосточных стран – крупнейших экспортеров нефти в рамках международной организации ОПЕК, противостояние ОПЕК американским и европейским нефтяным компаниям;
- Увеличение спроса на нефть со стороны крупных развивающихся стран в конце XX – начале XXI века;
- Использование цены на нефть как инструмента в решении политических вопросов посредством оказания экономического давления.

В настоящее время от цены на нефть напрямую зависит благополучие и уровень жизни жителей многих государств и соотношение сил между ведущими странами на мировой арене. В последние годы перспективы развития мировой энергетики во многом пересматриваются и существует мнение, что нефть пройдет зенит своего влияния на экономику и политику. Однако, это предположение пока не находит убедительного подтверждения.

#### **Список литературы**

1. Николацци Массимо. Цена нефти. Пер. с итал. – М.: Междунар. отношения, 2012. – 312 с.
2. Пусенкова Н.Н. Новые звезды мировой нефтянки: Истории успехов и провалов национальных нефтяных компаний. – М.: Идея-Пресс, 2012. – 332 с.
3. Судо М.М., Судо Р.М. Нефть и углеводородные газы в современном мире. – М.: Издательство ЛКИ, 2013. – 256 с.
4. Терентьев С.А. Нефть. – М.: Книжный Клуб Книговек, 2011. – 416 с.
5. <http://www.bp.com/>
6. <http://www.opec.org/>

## **ВОЗМОЖНОСТИ И ПЕРСПЕКТИВЫ ДИСТАНЦИОННОГО ОБУЧЕНИЯ**

**Царьков Сергей Александрович,**

*Аспирант,*

*Московский физико-технический  
институт (МФТИ)*

*89537342252*

*falcon140770@ya.ru*

**Куджиева Ольга Алексеевна,**

*Ст. преподаватель,*

*Рязанский филиал ФГБОУ ВПО  
«Московский государственный*

*университет экономики, статистики и  
информатики (МЭСИ)», Рязань*

*89206375061*

*OKudzhieva @mesi.ru*

Система дистанционного обучения (СДО) – это особая среда, основанная на современных информационных технологиях, позволяющая обучать на расстояниях. Зачем это нужно? Не всегда можно получить желаемое образование в своем населенном пункте, а у людей не всегда находится возможность уехать. А в современной жизни без образования трудно. Выходом из этой ситуации является дистанционное обучение.

Как проходит дистанционное обучение?

Перед началом обучения составляется контракт с вузом о получении образования дистанционно. К сожалению, такое образование в России платное, из бюджета средства на обучение людей не выделяются. После того, как вы заключили контракт с вузом и оплатили обучение можно начинать образовательный процесс.

Для этого нам нужен компьютер и выход в Интернет. Так же вузом могут высылаться лазерные диски с необходимым учебным материалом. В процессе обучения можно проконсультироваться с преподавателями. В СДО их называют тьюторами. Тьютору можно задать вопрос по интересующей теме через электронный чат, форум, пошлав письмо на электронную почту или иным способом, предусмотренным в СДО.

При обучении так же могут быть доступны различные электронные учебники, презентации, видео и аудио лекции. Так же студенту дается возможность делать различные виртуальные лабораторные работы.

Как же ведется контроль над качеством образования?

С определенной периодичностью тьютор назначает студенту контрольные работы и тестирования. Некоторые экзамены необходимо сдавать при очной явке в представительство или филиал вуза.

Сколько длится такое образование?

Как правило, сроки строго не оговорены. Студент должен изучить определенное количество дисциплин, и общее время обучения зависит от того, сколько времени студент сможет уделять обучению и от личных способностей студента.

По окончании обучения и сдачи всех экзаменах выдается диплом. В этом дипломе будет стоять пометка о том, что образование получено дистанционно.

Помимо такой схемы обучения СДО могут применяться и вместе с традиционными формами обучение. Это может делаться с целью более качественного контроля за успеваемостью студентов.

В России сейчас достаточно вузов, предлагающих дистанционное образование. Московский государственный университет экономики, статистики и информатики (МЭСИ) – один из них.

Вся многолетняя история МЭСИ неразрывно связана со становлением и развитием отечественных научных школ применения математических методов и вычислительной техники в экономике. В ряде случаев университет являлся «пионером» в научных разработках по перечисленным направлениям. Так, в МЭСИ была впервые внедрена автоматизированная система приема в вуз.

Ныне МЭСИ занимает особое место в образовательной среде российской столицы и является признанным лидером в подготовке специалистов в области экономики, менеджмента, статистики, права и информационных технологий с присвоением квалификации, соответствующей международному уровню. В значительной степени успехи и достижения университета связаны с именем Владимира Павловича Тихомирова, который занимал должность ректора с 1992 по 2007 год. Именно он определил путь МЭСИ в новой экономической формации, сумел собрать один из лучших педагогических коллективов. Число обучающихся увеличилось в 70 раз: с 2800 в 1992 году до почти 200 тыс. в 2007 году. Сегодня

МЭСИ – самый крупный государственный вуз России, ведущий обучение в 51 филиале (4 из которых находятся за рубежом), и в 150 представительствах 81 субъекта РФ. В 1992 году в вузе обучались 260 аспирантов, в 2007-м их уже 922. Количество специальностей увеличилось с 4 до 28. Специализаций в 1992 году не было вообще, сегодня их 54 в рамках высшего и 15 в рамках среднего профессионального образования.

Сегодня МЭСИ по праву считается электронным университетом: сайт вуза ежедневно посещают до 10 тыс. человек, все учебные материалы расположены в сети, имеющей 300 серверов, общее количество компьютеров составляет 30 тыс. МЭСИ не просто предлагает российским студентам обучение в онлайн-формате – университет занимает в этой области лидирующие позиции. Будучи инновационным исследовательским университетом, он «взял все лучшее, что есть в мире в сфере адаптации университетов к условиям информационного общества, и ушел дальше, опередив большинство передовых университетов мира».

В МЭСИ и его филиалах с применением технологий дистанционного и электронного обучения на всех формах, предусмотренных законодательством (очная, очно-заочная, заочная, экстернат), реализуются программы начального, среднего, высшего (в том числе бакалавриат и магистратура), дополнительного профессионального образования (в том числе программы повышения квалификации преподавателей, специалистов и профессиональной переподготовки), второго высшего и послевузовского образования (МВА, аспирантура, докторантура), дополнительного образования детей (в том числе с ограниченными физическими возможностями), подготовительных курсов для абитуриентов и иностранных граждан. При этом по программам высшего профессионального образования в МЭСИ и его филиалах подготовка специалистов ведется по 17 специальностям и 5 направлениям.

Основой внедрения средств и методов дистанционного и электронного обучения в МЭСИ и его филиалах являются результаты НИР, научно-консультационных и образовательных проектов, в том числе международных. Еще в 1960-е годы с появлением электронно-вычислительных машин МЭСИ начал активно заниматься научными исследованиями и прикладными разработками в области автоматизированного обучения. В 70-е годы в МЭСИ были созданы первые экспериментальные автома-

тизированные комплексы программируемого обучения. За успехи в подготовке высококвалифицированных кадров и проведении научно-исследовательских работ в 1972 году коллектив МЭСИ был удостоен высокой правительственной награды - Ордена Трудового Красного Знамени.

В 80-е годы с появлением ПЭВМ в МЭСИ создаются программно-технологические комплексы индивидуального обучения и тестирования. На основе имеющегося опыта в 90-е годы МЭСИ начал разработку и адаптацию новых образовательных технологий дистанционного обучения и открытого образования, а также включился в процесс интеграции в международную образовательную среду. Одновременно начался процесс формирования региональной сети для продвижения своих образовательных продуктов и услуг различным категориям обучающихся.

МЭСИ позиционирует себя как университет, работающий на общество, основанное на знаниях. В программы обучения введены новые специализации, (например, по управлению знаниями), в университете собраны интеллектуальные ресурсы, сформировалось педагогическое сообщество, способное реализовывать новые методы обучения, формировать у студентов компетенции, необходимые для будущей знаниевой экономики. МЭСИ интегрирован в международные образовательные сети, как традиционные, так и электронные.

По мнению коллег из Южной Кореи, «МЭСИ – идеальная модель университета для общества, основанного на знаниях. МЭСИ – это прорыв национального масштаба и национальная гордость России».

### **Список литературы**

1. Авилкина С.В., Гордова Т.В., Панюкова С.В. Smart-системы управления человеческим капиталом в информационном обществе // 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. - 510 с.

2. Т.В. Гордова, Н.С. Глазунов, Е.В. Шестернева О некоторых тенденциях в современном образовании: традиции и иннова-



ции // Культура и образование. – Март 2014. - № 3 [Электронный ресурс]

3. Т.В. Гордова, Н.С. Глазунов, Е.В. Шестернева Дополнительное профессиональное образование как фактор социально-экономического развития // Культура и образование. – Май 2014. - № 5 [Электронный ресурс]

## ОЦЕНКА ВНЕШНЕГО КОРПОРАТИВНОГО ДОЛГА РОССИИ

**Чан Тхи Нга,**

*студентка группы ДЭФ-115Б*

*Направление: Экономика*

*+7 926 270 55 22,*

*inga.chan@mail.ru*

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

*ст. преподаватель кафедры*

*Экономической теории и инвестирования*

*МЭСИ*

На саммите «Группы 20», состоявшемся в ноябре 2011 г. во Франции, стабильность финансовой системы была одним из основных вопросов повестки дня. Особое внимание было уделено проблемам регулирования глобальных системно значимых финансовых институтов, состояние которых критически важно для стабильности мировой финансовой инфраструктуры. На саммите был представлен разработанный Советом по финансовой стабильности список крупных международных банков, для которых должны быть установлены более высокие показатели достаточности капитала<sup>1</sup>. Базель III предусматривает возможность введения для таких финансовых институтов дополнительного буфера к минимальному уровню обыкновенных акций в размере от 1 до 3,5%<sup>2</sup>. При этом дополнительные требования будут рассчитываться по методике Базельского комитета по банковскому надзору с учетом системной значимости каждого крупного банка.

Подавляющую часть внешнего корпоративного долга составляют ссуды и займы, которые по российским банкам уже превысили 100 миллиардов долларов (млрд. долл.), а по международными финансовыми организациями на 1 сентября 2014 г. соста-

---

<sup>1</sup> G20 Cannes Summit Declaration. the Group of Twenty. 3–4 November 2011. [http://www.g20civil.com/documents/Cannes\\_Declaration\\_4\\_November\\_2011.pdf](http://www.g20civil.com/documents/Cannes_Declaration_4_November_2011.pdf)

<sup>2</sup> Global Systemically Important Banks: Assessment Methodology and the Additional Loss Absorbency Requirement. Bank for International Settlements. November 2011. <http://www.bis.org/publ/bcbs207.pdf>

вили 1304 млрд<sup>1</sup>. долларов. Эти кредиты российским предприятиям и банкам, как правило, выделяются на 3 – 5 лет под достаточно высокие проценты, учитывая страновой риск посткризисного развития. Уплата процентов и других долговых обязательств перед иностранными инвесторами ежегодно находится на уровне 20 млрд. долл. при необходимости одновременно возвращать долги, срок по которым истекает. Так что ежегодный отток капитала, вызванный возвратом корпоративных долгов уже ряд лет, начиная с 2008 г., составляет около 100 млрд. долларов<sup>2</sup>.

На 1 января 2014 г. внешний государственный долг России (включая долг Центрального банка) составил по оценке Банка России 60 млрд. долл., из которых почти 45 млрд. долл. – долг органов государственного управления и 15 млрд. – долг органов денежно-кредитного регулирования. Внешний госдолг составляет около 3% ВВП России, который в соответствии с валютным курсом рубля в 2012 г. вплотную приблизился к 2 трлн дол. (более 62 трлн. руб.). В 2012 г. этот долг увеличился на 13 млрд. долл. – на 29%<sup>3</sup>.

Формально, как известно, государство не отвечает по долгам своих предприятий и организаций, но фактически в критических ситуациях оно оказывает им помощь в выплате долгов, как это было в период последнего кризиса, когда государство «накачало» деньгами и в виде краткосрочных, и в виде долгосрочных кредитов Сбербанк, Банк ВТБ, Газпромбанк, а также выделило миллиарды долларов валютных средств для «Газпрома» и «Роснефти».

С учетом этого внешние корпоративные долги государственных предприятий и организаций обычно называют «квазигосударственным» долгом, распространяя часть риска в связи с этими долгами на государство.

Прежде всего возникает вопрос: является ли размер существующего долга чрезмерным?

На наш взгляд, общий размер корпоративного долга приблизился к критической черте. Внешний корпоративный долг по от-

---

<sup>1</sup> Министерство финансов Российской Федерации. [http://minfin.ru/ru/public\\_debt/external/structure/](http://minfin.ru/ru/public_debt/external/structure/)

<sup>2</sup> Центральный банк Российской Федерации. <http://www.cbr.ru/publ/?PrtlId=articles>

<sup>3</sup> Росстат России. [http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat\\_main/rosstat/ru/statistics/enterprise/investment/nonfinancial/](http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/enterprise/investment/nonfinancial/)

ношению к ВВП России в настоящее время составляет около 28%, и сама по себе эта цифра долга, конечно, не является критичной. Но внешнеэкономический долг является долгом предприятий, организаций и банков внебюджетной сферы, доля которых в ВВП около 60%. Если этот долг рассчитать на ту часть ВВП, к которой он относится, то цифра приближается к 50%. 20% ВВП составляет малый и средний бизнес, предприятия и организации которого практически не имеют внешнего долга. Берут в долг почти исключительно крупные предприятия и организации.

Таким образом, долг должен относиться только к 40 оставшимся процентам ВВП, и тогда доля долга банков, предприятий и организаций в ВВП составит уже 70% ВВП, а это, безусловно, считается критической величиной долга.

По ряду крупных предприятий и организаций внешний долг уже превысил разумные пределы: долг составляет около половины выручки или даже приближается к полному объему выручки. Относительные размеры долга с позиции рисков для его выплаты часто оценивают, сравнивая долг с размером EBITDA (объем прибыли до вычета расходов по уплате налогов, процентов и начисленной амортизации). Долг здесь превышает EBITDA в среднем в 2,6 раза. Однако в число компаний включены и компании, которые не имеют такого долга. Так что на деле это соотношение намного хуже.

Во многом из-за необходимости отдавать крупные долги экономика российских предприятий и организаций была обескровлена. Они не имели возможности пополнять оборотные средства, вовремя выплачивать внутренние долги, банки с трудом давали им кредиты. И это явилось одной из причин столь глубокого падения в кризис нашего народного хозяйства. Это падение, как известно, было самым глубоким среди упомянутых 20 ведущих стран мира.

Больше всех именно в России сократился валовой внутренний продукт (на 7,9%) в сравнении, например, с 3,5% в США и с 4,1% в еврозоне, при отсутствии снижения ВВП в кризисные годы в Казахстане и Беларуси. На 17% – также в наибольшей мере – в России сократились инвестиции, и это сказалось негативно на темпах социально-экономического развития в послекризисный период. Но, пожалуй, самым негативным последствием всего этого явился колоссальный отток капитала из России – также ре-

кордный в мире. В 2009 г. отток (чистый вывоз капитала) составил 133,7 млрд. долл., в 2010 г. – 56,1 млрд. долл., в 2011 г. – 34,4 млрд. долл., в 2012 г. – 80,5 млрд.долл., и в 2013 г. – 56,8 млрд. долл. А всего более 360 млрд. долларов.

Катастрофическое ухудшение экономического положения многих предприятий и организаций, естественно, привело к их убыточности в период кризиса, резкому сокращению налогооблагаемой базы и объема таможенных сборов из-за резкого сокращения внешней торговли. В результате федеральный бюджет по налогам и таможенным сборам в кризисном 2009 г. составил 4,4 трлн. руб. вместо 9,3 трлн. в 2008 г. При таких доходах бюджет не мог бы выполнять своих обязательств даже по заработной плате. Но в предшествующие годы был накоплен резервный фонд в государстве за счет отчислений средств от экспорта нефти, из которого пришлось заимствовать 2,9 трлн. руб. в 2009 г. и 1,6 трлн. руб. – в 2010 г. для того, чтобы выполнить обязательства государства.

Внешний долг российских предприятий и организаций следует рассматривать совместно с наличием средств у предприятий и организаций, с одной стороны, и с наличием других (внутренних) долгов, с другой стороны.

В дополнение к внешнему корпоративному долгу в размере 564 млрд. дол., или около 18 трлн. руб., российские предприятия и организации имеют суммарную задолженность по всем своим обязательствам еще в размере более 40 трлн. руб. В то же время имеется дебиторская задолженность перед этими предприятиями и организациями в размере около 20 трлн. руб. Так что «чистая» задолженность оценивается более чем в 20 трлн. руб. Из всей суммарной задолженности по обязательствам наибольшую задолженность имеют: обрабатывающее производство, торговля, операции с недвижимым имуществом, транспорт и связь. По всем указанным видам деятельности кредиторская задолженность в среднем вдвое превышает дебиторскую задолженность этим предприятиям и организациям.

Чтобы составить полную картину по России, следует рассмотреть суммарную задолженность не только вместе с произведенной за год добавленной стоимостью – валовым внутренним продуктом, но и вместе с имеющимися в стране резервами и, прежде всего, золотовалютными резервами.

Возникает вопрос, насколько эффективным и правомерным является сочетание огромных резервов и колоссальной внешней задолженности?

Этот вопрос связан с тем, что, с одной стороны, огромные международные резервы страны приносят мизерный доход, оцениваемый в 2 – 3% годовых, и никак не используются. С другой стороны, подросла до 624 млрд дол. внешняя задолженность, подавляющая часть которой складывается из средств иностранных инвесторов, предоставляемых нашим предприятиям и организациям на краткий срок и по довольно высоким процентам. Столь большие резервы – третьи в мире по величине после Китая и Японии – для экономической безопасности страны вряд ли нужны. Для этого вполне достаточно было бы иметь резервы в размере не более 200 млрд долл. Но и в этом случае эти резервы будут превышать резервы таких стран, как США, Германия, Великобритания, Франция, Италия, и вряд ли в таком объеме будут когда-либо востребованы. В то же время предприятия и организации, среди которых более половины с участием государства, занимают валютные средства по процентным ставкам, в 2 – 3 раза превышающим доходность без дела лежащих резервов.

По нашему мнению, реальный уровень рисков по накопленному объему валютных обязательств корпоративного и банковского секторов в целом может быть охарактеризован как приемлемый, так как полностью "хеджируется" объемом международных резервов России и зарубежных активов российских компаний.

#### **Список литературы**

1. G20 Cannes Summit Declaration. the Group of Twenty. 3–4 November 2011. [Электронный ресурс]: [http://www.g20civil.com/documents/Cannes\\_Declaration\\_4\\_November\\_2011.pdf](http://www.g20civil.com/documents/Cannes_Declaration_4_November_2011.pdf)
2. Global Systemically Important Banks: Assessment Methodology and the Additional Loss Absorbency Requirement. Bank for International Settlements. November 2011. [Электронный ресурс]: <http://www.bis.org/publ/bcbs207.pdf>
3. Новости глобальной экономики. Сбербанк России. 2014. 7 – 13 января. - С. 18.
4. Министерство финансов Российской Федерации. [http://minfin.ru/ru/public\\_debt/external/structure/](http://minfin.ru/ru/public_debt/external/structure/)

5. Росстат России. [Электронный ресурс]: [http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat\\_main/rosstat/ru/statistics/enterprise/investment/nonfinancial/](http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/enterprise/investment/nonfinancial/)

6. 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. – 0,2 п.л.

7. 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. – 0,2 п.л.

## ПРОБЛЕМЫ ИННОВАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ РОССИИ

**Чернов Александр Витальевич**

*студент Института экономики и*

*статистики МЭСИ*

*тел.: 8-967-239-36-00;*

*e-mail: alexander8\_08@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*

Главными факторами, определяющими необходимость инновационного развития России, в первую очередь, являются сырьевая зависимость нашей экономики, высокая изношенность основных фондов предприятий и низкая в связи с этим производительность труда.

Исследуя рост экономик зарубежных стран, можно заметить следующее: чем богаче сырьевая база государства, тем меньше развита его инновационная система и наоборот. Что касается России, то за последние несколько лет не наблюдалось каких-либо существенных изменений ни в ту, ни в другую сторону [1].

В настоящее время инновационная деятельность в промышленности России все так же ограничена. Основной проблемой, тормозящей развитие наших инноваций, является заимствование зарубежных технологий вместо разработки собственных. Это объясняется тем, что российским предприятиям проще купить иностранное оборудование, чем разработать аналогичное.

Что касается крупных российских компаний, то они вкладываются в основном далеко не в самые инновационные отрасли: добыча и переработка сырья, торговая и банковская сфера.

Сильному отставанию России способствует скудное финансирование НИОКР. Государство хоть и постоянно увеличивает объем выделенных средств, но в развитых странах финансирование разработок инновационных технологий почти полностью осуществляется бизнесом. То есть российские компании не стре-



мятся вкладываться в научные исследования и разработки, что вызвано в основном недостатком собственных средств.

Большинство инновационных компаний сталкиваются с трудностями в привлечении капитала, необходимого для осуществления проектов. Банки работают лишь под залог имущества. Венчурные фонды готовы инвестировать в те проекты, которые уже внедряются и потенциально успешны. Частные инвесторы тоже весьма привередливы: проекты с небольшим объемом вложений, быстрой окупаемостью и высокой доходностью. А основным требованием иностранных инвесторов является полное отчуждение прав на объект интеллектуальной собственности.

Инновационная инфраструктура в России образована во многих ВУЗах. В последнее десятилетие при поддержке государства построены технопарки, бизнес-инкубаторы и пр. Но их эффективность использования оставляет желать лучшего – спрос на них весьма невысок [2].

Большой проблемой развития инновация является слабая взаимосвязь образования, бизнеса и науки. Проекты разработанные в технопарках часто не находят инвестора и таким образом не могут выйти за пределы инкубатора на рынок.

В целом инновационная система России меняется, развивается и становится все более перспективным направлением. Но все же она еще имеет ряд проблем:

- слабая взаимосвязь между государством и предпринимательским сектором в решениях финансирования инноваций;
- низкая эффективность мер по развитию инновационной деятельности и решению проблем, связанных с технологическим устареванием промышленности;
- слабая поддержка малого бизнеса, и неотлаженная система продвижения опыта инновационного предпринимательства;
- нехватка профессиональных управляющих инновационных проектов;
- бюрократия;
- высокие таможенные тарифы на ввозимые компоненты;
- сложность привлечения инвестиций на этапе внедрения инновационных разработок;
- сложность внедрения инновационных технологий в российские предприятия в связи с их моральным и физическим износом;

- отсутствие соответствующего государственного регулирования в области инновационной деятельности [1].

Рассмотрев текущее положение дел на рынке инноваций РФ, можно сказать, что Россия все еще является в зависимости от сырьевого экспорта. И именно эту роль выполняет наша страна на внешнеэкономическом рынке. При такой ситуации любые финансовые притоки со стороны государства в качестве покрытия затрат российских предприятий оказываются недостаточны для оживления национальной экономики.

Для становления России на путь инновационного развития необходимо создать механизмы государственного регулирования, которые будут контролировать стабильный спрос отечественных инновационных технологий на рынке, развитие науки и интеграцию науки и бизнеса [2].

Главное, что нужно понять – инновационная система является результатом целенаправленных мер политики государства.

#### **Список литературы**

1. Инновационная Россия – 2020. Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года;
2. Крафтова И., Крафт Й., Зайцев А.В. Философия развития инновационных изменений в национальной экономической системе // Креативная экономика. – 2013. № 4 (76).

## ПРОБЛЕМЫ ВЫХОДА РОССИЙСКИХ КОМПАНИЙ НА МИРОВОЙ РЫНОК АКЦИЙ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ: ОРИЕНТАЦИЯ – ГОНКОНГ

**Чистякова А.В.,**

*студентка 4 курса ДЭМ-1126*

*Направление: Экономика (968)350-02-00,*

*эл.почта [anna.chistyakova@rumillionaire.ru](mailto:anna.chistyakova@rumillionaire.ru)*

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

*ст. преподаватель кафедры Экономической  
теории и инвестирования (МЭСИ)*

Выход на фондовый рынок для большинства российских компаний – способ привлечения капитала. Несмотря на многие другие плюсы IPO, такие как получение престижного статуса публичной компании, возможность брать кредиты под залог акций, получение эффективного инструмента оценки текущей рыночной стоимости компании (рыночная капитализация), повышение узнаваемости компании на международных рынках, привлечение финансирования является основным мотивом.

Когда решение о размещении принято, следующий шаг – определиться с фондовой биржей для размещения. У каждой биржи есть свои достоинства и недостатки, а также негласная специализация.

Какую же биржу выбрать?

До крымских событий все было более-менее ясно:

- Компания с активом в виде ресурсного месторождения – Nyse, TSX (Toronto), LSE.

- Компания инновационная – NASDAQ.

При выборе биржи многие аспекты важны, и обычно компания в этом вопросе ориентируется на листингового агента или андеррайтера. Листинговый агент – это биржевой консультант, который оказывает квалифицированные услуги по процессу выхода на биржу; обычно листинговый агент – это частная фирма. Андеррайтером обычно выступает инвестиционный банк.

Андеррайтер<sup>1</sup> (англ. underwriter — гарант, страхователь) (на рынке ценных бумаг) — юридическое лицо, которое осуществля-

---

<sup>1</sup> Источник: <https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%90%D0%BD%D0%B4%D0%B5%D1%80%D1%80%D0%B0%D0%B9%D1%82%D0%B8%D0%BD%D0%B3>

ет руководство процессом выпуска ценных бумаг и их распределения. Андеррайтер гарантирует эмитенту получение выручки от продажи ценных бумаг эмитентом, так как фактически приобретает ценные бумаги у эмитента (предварительно оценив их), даже если кроме андеррайтера не нашлось больше желающих купить ценные бумаги эмитента. Андеррайтером может быть любое юридическое лицо, соответствующим образом лицензированное Банком России, то есть это может быть или инвестиционная компания, или инвестиционный банк.

Итак, до 2014 года, компания, привлекая листингового агента и андеррайтера, а также заключив договор с маркет-мейкером, организовывала IPO/SPO/дуал-листинг на одной или нескольких площадках. Однако сейчас, в свете наступивших санкций против нескольких крупнейших российских компаний, включающих запрет на операции с их акциями (под запрет попали «Сбербанк», «Роснефть», «Газпромнефть», «Газпромбанк», «ВТБ» и др.), встает вопрос – что будет дальше? Возможно, через пару месяцев санкционные меры Запада затронут и другие российские компании?

В бизнес-среде ходят истории о том, что коллеги по бизнесу из других стран после присоединения Крыма пытались открититься от общения с российскими партнерами. Конечно, это касается не всех. Другие примеры говорят, что вести бизнес с русскими в Европе все еще хотят. Прежде всего это касается тех стран, которые исторически зависят от экспорта в Россию. К примеру, Финляндия. После введения эмбарго на ввоз в Россию финского мяса, пришлось забить огромное количество коров. Мясо оказалось не реализованным. Также в бизнес-газете «Ведомости» была размещена статья о том, что многие страны пытались обойти запрет через Швейцарию, которую санкции от России не коснулись. То есть, многие производители обратились к Швейцарии с просьбой сертифицировать их товар и затем ввозить его в Россию. Швейцария отказала<sup>1</sup>.

Эти примеры говорят о том, что как бы страны Европы ни относились к политике России в отношении Украины, как партнера Россию ценят. Российская Федерация – огромная территория с колос-

---

<sup>1</sup> Источник: <http://www.vedomosti.ru/companies/news/32330981/shvejcariya-ne-pozvolila-evropejskim-proizvoditelyam-obohti>

сальными ресурсами и запасами полезных ископаемых, однако исторически сложилось, что большинство продуктовых товаров Россия импортирует. Теперь же, в Российской Федерации была запущена программа импортозамещения. Теперь мы стремимся использовать свои ресурсы и свои технологии для развития страны.

Однако изменилось не только все вышеперечисленное – в связи с тем, что в нынешних условиях глобальной экономической интеграции невозможно стать полностью закрытой страной, у России появился новый стратегический партнер – Китай. Судя по последним новостям, оба государства сейчас нацелены на усиление сотрудничества. Обмен студентами, обмен технологиями, экономические форумы, тендеры на осуществление проектов между российскими и китайскими компаниями, упрощенно-визовый режим въезда между гражданами обеих стран – все это показывает ситуацию лучше слов. Китай, как быстрорастущая страна с огромным потенциалом развития, страна с одной из самых крепких экономик мира, представляет собой очень интересного партнера.

Раньше Китай был знаменит в основном своим производством – дешевая рабочая сила позволяла создавать электронику, вещи и обувь очень дешево – в итоге очень мало компаний со всего мира смогли выдержать конкуренцию. Однако сейчас в бизнес среде все больше ходит разговоров о фондовом рынке Китая – о возможностях Гонконгской биржи.

Гонконгская биржа долгое время была закрыта для иностранных компаний, однако сейчас представляет собой очень «лакомый кусок», так как иностранные компании сейчас интересны азиатским инвесторам.

Гонконг является динамично развивающимся финансовым центром, опередившим Лондон и другие биржевые площадки по размеру привлеченных в ходе IPO активов. С 1995 по 2009 г. рыночная капитализация Гонконгской биржи (ГФБ) увеличилась более чем в 5 раз и на данный момент продолжает стремительный рост. Листинг биржи состоит из около полутора тысяч компаний, общая капитализация которых составляет \$2,7 трлн. Сейчас ГФБ является одной из крупнейших фондовых бирж мира по объему капитализации и лидером по проведению IPO.

Преимущество биржи в том, что именно на ней сосредоточены капиталы азиатских инвесторов, и компании, прошедшие ли-

стинг, имеют возможность быстро выйти на китайский рынок. Китайских инвесторов в основном интересуют активы сельскохозяйственных компаний, компаний добывающей отрасли (железная руда, уголь) и энергетики. Компании проходят листинг ГФБ для привлечения крупных объемов ресурсов.

Очень многие российские аналитики видят перспективу выхода на Гонконгскую биржу. Это доказывает в том числе и намерение «Газпрома» провести размещение на НКЕХ.

К тому же, Валентина Матвиенко, которая является председателем Совета Федерации, после своего визита в Гонконг заявила, что власти Российской Федерации будут способствовать тому, чтобы большее число компаний выходило на фондовую биржу Гонконга.

«Дело в том, что эта страна живет по правовой системе Британии, которая почти не отличается от действующей системы в Лондоне, но гонконгская система лишена политизации, в чем ее заметное преимущество. Гонконг ведет себя нейтрально, он заинтересован в развитии своей теории и представляет в этом смысле интерес для России», - объяснила чиновник.

Кроме того председатель верхней палаты российского парламента отметила ежегодное увеличение товарооборота между нашей страной и Гонконгом. «Россия вышла на объём взаимного товарооборота больше 3-х миллиардов американских долларов», - сказала Матвиенко.<sup>1</sup>

Эти данные свидетельствуют о том, что действительно все события, происходящие в мире, способствовали открытию нового рынка для России – конечно, сотрудничали мы с Китаем еще до санкций, однако сейчас наше сотрудничество кажется как никогда правильным и взаимовыгодным. Россия может дать технологии, Китай – дешевое производство. Российско-Китайское сотрудничество может принести пользу обоим государствам в различных сферах, и на данный момент оба государства прилагают все усилия для усиления экономической интеграции между этими двумя странами.

Подводя итог, можно сказать, что компании, в принципе, могут сегодня провести размещение в Лондоне уже проверенным путем, продав 25% акций нескольким инвесторам, уже купившим

---

<sup>1</sup> Источник: <http://itar-tass.com/ekonomika/1457784>

с десятков подобных компаний. В конце концов, пока не наложен полный запрет на акции российских компаний. Либо же можно выбрать новый путь – разместиться в Азии и стать действительно публичной компанией: с сотнями тысяч азиатских инвесторов и высоколиквидными акциями, которые можно без проблем купить или продать при небольших издержках, не прибегая к дорогостоящим услугам внебиржевых посредников. Рынок Азии очень перспективен, и Гонконгская фондовая биржа – одно из доказательств.

#### **Список литературы**

1. [Электронный ресурс]: <https://ru.wikipedia.org>
2. [Электронный ресурс]: <http://www.vedomosti.ru/>
3. [Электронный ресурс]: <http://itar-tass.com/ekonomika/1457784>
4. Международные финансовые рынки и международные финансовые институты В.Ф. Максимова, А.А. Вершинина М.: Изд. центр ЕАОИ, 2011. – с.128.

## АНАЛИЗ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО ПОВЕДЕНИЯ В РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛЕ НА ПРИМЕРЕ МОСКОВСКОЙ СЕТИ ГАСТРОНОМОВ «БиМ»

*Шарапова Анастасия Александровна*  
*студентка группы ДЭЭ-111 бс МЭСИ*  
*тел.: 8-903-167-55-59*  
*e-mail: nastia1006@gmail.com*  
*научный руководитель Солтаханов А.У.,*  
*доцент каф. БДиФМ МЭСИ*

Каждый аспект торгового предприятия, желающего выжить и достичь конкурентного преимущества на рынке, разрабатывался с учетом основных закономерностей поведения потребителей, знания потребительского спроса и его изменений в перспективе. Для наиболее полного удовлетворения предпочтений потребителей необходимо выявить и проанализировать уже сложившиеся потребности, изучить закономерности их развития и формирования новых потребностей.

В условиях жесткой конкуренции в сфере розничной торговли качество обслуживания покупателей зачастую становится решающим фактором в выборе ими того или иного магазина, поэтому очень важно изучать потребительские предпочтения и прислушиваться к ним.

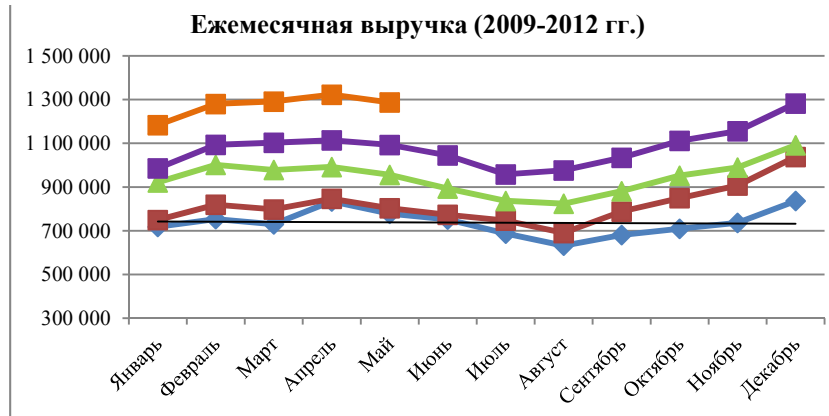
Организации необходимо исследовать мотивацию покупателей, их потребности и предпочтения. Тогда компания сможет с уверенностью вводить в матрицу новые товары, выводить старые, устанавливать цены и т.д.

Для того чтобы объективно проанализировать поведение покупателей в магазинах воспользуемся аналитическими данными таблицы «БиМ»

Рассмотрев подробней общую ежемесячную выручку по магазинам, можно заметить, что график выручки за 2012 год повторяет линию выручки за 4 предыдущих года, показывая стабильный, равномерный сезонный результат. Анализируя каждый месяц, видно, как большой спад на выручку происходит в летний период, что объясняет длительное жаркое время, сезон отпусков и как следствие, отсутствия покупателей. Вершину показателей занимают более холодные месяцы – декабрь, февраль, март и апрель, которые являются наиболее прибыльными для магазина, учитывая наибольшую посещаемость потребителей.



График №1



Для того, чтобы дать объективную и точную картину современного положения розничных продаж магазинов «БиМ», необходимо проанализировать недельную динамику продаж товаров.

Наибольшую продажу за данный период можно наблюдать по четвергам и пятницам, с показателями, что объясняет организованную систему товарооборота со стороны управляющих магазина и соблюдение нормированного количества остатка товара именно в эти дни.

Наименьшая же продажа хорошо заметна в понедельник и в воскресенье, что характеризуют несвоевременность заказа товара, занижение товарного остатка, неорганизованного товародвижения. Реализация товаров за воскресенье может быть оправдана инвентаризацией в ближайшие дни.

Для более тщательного анализа товародвижения могут быть рассмотрены лидирующие и отстающие недельные дни по каждой категории товаров, а также реализация товаров по группам за определенный промежуток.

Ответить на вопрос, какую сумму в среднем потратил покупатель в магазине, может показатель среднего чека. Статистика по сети гастрономов «БиМ» показывает, что наименьшее количество чеков приходится на интервал времени с 9:00 -11:00, а наибольшее количество чеков приходится на интервал с 19:00-20:00, что требует повышенного внимания со стороны работников и управ-

ляющего магазина ,а значит стоит рассмотреть вопрос о повыше-  
ние комендантского часа.

Сделать так, чтобы покупатель оставлял в вашем магазине  
большую сумму – очевидный способ повысить результаты рабо-  
ты магазина. Средний чек и сеть тот контроль за тем, чтобы гра-  
мотно презентовать товар, который представлен в магазине ле-  
жит на плечах менеджера магазина. Иногда продавцы не предла-  
гают дорогие товары, потому что могут считать их цену неоправ-  
данной, или же просто не зная характеристик технически более  
сложных моделей. Иногда им просто не хватает умения аргумен-  
тировано переключить покупателя с покупки разрекламирован-  
ной недорогой модели на более дорогую, но более подходящую  
потребностям покупателя. Чтобы понять, как можно поднять  
средний чек, необходимо определить факторы, влияющие на его  
величину: акции, цены, ассортимент, выкладка, коммуникации.

Проанализировав данные ассортимента, представленного на  
полках магазина по количеству продаж и розничной сумме было  
выделено 4 наименования продукции эластичного и менее эла-  
стичного спроса ,в категорию наиболее продаваемого товара вхо-  
дят: хлебобулочные изделия, слабоалкогольные ,картофель, та-  
бачные изделия. В число наименее продаваемые виды продукции  
вошли: консервы, снеки ,

Практика показывает, что на сегодняшний день торговые  
организации применяют различные методики стимуляции потре-  
бительского спроса в магазинах (супермаркетах), которые оказы-  
вают влияния на человека, агитируют покупателя на нерацио-  
нальное поведение.

- Погружение в транс. Спокойная музыка подавляет шум  
супермаркета и позволяет потребителю расслабиться. Спокой-  
ствие делает человека неторопливым и любопытным к содержа-  
нию полок.

- Манящий запах.

- Расположение товаров первой необходимости в конце  
торгового зала.

- Часовая стрелка. Большинство покупателей начинают вы-  
бирать товар справа налево, поэтому вход в делают справа, а вы-  
ход слева дабы не создавать дискомфорт.

- Иллюзия спроса. Товары размещаются таким образом,  
чтобы визуально образовывались пустоты, намекая на то что то-  
вар уже кто то да взял.

- Золотые полки. Товар на уровне человеческих глаз покупается в несколько раз чаще. По этой причине там выкладывается наиболее дорогой товар. Чуть ниже, на уровне человеческих рук идут серебряные полки. На уровне глаз детей хитроумно выкладываются игрушки и прочие товары, которые предназначены для детей.

- Выгодное освещение.

- Несуществующая выгода. Если разместить в начале ряда товары с наиболее высокой ценой, а чуть дальше с более низкой, то покупатель невольно начнет ощущать выгоду более дешевого товара.

- Стимуляция спроса на кассе.

Известная истина, что довольный покупатель – гарантия успешной торговли. Каждый владелец магазина, независимо от формата его торговой точки, должен помнить, что достойное обслуживание покупателя – не только главное назначение, но и основа существования его бизнеса. Именно об этом забывают многие хозяева магазинов, упуская из вида такую важную составляющую успешной торговли, как индивидуальный подход к каждому покупателю. А между тем именно у владельца магазина есть серьезное преимущество перед крупными сетями и дискаунтерами – возможность окружить в своем магазине всех посетителей заботой и вниманием. Важно и то, что владельцы малых предприятий обычно намного лучше позиционированы, чем гиганты розничной торговли, и могут не только предложить покупателям требуемый вид услуг, но и установить доверительные взаимоотношения со своими клиентами. Покупатели приходят туда, где их ждут и ценят. Необходимо строить свой бизнес так, чтобы взыскательные покупатели, у которых всегда есть выбор, где и как потратить свои деньги и время, пришли именно в ваш магазин.

### **Список литературы**

1. [www.mdm-group.ru](http://www.mdm-group.ru)
2. <http://moneymakerfactory.ru>
3. Краснов Р. О. Изучение модели потребительского поведения с целью формирования комплекса продвижения товара // Маркетинг и маркетинговые 2002 г.
4. исследования в России.
5. Рынок FMCG- товаров в России 2013 г.
6. Статистические данные ООО «БиМ» (2009-2012 гг.)

## МОДЕЛЬ РАСПРЕДЕЛЕНИЯ ДЕНЕЖНЫХ ПОТОКОВ ВЕНЧУРНЫХ ФОНДОВ НА ОСНОВЕ КРИТЕРИЯ МАКСИМИЗАЦИИ ОЖИДАЕМОЙ КОММЕРЧЕСКОЙ ЦЕННОСТИ

**Шендрик Э.Ю.**

*студент 5 курса МЭСИ ДЭФ-102сс*

*Специальность: Финансы и кредит*

*eduard.shendrik@mail.ru*

**Научный руководитель: Жданова О.А.**

*к.э.н., доцент кафедры ЭТиИ МЭСИ*

В последние годы всё более очевидным становится тот факт, что необходимым условием функционирования любой экономической системы в условиях глобализации и интернационализации мировых процессов, является её восприимчивость к инновациям. Именно вопрос обеспечения инновационного развития является приоритетным и предельно актуальным как для всего мира в целом, так в частности и для России – особенно на современном этапе, в условиях существования экономической и политической неопределённости и возрастания инвестиционных рисков вследствие введения санкций.

Формирование и эффективное функционирование национальной экономико-инновационной системы предполагает создание адекватной высокотехнологичной инфраструктуры, финансовую составляющую которой представляет не только государственное финансирование и банковское кредитование, а также венчурное инвестирование, являющееся драйвером развития инновационной деятельности.

Для России актуальность венчурного инвестирования находит отражение в крайней необходимости оживления инвестиционного процесса, а также придания его содержанию интенсивности. Необходимо отметить, что согласно итогам, содержащимся в аналитическом отчете "Исследование мирового и российского венчурного рынка за 2007-2013 годы", представленного компаниями ЕУ и РВК, российский рынок венчурной индустрии последнее время демонстрировал высокие темпы своего развития и положительные долгосрочные перспективы. Так, например, рынок венчурных инвестиций всего за шесть лет вырос более чем в 10

раз - в 2007 году его объем составлял 108 млн. долларов, а в 2012 году - уже 1,2 млрд. долларов. Однако уже в 2013 году столь стремительное развитие рынка затормозилось и можно наблюдать определенное снижение темпов роста по ряду ключевых показателей (табл. 1 и табл. 2)[2].

*Таблица 1*

**Объем мобилизованного капитала**

2008	4,27 млрд. долл.
2009	1,31 млрд. долл.
2010	1,74 млрд. долл.
2011	3,82 млрд. долл.
2012	6,80 долл. млрд.
2013	3,00 млрд. долл.

*Таблица 2*

**Общая сумма инвестиций в российские компании**

2008	1472 млн. долл.
2009	508 млн. долл.
2010	2514 млн. долл.
2011	3078 млн. долл.
2012	3956 млн. долл.
2013	2964 млн. долл.

Приведённые данные демонстрируют не положительную тенденцию, однако перспективы венчурной индустрии остаются позитивными.

Одна из ключевых причин снижения объема мобилизованного капитала и осуществленных венчурных инвестиций кроется в повышении уровня риска инвестирования в российскую экономику.

Часто принятие инвесторами необоснованных решений о финансировании венчурных проектов является следствием выбора неправильной методики финансирования. В литературе отражение проблем венчурного финансирования, а также разработка системы управления финансированием инновационных проектов венчурными фондами носит недостаточно полный характер. Кроме того, недостатков не лишена и действующая практика венчурного финансирования.

Весь спектр вышеизложенных проблем обуславливает необходимость разработки механизма принятия решений по оптимизации распределения финансовых ресурсов венчурных фондов с целью повышения эффективности их работы. Таким механизмом является модель дискретного финансирования:

$$Y = ECV_F = \sum_{i=1}^N ECV_i \rightarrow \max$$

Где:  $ECV_F$  - ожидаемая коммерческая ценность всего портфеля проектов, находящихся у венчурного фонда.

При этом объективным ограничением функции является объем финансовых ресурсов венчурного фонда, доступных для финансирования проектов:

$$\sum_{k=1}^N \sum_{\tau=t_{0ik}}^t [K_{ik}(\tau)] \leq [F(t_0) - \sum_{\tau=t_0}^t M(\tau)] \cdot (1+d)^{t-t_0} + \\ + \sum_{k=1}^N \sum_{\tau=t_{0ik}}^t [R_{ik}(\tau) - Z_{ik}(\tau)](1+d)^{t-\tau} \forall \tau \in [t_0, T]$$

Где:  $K_i(t)$  – суммарный объем денежных средств, направляемых на финансирование отдельного  $i$ -го венчурного проекта;  $t_{0i}$  - момент начала реализации  $i$ -го венчурного инвестиционного проекта;  $N$  – количество проектов у венчурного фонда, находящихся в разработке;  $F(t_0)$  - общий объем финансовых ресурсов фонда, привлеченных от инвесторов;  $M(t)$  – плата за управление активами фонда;  $t$  – жизненный цикл венчурного фонда и  $t \in [t_0, T]$ .  $R_{ik}(\tau)$ - поток денежных поступлений от реализации  $ik$ -го проекта;  $Z_{ik}(\tau)$ - денежный поток представляющий текущие затраты, возникающие при реализации  $ik$ -го проекта;  $d$ - коэффициент наращивания;  $ECV_i$  - ожидаемая коммерческая ценность отдельного  $i$ -го проекта;

Таким образом, фундаментальная база функционирования рассматриваемой модели основывается на максимизации ожидаемой коммерческой ценности всего портфеля проектов венчурного фонда в условиях ограниченности располагаемого объема финансовых ресурсов, который возможно направить на финансирование венчурных проектов.

Для расчёта показателя  $ECV$  необходимо, прежде всего, рассмотреть построение показателей риска для отдельного проекта.

Будем считать, что экспертным способом, определены вероятности успешной реализации проекта на каждом из  $T$  временных интервалов, характеризующих стадию его жизненного цикла:  $P(S_1), P(S_2), \dots, P(S_j)$ .

Вероятность прекращения проекта на временном интервале  $1, 2, \dots, j$  может быть вычислена на основе вероятностей выживаемости проекта на каждом из интервалов по следующей формуле:

$$R_j = 1 - P(S_1 S_2 \dots S_j) = 1 - P(S_1) \cdot P(S_2) \cdot \dots \cdot P(S_j), \quad (1)$$

Где:  $R_j$  – вероятность прекращения проекта на временном интервале  $j$ ;  $P(S_1 S_2 \dots S_j)$  – вероятность того, что на временных интервалах  $1 - j$  проект будет успешно осуществлен.

Пусть  $PV_1, PV_2, \dots, PV_j$  - приведенные стоимости денежных потоков каждой стадии реализации проекта. Тогда ожидаемый денежный поток на временном интервале  $j$  можно вычислить следующим образом:

$$EPV_j = PV_j \cdot (1 - R_{j-1}) \quad (2)$$

Ожидаемая коммерческая ценность  $i$ -го проекта в целом равна:

$$ECV_i = \sum_{j=1}^T [EPV_{ij}], \quad (3)$$

Вернемся к модели и отметим, что решения поставленной задачи с учётом рассмотренного ограничения объёма финансовых ресурсов, которыми располагает венчурный фонд, не вполне достаточно для осуществления оптимального распределения ограниченных ресурсов фонда  $F(t)$  с целью максимизации полезности их использования и максимизации ценности формируемого портфеля. Этот факт обусловлен тем, что остаётся открытым вопрос: «Что будет являться индикатором для принятия решения о необходимости перераспределения ресурсов?». С целью решения обозначенной проблематики построенную модель целесообразно дополнить ещё одним ограничением - установление допустимых уровней отклонений достигнутых показателей ожидаемых дисконтированных денежных потоков в ходе реализации инвестиционной программы от запланированных на каждой стадии разви-

тия проекта с учётом максимально допустимого показателя невыполнения плана (каждая УК устанавливает свой уровень).

$$\frac{EPV_{ij_{\text{факт.}}}}{EPV_{ij}} \cdot 100\% - 100\% \geq B_{ij}, \quad (4)$$

Где  $B_{ij}$  – максимально допустимый уровень невыполнения планового показателя эффективности  $i$ -го проекта на каждой стадии развития  $j$  (устанавливается УК в % с знаком минус).

При этом ограничение в виде заданного максимально допустимого показателя невыполнения эффективности является тем самым критерием, на основе которого можно принимать решение о перераспределении ресурсов. В случае не достижения ( $<$ ) величины рассчитанного постадийного показателя установленной величины  $B_{ij}$  - возможно, необходимо пересмотреть распределение финансовых ресурсов фонда между проектами портфеля.

Таким образом, представлена модель эффективного финансирования портфеля проектов венчурного фонда, учитывающая неопределённость и нестабильность в быстроразвивающихся экономических условиях. В идеале применение предложенной модели должно осуществляться совместно с научно-техническим прогнозированием, основанным на экспертной оценке стратегических направлений социально-экономического и инновационного развития.

### Список литературы

1. Аналитический отчет РВК «Исследование мирового и российского венчурного рынка за 2007-2013 годы».
2. Аналитический сборник РАВИ «Обзор рынка прямых и венчурных инвестиций за 2013 год».
3. Аскинадзи В.М., Максимова В.Ф. Инвестиционное дело: учебное пособие. - М.: Университетская книга, 2012.
4. Зуев Г.М. Прикладные задачи инвестирования: учебно-методический комплекс / Г.М. Зуев. – М.: ЕАОИ, 2011.



## НЕПРАВОМЕРНОЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ИНСАЙДЕРСКОЙ ИНФОРМАЦИИ КАК СДЕРЖИВАЮЩИЙ ФАКТОР ИНТЕГРАЦИИ ФИНАНСОВОГО РЫНКА РФ В МИРОВУЮ ЭКОНОМИЧЕСКУЮ СИСТЕМУ

**Шендрик Э.Ю.**

*студент 5 курса МЭСИ ДЭФ-102с*

*Специальность: Финансы и кредит*

*89164897618,*

*эл.почта eduard.shendrik@mail.ru*

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

*ст. преподаватель кафедры*

*Экономической теории и инвестирования*

*(МЭСИ)*

Объективной тенденцией последних нескольких лет стало интенсивное развитие во всем мире интеграционных процессов, которые с каждым годом охватывают всё большее и большее количество стран с развитыми и развивающимися рынками. «Возрастающая степень интегрированности мировой экономики проявляется в постепенном размывании национальных границ и срастании национальных экономик в единые хозяйственные комплексы на основе устойчивых и глубоких экономических связей»<sup>1</sup>.

Стремление многих стран совместно участвовать в современных экономических процессах вполне обосновано и понятно, так как предоставляет им ряд конкурентных преимуществ. Наша страна не является здесь исключением, и именно интеграция отечественного рынка в мировую экономическую систему является одним из приоритетных направлений экономической политики Российской Федерации.

Заинтересованность России в эффекте интеграции, проявляется в увеличении масштабов национального финансового рынка, совершенствовании механизмов его функционирования и регулирования, поступлении и концентрации мировых финансовых потоков, росте долгосрочных инвестиций в модернизацию отечественной экономики, содействии интенсивному экономическому росту.

---

<sup>1</sup> Ансимов Д.Г. Перспективы интеграции развивающихся рынков в мировой финансовый рынок: диссертация, 2009, с. 3

Однако как бы ни были привлекательны для России последствия интегрирования в мировую экономическую систему, на сегодняшний день осуществление этого процесса существенно затруднено. Этот факт обусловлен неэффективностью отечественного финансового рынка, заключающейся в неразвитости в первую очередь его правовых механизмов регулирования и как следствие в процветании на нём таких форм отношений, как недобросовестное поведение, приводящее к нарушению конкуренции, утрате доверия инвесторов, оттоку капиталов.

Одной из наиболее распространённой недобросовестной практики на российском финансовом рынке является неправомерное использование инсайдерской информации и манипулирование ценами. Опасность данного явления заключается в том, что оно является «одним из ключевых факторов, способных существенно ухудшить инвестиционный климат государства в целом»<sup>1</sup>.

Именно огромный ущерб, наносимый интересам страны от действия инсайдеров, сделал анализ влияния неправомерного использования инсайдерской информации на интеграционный процесс финансового рынка РФ одним из важнейших направлений исследований в современной экономике.

Необходимо отметить, что долгое время в Российской Федерации проблема использования инсайдерской информации и манипулирования ценами вообще не имела должного нормативно-правового регулирования. И только 27 июля 2010 года был принят Федеральный закон «О противодействии неправомерному использованию инсайдерской информации и манипулированию рынком и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации», закрепляющий в себе основные механизмы борьбы с этой формой недобросовестного поведения на финансовом рынке.

Однако, к сожалению, практическое использование этого Федерального закона в том виде, в котором он сейчас находится, достаточно затруднено. Этот факт обуславливается тем, что нормативный акт на данный момент содержит большое количество белых пятен и неточностей.

---

<sup>1</sup> Селивановский А., Татлыбаев Б. Неправомерное использование инсайдерской информации в РФ: проблемы эффективности правового регулирования // журнал «Хозяйство и право» №1(444), 2014., с. 36.

Так, например, ключевыми изъянами закона является два следующие аспекты:

– Не дается чёткого определения понятия инсайдер, указан лишь неточный и вводящий в заблуждения перечень лиц признающихся инсайдерами.

– Мягкая административная и уголовная ответственность, предусмотренная за неправомерное использование и предоставление инсайдерской информации.

Так, например, административная ответственность за непосредственное использование инсайдерской информации предусмотрена ст.15.21 и устанавливается: для физических лиц в виде штрафа от 3000 до 5000 рублей; для должностных лиц – штраф от 30000 до 50000 рублей или дисквалификация сроком до двух лет; для юридических лиц – штраф в размере суммы излишнего дохода либо суммы убытков, которое юридическое лицо избежало в результате неправомерного использования инсайдерской информации, но не менее 700000 руб. [1].

УК РФ вводит следующие санкции: штраф от 300000 до 500000 рублей либо в размере заработной платы или иного дохода осуждённого за период от одного до трёх лет, или лишение свободы на срок от двух до четырёх лет. При этом важно отметить для наличия состава преступления, предусматривающего уголовную ответственность за неправомерное использование инсайдерской информации необходимо, чтобы эти действия нанесли крупный ущерб гражданам (от 2.5 млн. руб.), организациям и государству либо были сопряжены с извлечением доходов или избежанием убытков в крупном размере от 2.5 млн. руб.[2].

Именно высокие пороги размера нанесенного ущерба или извлеченной выгоды, предусматривающие наступление уголовной ответственности за использование инсайдерской информации, являются ещё одним фактом, подтверждающим уязвимость отечественного законодательства в данной области.

Все вышеперечисленные изъяны существенно затрудняют процесс выявления и пресечения фактов неправомерного использования инсайдерской информации и (или) манипулирования рынков, что в свою очередь свидетельствует о неразвитости правового механизма регулирования всего финансового рынка России.

Поэтому можно сказать, что отечественный финансовый рынок не является эффективной системой. А это означает, что он

просто не способен содействовать экономическому развитию России, и его интеграция в мировую экономическую систему на данном этапе невозможна. В этой связи возникает серьезная необходимость в совершении действенных шагов направленных не только на преобразование инфраструктуры рынка (как это сейчас делается), но и в большей степени на реформирование законодательства в области противодействия неправомерному использованию инсайдерской информации в целях формирования эффективных правовых механизмов регулирования отечественной экономической системы. Приоритетными направлениями совершенствования «изъян» законодательной базы являются следующие аспекты:

- Формирование более чётких критериев отнесения лиц к инсайдерам. В российском же законодательстве на данном этапе его существования эти критерии существенно размыты, что существенно затрудняет процесс привлечения к ответственности нарушителей.

- Определение чёткого перечня сведений, который вправе запрашивать уполномоченный орган в области финансовых рынков с целью расследования случаев применения инсайдерской информации. Например, такие сведения могут включать информацию о телефонных переговорах, о тайных переписках в интернете и прочие аналогичные положения.

- Формирования и закрепление в КоАП РФ механизма наложения финансовых санкций за непредставление Банку России сведений, необходимых для предотвращения, выявления и пресечения фактов неправомерного использования инсайдерской информации и (или) манипулирования рынков в установленные законом сроки. Важно отметить, что размер этих санкций должен устанавливаться на таком уровне, чтобы не позволял инсайдерам откупаться от расследования.

- Общее ужесточение административной и уголовной ответственности за нарушение законодательства, регулирующего вопросы противодействия неправомерному использованию инсайдерской информации и манипулированию рынком.

- Создание механизма налаживающего процесс эффективного и оперативного взаимодействия между уполномоченным органом в области финансовых рынков и правоохранительными органами при проведении процедур по расследованию фактов

нарушения законодательства об инсайде. Как вариант создание финансовой полиции.

Всё это в свою очередь должно оказать благоприятное воздействие на повышение эффективности и конкурентоспособности всего финансового сектора, на построение основополагающих механизмов его функционирования и регулирования, на росте привлекательности российской экономики для иностранных инвесторов, а также как следствие на формировании качественных международных систем связей.

В случае же если рассмотренные меры не будут приняты, то с огромной долей уверенности можно утверждать, что перспективы и дальнейшее динамичное развитие отечественного финансового рынка будут находиться под серьёзной угрозой. Наличие такой угрозы абсолютно не совместимо с амбициозными планами России по созданию в Москве мирового финансового центра, который предусмотрен Концепцией долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года.

Таким образом, принимаемые в ближайшее время меры по повышению эффективности исполнения государственных функций в области защиты прав и законных интересов участников финансового рынка, а также по предупреждению и предотвращению нарушений законодательства на рынке, будут во многом определять как дальнейшее развитие финансового рынка, так и возможности его интеграции в мировую экономическую систему.

#### **Список литературы**

1. Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях (КоАП РФ) от 30.12.2001 N 195-ФЗ.
2. Уголовный Кодекс Российской Федерации (УК РФ) от 13.06.1996 N 63-ФЗ.
3. Федеральный закон от 27.07.2010 N 224-ФЗ (ред. от 21.07.2014) «О противодействии неправомерному использованию инсайдерской информации и манипулированию рынком и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации».
4. Ансимов Д.Г. Перспективы интеграции развивающихся рынков в мировой финансовый рынок: диссертация, 2009.
5. Кузнецова И.А. Демократизация финансового законодательства Российской Федерации как средство повышения эффек-

тивности борьбы с неправомерным использованием инсайдерской информации в деятельности финансового рынка и защиты прав инвесторов // журнал «Юридическая техника» №8, 2014.

6. Международные финансовые рынки и международные финансовые институты В.Ф. Максимова, А.А. Вершинина М.: Изд. центр ЕАОИ, 2011. – с.128

7. Осташевич И.О. О противодействии неправомерному использованию инсайдерской информации управляющими компаниями закрытых паевых инвестиционных фондов недвижимости // журнал «Проблемы в российском законодательстве» №2, 2012.

8. Селивановский А., Татлыбаев Б. Неправомерное использование инсайдерской информации в РФ: проблемы эффективности правового регулирования // журнал «Хозяйство и право» №1(444), 2014.

9. Шведова А.А. Перспективы интеграции российского рынка ценных бумаг в мировой фондовый рынок: диссертация, 2009.

## ПРИЧИНЫ ОФФШОРИЗАЦИИ И СПОСОБЫ ПОВЫШЕНИЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ РОССИЙСКОЙ ЮРИСДИКЦИИ

**Ширкова Кристина Юрьевна**

*Студентка факультета мировой экономики  
МЭСИ*

*E-mail: christinashirkova@live.ru*

*Научный руководитель: Исаева Е.А., к.э.н., доц.,  
Зав. кафедрой Банковского дела  
и финансового менеджмента МЭСИ  
eaisaeva@mesi.ru*

В настоящее время вывод денежных средств из России за рубеж является актуальной проблемой, поскольку уже долгое время осуществляется отток капиталов в особо крупных размерах, как в качестве инвестиций российских компаний в зарубежные активы, так и в качестве размещений российскими гражданами-резидентами денежных средств в иностранных активах. Это приводит к резкому уменьшению объемов капиталовложения в отечественную экономику, а также доходов госбюджета.

На деньги, которые были выведены из страны в 2012 году, можно было бы каждый год строить такое количество дорог, которого хватило бы обогнуть земной шар по экватору. Или 15 лет содержать всю транспортную сеть России, а то, что Россия, по данным Всемирного Банка, и вовсе занимает 123-е место из 183 возможных в рейтинге по условиям ведения бизнеса, просто кричит о том, что необходимо принимать срочные меры по деофшоризации [3].

Почему так происходит и какие меры следует принять, чтобы уменьшить отток капиталов? Чтобы понимать о чем идет речь, нужно дать определение понятию оффшор. Оффшор – (offshore, от англ. – «вне берега») – юридическое лицо с нулевым или пониженным уровнем налогообложения, зарегистрированное в одной из свободных экономических (оффшорных зон). Регистрация оффшорных компаний помогает предпринимателю абсолютно законно и достаточно существенно снизить выплату по налогам за счет «серых схем» [1]. Отсюда и присутствует к ним любовь наших российских предпринимателей, поскольку оффшоры об-

легчают оформление сделок возможностью прописать любые договоренности, а сокрытие информации якобы помогает избежать рейдерских захватов.

Если говорить об инвестициях российских юридических лиц, то ситуация весьма оправдана, поскольку такие ТНК как Группа ВТБ, Сбербанк, Роснефть вынуждены расширяться за счет дополнительных вложений для увеличения долей рынка в странах присутствия, а также для развития своего бизнеса в новых странах, например, приобретение DenizBank со стороны Сбербанка [7]. Но если затрагивать тему вывода активов за рубеж физическими лицами, то данный вопрос можно разделить на две категории: первая - вывод законно заработанных средств за рубеж в качестве приобретения недвижимости, а также обычном открытии счетов в иностранных банках; вторая - вывод средств, полученных преступным путем.

В рамках вывода законных средств, то причины этому бывают крайне разные, но некоторые из них стоит рассмотреть подробнее. Граждане-резиденты РФ имеют право приобретать недвижимость в других странах, это никто не оспаривает. Кто откажется от маленькой виллы во Франции или шале в Австрии? Имея такую возможность, некоторые граждане используют данное право весьма активно, однако, уже летом 2012 года, уже были приняты некоторые меры, а именно, принят закон «О контроле за соответствием расходов лиц, замещающих государственные должности, и иных лиц их доходам», который вступил в силу 1 января 2013 года [2].

В плане размещения своих средств в иностранных банках ситуация намного сложнее. Основная причина в банальном недоверии к российской банковской системе и ощущении, что права владельца на данный капитал не защищены государством. Наиболее очевидный пример – в России депозиты в банках застрахованы на сумму 700 тыс.рублей, при этом в Австрии сохранность депозита гарантируется в размере 100 тыс.евро [4, 6]. При слабой юридической защите своих прав на территории РФ, многие состоятельные граждане готовы выводить средства за рубеж, где коррумпируемые структуры не будут иметь возможности незаконно (при этом официально) отбирать данные денежные средства.

Вторая же категория физических лиц, которая выводит денежные средства за рубеж, представляют собой лица, получив-



шие эти активы незаконным путем. Корруптированность – одна из наибольших проблем РФ. По оценкам некоторых специалистов, объем теневой экономики составляет до 46% ВВП [8]. Вывод данных средств приносит наибольший урон как российской экономике, так и государственности ведь корруптированный чиновник легко поддается влиянию извне, потеряв свою независимость при первом же получении взятки.

Безусловно, оффшоры будут существовать если не вечно, то очень долго, но это не значит, что борьба с ними должна быть прекращена. Для эффективной борьбы с оффшорами необходимо создать систему антиоффшорных институтов, ужесточить валютный контроль, усовершенствовать налоговое законодательство. Это все позволит проводить обязательную экономическую экспертизу крупных экспортных контрактов российских производителей.

Есть и еще два варианта, которые позволили бы справиться с оффшорами. Первый - установление единого законодательства на всей планете, данным вопросом сейчас как раз занимается США, и существует даже закон Foreign Corrupt Practices Act, устанавливающий ответственность за подкуп иностранных влиятельных персон, однако, применяется он крайне редко [5]. И второй вариант: самим стать оффшорной зоной. Иными словами создать настолько привлекательные условия для бизнеса, чтобы иностранные компании могли выгодно создавать компании и вести бизнес, не прибегая к оффшорам.

Проанализировав ситуацию, можно прийти к выводу, что наибольший ущерб, в плане оттока капитала, приходится на теневую экономику. Решение же данного вопроса лежит в плоскости как законодательной, так и в плоскости исполнительной. Государство должно не только создавать условия развития рыночных взаимоотношений между контрагентами, но также и обеспечивать наказание недобросовестных граждан. Усиление законодательных норм, а также уверенность граждан в том, что их законные средства защищены государством от криминальных элементов по совместительству со снижением административных барьеров для ведения частного бизнеса, приведет к снижению оттока капитала со стороны физических и юридических (в большей части физических) лиц. При этом грань между рыночной и плановой экономикой должна быть соблюдена. Излишняя свобода действий для корпораций (в частности банков) приводит к та-

ким кризисным событиям, которые мы наблюдали в 2008 году, а усиление роли государства может привести к национализации корпораций, что также может отпугивать частных инвесторов от вложений в экономику РФ.

#### **Список литературы**

1. Большая актуальная политическая энциклопедия / Под общ. ред. А.В. Белякова и О.А. Матвейчева. - М.: Эксмо, 2009.
2. Государственная Дума. Режим доступа: [www.asozd2.duma.gov.ru](http://www.asozd2.duma.gov.ru)
3. Би-Би-Си Русская служба. Режим доступа: [www.bbc.co.uk](http://www.bbc.co.uk)
4. Центральный банк Российской Федерации (Банк России). Режим доступа: <http://www.cbr.ru/>
5. The United States – Department of Justice. Режим доступа: [www.justice.gov](http://www.justice.gov)
6. Österreichische Nationalbank Режим доступа: [www.oenb.at](http://www.oenb.at)
7. ОАО Сбербанк России. Режим доступа: [www.sberbank.ru](http://www.sberbank.ru)
8. РосБизнесКонсалтинг. Режим доступа: [www.top.rbc.ru](http://www.top.rbc.ru)

**ДАЛЬНЕЙШЕЕ РАЗВИТИЕ МЕХАНИЗМА УПРАВЛЕНИЯ  
ЗЕМЕЛЬНО-ИМУЩЕСТВЕННЫМ КОМПЛЕКСОМ  
СУБЪЕКТА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

**Широкова Ю.Н.,**  
*Тверской филиал МЭСИ, студент*  
**Стулов Н.В.,**  
*Тверской государственный  
технический университет, студент*  
*Научный руководитель: **Артемьев А.А.,***  
*д.э.н., профессор кафедры Банковского дела  
и финансового менеджмента МЭСИ*  
*Тел(факс) +7(4822)321232*  
*<http://www.tver.mesi.ru>*

Понятие «земля» имеет несколько смысловых значений. Земля выступает как всеобщее условие труда, как пространственный базис, как среда обитания, как предмет труда и средство труда, как природный ресурс, как элемент товарных рыночных отношений, как главное средство производства в сельском и лесном хозяйстве.

За последние десятилетия быстрый рост потребностей населения, развитие технологических возможностей привело к совершенно новым по характеру взаимоотношениям между человеком и окружающей средой. Человечество в результате технического сформировало систему воздействия на природу, превосходящую воздействие других видов природных факторов.

Процесс взаимодействия человека и окружающей природной среды оказывает самое разностороннее влияние на экономическую структуру общества, развитие и размещение производства, характер расселения, формирование социальных, этнических и этических норм жизни. Спектр изменений окружающей среды в результате деятельности человека чрезвычайно широк: изменение геологической и экологической среды, нарушение экологической устойчивости территорий, загрязнение почв и атмосферы. Все это говорит о теснейшей взаимосвязи процессов в природе и обществе, которые образуют сложную систему, состоящую из множества компонентов, которые, в свою очередь, также представляют собой сложные системы. Эти процессы проходят на территории любого административно-территориального уровня

(страна, область, административный район, город, иной населенный пункт).

Поведение сложных систем, к числу которых относятся территории субъектов РФ, часто находится в противоречии с интуитивными представлениями о системе, поэтому принимаемые управленческие решения иногда не совпадают с решениями, принимаемыми на основе практического опыта. Отсюда следует, что любое управленческое решение по проблемам экономики землепользования, принимаемое органами управления, должно опираться на полную, достаточную, генерализованную и подготовленную информацию, характеризующую объект управления, учитывающую все многообразие действующих на территории региона или муниципалитета комплекса политических, экономических, социальных, культурно-исторических и других факторов. Принимаемые решения должны отвечать социально-экономическим потребностям населения, увязываться с действующим законодательством, координироваться с действиями соседних регионов. В РФ управление земельно-имущественным комплексом является ключевой проблемой, которая до последнего времени не нашла окончательного решения. Это, в свою очередь, связано с решением вопроса о путях экономического и политического развития РФ, которые обеспечат наиболее эффективное использование земельных ресурсов страны.

Управления в рассматриваемой сфере – это совокупность элементов, средств, методов и инструментов взаимодействия субъектов управления (уполномоченных государственных органов и наделенных ими соответствующими правами владения и пользования юридических лиц) между собой и с другими хозяйствующими субъектами при продаже, сдаче в аренду, концессии имущественных объектов (с учетом влияния политических, социальных, макроэкономических, институциональных факторов внешней среды).

Главная цель управления земельно-имущественными отношениями – организовать воспроизводство имущественной собственности, использовать ее рачительно, преобразовывать соответственно с требованиями и условиями очередного этапа развития национальной экономики, держась действующей системы управления. Последняя включает механизмы регулирования взаимных отношений между субъектами собственности.

Чтобы объекты земельно-имущественных отношений приносили наибольшую пользу, крайне важно стратегическое управление. Стратегическое управление выражается в действиях, направленных на извлечение наибольших выгод из преимуществ субъекта управления и благоприятных наружных и внутренних влияний. В свою очередь, стратегическое управление основано на стратегическом планировании. Планирование позволяет установить желаемое состояние объекта управления, связать совокупность величин управляемых параметров и главные цели развития субъекта управления [1]. Система управления земельно-имущественными отношениями создается и работает для удовлетворения экономических и социальных интересов собственников, арендаторов, государства и общества. Она стремится наилучшим образом использовать недвижимое имущество как предмет потребления, реального и инвестиционного активов. Среди наиболее значимых задач, от успешного решения которых зависит эффективное функционирование системы управления государственной имущественной собственностью, выделяют обеспечение[2]: роста стоимости отдельных объектов собственности и земельно-имущественных комплексов; наибольшего увеличения доходов собственников от пользования, владения и распоряжения принадлежащими им имущественными активами; увеличения объемов и повышения качества предоставляемых услуг покупателям и арендаторам; позитивного взаимодействия с органами государственной власти; разъяснения необходимости государственной собственности на ряд имущественных активов и поддержки ее привлекательного облика в социальных группах. Работа системы управления собственностью и взаимодействие государственных органов регламентированы законодательными и нормативными правовыми актами. Особенности субъектов государственной собственности и характер их отношений с органами власти определяют основное содержание и механизмы управления государственной собственностью. Последние требуют научного обоснования при направлении преобразований структур и форм собственности, выработки методов эффективной организации и технологии управления объектами и земельно-имущественными комплексами государственной собственности. Нужно и совершенствование организационных структур управления на федеральном и региональном уровнях. Властные органы

управления государственной собственностью выполняют относительно обособленные функции, и каждая включает свои механизмы, средства и методы решения собственных задач. Система управления государственной собственностью состоит из четырех связанных сегментов: управления отношениями собственности, функционального, институционально-организационного и экономико-правового механизмов управления[3].

Качественность работы системы управления государственной собственностью зависит от согласованных действий каждого из ее сегментов, а их результаты нужно использовать при подготовке управленческих решений и оценки эффективности управления собственностью.

Управление земельно-имущественными комплексами должно осуществляться по двум направлениям: прямое и опосредованное. Прямое управление связано с созданием конкретных форм и условий землепользования (пространственные характеристики земельных участков, размещение инженерных сооружений, населенных пунктов, производственных и рекреационных центров, изменение состояния земель) и носит дискретный характер. Опосредованное управление земельно-имущественными комплексами создает рамки (пределы) в использовании земли путем создания нормативно-правовой базы. Опосредованное управление осуществляется постоянно. К основным функциям государственного управления земельно-имущественными комплексами следует отнести: учетную, организационно-плановую, распорядительно-перераспределительную, функцию контроля за использованием и охраной объектов.

### **Список литературы**

1. Эффективность государственного управления: Пер. с англ.; общая редакция С.А. Батчикова и С.Ю. Глазьева. – М.: Изд. АО «Консалтбанкир», 1998. С. 678.
2. Иванов В.В., Хан О.К. Модель системы эффективного управления недвижимостью//Менеджмент в России и за рубежом. 2011. № 5. С. 43.
3. Кошкин Л.И., Соловьев М.М., Кимельман С.А. Земельно-имущественные отношения и недропользование: основы управления. – М.: ВШПП. 2012. С. 128.

## МОДЕЛЬ УПРАВЛЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННЫМИ ПОТОКАМИ

*Шманёва Е.С.*

*МЭСИ, ДЭК-102с,*

*Руководитель: к.э.н., доцент Коокуева В.В.*

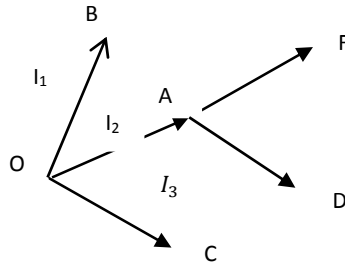
Экономические модели принятия классических инвестиционных решений слабо согласуются с предоставляемыми экономической практикой условиями по причине расхождения модельного представления человеческих предпочтений в совершаемом выборе с их реальными альтернативами.

Трудности, которые связаны с принятием инвестиционного решения и выводят его за рамки банального рационализма, велики. К ним можно отнести: определение будущих альтернативных издержек проекта, степени его риска, возможную стоимость капитала, необходимую для финансирования проекта, объем будущих денежных потоков, вероятность того или иного сценария развития проекта; не говоря уже о возможных изменениях в более глобальных масштабах: инфляции, процентных ставках, рыночной, политической ситуации и т.д.

В условиях ограниченных инвестиций повышенную актуальность приобретает активизация развития малого бизнеса. Новые вложения капитала в производственную сферу, как правило, осуществляются из 2-х источников: прибыли и фонда амортизации. Фонд возмещения также может обеспечить техническое обновление производства. В свою очередь, фонд накопления, обеспечивая добавочный постоянный капитал, наращивает инвестиционные ресурсы, которые увеличивают новые потенциальные возможности для интенсификации воспроизводственного процесса.

Исследования, которые выполнил автор, позволили разработать модель расчета динамики инвестиционных потоков, которые обеспечили бы повышение потенциала экономического роста предприятия. Исходя из концепции расслоенного пространства, рассматривающей экономическую систему как проявление проекции скрытых процессов мнимых слоев на рассматриваемый уровень, автор описывает инвестиционные потоки по аналогии с химическими процессами, представляющими в своей основе волновые вибрации.

С этой целью была описана структура производства в виде параллельных процессов, подчиняющихся закону динамического развития (рисунок 1),



**Рис.1. Модель структуры инвестиционных потоков производственного процесса.**

где: OB – инвестиции в финансовые активы;  
 OC – инвестиции в человеческий капитал;  
 OA – инвестиции в производство;  
 AF – инвестиции в основные средства;  
 AD – инвестиции в оборотные средства.

В более сложных случаях число параллельных процессов в каждой стадии может быть и больше. Обозначим через  $k_1$ ,  $k_2$  и  $k_3$  константы скорости параллельных процессов первой стадии, выберем отсчет времени так, чтобы при  $t=0$  объем инвестиций был равен  $I$ .

Из уравнения процесса следует, что в сумме величины  $I_1$ ,  $I_2$  и  $I_3$  равны величине  $I$ , т.е.  $I = I_1 + I_2 + I_3$ .

При рассмотрении трехмерной модели, кинетические уравнения отдельных потоков будут выглядеть, как:

$$\begin{aligned} V_1 = \frac{dx_1}{dt} &= k_1(I - x); & V_2 = \frac{dx_2}{dt} &= k_2(I - x); \\ V_3 = \frac{dx_3}{dt} &= k_3(I - x) \end{aligned} \tag{1}$$

Поэтому скорость суммарной реакции равна:



$$V = V_1 + V_2 + V_3 = \frac{dx}{dt} = k_1(I - x) + k_2(I - x) + k_3(I - x) \quad (2)$$

Отсюда имеем, что

$$\frac{dx}{I - x} = (k_1 + k_2 + k_3)dt \quad (3)$$

Проинтегрируем обе части:

$$\begin{aligned} \frac{dx}{I - x} &= (k_1 + k_2 + k_3)dt \\ \int \frac{dx}{I - x} &= \int (k_1 + k_2 + k_3)dt \\ \ln \frac{|I - x|}{I} &= (k_1 + k_2 + k_3)t \\ I - x &= Ie^{-(k_1 + k_2 + k_3)t} \\ x &= I(1 - e^{-(k_1 + k_2 + k_3)t}) \end{aligned} \quad (4)$$

$$k_1 + k_2 + k_3 = \frac{1}{t} \ln \frac{I}{I - x} \quad (5)$$

Полученные зависимости показывают, что закономерности протекания рассматриваемого трехмерного процесса так же, как и двумерного, аналогичны, так же, как и двумерного, закономерностям протекания химической реакции первого порядка, у которой  $k = k_1 + k_2 + k_3$ .

Тогда подстановка (4) в  $V_1$   $V_2$   $V_3$  дает соответственно

$$V_1 = \frac{dx_1}{dt} = k_1 I e^{-(k_1 + k_2 + k_3)t} \quad (6)$$

$$V_2 = \frac{dx_2}{dt} = k_2 I e^{-(k_1 + k_2 + k_3)t} \quad (7)$$

$$V_3 = \frac{dx_3}{dt} = k_3 I e^{-(k_1 + k_2 + k_3)t} \quad (8)$$

Откуда можно получить  $x_1$ ,  $x_2$  и  $x_3$  соответственно:

$$x_1 = \int_0^p k_1 I e^{-(k_1 + k_2 + k_3)t} dt, \quad (9)$$

$$x_2 = \int_0^p k_2 I e^{-(k_1 + k_2 + k_3)t} dt, \quad (10)$$

$$x_3 = \int_0^p k_3 I e^{-(k_1 + k_2 + k_3)t} dt, \quad (11),$$

где  $p$  – задаваемый временной промежуток.

Таким образом, получаем

$$x_1 = \frac{k_1 I e^{-(k_1+k_2+k_3)t}}{-(k_1+k_2+k_3)}, \quad (12)$$

$$x_2 = \frac{k_2 I e^{-(k_1+k_2+k_3)t}}{-(k_1+k_2+k_3)}, \quad (13)$$

$$x_3 = \frac{k_3 I e^{-(k_1+k_2+k_3)t}}{-(k_1+k_2+k_3)} \quad (14)$$

Тогда, поделив (12) на (13), (12) на (14) и (13) на (14), получим, соответственно, простые соотношения:

$$\frac{k_1}{k_2} = \frac{x_1}{x_2} \equiv \frac{k_1}{k_3} = \frac{x_1}{x_3} \equiv \frac{k_2}{k_3} = \frac{x_2}{x_3}$$

Учитывая, что  $x = x_1 + x_2 + x_3$ , преобразуем сумму констант скоростей инвестиционных процессов:

$$k_1 = \frac{x_1}{\sum x} (k_1 + k_2 + k_3)$$

$$k_2 = \frac{x_2}{\sum x} (k_1 + k_2 + k_3)$$

$$k_3 = \frac{x_3}{\sum x} (k_1 + k_2 + k_3)$$

Используя (5), получим:  $k_i = \frac{x_i}{x} \cdot \frac{1}{t} \cdot \ln \frac{I}{I-x}$ .

Существует так же и второй способ нахождения  $k_i$ , при расчете которого, не используется интеграл.

Имея скорость  $V = v_1 + v_2 + v_3 = \frac{dI_1}{dt} + \frac{dI_2}{dt} + \frac{dI_3}{dt}$ , выводим

$$I_i = k_i(I-x)t \text{ из } \frac{dI_i}{dt} = k_i(I-x) \quad (15)$$

Таким образом, имея 3 направления инвестирования, получаем систему уравнений

$$\left\{ \begin{array}{l} I_1 = k_1(I-x)t \quad (16) \\ I_2 = k_2(I-x)t \quad (17) \\ I_3 = k_3(I-x)t \quad (18) \end{array} \right.$$

для решения которой поделим, соответственно, (16) на (17), (17) на (18) и (1) на (3). В результате имеем:

$$\begin{cases} \frac{I_1}{I_2} = \frac{k_1}{k_2} \\ \frac{I_2}{I_3} = \frac{k_2}{k_3} \\ \frac{I_1}{I_3} = \frac{k_1}{k_3} \end{cases}$$

$$\text{Откуда находим } k_1 = \frac{I_1}{(I-x)t}, k_2 = \frac{I_1}{(I-x)t}, k_3 = \frac{I_1}{(I-x)t}.$$

Таким образом, анализ работы предприятия по аналогии с самоорганизующимися химическими процессами позволяет определить константу скорости инвестиционного процесса и кинетический закон отдельных стадий. Это дает возможность не только прогнозировать временные интервалы отдельных стадий производства, но и управлять ими, а, следовательно, влиять на динамику работы предприятия в целом.

#### **Список литературы**

1. Шманёв, С.В. К новой теории описания инвестиционного процесса промышленного предприятия/С.В. Шманёв - Периодический научно-методический журнал Вестник Костромского государственного университета им. Н.А. Некрасова. – Кострома: Изд-во КГУ, 2005. - №7. - С. 88 – 95.
2. Шманёв, С.В. Синергетико-институциональный подход к управлению инвестиционными процессами. Монография-М: Машиностроение, 2007. – 220 с.
3. Шманёв, С.В. Особенности принятия решения инвестирования в человеческий капитал на промышленных предприятиях в условиях неопределенности/С.В. Шманёв, Л.В. Шманёва-. Вестник ОрелГИЭТ. – 2011. - №4(18). – С.83-88.

## СОВРЕМЕННЫЕ МЕХАНИЗМЫ СВЯЗЕЙ С ОБЩЕСТВЕННОСТЬЮ НА РЫНКЕ АВИАЦИОННЫХ ПЕРЕВОЗОК В РОССИИ

**Штейн А.Н.,**

*магистрант кафедры «Маркетинг и  
логистика»,  
научный руководитель к.э.н., доцент*

**Романенкова О.Н.,**

*кафедра «Маркетинг и логистика»,  
Финансовый университет при  
Правительстве Российской Федерации  
Моб. тел. 8(963) 615-14-40  
shteynalexandr@gmail.com*

Рынок авиационных перевозок в России унаследовал от некогда единого «Аэрофлота» много «родовых» признаков. Однако если консерватизм в области обеспечения безопасности перевозок оправдан, то в вопросах комплексного формирования имиджа компании требуются радикальные новации. Они должны пронизать многие сферы деятельности авиаперевозчиков, изменить взгляды и подходы. Аналогично, выводя на рынок новых игроков, их менеджеры должны изначально закладывать в фундамент новую систему ценностей. Цель данной статьи – показать, как возможно формировать имидж, либо менять позиционирование компании, используя современные механизмы связей с общественностью.

В настоящее время рынок авиационных перевозок во многом насыщен, а на ряде направлений и пересыщен. В условиях сокращения рентабельности бизнеса в целом ценовой демпинг невозможен.

Создание нового игрока требует существенных финансовых вложений, соответственно есть пул инвесторов и кредиторов, что повышает ответственность за принятие управленческих решений. Все это требует быстрого выхода на рынок и фиксации прибыли. Завоевание новых рынков требует существенных затрат на рекламу как продукта, так и компании. Для того чтобы выделиться из череды конкурентов, необходимо вывести на передний план для проведения успешной рекламной кампании – выделение яв-

ных конкурентных преимуществ. Учитывая, что конкуренты предлагают близкий продукт, эти преимущества можно реализовать либо на эмоциональном уровне, либо выделяя более узкую целевую аудиторию, и демонстрируя приверженность именно ей.

На этом фоне работа по формированию связей с общественностью будет играть одну из ключевых ролей в формировании комплексной программы по созданию и продвижению имиджа и ее реализации. Именно методам и инструментам PR будет отведена ключевая роль в выделении уникального предложения, донесение этих ценностей до целевых аудиторий и формировании и поддержании лояльности клиентов в долгосрочном периоде.

Перед институтом связей с общественностью стоят следующие цели: проинформировать о появлении новой компании, указать на ее позиционирование и обеспечить лояльность клиентов в долгосрочной перспективе.

Информирование разбивается на задачи изучения общественного мнения, формирования коммуникаций с целевыми аудиториями и проведение информационных кампаний. Позиционирование связано с бизнес-стратегией перевозчика. Это может быть сетевая авиакомпания, предлагающая традиционный сервис и широкую маршрутную сеть; авиакомпания, ориентированная на бизнес-пассажира, предоставляющая максимум удобств при повышенной стоимости авиабилета; low-cost модель, позволяющая за счет сокращения издержек устанавливать низкие цены, что приводит к свертыванию ряда сервисов; чартерная авиакомпания, работающая по заказу туристических компаний. В зависимости от позиционирования целевые аудитории и ценности, которые доносит авиакомпания в ходе PR-кампании, различаются. Задачи в рамках этой цели: четкое выделение целевых аудиторий, формирование персонального обращения к ним, фиксация уникальных качеств услуги.

Наконец обеспечение лояльности проходит за счет подготовки и реализации программ мероприятий, поддерживающих внимание к бренду, создающих позитивную информационную среду для деятельности авиакомпании.

Таким образом, перед институтом связей с общественностью обобщенно стоят следующие задачи: исследовательская задача: поиск целевой аудитории в соответствии с бизнес-позиционированием; креативная задача: фиксация уникальных

качеств услуги, формирование персональных обращений; организационная задача: установление контактов с целевыми аудиториями, институтами СМИ, проведение информационных кампаний.

При создании новой компании создается комплексный план продвижения ее услуг, который включает в себя полный спектр шагов в области сбыта, рекламы и связей с общественностью. PR-кампания является неотъемлемой частью общей стратегии.

В рамках исследования аудитории рассматриваются предпочтения и запросы потенциальных клиентов, формализуются ее характеристики. При этом следует учитывать, что даже в рамках одной целевой аудитории могут быть группы: так например, высокий уровень требований к услуге могут предъявлять и состоятельные путешественники, отправляющиеся на отдых, и чиновники высокого ранга, чьи перелеты оплачиваются из бюджета.

Для каждой группы авиакомпания формирует стандартный профиль клиента, делая упор на его подвижности (частоте и географии поездок), доходах (готовности платить за дополнительные услуги). Определяется матрица запросов, включающая перечень услуг, выполняется их ранжирование. Перечень услуг может включать такие позиции, как частота рейсов, аэропорт вылета / прилета, тип самолета, наличие бизнес-класса и т.д.

При проведении исследования изучается опыт конкурентов, имеющие сходную бизнес-стратегию, их продукты и предложения, отношения клиентов к конкурирующей услуге. Проводится как массовое анкетирование представителей целевой аудитории, так и отбор наиболее типичных представителей и их опрос в рамках фокус-групп. Параллельно создается аналогичная по структуре матрица, отражающая возможности авиакомпании в краткосрочной, среднесрочной и долгосрочной перспективе. В нее включаются: текущий парк авиакомпании, маршрутная сеть, имеющиеся лицензии (права) на выполнение полетов по различным направлениям, существующие взаимоотношения с авиакомпаниями-партнерами, позволяющие расширить маршрутную сеть, расписание полетов, характеристики сервисных услуг, таких как питание, развлечения и т.д. Также по выбранным параметрам даются прогнозы на средне- и долгосрочную перспективу, с учетом оптимистичного и пессимистичного вариантов развития.

Из сопоставления этих матриц делается вывод, на каких качествах продукта авиакомпании можно сделать акцент, и какие из

них можно представить как уникальные преимущества. Эти преимущества фиксируются и переводятся в систему ценности пассажира.

Таким образом, широкая маршрутная сеть означает возможность совершить путешествие в нужный пункт с одной авиакомпанией, приобретая один билет на весь рейс. Удобное время вылета и прилета рассматривается как возможность совершить командировку за один рабочий день, либо слетать в отпуск, не оплачивая лишние сутки в отеле. Дополнительные услуги на борту самолета означают, что в полете пассажир не будет скучать, а сможет продуктивно поработать или полноценно отдохнуть.

Для low-cost перевозчиков присуще почти полное отсутствие дополнительных услуг и сервисов, поэтому для пассажира представляет ценность то, что он получает лишь нужную ему услугу – он летит не для того, чтобы позавтракать в самолете, а для того, чтобы быстро преодолеть несколько сотен километров.

Для компаний, работающих на чартерном рынке, необходимо разделить систему ценностей на заказчика – туроператора, и конечного клиента – собственно пассажира. Пассажир должен знать, что перелет является частью его приятного путешествия и отдыха, поэтому матрица услуг и система ценностей близки к обычным авиакомпаниям. Однако появляются дополнительные требования, диктуемые заказчиком услуг, которые также необходимо исследовать и включать в итоговую матрицу.

СМИ являются одним из важнейших способов распространения информации. Однако учитывая их большое количество и разноплановость, необходимо отбирать группы, с которыми в дальнейшем будет проводиться работа. Для каждой группы требуются уникальные подходы, которые учитывают «формат» издания, специфику его аудитории и так далее. Кроме того, в каждой группе есть свои лидеры (по степени влияния на аудиторию), с которыми необходима индивидуальная работа, обеспечивающая получение максимальной отдачи.

Поэтому еще одно исследование, проводимое параллельно, обращено на медиа-каналы, с помощью которых можно устанавливать коммуникации с целевой аудиторией. На первом этапе выделяются группы по способу распространения информации – печатные СМИ, телевидение, радио, Интернет-порталы, а также по ориентации изданий – общественно политические, развлека-

тельные, отраслевые, нишевые. Далее читательская аудитория сопоставляется с клиентами авиакомпании, исходя из сравнения портрета читателя и профиля клиента. Наконец, эти относительные доли накладываются на абсолютные показатели изданий – тираж, аудитория, число посетителей, что позволяет сформировать итоговый рейтинг медиа-каналов. Этот рейтинг сопоставляется с полученными ранее результатами массовых опросов потенциальных клиентов, что может повлечь его корректировку. В дальнейшем, по мере работы с конкретными изданиями, должна проводиться оценка эффективности взаимодействия, которая будет непосредственно влиять на рейтинг.

### **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.



## КОРПОРАТИВНЫЙ ПОРТАЛ КАК ФУНДАМЕНТ ДЛЯ РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИЙ.

*Щербань Марина Олеговна,  
учащаяся магистратуры 1-го курса,  
ФГБОУ ВПО Финансовый университет  
при Правительстве  
Российской Федерации,  
8(917)5930409, mscherban@mail.ru*

На сегодняшний день в условиях динамично и интенсивно развивающегося рынка, а также учитывая стремительный рост числа фирм, способных конкурировать на этом рынке, инновации становятся необходимостью и основным движущим фактором развития экономики страны, начиная с промышленности и заканчивая сферой услуг.

Однако, вставая на путь инновационного развития, фирмы зачастую сталкиваются с отсутствием единого понимания, что представляет собой "инновация", а это, в свою очередь, приводит к проблеме выбора пути и определения способов обеспечения и достижения инновационного развития. В связи с этим большую популярность приобретает непосредственно практическая стадия, связанная с внедрением различных технологий и разработок, позволяющих в достаточно быстрые сроки обеспечить получение экономической прибыли. Такое смещение приоритетов и частичный уход от интеллектуальной составляющей инновационного развития в долгосрочной перспективе может грозить предприятию серьезным отставанием от конкурентов, а также внедрением инноваций "по факту" и "на бумаге", не реализуя и не используя полностью их потенциал.

Осознание этой проблемы способствует тому, что большинство российских предпринимателей все же проявляет интерес не только к практической стороне, но и к научной деятельности и разработке технологий, обеспечивающих дальнейшее развитие и конкурентоспособность фирмы, в которые вкладываются значительные средства.

Инновационные процессы характерны для различных отраслей и сфер деятельности, однако активность этих процессов в любом случае связана с наличием взаимосвязей внутри предпри-

ятия. Это взаимосвязи между источниками информации, технологиями, знаниями и опытом, а также финансовыми и человеческими ресурсами. Именно наличие таких связей помогает увидеть картину деятельности организации в целом, посмотреть на нее под другим углом и заметить нечто новое, что в итоге приведет к возникновению идей и, соответственно, началу инновационной деятельности. В свою очередь, реализация любой такой деятельности на предприятии требует использования различных стандартов, регламентов, готовых технических решений и наработок в научно-технологической деятельности, служащих источниками необходимой информации.

Для эффективной работы с этими источниками необходима их интеграция в единую базу знаний, дающую возможность получения необходимой информации в кратчайшие сроки. Сегодня на предприятиях в качестве такой базы часто выступает корпоративный портал - система доступа сотрудника к единой информационной сети организации.

Во-первых, корпоративный портал позволяет обеспечить высокую производительность при командной работе над проектами: создание рабочих групп для реализации отдельных частей проекта, использование принципов коллективной ответственности за результат, повышение коммуникаций как между отдельными сотрудниками, так и между целыми отделами и департаментами.

Во-вторых, наличие единой информационной базы помогает существенно экономить рабочее время: сокращаются затраты на поиск нужной информации; минимизируются потери корпоративной информации; а хранение готовых технических решений и различных наработок позволяет накапливать опыт работы в корпоративной базе знаний, вследствие чего они используются многократно и передаются внутри компании.

Говоря о практическом применении корпоративных порталов, можно отметить, что на сегодняшний день в одной из крупных российских энергетических компаний ОАО «N» осуществляется внедрение Внутреннего корпоративного портала, который предназначен для создания единого информационного пространства с целью оптимизации профессиональной повседневной деятельности работников этой компании.

Основными целями и задачами создания и внедрения Внутреннего корпоративного портала в ОАО «N» являются:

- общее информирование работников компании:
  - размещение на корпоративном портале служебной информации и документов;
  - предоставление возможностей поиска информации на корпоративных ресурсах.
- предоставление подразделениям компании простых и эффективных инструментов для создания и наполнения собственных мини-сайтов, содержащих рабочую информацию и оптимизирующих их производственную деятельность;
- предоставление работникам компании различных операционных сервисов:
  - бронирование ресурсов (переговорных, проекторов и т.п.);
  - размещение и согласования заявок (на пропуски и т.п.);
  - совместная работа над документами;
  - сервис для руководителей: назначение и контроль задач подчинённых;
  - календари мероприятий;
  - телефонный справочник работников;
  - сервис планирования отпусков;
  - сервис обсуждения новостей, документов.
- структурирование информационного пространства с предоставлением централизованного доступа к различным информационным ресурсам и к корпоративным информационным системам;
- обеспечение дополнительных возможностей взаимодействия работников:
  - использование сайтов подразделений;
  - использование личных сайтов проектных и рабочих групп.

Так как центры компании ОАО «N» распределены по всей территории Российской Федерации, то предоставление доступа к единой информационной базе компании, а также сервис, позволяющий вести совместную работу над документами и проектами, существенно повышают эффективность и продуктивность деятельности компании. Например, теперь у сотрудников этой компании, работающих на Востоке нашей страны, нет необходимости вести долгие телефонные разговоры, а также тратить массу времени на ожидание, пока в другом центре смогут найти и

предоставить запрашиваемую информацию. Вместо этого сотрудник компании может зайти на Внутренний корпоративный портал ОАО «N» и найти необходимый ему документ в соответствующем разделе за считанные минуты.

Помимо этого, специально для Департамента технологического развития и инноваций ОАО «N» в рамках Внутреннего корпоративного портала было разработано решение, позволяющее осуществлять сбор предложений в Программу НИОКР. Решение предоставляет следующие возможности:

- Ознакомление с правилами и порядком участия в Программе НИОКР;
- Подача предложения в Программу НИОКР;
- Свод всех предложений в единую базу данных;
- Назначение экспертов для анализа предложений;
- Подготовка экспертных заключений.

Благодаря этому решению автоматизируются процедуры по разработке технологий, которые нацелены на создание принципиально новых разработок и методов, а также на улучшение существующих технологий.

В этом случае мы можем говорить о том, что инновации создаются в определенной среде, которая формируется при поддержке порталных технологий.

Возможность отказаться от большого объема бумажной документации, существенное сокращение времени на поиск и ожидание необходимой информации, устранение недопонимания в вопросах координации сотрудников, функционал, позволяющий назначать задачи, а также отслеживать, контролировать и корректировать их в режиме реального времени – все это предоставляет сотрудникам компании ОАО «N» возможность рационально использовать свое время, избегая бессмысленных временных потерь. Высвобожденные временные ресурсы, в свою очередь, можно затратить на ведение успешной и эффективной работы в области развития инновационной деятельности.

Таким образом, корпоративный портал может стать своеобразным фундаментом для развития инноваций, способствующих повышению производительности труда и конкурентоспособности предприятия, а также позволяющих удовлетворять постоянно изменяющиеся потребности и требования рынка.

**Список литературы:**

1. Данилов И. П., Алексеев М. Ю. Инновационное развитие как фактор конкурентоспособности экономики // Проблемы современной экономики. – 2012. – № 2. – С. 24-27
2. Маркова О.Б. Инновационная стратегия как инструмент стоимостного подхода к развитию компании // Известия Санкт-Петербургского университета экономики и финансов. — 2010. - № 1. - С. 98-101
3. Полтерович В.М. Проблема формирования национальной инновационной системы // Экономика и математические методы — 2009. - № 2. С. 3-18
4. Совет при президенте РФ по модернизации экономики и инновационному развитию России // <http://www.i-russia.ru/>
5. Cnews – издание о высоких технологиях // <http://www.cnews.ru/>

## ПОСТРОЕНИЕ ИНТЕГРАЛЬНЫХ ИНДИКАТОРОВ УРОВНЕЙ СОЦИАЛЬНОГО И ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ НА ПРИМЕРЕ МУНИЦИПАЛЬНЫХ РАЙОНОВ АСТРАХАНСКОЙ ОБЛАСТИ

*Эльдяева Альмина Борисовна*  
*аспирант ФГБОУ ВПО "МЭСИ"*  
*aeldyaeva@mail.ru*

Современная Россия находится в состоянии реформирования экономических отношений. Одной из целей реформ является превращение регионов в экономически самоуправляемые территории. Возрастает ответственность регионов за экономические и социальные результаты хозяйственной деятельности, за улучшение качества жизни населения.

Местное население и местные органы власти испытывают потребность в информационных ресурсах, с помощью которых можно объективно дать оценку текущему положению социально-экономической сферы и разрабатывать в соответствии с полученными результатами стратегию развития муниципальных районов области и региона в целом.

В рамках данной статьи осуществлена оценка результатов исследования муниципальных районов Астраханской области по социально-экономическим показателям с помощью интегрального показателя за 2013г.

Интегральный индикатор (ИИ) исследуемого свойства представляет собой определённого вида свёртку оценок более частных свойств и критериев, достаточно полно описывающих оцениваемую категорию, которые в свою очередь, могут быть представлены либо в виде различных комбинаций отчётных статистических показателей, либо в виде соответствующих экспертных оценок. Он предназначен для проведения сравнительного анализа во времени и пространстве оцениваемой категории, а также для выявления «узких мест» в социально-экономическом развитии страны или региона [1].

Построение интегральных индикаторов уровней социального и экономического развития районов области за ряд лет могло бы быть полезным с точки зрения сопоставления экономической и социальной обстановки по времени, исследования направления и темпов изменений, произошедших за тот или иной период времени, выяв-

лений депрессивных территорий, ситуация в которых должна находиться под особым контролем местной и областной власти.

Решение задачи о выявлении территориальной дифференциации районов Астраханской области по уровню социального и экономического развития проводилось с использованием построения интегральных индикаторов. Исследование проводилось в несколько этапов.

Первый этап - определение двух групп показателей, характеризующих экономическое положение муниципальных районов и уровень социального развития районов.

Второй этап. Для сведения показателей, имеющих различные единицы измерения, к единому показателю с целью комплексной оценки экономического и социального развития районов области использовался ранговый подход, на основе построения интегральных индикаторов. Методология интегральных индикаторов отдельных районов базируется на основе комбинированного использования методов кластерного и компонентного статистического анализа и методов квадратичного программирования.

Третий этап - поиск соответствия экономического развития муниципальных районов по уровню социального развития этих районов [2].

Отбор наиболее существенных частных критериев в условиях отсутствия сведений о значениях анализируемого свойства реализуется с помощью анализа мультиколлинеарности частных критериев из априорного набора показателей. Анализ парных коэффициентов корреляции не выявил сильной корреляционной зависимости между частными критериями внутри групп, поэтому все частные критерии будут включены в модель [3].

Решая задачу квадратичного программирования получены следующие значения весовых коэффициентов  $w_0, w_1, \dots, w_k$  интегральных индикаторов «уровня экономического развития (ИИУЭР)» (таблица 1) и «уровня социального развития (ИИУСР)» (таблица 2).

Таблица 1

**Значения весовых коэффициентов ИИУЭР**

Год	X <sub>17</sub>	X <sub>19</sub>	X <sub>22</sub>	X <sub>35</sub>	X <sub>23</sub>	X <sub>25</sub>	X <sub>26</sub>	X <sub>27</sub>	X <sub>24</sub>
	w <sub>1</sub>	w <sub>2</sub>	w <sub>3</sub>	w <sub>4</sub>	w <sub>5</sub>	w <sub>6</sub>	w <sub>7</sub>	w <sub>8</sub>	w <sub>9</sub>
2013	1,24	0,17	1,16	0,89	0,47	1,16	0,06	0,12	0,78

Таблица 2

## Значения весовых коэффициентов ИИУСР

Год	X <sub>13</sub>	X <sub>3</sub>	X <sub>11</sub>	X <sub>8</sub>	X <sub>12</sub>	X <sub>7</sub>	X <sub>4</sub>	X <sub>10</sub>
	w <sub>1</sub>	w <sub>2</sub>	w <sub>3</sub>	w <sub>4</sub>	w <sub>5</sub>	w <sub>6</sub>	w <sub>7</sub>	w <sub>8</sub>
2013	1,25	0,87	0,01	0,18	1,45	2,45	1,85	0,82

Интегральные индикаторы использованы для установления рейтинга территорий по социальному и экономическому развитию. Последние служат индикаторами устойчивости территории. Чем выше рейтинг, тем меньше острота проблем и выше устойчивость данного района относительно нижестоящих.

Разбив диапазон значений ИИУЭР и ИИУСР на три интервала, соответствующих высокому, среднему и низкому уровням, построим таблицу (3) соответствия уровней экономического и социального развития.

Таблица 3

## Таблица соответствия УЭР и УСР, 2013 год\*

Уровень экономического развития (УЭР)	Уровень социального развития (УСР)		
	Низкий (0,08-0,72)	Средний (0,73-1,38)	Высокий (1,39-2,04)
Низкий (0,94-1,9)	1. Харабалинский Черноярский Икрянинский	2. Енотаевский	3.
Средний (1,91-2,87)	4. Камызякский	5. Ахтубинский Володарский	6. Лиманский
Высокий (2,88-3,84)	7.	8. Наримановский	9. Приволжский

\*Разработано автором

Анализ данных таблицы позволил сделать следующие выводы. Уровень экономического положения районов, расположенных в клетках 1, 5, 9 таблицы, соответствует их социальному положению. Диагональ из перечисленных клеток можно считать «диагональю соответствия» экономического и социального положения территории. Шесть районов Астраханской области располагаются на «диагонали соответствия» (60 %).



Вторую категорию образуют территории, уровень экономического развития которых превышал уровень их социального положения (расположены в клетках 4, 7, 8). В рассматриваемую область вошли два района (20%).

В третью категорию вошли районы, уровень экономического развития которых был ниже уровня их социального образования (районы, расположенные в клетках 2, 3, 6). К этой категории относится 2 района, что составляет 20 % от всех районов.

В общем, вторая и третья категории - это категории несоответствия социального и экономического положения районов. В Астраханской области насчитывалось 4 районов относящихся к этим категориям (40 % от всех районов).

Таким образом, построение интегральных индикаторов позволило выявить степень остроты социально-экономических проблем районов и выделить их в типологические группы. Анализ полученных группировок районов позволяет дать оценку экономическому и социальному положению районов и получить дополнительную информацию для выработки решений по управлению производственно-хозяйственной деятельностью и социальными процессами.

#### **Список литературы**

1. Кремер Н.Ш., Путко Б.А. Эконометрика: Учебник для вузов/Под ред. проф. Н.Ш. Кремера. – М. ЮНИТИ-ДАНА, 2002. -311с
2. Айвазян С.А., Мхитарян В.С. Прикладная статистика и основы эконометрики: Учебник для вузов. – М.: ЮНИТИ, 1998.-1022с.
3. Дубров А.М., Мхитарян В.С., Трошин Л.И. Многомерные статистические методы: Учебник. – М.: Финансы и статистика, 2000.

## **МЕТОДОЛОГИЯ ОЦЕНКИ ПРОЕКТНЫХ РИСКОВ В ПРОЦЕССЕ ЖИЗНЕННОГО ЦИКЛА ПРОЕКТА**

***Юсупова Айгуль Нафисовна***

*Студентка Казанского Федерального  
Университета*

*Контактный телефон: 8-987-272-92-91*

*Адрес эл. почты:*

*yusupova.aygul@gmail.com*

В настоящее время проблема оценки рисков инвестиционных проектов становится особо острой. Связано это в первую очередь с важностью инвестиционной политики в целом для страны и республики и для каждого предприятия в частности. Отметим, что в настоящее время замечено падение уровня инвестирования в России, так общий объем инвестиций в 2013 году составил 3 066 млн. долл. США, что на 30% меньше аналогичного показателя в 2012 году [2]. Связано это в первую очередь с высокой рискованностью инвестирования. Для того чтобы оценить провести оценку рисков инвестиционного проекта применяют качественные и количественные методы. Забегая вперед, отметим, что использование только одной группы методов заведомо ведет к ошибочным результатам. В этой связи необходимо рассмотреть условия использования того или иного метода анализа рисков проекта. Нет определенной методологии оценки проектных рисков, однако сейчас существуют методы анализа рисков, которые можно разделить на три группы: качественный анализ, качественно-количественный анализ и количественный анализ [1].

Методы качественной оценки проектных рисков предполагают описание всех возможных рисков инновационного проекта, выявление стоимостной оценки их последствий и мер по снижению этих рисков. Кроме того в рамках данного метода определяются и анализируются источники и факторы, которые имеют влияния на те или иные виды риска. Фактически представленный метод является логическим анализом возможных событий. В результате качественного подхода образуется перечень рисков, которым подвержен проект, что является основой для дальнейшего исследования с помощью количественных методов. К качественным методам оценки рисков инновационного проекта относятся:

метод аналогий, проверка должной добросовестности, причинно-следственный анализ, метод «события – последствия».

Основой анализа метода аналогий выступает сопоставление планируемого проекта с проектами, реализованными ранее. Такой метод требует внимательного изучения прошлого опыта, выявление степени применимости полученной информации в конкретной ситуации. Суть данного метода заключается в анализе и оценке всей информации, которая имеется по аналогичным проектам с аналогичной рискованностью, кроме того изучаются последствия воздействия на эти проекты негативных факторов с целью определения потенциального риска при реализации нового проекта. При этом источником необходимых данных могут быть рейтинги надежности проектных, подрядных, инвестиционных и прочих компаний, анализы тенденций изменения спроса на конкретную продукцию, цен на сырье, топливо, землю. Однако при анализе рисков данным методом могут возникнуть трудности при подборе аналога, так как не существует формальных критериев, которые помогли бы установить степень аналогичности ситуации.

Метод проверки должной добросовестности (due diligence) предполагает сбор и детальное изучение информации о предполагаемом контрагенте или месте реализации проекта. Стоит учесть, что данный метод сопряжен с затратами на информацию и внешние услуги, а также с увеличением сроков. Фактически, данный метод предполагает проверку достоверности финансовой и иной информации, поиск подтверждения предположениям, проверку правильности оформления всех необходимых документов.

Причинно-следственный анализ представляет собой выделение рисков событий, а также анализ возможных причин наступления этих рисков и выработку мероприятий по устранению этих рисков. Данный метод позволяет критически оценить принятые решения, способствует поиску вариантов и повышению надежности проекта в целом. Части при оценке рисков в рамках данного метода применяют диаграмму причинно-следственных связей (диаграмму Ишикавы), которая иллюстрирует связь различных факторов с возможными рисками и эффектами. Анализ полученной диаграммы дает определенную информацию и предлагает возможные решения.

Весьма трудоемким является метод «события – последствия» (HAZOR, Hazard and Operability Research). Данный метод пред-

ставляет собой составление деревьев событий, однако без использования графического изображения цепочек событий и оценки вероятности каждого события. Основная идея этого метода заключается в том, что весь проект разделяется на более простые части, которые легче проанализировать. Каждая такая часть подвергается тщательному анализу с целью выявления всех опасностей и рисков. При этом используется ряд ключевых слов, имеющие определенное значение для анализа. Однако использование этого метода обходится довольно дорого и требует больших временных затрат, кроме того сама методология такого анализа является сложной и опасной, так как в ходе упрощения модели можно исключить из рассмотрения некоторые аспекты риска.

Методы качественно-количественной оценки рисков основываются на экспертных оценках, которые выражаются в баллах или определенных категориях. Такой метод позволяет добавить приоритетности в качественный анализ, а в качестве результата мы получаем порядок предпочтений или разбивку на категории. К таким методам относятся экспертный метод, метод диаграммы рисков и карта рисков.

Экспертный метод (метод Дельфи) основывается на экспертном опыте. Руководствуясь специальной системой оценок, эксперт анализирует вероятность наступления рисков их перечня, который ему предоставляется. При этом аналогичный перечень может предоставляться и другим экспертам, для объективности оценки. Для получения единой интегральной оценки рисков проекта определяются весовые коэффициенты каждого риска, на основе значения которых выносится решение о степени риска.

Метод диаграммы рисков или профиля рисков предполагает отражение параметров рисков проекта на соответствующих шкалах, которые составляют лучевую диаграмму. В результате сведения полученных оценок в единый «профиль» и сравнения его с «эталонным» профилем, аналитики визуализируют структуру рисков проекта и оценивают соответствие проекта рисковой политике организации.

Карта рисков иллюстрирует место проекта в различных рисковых координатах, на основе чего происходит выработка политики управления рисками в данном проекте. При этом риски располагаются в прямоугольной таблице, по одной «оси» которой указана сила воздействия риска, а по другой – вероятность его возникновения.

Самую большую группу составляют методы количественного анализа рисков. Основой количественных методов является численное измерение влияния факторов риска на эффективность проекта. При этом оценки, получаемые при использовании этих методов, имеют интервальный характер, а не точечный. К этой группе методов относятся следующие: метод математической статистики, корректировка нормы дисконтирования, метод достоверных эквивалентов, анализ значений показателей эффективности и динамики денежного потока, анализ чувствительности, анализ сценариев и имитационное моделирование.

При использовании метода математической статистики производится расчет средней арифметической взвешенной, результатом при этом выступает среднее ожидаемое значение. Но для принятия окончательного решения также производится расчет меры колеблемости возможного результата. Для использования этого метода необходимо большое количество информации и данных, что может усложнить работу аналитиков, однако применение его позволяет дать оценку рискованности не только данного проекта, но и предприятия в целом.

Метод корректировки нормы дисконтирования предполагает увеличение ставки дисконтирования исходя из совокупности рисков, которые имеют воздействие на проект, однако данный метод не позволяет учитывать изменения уровня риска, которые могут происходить в ходе реализации проекта.

Метод достоверных эквивалентов предусматривает изменение денежных потоков в зависимости от уровня риска. Результаты этого метода имеют довольно субъективную оценку и зависят от восприятия риска экспертом.

Метод анализа значений показателей эффективности и динамики денежного потока рассматривает «запас прочности» проекта. Данный метод имеет значимость и информативность для достаточно рискованных проектов.

Анализ чувствительности предполагает, что риск рассматривается как степень чувствительности результирующих показателей проекта (NPV, IRR, срок окупаемости, чистая прибыль) к изменениям условий. Основывается на поочередном изменении параметров проекта в сторону уменьшения или увеличения.

Сценарный метод основывается на составлении нескольких сценариев, отличных от базового проекта, сравнении их эффек-

тивности и рискованности. При составлении сценариев изменения подвергается вся совокупность факторов проекта и учитывается их взаимозависимость.

Метод имитационного моделирования (метод Монте-Карло) предполагает генерирование множества возможных комбинаций факторов проекта, каждая из которых дает свое значение NPV. Для применения этого метода необходимо использовать специальное программное обеспечение, такое как «Scilab» или «Maxima».

Представленные методы могут использоваться для анализа рисков проектов на протяжении всего жизненного цикла проекта [3]. Однако каждому этапу соответствует свой метод оценки, что объясняется спецификой каждого метода.

**Возможность использования методов оценки рисков проектов на каждом этапе его жизненного цикла**

Методы		Начальная фаза	Фаза разработки	Фаза реализации	Фаза завершения
Качественные	Метод аналогий	+			
	Проверка должной добросовестности	+	+		
	Причинно-следственный анализ	+			
	Метод «события – последствия»	+	+	+	+
Качественно-количественные	Экспертный метод	+			
	Метод диаграммы рисков				+
	Карта рисков				+
Количественные	Метод математической статистики			+	+
	Корректировка нормы дисконтирования				+
	Метод достоверных эквивалентов			+	
	Анализ значений показателей эффективности и динамики денежного потока				+
	Анализ чувствительности			+	
	Анализ сценариев			+	
	Имитационное моделирование		+		

Таким образом, были рассмотрены основные группы методов оценки проектных рисков. Все они имеют свои сильные и слабые стороны, однако чтобы провести полноценный анализ рисков проектов, нельзя останавливаться на одной группе методов, т.е. на разных этапах жизненного цикла проекта необходимо использовать различные методы, что связано со спецификой каждого метода и рисками, которые возникают на каждом этапе жизненного цикла проекта.

### **Список литературы**

1. Абдулаев, А.Р. Риски в инновационных проектах: причины появления, интегральные риски, экспертиза проектов с учетом рисков / А.Р. Абдулаев, Л.А. Мыльников, Е.Е. Васильева // Экономический анализ: теория и практика. – 2012. - № 40.
2. Булавин, Д. Обзор рынка прямых и венчурных инвестиций. 2013 г. / Д. Булавин, А. Чикунов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://ipoboard.ru/files/cms/dc970652ae1f9df7\\_dabe4592397aас30](http://ipoboard.ru/files/cms/dc970652ae1f9df7_dabe4592397aас30). - Дата доступа: 09.10.2014.
3. Волков, И. Анализ проектных рисков / И. Волков, М. Грачева [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.cfin.ru/finanalysis/project\\_risk.shtml](http://www.cfin.ru/finanalysis/project_risk.shtml). - Дата доступа: 21.10.2014.
4. Воронцовский, А.В. Управление рисками / А.В. Воронцовский. – СПб.: ОЦЭиМ, 2004. – 214 с.
5. Янковский К. П. Инвестиции: Учебник / К. П. Янковский. – СПб.: Питер, 2012. – 368 с.

## ЭКОНОМИЧЕСКИЙ КРИЗИС 90-Х ГОДОВ: ПРИЧИНЫ И ПОСЛЕДСТВИЯ ДЛЯ РАЗВИТИЯ ИНВЕСТИЦИЙ

*Ягудина Л.Р.,  
студентка 4 курса кафедры  
Государственного и Муниципального  
управления, институт Менеджмента,  
ФГБОУ ВПО Московский  
Государственный Университет  
Экономики, Статистики и Информатики  
(МЭСИ), lyagudina@gmail.com*  
*Научный руководитель: Безпалов В.В.,  
к.э.н., доцент кафедры Государственного  
и муниципального управления, института  
Менеджмента, ФГБОУ ВПО Московский  
Государственный Университет  
Экономики, Статистики и Информатики  
(МЭСИ), 8(903)7745926,  
valerib1@yandex.ru*

История России за последние несколько десятилетий была полна на события: революция, смена власти, война и опять смена власти. Жизнь Российского государства была бурной и переменчивой. В XX век наша страна вошла еще как Царская Россия, затем начала свой долгий путь становления и развития сильной социалистической державы. Однако уже в XI веке мы видим пред собой новое, еще только зарождающееся капиталистическое государство. Совершенно естественно, что такие кардинальные скачки в развитии не могли пройти бесследно, не отразившись на жизни населения и экономическом состоянии страны. Однако, далекие события начала века мы не можем изменить. На сегодняшний день особую актуальность приобретает исследование экономического и инвестиционного кризиса 90-х годов XX века, так как его последствия все еще накладывают отпечаток на современную историю и экономику России. Кризис в конце XX века нельзя рассматривать в аспекте краха только экономики. Это был кризис всей жизни государства. Проблемы в одной сфере жизнедеятельности общества неизбежно отражались на всех остальных. Экономика, а в частности инвестиционная политика,



во все времена представляли собой основу и опору для развития социально-экономических процессов. Одной из главных предпосылок кризиса, которая непосредственно отразилась на всей дальнейшей экономической политике государства, стала несостоятельность действий российских властей в начале 90-х по переходу к рыночной экономике. В советский период отлаженная и централизованная плановая система являлась основным стабилизатором баланса выпуска готовой продукции. Государственный комитет по планированию составлял производственные планы на определённый период времени, что позволяло государству максимально эффективно перераспределять ресурсы во время кризисов и сохранять устойчивость экономики к внешним воздействиям. Если при рыночной экономике роль регулятора на рынке выполняют цены, то при плановой данную регулирующую функцию взяло на себя государство. Однако, предложенные государством цены зачастую были гораздо ниже, чем себестоимость производства соответствующего товара, что в последствии сыграло одну из решающих ролей в будущем кризисе. В первые постсоветские годы, введенные новым российским правительством экономические реформы негативно повлияли на общее состояние экономики. Отказавшись от регулирования рыночных цен на основные виды продукции, власти спровоцировали резкий подъем цен, падение курса рубля к доллару и высокую инфляцию (средний показатель инфляции колебался на уровне 240 %). Колебание курса рубля также определяло неустойчивость экономического развития страны. К сожалению, принятые в последствии попытки властей удержать искусственно курс рубля и темпы инфляции (ужесточение расходов бюджета, задержка выплат работникам государственных предприятий, невыполнение обязательств по государственному заказу) пользовались лишь переменным успехом. Одной из недоработок стал такой шаг, как приватизация. Цель применения данной меры была обоснованной и значимой – привлечение инвестиций, как материальных, так и трудовых, в новую российскую экономику, а также создание института частной собственности и коммерческих отношений, обеспечивающих ее развитие. Денежные средства, вырученные за продажу предприятий, шли в бюджет, а новые состоятельные и предприимчивые люди поднимали и укрепляли деятельность предприятий малого и среднего бизнеса. Однако негативно сказывались на оценке

приватизации коррупционная составляющая данного вопроса. Зачастую предприятия продавались за гроши и властями был потерян контроль над ведущими энергетическими и промышленными предприятиями. В то же самое время, открытие российского рынка для иностранного капитала хоть и привлекало дополнительные денежные инвестиции, но не способствовало укреплению отечественных производителей, что на первоначальном этапе имело большее значение. Хлынувший на рынок зарубежный импорт вытеснял российскую продукцию, которая пока еще не была достаточно конкурентоспособной. Тем не менее, к концу 1994 г. большая часть предприятий была отдана в частные руки, создавался коммерческий сектор экономики, а государственная казна значительно пополнилась. Бюджетная политика государства была неэффективной: доля расходных статей преобладала над доходами. Финансирование дефицита бюджета в целях продолжения экономических реформ было решено осуществлять за счет наращивания государственного долга. В 1993 г. состоялся первый выпуск Государственных краткосрочных облигаций на трехмесячный период на общую сумму около 1 млрд. рублей. Также популярной мерой стал выпуск Облигаций федерального займа, представляющий собой купон с предусмотренными процентными выплатами. Данные меры позволили привлечь так необходимых для экономики России внутренних, а в дальнейшем и иностранных инвесторов. Правительство продолжало выпуск ГКО и ОФЗ и искусственно поддерживало спрос для привлечения большего количества иностранных инвесторов. Доход бюджета формировался за счет разницы между номиналом облигации и ценой ее покупки. Фактически, развитие экономики страны осуществлялось в кредит. Кульминационную роль в приближении экономического и инвестиционного кризиса 90-х годов в России сыграли внешние факторы. Начавшийся в июле 1997 г. Азиатский финансовый кризис отбросил назад экономические реформы и достижения России. Российская экономика к этому времени уже приобрела экспортно-сырьевую ориентацию. Доля топливно-энергетического сектора стала преобладающей, а роль доходов от экспорта сырья одной из решающих статей формирования доходов государственного бюджета. Кризис, разразившийся в Юго-Восточной Азии, отразился на экономике многих стран, в следствии чего резко упал спрос на российский экспорт, снизились

цены на энергетическую и сырьевую продукцию. Доходы большинства предприятий, как и доходы бюджета сильно снизились, и государство стало неспособным выплачивать свои долговые обязательства как перед внутренними, так и внешними кредиторами. Начался масштабный отток капитала иностранных инвесторов и усилилось давление на курс рубля в следствии чего сокращались доходы от экспортной продукции. Многие коммерческие банки и предприятия обанкротились. Правительство предприняло экстренные меры по спасению российской экономике. Сначала была резко повышена ставка рефинансирования, вместо осуществления плавной девальвации. В итоге с учетом установленного курса рубля Министерство финансов оказалось не состоянии обеспечивать и обслуживать систему ГКО. Правительство прекратило выплаты по ГКО и пыталось получить новые кредиты у международных организаций. Но новые кредиты создавали и новые обязательства, по которым Россия не могла платить. Предпринятых мер оказалось недостаточно. 17 августа 1998 года Правительство ввело 90-дневный мораторий на обслуживание внешних долговых обязательств, т.е. Россия была объявлена временно неплатежеспособной. Курс рубля обвалился. Произошел крах российской экономики.

Россию охватил серьезный не только экономический, но и инвестиционный кризис. Объем прямых иностранных инвестиций в российскую экономику непреклонно уменьшался. Общая неблагоприятная ситуация в стране, потеря инвестиционной привлекательности России и усиление нестабильности на мировых фондовых рынках спровоцировали к лету 1998 года уход иностранных инвесторов с российского рынка. Количество инвестиционных компаний, работавших на фондовом рынке в России, сократилось более чем в три раза. Объем привлеченных прямых иностранных инвестиций за 1998 г. составил 63% от объема инвестиций за 1997 г. Рост процентных ставок на кредитные ресурсы, высокие инвестиционные риски, сжатие внутреннего спроса, неблагоприятная конъюнктура на мировых рынках, неэффективная платежная система России усилили тенденцию к сокращению инвестиций. Однако в России все еще существовали сектора экономики, объем инвестирования которых оставался более-менее стабильным. Это конечно сырьевая промышленность, а также пищевая и сфера предоставления услуг связи. Благодаря росту

цен на природные ресурсы (нефть, газ) в 1999 г. стране наметился новый стержень развития экономики и ее структурных преобразований. Доходы государственного бюджета, полученные от увеличения объемов сырьевого экспорта, новая экономическая и инвестиционная политика позволили встать России на путь выхода из кризиса. Наша экономика все еще находится на стадии перехода с стабильным рыночным отношениям. Так или иначе, инвестиционный кризис 90-х годов XX века оставил после себя и положительное последствие в виде импульса к инновационной модернизации страны и поиску новых путей ее развития.

**Список литературы:**

1. <http://www.gks.ru/> - официальный сайт Федеральной службы государственной статистики
2. Воеводина Н., Дусенбаев А. «Экономическая история России». – М.: Юстиц-Информ, 2010.
3. Радыгин Б.Л., Махмудова М.М «Переходная экономика» Учебное пособие.
4. Тупчиенко В.А. «Государственная экономическая политика». Учебное пособие. – М.: Издательство: Юнити-Дана, 2010 г.
5. Хмыз. О. В. «Привлечение иностранных инвестиций в Россию». – М.:Книга сервис. 2002

## ОЦЕНКА РЕГИОНАЛЬНЫХ ПРОГРАММ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ БЮДЖЕТНЫХ РАСХОДОВ

**Яковлева Августина Сергеевна,**  
студентка 4 курса экономического  
факультета ФГБОУ ВПО  
«ЧГУ им. И.Н. Ульянова»,  
+79083065525  
au\_gustina@mail.ru

**Степанова Алина Васильевна,**  
студентка 4 курса экономического  
факультета ФГБОУ ВПО  
«ЧГУ им. И.Н. Ульянова»,  
+79520237854  
stepanova.alena.1994@mail.ru

**Александрова Ольга Геннадьевна,**  
к.э.н., ФГБОУ ВПО  
«ЧГУ им. И.Н. Ульянова»,  
+79278416630  
knedlix@yandex.ru

Реализация региональных программ повышения эффективности бюджетных расходов – это важнейший инструмент повышения качества управления региональными финансами. В настоящее время субъекты РФ имеют возможность привлечь дополнительное финансирование из федерального бюджета в форме субсидий на реализацию региональных программ повышения эффективности бюджетных расходов (Приказ Минфина России от 18 июля 2013 г. № 188). При этом критерием распределения средств выступают фактические результаты, уже достигнутые органами власти субъектов РФ в сфере повышения эффективности бюджетных расходов, а также динамика данных результатов (Приказ Минфина России от 26 июля 2013 г. № 75н).

Разработка региональных программ повышения эффективности бюджетных расходов происходит с ориентацией на содержание соответствующей федеральной программы, однако, в ряде случаев прослеживается и региональная законодательная инициатива. Если, например, федеральная программа была утверждена 30 июня 2010 г. и принята на 2,5 года, то отдельные субъекты РФ

для выполнения целей, задач и мероприятий аналогичных программ предусматривают менее длительный период (для Сахалинской области и Камчатского края – менее 2 лет). Другие же следуют федеральному образцу – так, в Алтайском крае органы государственной власти субъекта установили срок, равный 2,5 года.

Также заслуживает внимания тот факт, что региональные законодатели в некоторых субъектах значительно опережают остальных по дате принятия документов или, напротив, значительно запаздывают. Последний факт может быть связан либо с осторожной политикой органов власти, направленной на изучение проблем и ошибок, возникших у других субъектов, либо с первоначально более скрупулезным отношением к разработке и принятию документов. Среди субъектов, наиболее быстро отреагировавших на федеральные рекомендации принять региональную программу по повышению эффективности бюджетных расходов, можно выделить Белгородскую область, разработавшую документ за период, равный полгоду. В Республике Адыгея данный процесс занял около года, а в Калининградской области – около двух лет.

Содержательный анализ программ показывает абсолютное совпадение целей федеральной программы и отдельных субъектов, к примеру, Камчатского края. Имеется ряд особенностей и в том, каким образом в программах задействованы субфедеральные бюджеты и субъекты бюджетного планирования. Так, программы Сахалинской области и Алтайского края не охватывают нижний уровень бюджетной системы. Кроме того программа Сахалинской области касается лишь главных распорядителей бюджетных средств. Разрозненность подходов к составлению программ в субъектах РФ повышает риск недостижения, в конечном итоге, целей федеральной программы. Кроме того, в самих субъектах риск недостижения конечной цели может быть обусловлен их неконкретным описанием. Так, в Алтайском крае цель программы ограничена повышением эффективности деятельности органов государственного управления, когда в отдельных программах охватывается не только деятельность органов власти субъекта РФ, но и затрагивается воздействие внешних факторов, влияние на которые не входит в компетенцию региональных органов власти.

Поскольку цели региональных программ копируют федеральные, то и в постановке задачи наблюдается аналогичная ситуа-

ция. По сути, программы регионов – это краткое изложение федеральной программы. Конкретное представление задач может различаться. Так, Республика Адыгея выделила 7 основных задач. В программе Белгородской области для достижения заявленной цели выделены 7 направлений, в рамках каждого из направлений обозначены задачи, всего их 14. Программой Калининградской области предусмотрены 4 тактические задачи, каждая из которых носит комплексный характер и направлена на реализацию нескольких приоритетных направлений повышения эффективности бюджетных расходов Калининградской области, всего направлений 27.

Довольно сильно заметна разница программ по объему и степени детализации. В программе Белгородской области подробно описывается проблематика и меры реализации по каждому мероприятию, приводятся ожидаемые результаты в денежном выражении. Самая объемная программа из рассматриваемых – программа Калининградской области (140 страниц, большинство из которых сформировано за счет массивных таблиц), следом за ней Белгородская область (86 страниц). Другой крайностью является программа Республики Адыгея (35 страниц), в которой задачи и мероприятия описаны достаточно кратко.

Стоит отметить, что не во всех региональных программах в виде отдельных табличных приложений имеется план мероприятий с указанием сроков и ответственных исполнителей, объемы финансирования мероприятий, а также оценка эффективности реализации программы с выделением отдельных показателей. В программе Сахалинской области имеется порядок расчета и подтверждения значений отдельных индикаторов оценки достигнутых результатов в сфере повышения эффективности бюджетных расходов. Количественные значения индикаторов результативности представлены на 2010, 2011, 2012 г. Планы мероприятий программ Алтайского края и Камчатского края более детализированы (подобно федеральной программе). Однако индикаторы имеются только в программе Алтайского края и только на 2011 г. Можно утверждать, что именно наличие показателей оценки эффективности, а также прогнозные значения ожидаемых результатов являются важнейшими критериями для содержательной оценки программы, поэтому их наличие является очень важным.

Анализ показал, что органы власти Белгородской и Калининградской областей, Алтайского края в отличие от Республики Адыгея, Сахалинской области, Камчатского края отнеслись более ответственно к разработке своих программных документов, используя индивидуальные подходы к их формированию. Однако, рейтинг субъектов Российской Федерации по качеству управления региональными финансами за 2012 г. демонстрирует, что качество управления финансами зависит не только от степени разработанности программ. В рейтинг с высоким качеством управления вошли Республика Адыгея, Калининградская область, Алтайский край, а Белгородская область, Сахалинская область и Камчатский край были отмечены среди субъектов лишь с надлежащим качеством управления региональными финансами.



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 3)

ISBN 978-5-7764094-4-8



9 785776 409448