Федеральное государственное образовательное бюджетное учреждение высшего образования «ФИНАНСОВЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ПРИ ПРАВИТЕЛЬСТВЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ»

Научное студенческое общество

ПРОЕКТ ДЛЯ РОССИИ

Сборник статей участников VII Международного научного студенческого конгресса 6 – 16 апреля 2016 года



Москва 2016

УДК 330:339.9(08)
ББК65.52.Я43

П40

П 40 **Проект для России.** Сборник статей участников VII Международного научного студенческого конгресса «Проект для России», 6 - 16 апреля 2016 года. Под ред. О.В. Карамовой и А.П. Буевич / ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации» — М.: Финуниверситет, 2016. - 1776 с. Электронный ресурс. http://www.fa.ru/projects/mnsk/Pages/default.aspx

В Сборник статей включены материалы VII Международного научного студенческого конгресса «Проект для России», прошедшего в ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации» 6 - 16 апреля 2016 года.

Научное издание посвящено актуальным проблемам экономики, социума, юриспруденции и информационных технологий в России и мировом хозяйстве.

Сборник научных статей предназначен для студентов, аспирантов, преподавателей, а также для широкого круга читателей, интересующихся вопросами современного развития российской экономики и гражданского общества.

УДК 330:339.9(08)
ББК 65.52.Я43

Материалы публикуются в авторской редакции.
Научное издание
Электронное издание

Сборник статей участников VII Международного научного студенческого конгресс «Проект для России» 6-16 апреля 2016 г.
Ответственный редактор: О.В. Карамова и А.П. Буевич
Подписано к публикации 11.10.2016. Объем 128,2 п.л.

Финансовый университет
Ленинградский пр-т, 49, Москва, 125993 (ГСП)

© Коллектив авторов, 2016.
© Финансовый университет, 2016

О Г Л А В Л Е Н И Е

О Г Л А В Л Е Н И Е 3
ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ НАУЧНОЕ НАПРАВЛЕНИЕ 33
ГОСУДАРСТВЕННЫЕ И МУНИЦИПАЛЬНЫЕ ФИНАНСЫ 33
Козлова Я.В., Панова Л.Р. ДИНАМИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ РАСХОДОВ ФЕДЕРАЛЬНОГО БЮДЖЕТА 33
Богданова А.И. ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНСТРУМЕНТОВ УПРАВЛЕНИЯ ОСТАТКАМИ СРЕДСТВ НА СЧЕТЕ ФЕДЕРАЛЬНОГО БЮДЖЕТА 40
Иванов Д.С. ПЕРСПЕКТИВЫ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ СРЕДСТВ ФОНДА НАЦИОНАЛЬНОГО БЛАГОСОСТОЯНИЯ ДЛЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ. 43
Балынин И.В. ПОДХОДЫ К ГАРМОНИЗАЦИИ ИНТЕРЕСОВ ОБЩЕСТВА, БИЗНЕСА И ГОСУДАРСТВА ПРИ ФИНАНСИРОВАНИИ РАСХОДОВ БЮДЖЕТОВ СУБЪЕКТОВ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ НА СОЦИАЛЬНУЮ СФЕРУ 48
Задорожний С.В. ОБЯЗАТЕЛЬСТВА ГОСУДАРСТВА ПО ФИНАНСИРОВАНИЮ КУЛЬТУРЫ 51
Пенчук А.В. МЕХАНИЗМЫ ДОСТИЖЕНИЯ КОМПРОМИССА ИНТЕРЕСОВ ОБЩЕСТВА, БИЗНЕСА И ГОСУДАРСТВА ПРИ ФОРМИРОВАНИИ ПРОГРАММНОГО БЮДЖЕТА В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИТУАЦИИ 53
Николаев А.Д. ТЕКУЩИЕ И ДОЛГОСРОЧНЫЕ ПРИОРИТЕТЫ СОВРЕМЕННОЙ БЮДЖЕТНОЙ ПОЛИТИКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ 56
Курмаев И.Т. ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ АДМИНИСТРИРОВАНИЯ ДОХОДОВ ФЕДЕРАЛЬНОГО БЮДЖЕТА 60
Тархановский К.О. ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ БЮДЖЕТНЫХ РАСХОДОВ НА РЕАЛИЗАЦИЮ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПРОГРАММЫ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ «РАЗВИТИЕ ПРОМЫШЛЕННОСТИ И ПОВЫШЕНИЕ ЕЁ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ». 64
Филиппов П.В. ИСПОЛЬЗОВАНИЕ СРЕДСТВ ФОНДА НАЦИОНАЛЬНОГО БЛАГОСОСТОЯНИЯ ЧЕРЕЗ БАНКОВСКИЙ СЕКТОР НА РЕАЛИЗАЦИЮ САМООКУПАЕМЫХ ИНФРАСТРУКТУРНЫХ ПРОЕКТОВ: СТАРЫЕ ВЫЗОВЫ И НОВЫЕ РИСКИ 71
Комарова С.А., Полуничева О.С. ПАРТИСИПАТИВНЫЙ БЮДЖЕТ – БЮДЖЕТ РУКАМИ ГРАЖДАН 74
Филоненко Е.В., Шаравина Ф.В. РАЗВИТИЕ ГОСУДАРСТВЕННОГО СТИМУЛИРОВАНИЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО СЕКТОРА РОССИИ 77
Ярмиева В.Э. ВНЕШНИЙ ДОЛГ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА 80
Раковский И.Д. НЕОБХОДИМОСТЬ ПРОВЕДЕНИЯ ОПТИМИЗАЦИИ РАСХОДОВ БЮДЖЕТА В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА И В ИНЫЕ ПЕРИОДЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЦИКЛА 84
Гаспарян Т.М., Гридин М.Ю., Прошин И.А. ОПТИМИЗАЦИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ РЕСУРСОВ КАК УСЛОВИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА 88

КОРПОРАТИВНЫЕ ФИНАНСЫ 91

Афанасьев Д.Ю., Ревин А.С. ПРИНЦИПЫ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ СДЕЛОК ПО СЛИЯНИЮ И ПОГЛОЩЕНИЮ 91

Ахмадуллина А.Р., Крюкова К.И. КОРПОРАТИВНЫЕ ОБЛИГАЦИИ КАК ЭФФЕКТИВНЫЙ ФИНАНСОВЫЙ ИНСТРУМЕНТ, ИСПОЛЬЗУЕМЫЙ КОМПАНИЯМИ В ПЕРИОД ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА 92

Гвасалия К.Д., До Хыонг Куен МЕТОДЫ УПРАВЛЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬЮ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВОЙ СЕТИ 94

Изотова А.Ю., Течиева М.И. ПРИМЕНЕНИЕ СХЕМА КОНЦЕССИОННОГО СОГЛАШЕНИЯ С ПРЯМОЙ ПЛАТОЙ КОНЦЕДЕНТА ПРИ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА СТРОИТЕЛЬСТВА И ВВОДАВ ЭКСПЛУАТАЦИЮ ИНФРАСТРУКТУРНЫХ ОБЪЕКТОВ: ПРОБЛЕМЫ И АЛЬТЕРНАТИВНЫЕ ВАРИАНТЫ ИХ РЕШЕНИЯ 98

Казначеева И.Е., Трушникова А.Д. НОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ФАКТОРИНГА В БОРЬБЕ С ДЕФИЦИТОМ ОБОРОТНЫХ СРЕДСТВ РОССИЙСКИХ КОМПАНИЙ 100

Карпунин А.И., Любшина Д.С. СПЕЦИАЛЬНЫЕ ИНВЕСТИЦИОННЫЕ КОНТРАКТЫ КАК ИННОВАЦИОННЫЙ ИНСТРУМЕНТ В РАЗВИТИИ ПРОМЫШЛЕННОЙ ИНДУСТРИИ 101

Качибая П.С., Митюшенков А.Н. ЦЕЛЕСООБРАЗНОСТЬ СОЗДАНИЯ ТРАСТОВОГО ФОНДА В УСЛОВИЯХ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ 103

Костромина Е.С., Масленникова Ю.М. АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ НАЛОГОВОГО ЩИТА КАК СПОСОБА ОПТИМИЗАЦИИ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ В РАМКАХ РОССИЙСКОГО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА 105

Ларионова В.А., Ларионова Е.А. ВОЗМОЖНОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ КОЭФФИЦИЕНТА БЕТА, ПРИ ОЦЕНКЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ КОМПАНИИ 108

Мамедов Т.Н. Варьян С.А. ПРЯМЫЕ ИНОСТРАННЫЕ ИНВЕСТИЦИИ КАК ФАКТОР ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА РОССИИ В УСЛОВИЯХ НЕСТАБИЛЬНОСТИ 111

Митькина Е.А., Буртов Я.Д. ФИНАНСОВЫЙ АНАЛИЗ КОМПАНИИ РОССИЙСКОГО РЕТЕЙЛ СЕКТОРА X5 RETAIL GROUP 112

Мишина К.М. ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЕ И КАДРОВЫЕ ИННОВАЦИИ КОРПОРАЦИИ «ТАКТИЧЕСКОЕ РАКЕТНОЕ ВООРУЖЕНИЕ» 115

Ратников Г.Н. ВЕНЧУРНЫЕ ФОНДЫ ГОСУДАРСТВЕННЫХ КОРПОРАЦИЙ КАК ФАКТОР СТИМУЛИРОВАНИЯ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ 118

Розина М.М., Усманова К.Н. ОПТИМИЗАЦИЯ СТРУКТУРЫ КАПИТАЛА В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА 119

Солоницына А.С. ОЦЕНКА ПОТЕНЦИАЛА Т2-РТК ХОЛДИНГА В СЕГМЕНТЕ МОБИЛЬНОЙ СВЯЗИ НА ТЕЛЕКОММУНИКАЦОННОМ РЫНКЕ РОССИИ 121

Тхагапсов И. З., Яговкин П. М. СОВРЕМЕННЫЕ МЕТОДЫ ИНВЕСТИЦИОННОГО АНАЛИЗА ВЕНЧУРНОГО ПРОЕКТА 124

ОЦЕНКА И УПРАВЛЕНИЕ СОБСТВЕННОСТЬЮ 126
Панарин А.Ю. АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ОЦЕНКИ СТОИМОСТИ БОЛЬШИХ СПОРТИВНЫХ АРЕН В ПРЕДДВЕРИИ ПРОВЕДЕНИЯ ЧЕМПИОНАТА МИРА ПО ФУТБОЛУ 2018 ГОДА 126
Медведева А. А. ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ЭНЕРГЕТИЧЕСКИХ КОМПАНИЙ НА ПРИМЕМЕ ПАО «МОСЭНЕРГО» 130
Арутюнян Д. А. ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА РЫНОЧНУЮ СТОИМОСТЬ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ ФУТБОЛИСТОВ 134
Шестакова Е.Д. СОСТАВ КАПИТАЛА КОМПАНИИ КАК ОСНОВНАЯ ФИНАНСОВАЯ КОМПОНЕНТА РОСТА ЕЁ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДОБАВЛЕННОЙ СТОИМОСТИ НА ПРИМЕРЕ ПАО МГТС 136
СТРАХОВОЕ ДЕЛО 142
Корнилова О. Ю. СТРАХОВАНИЕ ПОТЕНЦИАЛЬНЫХ РОДИТЕЛЕЙ В СУРРОГАТНОМ МАТЕРИНСТВЕ 142
ТЕОРИЯ ФИНАНСОВ 144
Капырина А.И. ФИНАНСИРОВАНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ЗАРУБЕЖНЫХ И ОТЕЧЕСТВЕННЫХ СО НКО КАК ОСНОВА ИХ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ УСТОЙЧИВОСТИ 144
Азизмуродов О.О., Джамилов К.О. ФИНАНСОВЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ СТИМУЛИРОВАНИЯ СО НКО: ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ 146
Чудайкин П. И., Пушкарев А. А. ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СО НКО (НА ПРИМЕРЕ ДОСААФ РОССИИ Г. МОСКВЫ) 147
Семенова А.И., Фешина М.Н. ГОСУДАРСТВЕННОЕ ФИНАНСОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ СОЦИАЛЬНО- ОРИЕНТИРОВАННЫХ НЕКОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ 149
Толоконникова А.В. СО НКО КАК ИНСТРУМЕНТ ДОСТИЖЕНИЯ СОЦИАЛЬНО-ОРИЕНТИРОВАННОЙ МОДЕЛИ ГОСУДАРСТВА: ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ 152
Медведева Е.Б., Королева Д.А., Рябцунова П.П. СО НКО В СОВРЕМЕННОЙ ПРИЗМЕ ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРОБЛЕМ 153
КРЕДИТНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ НАУЧНОЕ НАПРАВЛЕНИЕ 156
БАНКИ И БАНКОВСКИЙ МЕНЕДЖМЕНТ 156
Яндиева Э.В. РЕАЛИЗАЦИЯ ПАРТНЕРСКОГО БАНКИНГА В РОССИИ В УСЛОВИЯХ ВНЕШНЕЙ НЕСТАБИЛЬНОСТИ: CITO CITISSIMO! 156
Кириллова Н.В. ИНВЕСТИЦИОННЫЙ БАНКИНГ КАК ДВИЖУЩАЯ СИЛА РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ 161
Ильмуратов Д.П., Хуако Р.Н. ПРОБЛЕМА ДЕФИЦИТА ЛИКВИДНОСТИ. ПРИЧИНЫ И ПУТИ ПРЕОДОЛЕНИЯ 165
Погосян Э.О., Трофимова В.В. ЗНАЧИМОСТЬ РЕГИОНАЛЬНЫХ БАНКОВ ДЛЯ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ 169

Зинина М. М. РАЗРАБОТКА УСТОЙЧИВОЙ МОДЕЛИ СТРЕСС-ТЕСТИРОВАНИЯ ЛИКВИДНОСТИ: ПРЕДПОСЫЛКИ И ОСНОВНЫЕ ЭТАПЫ 174
Юань Сышэн АНАЛИЗ ПРАКТИКИ ПРИМЕНЕНИЯ ИНСТРУМЕНТА ОБЯЗАТЕЛЬНЫХ РЕЗЕРВОВ В РОССИИ И В КИТАЕ 178
ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНЫЕ ОТНОШЕНИЯ И МОНЕТАРНАЯ ПОЛИТИКА 184
Яндиева Э.В. ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНАЯ ПОЛИТИКА БАНКА РОССИИ В СВЕТЕ ВОЛН ЭКОНОМИЧЕСКОЙ КОНЪЮНКТУРЫ: ANTE MARE UNDAE? 184
Скрипник А.Р., Журба А. В. СООТВЕТСТВИЕ СИСТЕМНО ЗНАЧИМЫХ БАНКОВ ТРЕБОВАНИЯМ ЦЕНТРАЛЬНОГО БАНКА 188
ФИНАНСОВЫЕ РЫНКИ И ФИНАНСОВЫЙ ИНЖИНИРИНГ 193
Архипова Н.А., Ахмедов Д.Д., Журавлёв Я.И., Лаврова Т.С., Лицеванов П.И. ЛИЧНЫЙ ПЕНСИОННЫЙ ФОНД 193
Галдава С. Н., Гусева Д. М., Крылова К. Е. РЕШЕНИЕ ПРОБЛЕМ НИЗКОЙ МОНЕТИЗАЦИИ В РОССИИ В ЦЕЛЯХ ПОВЫШЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ 196
Трифонова А. К., Тулунов Н. М., Тулунов Я. М., Хмельниченко К. С. ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ РАЗВИТИЯ БАНКОВСКИХ СИСТЕМ ШВЕЙЦАРИИ И СИНГАПУРА В ЗНАЧЕНИИ ДЛЯ РОССИЙСКОЙ ПРАКТИКИ 200
Акименко А.И. ВЛИЯНИЕ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ НА РАЗВИТИЕ ФИНАНСОВЫХ РЫНКОВ 205
Качалов А.А. ОЦЕНКА И ДЕЛЬТА-ХЕДЖИРОВАНИЕ ОПЦИОНОВ – ПРАКТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ 209
Юлдашева Е.И. ФОНДОВЫЙ РЫНОК СРЕДНЕЙ АЗИИ: ПЕРСПЕКТИВЫ ИНТЕГРАЦИИ В ЕАЭС И ПОСЛЕДСТВИЯ ДЛЯ РОССИИ 214
Артёменко А. В. ТОРГОВЛЯ ВОЛАТИЛЬНОСТЬЮ НА РАЗЛИЧНЫХ РЫНКАХ 219
Виноградова В.А., Ковалев Г.Н. ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ДИВЕРСИФИКАЦИИ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПОРТФЕЛЯ НА РОССИЙСКОМ ФИНАНСОВОМ РЫНКЕ 220
Григорьянц А.С. КОРПОРАТИВНЫЕ ДЕЙСТВИЯ КАК ИСТОЧНИК ДИНАМИКИ РЫНКА АКЦИЙ 223
Пасецкая М. Ю. ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ВАЛЮТНЫХ ДЕРИВАТИВОВ В ЦЕЛЯХ ХЕДЖИРОВАНИЯ . СОВРЕМЕННЫЙ КРИЗИС ДЛЯ РОССИЙСКИХ КОМПАНИЙ 228
Толоконникова И. М. РОЛЬ НЕГОСУДАРСТВЕННЫХ ПЕНСИОННЫХ ФОНДОВ В ОБЕСПЕЧЕНИИ СТАБИЛЬНОСТИ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ 231
Баркова О.С., Михайлов М.В., Снежко В.А. ИССЛЕДОВАНИЕ КОНКУРЕНТНОЙ СРЕДЫ И ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОМПАНИЙ НА ПРОИЗВОДСТВА ОТЕЧЕСТВЕННЫХ ЛЕГКОВЫХ АВТОМОБИЛЕЙ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ 235
Власенкова Е. А., Овсепян А. ИССЛЕДОВАНИЕ КОНКУРЕНТНОЙ СРЕДЫ И ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОМПАНИЙ НА РЫНКАХ ТОВАРОВ И УСЛУГ (СТРОИТЕЛЬНАЯ ОТРАСЛЬ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ) 241

Воронцов А.В., Дамиров В.А. ОБ УРОВНЕ МОНЕТИЗАЦИИ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ..246
Добровольская А.П., Гребенькова М.А., Рагимова Р.И., Терлоева М.З. ЗДОРОВЫЕ ФИНАНСЫ250
Козлова Е.В., Мартемьянова К.Д., Мокрушина А.Ю., Симоненкова Е.В. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ИНТЕГРАЦИЯ РОССИИ И КИТАЯ: ВЗГЛЯД В БУДУЩЕЕ.....258
УЧЕТ И АУДИТ 264
АУДИТ И КОНТРОЛЬ.....264
Гусева Ю.О. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПРЕСТУПНОСТЬ: МОШЕННИЧЕСТВО В СФЕРЕ ЗАКУПОК В РОССИИ.....264
Потемкина М.С. КОНТРОЛЬ В СФЕРЕ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ЗАКУПОК: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ.....269
БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ 276
Атажанова Д. А. ПОВЫШЕНИЕ ТРАНСПАРЕНТНОСТИ ОТЧЕТНОСТИ СТРОИТЕЛЬНЫХ КОМПАНИЙ КАК СПОСОБ ПРЕДУПРЕЖДЕНИЯ МОШЕННИЧЕСКИХ СХЕМ 276
Батукаев А.Т., Чимидова И.Д. НЕОБХОДИМОСТЬ И МЕХАНИЗМ ПРИЗНАНИЯ ОЦЕНОЧНЫХ ЗНАЧЕНИЙ В БУХГАЛТЕРСКОМ УЧЕТЕ ПРЕДПРИЯТИЯ 278
Богданова Т.А. ЗЛОУПОТРЕБЛЕНИЕ АГРЕГИРОВАНИЕМ ПРИ СОСТАВЛЕНИИ СЕГМЕНТНОЙ ОТЧЕТНОСТИ – ПРОБЛЕМЫ И РЕШЕНИЯ.....280
Бочаров В.А., Кононова Е.С. ПОСТРОЕНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ СИСТЕМЫ ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ ОРГАНИЗАЦИИ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА 281
Бургалова Д. Р. РАЗВИТИЕ КОРПОРАТИВНОЙ ОТЧЕТНОСТИ: ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ.....283
Быковская И.А. ПАРАДИГМА БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА В СОВРЕМЕННЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ УСЛОВИЯХ.....287
Волкова Ю.С. ТРЕБОВАНИЯ, ПРЕДЪЯВЛЯЕМЫЕ СТЕЙКХОЛДЕРАМИ, К РАЗЛИЧНЫМ ВИДАМ ОТЧЕТНОСТИ.....292
Голубева Е.Н. ПЕРЕХОД НА ЕДИНЫЙ ЭЛЕКТРОННЫЙ ФОРМАТ ОТЧЕТНЫХ ДАННЫХ И ФАЛЬСИФИКАЦИЯ ОТЧЕТНОСТИ ФИНАНСОВЫМИ ОРГАНИЗАЦИЯМИ.....294
Зателепа Б.М. СТРУКТУРА КАПИТАЛА В УСЛОВИЯХ ИНФОРМАЦИОННОЙ АСИММЕТРИИ: ТЕОРИИ ИЕРАРХИИ ФИНАНСИРОВАНИЯ И СИГНАЛЬНЫЕ МОДЕЛИ.298
Иванова В.В., Сурсякова А. А. МЕРЫ ПРОТИВОДЕЙСТВИЯ МОШЕННИЧЕСТВУ 300
Казакова К.Д., Четвернина А.Д. НЕОБХОДИМОСТЬ И ПРОБЛЕМЫ ВНЕДРЕНИЯ СОЦИАЛЬНЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ В ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ КОМПАНИЙ 302
Кислов Д.С. РЕФОРМИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ НОРМАТИВНО-ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА.....305
Коршунова А.А. ЭКСПЕРТИЗА КАК МЕТОД ИССЛЕДОВАНИЯ МОШЕННИЧЕСКИХ ДЕЙСТВИЙ НА ПРИМЕРЕ СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ.....307
Красикова А.С. МЕТОДИКА БЮДЖЕТИРОВАНИЯ МАТЕРИАЛЬНЫХ ЗАТРАТ НА ОСНОВЕ НОРМАТИВНОГО МЕТОДА.....310

Крюковская А.В. СРЕДСТВА ГЕНЕРАЦИИ ОТЧЕТОВ, КАК ЭЛЕМЕНТ АВТОМАТИЗАЦИИ УПРАВЛЕНЧЕСКОЙ ОТЧЕТНОСТИ И КОНТРОЛЯ.....312
Кулбаев И.Р. РИО – ТРОЙНАЯ ЗАПИСЬ.....314
Лобачев А.В. ВАРИАТИВНОСТЬ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ПРИ ИСПОЛЬЗОВАНИИ РАЗЛИЧНЫХ МЕТОДОВ АНАЛИЗА ОТЧЕТА О ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТАХ.....316
Милешина О.В., Новикова Ж.А. СОВРЕМЕННЫЕ ТРЕБОВАНИЯ СТЕЙКХОЛДЕРОВ К РАСКРЫТИЮ ИНФОРМАЦИИ В БУХГАЛТЕРСКОЙ (ФИНАНСОВОЙ) ОТЧЁТНОСТИ 318
Миллер Ю.А. ПРОЦЕДУРЫ КОНТРОЛЛИНГА ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ 321
Мосунова О. Ю. ПРОБЛЕМНЫЕ АСПЕКТЫ ПРОЦЕССА ПОСТАНОВКИ НА УЧЕТ ИМПОРТНЫХ ТОВАРОВ С ПОЗИЦИЙ БУХГАЛТЕРСКОГО И НАЛОГОВОГО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА 325
Нгуен Тхи Тхань Зунг, Соболевский М.К. ПРОБЛЕМЫ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ УЧЕТА РАСЧЕТОВ С ПЕРСОНАЛОМ ПО ПОДОТЧЕТНЫМ СУММАМ 327
Пряничникова А.К. ВНУТРИФИРМЕННАЯ ОТЧЕТНОСТЬ: СОВРЕМЕННЫЕ УПРАВЛЕНЧЕСКИЕ ВОЗМОЖНОСТИ.....330
Родимова Т.С., Худыч Е.О. ПРОБЛЕМЫ ОПТИМИЗАЦИИ ИЗДЕРЖЕК НА ОРГАНИЗАЦИЮ УЧЕТНОЙ СИСТЕМЫ В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА 333
Трандин Н.С. BIG DATA В УПРАВЛЕНЧЕСКОМ УЧЕТЕ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ..335
Фурман А. Ю. МОДЕЛИ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА И ВЛИЯНИЕ НА НИХ НАЦИОНАЛЬНОЙ КУЛЬТУРЫ И ТРАДИЦИЙ 336
Чуева Н.Л. УЧЕТНАЯ ПОЛИТИКА И ЕЕ РОЛЬ В ФОРМИРОВАНИИ ДОСТОВЕРНОЙ ОТЧЕТНОЙ ИНФОРМАЦИИ.....340
Чунихина М.А. ЗАДАНИЕ НА АУДИТ ПУБЛИЧНОЙ ОТЧЕТНОСТИ ГРУППЫ СТРОИТЕЛЬНЫХ КОМПАНИЙ С ПОЗИЦИИ СТЕЙКХОЛДЕРОВ.....342
Шевеленко М.В. МОНИТОРИНГ ФАКТОРОВ СТРАТЕГИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ОРГАНИЗАЦИИ С ЦЕЛЬЮ ПРЕДУПРЕЖДЕНИЯ ЕЕ БАНКРОТСТВА 345
Щелканова Д. Д. МОЯ ПРОФЕССИЯ – БУХГАЛТЕР. ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ СТАНДАРТ БУХГАЛЕРА 349
Щепкина Д.Д., Байбатырова А.М. МОШЕННИЧЕСТВО В ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ: ОСНОВНЫЕ СПОСОБЫ ИСКАЖЕНИЯ И ИХ ВЫЯВЛЕНИЕ.....353
БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ В ФИНАНСОВО-КРЕДИТНЫХ И НЕКОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЯХ.....355
Абузярова Я.Э., Мукане Я.А., Ковригина П.С. ОСОБЕННОСТИ УЧЕТА И ОТЧЕТНОСТИ ОРГАНИЗАЦИЙ В УСЛОВИЯХ БАНКРОТСТВА ОРГАНИЗАЦИИ 355
Алексеев Э.С., Хусенова С.Х. КОРПОРАТИВНАЯ ОТЧЕТНОСТЬ ПО СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ БИЗНЕСА КАК ИНСТРУМЕНТ ИНФОРМАЦИОННОЙ ОТКРЫТОСТИ КОМПАНИЙ.....357

Андреева Ю.С. УЧЕТ РАСХОДОВ НА ВЫПЛАТУ ВОЗНАГРАЖДЕНИЯ АРБИТРАЖНОМУ УПРАВЛЯЮЩЕМУ 361
Астапова А.А. ВЗАИМОСВЯЗЬ БУХГАЛТЕРСКОГО И НАЛОВОГО УЧЕТА В МЕЖДУНАРОДНОЙ ПРАКТИКЕ 363
Гермаш В. А. ПРОБЛЕМНЫЕ ВОПРОСЫ УЧЕТА ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ В РОССИЙСКОЙ ПРАКТИКЕ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ 367
Горбачев А.В. ИСПОЛЬЗОВАНИЕ БУХГАЛТЕРСКОЙ (ФИНАНСОВОЙ) ОТЧЁТНОСТИ ДЛЯ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ БАНКРОТСТВА КОМПАНИЙ 370
Гудкова В.С. ИСПОЛЬЗОВАНИЕ СПРАВЕДЛИВОЙ СТОИМОСТИ ДЛЯ ОЦЕНКИ ПРОДУКЦИИ ЖИВОТНОВОДСТВА 374
Давыдова Е.В., Кривоносов Н.А. ПРОЦЕДУРА СОСТАВЛЕНИЯ ПРОМЕЖУТОЧНОГО ЛИКВИДАЦИОННОГО БАЛАНСА И УЧЕТ РАСЧЕТОВ С КОНКУРСНЫМИ КРЕДИТОРАМИ 378
Дмовский Р.И. ПРОБЛЕМЫ ВЫЯВЛЕНИЯ РИСКОВАННЫХ ОПЕРАЦИЙ В ОТЧЕТНОСТИ БАНКА 380
Елисеева Д.Ю., Петренко А.В., Семенова А.И. АНАЛИЗ И РЕЙТИНГОВАЯ ОЦЕНКА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ КОМПАНИЙ 383
Заноч А.С. СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ПОСТРОЕНИЯ ОТЧЕТА О ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТАХ В РОССИИ И МЕЖДУНАРОДНОЙ ПРАКТИКЕ 384
Иванова К.В., Тутова К.И. ОБОСНОВАНИЕ ЦЕЛЕСООБРАЗНОСТИ И УЧЕТ КРЕДИТОВ И ЗАЙМОВ 387
Капырина А.И. НЕФИНАНСОВАЯ ОТЧЕТНОСТЬ, КАК ИНСТРУМЕНТ СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ БИЗНЕСА 390
Королева Д.А., Абзимова Д.Н., Гаджиева А.М., Подчуфарова Е.А., Кидяева А.Ю., Лепкалюк А.В. БУХГАЛТЕРСКИЙ АУТСОРСИНГ: ШАГ ЗА ШАГОМ 392
Курныкина Е.Е. ПРОБЛЕМА УЧЕТА ОПЕРАЦИЙ С ВЕКСЕЛЯМИ 395
Магницкий Н.Д. ПРИМЕНЕНИЕ КОРРЕЛЯЦИОННОГО И РЕГРЕССИОННОГО АНАЛИЗА ДЛЯ ЦЕЛЕЙ ОЦЕНКИ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО КАПИТАЛА 397
Максимов Н.А., Камараева Е.Я. ЧЕГО СТОИТ ПЕРЕХОД НА МСФО? 400
Малышева Д.С. ОСОБЕННОСТИ УЧЕТА НМА СОГЛАСНО РСБУ И МСФО 404
Матросова К.А. МЕЖДУНАРОДНАЯ ПРАКТИКА РАЗВИТИЯ СИСТЕМ УПРАВЛЕНЧЕСКОЙ И ФИНАНСОВОЙ ИНФОРМАЦИИ ГРУПП КОМПАНИЙ 410
Мингалева М.А., Насимова В.С. АНАЛИЗ БУХГАЛТЕРСКОЙ ОТЧЕТНОСТИ ДЛЯ ОЦЕНКИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ РИСКОВ УТРАТЫ ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ 413
Пацация С.Б., Москалева Е.О. АНАЛИЗ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ С ЦЕЛЬЮ ВЫЯВЛЕНИЯ ИСТОЧНИКОВ ПОТЕРЬ 415
Нгуен Н.Х.А. УЧЕТ ВЫРУЧКИ В РОССИЙСКИХ, ВЬЕТНАМСКИХ И МЕЖДУНАРОДНЫХ СТАНДАРТАХ 420

Радько Я.Р., Стародумова Ю.А. МЕТОДИКА УЧЕТА ОБЪЕКТОВ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ, СРАВНИТЕЛЬНАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ПО РСБУ И МСФО, ОЦЕНКА ВЛИЯНИЯ НА ВЕЛИЧИНУ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ЗАТРАТ 422

Светличная Ю.А. АУТСОРСИНГ В РОССИИ: ПЕРЕХОД К НОВЫМ ИНФОРМАЦИОННЫМ ТЕХНОЛОГИЯМ 425

Сычёва А.С. РАЗВИТИЕ СИСТЕМЫ ОПЛАТЫ ТРУДА В ВЫСШИХ УЧЕБНЫХ ЗАВЕДЕНИЯХ 430

Черняев А.С., Анпилогов В.В. АНАЛИЗ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОДСИСТЕМЫ ОАО «АВТОВАЗ» 432

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ 435

Шишкова Е.В. СТЕЙКХОЛДЕРСКИЙ ПОДХОД К АНАЛИЗУ ДОГОВОРНЫХ ОТНОШЕНИЙ 435

Коробкова О.С., Черкашина А.О. АНАЛИЗ РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОГО МАШИНОСТРОЕНИЯ 438

Ланина Д.Н. ПРОБЛЕМЫ ОПТИМИЗАЦИИ ФИНАНСИРОВАНИЯ БЮДЖЕТНЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ 441

Федорова Д.Д. МЕТОДИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ АНТИКОРРУПЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ КОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ 443

Чимидова И.Д. БРЕНДИНГ КАК ФАКТОР УВЕЛИЧЕНИЯ СТОИМОСТИ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО КАПИТАЛА И УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО СУБЪЕКТА 450

Шевеленко М.В. МОНИТОРИНГ ФАКТОРОВ СТРАТЕГИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ОРГАНИЗАЦИИ С ЦЕЛЬЮ ПРЕДУПРЕЖДЕНИЯ ЕЕ БАНКРОТСТВА 453

СТАТИСТИКА 457

Рожкова Д.С. СТАТИСТИЧЕСКОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ РЫНКА ИНТЕРНЕТ РЕКЛАМЫ 457

Реут А.В. ПРИРОДООХРАННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ В РФ: ФИНАНСОВЫЙ АСПЕКТ 460

Цуркан Е.Ю. ДИНАМИКА СТАВКИ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ КАК РЕАКЦИЯ НА ЭКОНОМИЧЕСКИЕ И ФИНАНСОВЫЕ ПРОЦЕССЫ 465

Шульгина Е.Л. СТАТИСТИЧЕСКАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА БАРЬЕРОВ, СДЕРЖИВАЮЩИХ РАЗВИТИЕ НЕСЫРЬЕВОГО БИЗНЕСА В РОССИИ 468

Арсентьева Г.О. СТАТИСТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ УРОВНЕЙ ОПЛАТЫ ТРУДА ПО РЕГИОНАМ РОССИИ 470

Кирпикова М.А., Бурая А.С. ФАКТОРЫ СТАНОВЛЕНИЯ ГРАЖДАНСКОГО ОБЩЕСТВА В РОССИИ: ДИНАМИЧЕСКИЙ И РЕГРЕССИОННЫЙ АНАЛИЗ 473

Кулакова Е.Н. ОГРАНИЧЕННОСТЬ ТРАНСМИССИОННОГО МЕХАНИЗМА ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКИ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ 476

Маврин В.В. ПРИМЕНЕНИЕ ИНДЕКСНОГО МЕТОДА В АНАЛИЗЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА РЕГИОНАЛЬНОМ УРОВНЕ 482

Поварницын Е.В. СТАТИСТИЧЕСКАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА УРОВНЯ ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ В ПЕРИОДЫ КРИЗИСА 484

Перевозская О.Н., Амирбекян Л.Р. ОЦЕНКА И ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ВАЛЮТНЫХ РИСКОВ С ПОМОЩЬЮ МЕТОДОЛОГИИ VALUE-AT-RISK 487

Андреева Ю.С., Голубев А.Д. СТАТИСТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ МИГРАЦИОННОГО ДВИЖЕНИЯ НАСЕЛЕНИЯ 490
Кулаева Е. И. Поддубная Е. В. АНАЛИЗ ПРИЧИН, ПРЕРЫВАЮЩИХ ЖИЗНЕННЫЕ ЦИКЛЫ, ЗА ПОСЛЕДНИЕ 10 ЛЕТ 493
КПМГ 497
В.А. Иванько ИСТОРИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ И СУЩНОСТЬ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ В УСЛОВИЯХ НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ 497
Папина Т.И. КОНЦЕПЦИЯ СПРАВЕДЛИВОЙ СТОИМОСТИ В МСФО: ЕЕ НЕОБХОДИМОСТЬ И ПРИМЕНЕНИЕ 501
Жеребятьева Н.Д. ИНТЕГРИРОВАННАЯ ОТЧЕТНОСТЬ КАК ОСНОВА ДЛЯ ПРИНЯТИЯ СТРАТЕГИЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ 503
Минченко Е.А. СТАНДАРТ-КОСТИНГ КАК БАЗА ДЛЯ ВНЕДРЕНИЯ КОНЦЕПЦИИ ПОСТОЯННОГО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ 505
Гоголишвили Г. ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА В ПРИНЯТИИ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ 507
НАУЧНОЕ НАПРАВЛЕНИЕ НАЛОГОВ И НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ 510
Курмаев И.Т. НАЛОГОВЫЙ РУЛИНГ В РОССИИ - ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА 510
Базанова А.В. ПРАКТИКА ПРИМЕНЕНИЯ ЗЕМЕЛЬНОГО НАЛОГА В ГОРОДЕ МОСКВЕ. АНАЛИЗ ЛЬГОТ ПО ЗЕМЕЛЬНОМУ НАЛОГУ С УЧЁТОМ МЕСТНОГО НОРМАТИВНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ 514
Антоненко В.А. ЗНАЧЕНИЕ ЗАРУБЕЖНОГО ОПЫТА В ЭКОЛОГИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ 522
Буадзе А.С. ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ НАЛОГОВОЙ ГРАМОТНОСТИ НАСЕЛЕНИЯ 525
Закарян Г.Г. Калаков Р.Н. ПРОБЛЕМА НАЛОГОВОЙ ГРАМОТНОСТИ НАСЕЛЕНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ 528
Моисеев А.А. НАЛОГОВАЯ ГРАМОТНОСТЬ НАСЕЛЕНИЯ. АНАЛИЗ СИТУАЦИИ 531
Смирнова А.А. КАК ПОВЫСИТЬ НАЛОГОВУЮ ГРАМОТНОСТЬ НАСЕЛЕНИЯ? 533
Хайрова А.В. НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ ДОХОДОВ С РЕАЛИЗАЦИИ ТОВАРОВ И УСЛУГ В ИНТЕРНЕТЕ 538
Мельникова К.А. ОПТИМИЗАЦИЯ СБОРОВ НАЛОГОВ В РФ. ВЫВОД ДЕНЕЖНЫХ ОБОРОТОВ ИЗ ТЕНЕВОЙ ЭКОНОМИКИ В ЛЕГАЛЬНУЮ СФЕРУ ПОСРЕДСТВОМ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЕДИНОГО ИНФОРМАЦИОННОГО БАНКА ДАННЫХ 542
НАУЧНОЕ НАПРАВЛЕНИЕ МЕЖДУНАРОДНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ 547
Гибадуллин Э.И., Данилов В.А. АНАЛИЗ ИНВЕСТИЦИОННЫХ РЕШЕНИЙ НА ПРИМЕРЕ АКЦИЙ СБЕРБАНКА 547
Митрофанова В., Елисеева Е., Отгонтогс Н., Бик Буй Фыонг ВАЛЮТНЫЙ СОЮЗ ЕВРАЗИЙСКОГО КОНТИНЕНТА 550
Талаева Д.Д. МЕТОДЫ ОЦЕНКИ РЫНОЧНОГО РИСКА 554

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА И МЕЖДУНАРОДНЫЙ БИЗНЕС 557
Бескровный Р.Д., Трифонова А.К. ПРЕОДОЛЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКИХ САНКЦИЙ РОССИЕЙ – ОПЫТ ИРАНА 557
Якушин А.П. РОЛЬ ИНДЕКСА ДОЛЛАРА В ПОСТРОЕНИИ НОВОЙ АРХИТЕКТУРЫ РОССИЙСКОГО ФИНАНСОВОГО РЫНКА 559
Перевозчиков А.В. ФРАНЦУЗСКИЕ ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫЕ БАНКИ: ЭКСПАНСИЯ В МИРЕ И РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКЕ 562
Медынская М.К. ВЛИЯНИЕ ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКИ ЦЕНТРАЛЬНОГО БАНКА НА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ОТЕЧЕСТВЕННЫХ КОМПАНИЙ 564
Шакурова Д. Ф. ОПЫТ ПРИМЕНЕНИЯ ОФФШОРНОЙ ЮРИСДИКЦИИ ДЛЯ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ НА ПРИМЕРЕ ЭКОНОМИКИ ОАЭ 567
МИРОВЫЕ ФИНАНСЫ 570
Зеленков Ю. А., Спицина Д. В. КАК ЭФФЕКТИВНО И ЭФФЕКТИВНЕЕ РЕГУЛИРОВАТЬ БАНКИ? 570
Мухина С. А. РАЗВИТИЕ ИНВЕСТИЦИОННОГО СОТРУДНИЧЕСТВА МЕЖДУ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИЕЙ И РЕСПУБЛИКОЙ КОРЕЯ 573
Боровикова О. А. ПРИМЕНЕНИЕ ЭЛЕМЕНТОВ ТЕХНИЧЕСКОГО АНАЛИЗА ПРИ ПРОГНОЗИРОВАНИИ ДИНАМИКИ КУРСА РУБЛЯ 577
Николаенкова М.С. ОТРИЦАТЕЛЬНАЯ ПРОЦЕНТНАЯ СТАВКА КАК НЕТРАДИЦИОННЫЙ ИНСТРУМЕНТ ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКИ 580
Лизунова Т.А. ЗОЛОТОВАЛЮТНЫЕ РЕЗЕРВЫ: СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ПО СТРАНАМ И РЕКОММЕНДАЦИИ ДЛЯ РОССИИ 584
Ковалев Г.Н. СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ, ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОГО РЫНКА СЛИЯНИЙ И ПОГЛОЩЕНИЙ 588
Сармина Е. Ю. ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ НСПК НА НАЦИОНАЛЬНОМ И МЕЖДУНАРОДНОМ УРОВНЕ 590
Выгодина Н.В., Назарова О.А. РОЛЬ ЮАНЯ НА РОССИЙСКОМ ВАЛЮТНОМ РЫНКЕ 593
Мамотько В.А. АНАЛИЗ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ УСТОЙЧИВОСТИ РФ И ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАН 595
Хусяинова Л.Н. ВЛИЯНИЕ ИНОСТРАННЫХ ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫХ КОРПОРАЦИЙ НА ФОРМИРОВАНИЕ КОНКУРЕНТНОГО ПОТЕНЦИАЛА ЭКОНОМИКИ 597
ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ 604
Барская П.В., Равчеева О.В. ПОЛИТИКА ТАРГЕТИРОВАНИЯ ИНФЛЯЦИИ БАНКА РОССИИ И ЕЕ ВЛИЯНИЕ НА НАЦИОНАЛЬНУЮ ЭКОНОМИКУ 604
Камараева Е.Я. БОРЬБА ЗА ВЫЖИВАНИЕ: ВЫСТОИТ ЛИ РОССИЙСКИЙ ВПК В УСЛОВИЯХ САНКЦИЙ 606

Максимов Н.А. ПОЛИТИКА ЦЕНТРАЛЬНОГО БАНКА РФ КАК ИНСТРУМЕНТ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА 609
Плескушкина М.С. БАНКОВСКАЯ СИСТЕМА РФ В УСЛОВИЯХ САНКЦИЙ: ПУТИ ПРОТИВОДЕЙСТВИЯ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ 614
Сайганов А.С. ВЛИЯНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКИХ САНКЦИЙ НА ФИНАНСОВЫЕ РЫНКИ РФ 618
Кононенко А.М. ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНАЯ ПОЛИТИКА: РУКА ЛИ ПОМОЩИ МАЛОМУ БИЗНЕСУ? 622
Лавров В.С. КЕЙНСИАНСКИЙ СЦЕНАРИЙ В СОВРЕМЕННОЙ ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКЕ РОССИИ 628
Бершакова А.С. САНКЦИИ КАК ШАНС ДЛЯ РАЗВИТИЯ 632
Ордынский А.А. МЕЖДУНАРОДНЫЙ ТУРИЗМ В РОССИИ: ВОЗМОЖНОСТИ РАЗВИТИЯ В УСЛОВИЯХ САНКЦИЙ 635
Голик Д.В. ПОЛИТИКА ЦБ В ОТНОШЕНИИ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ И ЕЕ ВЛИЯНИЕ НА ЭКОНОМИКУ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ 638
Бушина Е.Д. АЛЬТЕРНАТИВНЫЕ ПУТИ МИНИМИЗАЦИИ УЩЕРБА ОТ ЗАПАДНЫХ САНКЦИЙ 641
Данилов В.А. ПРИВЛЕЧЕНИЕ КАПИТАЛА И ИНВЕСТИЦИЙ КАК СПОСОБ СНИЖЕНИЯ ЭФФЕКТА САНКЦИЙ. МЕХАНИЗМЫ И АКЦЕНТЫ 643
Акчурина С.И. РАЗВИТИЕ МОНОГОРОДОВ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ 647
Артемова Е.В., Садыкова Д.М. РАЗВИТИЕ МОРСКОГО ТРАНСПОРТА РОССИИ КАК ВАЖНЕЙШЕГО ФАКТОРА ЕЕ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА 653
Баркова О.С., Михайлов М.В. РЫНОК ПРОИЗВОДСТВА ЛЕГКОВЫХ АВТОМОБИЛЕЙ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ КАК ПЕРСПЕКТИВНАЯ ОТРАСЛЬ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ 655
Будаков А.Д., Куликова К.О., Полякова Е.А. ПОИСК АЛЬТЕРНАТИВНЫХ ИСТОЧНИКОВ ЭНЕРГИИ ДЛЯ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ 659
Быковская И. А. ИННОВАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В ОБЛАСТИ ЭНЕРГОЭФФЕКТИВНОСТИ КАК ФАКТОР РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ 662
Власенкова Е. А., Овсепян А. ИССЛЕДОВАНИЕ КОНКУРЕНТНОЙ СРЕДЫ И ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОМПАНИЙ НА РЫНКАХ ТОВАРОВ И УСЛУГ 665
Ганчева Е.А. НОВОЕ НАПРАВЛЕНИЕ МОДЕРНИЗАЦИИ НАЦИОНАЛЬНОГО ПЕРЕВОЗЧИКА 671
Голубцова А.А. ЭКОЛОГИЧЕСКИЕ ИННОВАЦИИ КАК ФАКТОР КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ БИЗНЕСА 677
Заноч А.С. БЕЗРЕКЛАМНОЕ ПРОДВИЖЕНИЕ ТОВАРОВ НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ 681
Моисеев А.А. ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ В ПЕРИОД КРИЗИСА 684
Налбандян Г.Г., Казарян В.Т. ВНЕДРЕНИЕ ОЦО (ОБЩИЙ ЦЕНТР ОБСЛУЖИВАНИЯ), КАК МЕТОД ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ РОССИЙСКИХ КОМПАНИЙ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ 687

Новиченкова М.Г. РАЗВИТИЕ ИННОВАЦИОННОГО СЕКТОРА РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ ПОСРЕДСТВОМ БИЗНЕС-ИНКУБИРОВАНИЯ 693

Смирнова А.А. ПЕЛЕТЫ – ЭНЕРГЕТИЧЕСКИЙ РЕСУРС БУДУЩЕГО: РЕШЕНИЕ ПРОБЛЕМЫ СЧЕРПАЕМОСТИ ОРГАНИЧЕННЫХ РЕСУРСОВ 696

Талыпина М.А. РАЗВИТИЕ ПРОДУКТОВОГО ПРЕДЛОЖЕНИЯ ГК РОСАТОМ НА МИРОВОМ И ОТЕЧЕСТВЕННОМ РЫНКЕ ИННОВАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ 702

Тарасов И.В. СТРУКТУРИРОВАНИЕ ПОРТФЕЛЯ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ И ОЦЕНКА ЕГО СБАЛАНСИРОВАННОСТИ 704

Басова А.Г. ИНВЕСТИЦИОННОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО РОССИИ И КИТАЯ 711

Хмельниченко К.С. МАЛЫЙ БИЗНЕС В РОССИИ: РОЛЬ В ЭКОНОМИКЕ И ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ 714

Левин В.Р. РАЗВИТИЕ ЭКСПОРТНОГО ПОТЕНЦИАЛА В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ 716

Шпенст В.С. ДОБЫЧА НЕФТИ В УСЛОВИЯХ КРИСИСА 718

Широкова А.А. РОССИЙСКИЙ И МЕЖДУНАРОДНЫЙ ОПЫТ СОТРУДНИЧЕСТВА В СФЕРЕ ГОСТИНИЧНОГО БИЗНЕСА 726

Уварова П. И. СФЕРИЧЕСКАЯ МОДЕЛЬ ПРОСТРАНСТВА СОБЫТИЙ 728

Шумилов Н., Феоктистов Н. ПОВЫШЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ РОССИЙСКОГО ТУРИЗМА 730

Хроменков Г.Д. РОССИЙСКАЯ ФАРМАЦЕВТИКА В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛЬНОЙ ТРАНСФОРМАЦИИ 732

Яцкив Л.В. ПРОБЛЕМА ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЗАРУБЕЖНОГО ОПЫТА ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ЕСТЕСТВЕННЫХ МОНОПОЛИЙ В РОССИЙСКОЙ ПРАКТИКЕ: ВОЗМОЖНОСТИ И ТРУДНОСТИ 733

Заварина Каролина, Гречишникова Элла, Зубцова Дарья ООО «ENTERTAINMENT» 736

Волохов А.В., Милосердов И.А. ГОСУДАРСТВЕННЫЕ КОРПОРАЦИИ КАК ОДНА ИЗ ФОРМ СОБСТВЕННОСТИ 738

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ИСТОРИЯ И ИСТОРИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ УЧЕНИЙ 744

Дамиров В.А., Воронцов А.В. МЕНТАЛИТЕТ И ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ РОССИИ В ПОСТСОВЕТСКИЙ ПЕРИОД 744

Зеленков Ю. А. ВЛИЯНИЕ МЕНТАЛИТЕТА И ИДЕОЛОГИЧЕСКИХ ОРИЕНТИРОВ НА ХОЗЯЙСТВО РОССИИ В XX ВЕКЕ 747

Тарская А.А. «БЛАГО ИЗОБИЛИЯ» ИЛИ «РЕСУРСНОЕ ПРОКЛЯТЬЕ» КАК ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ПАРАДОКС: К ВОПРОСУ О ФАКТОРАХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РОССИИ 750

Палкина Е.Д., Перевозчиков А.В. ВЛИЯНИЕ ПОЛИТИЧЕСКИХ ЛИДЕРОВ НА ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ СОВЕТСКОГО СОЮЗА 755

Федоренкова А.А. ГОСУДАРСТВЕННАЯ ИДЕОЛОГИЯ КАК ОДИН ИЗ ВАЖНЫХ ФАКТОРОВ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА. НА ПРИМЕРЕ РАЗВИТИЯ СССР 756

Хомченко А.А. ВЛИЯНИЕ РУССКО-ЯПОНСКОЙ ВОЙНЫ НА ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ РОССИИ 760
Анпилогов В.В., Разумович В.Е. ОСОБЕННОСТИ ТОРГОВЫХ СТРАТЕГИЙ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА 762
ЭКОНОМИКА ОРГАНИЗАЦИИ 765
Гудкова В.С. ПЕРСПЕКТИВЫ РОСТА ДОХОДОВ ХЛЕБОЗАВОДА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ 765
Камараева Е. ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ МОНОГОРОДА-НАУКОГРАДА НА ПРИМЕРЕ ДИМИТРОВГРАДА 770
Кононович И.В. АНАЛИЗ ФИНАНСОВЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ НА ПРИМЕРЕ КОМПАНИИ «МАГНИТ» 773
Вержбицкий И.В., Сайганов А.С. СПОСОБЫ ПОВЫШЕНИЯ УРОВНЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ РОСИИЙСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ 776
Голик Д.В. АНАЛИЗ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ГРАДООБРАЗУЮЩЕЙ ОРГАНИЗАЦИИ ОАО «ПАВЛОВСКИЙ АВТОБУС» 779
Рогова О.В. О РАЗВИТИИ КОНКУРЕНТНЫХ ОТНОШЕНИЙ НА РЫНКЕ ИНВЕСТИЦИЙ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОГО КОМПЛЕКСА РОССИИ 782
НАУЧНОЕ НАПРАВЛЕНИЕ МЕНЕДЖМЕНТ 786
КОРПОРАТИВНЫЕ ФИНАНСЫ 786
Озолина А.В., Фадеева В.В. ОЦЕНКА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СОВЕТА ДИРЕКТОРОВ 786
Бусыгин В.О., Пушилина А.О. ОСОБЕННОСТИ ВОЗДЕЙСТВИЯ “ЛИДЕРОВ МНЕНИЙ” НА РАЗЛИЧНЫЕ ГРУППЫ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ 787
Веденеева Т.А ВЛИЯНИЕ УРОВНЯ ГУДВИЛЛА (ДЕЛОВОЙ РЕПУТАЦИИ) НА УПРАВЛЕНИЕ В РОССИЙСКИХ КОМПАНИЯХ 791
Голутвина А.А. ФОРМИРОВАНИЕ ПРОЕКТНЫХ КОМАНД 793
Татьяна Ю.Т. ПРОРЫВНОЙ ПРОЕКТ В КИНОИНДУСТРИИ 795
Хасанов А.Р. ЭВОЛЮЦИЯ ТЕОРИЙ ВЫВОДА НА РЫНОК НОВЫХ ПРОДУКТОВ 800
ОБЩИЙ МЕНЕДЖМЕНТ 804
Бундин М.А. РАЗРАБОТКА БИЗНЕС-ПЛАНА ПО ПРИВЛЕЧЕНИЮ ИНВЕСТИЦИЙ НА СТРОИТЕЛЬСТВО ПРЕДПРИЯТИЯ ПО ПРОИЗВОДСТВУ И РАСПРЕДЕЛЕНИЮ ЭЛЕКТРОЭНЕРГИИ В РЕСПУБЛИКЕ КРЫМ 804
Галяпин Г.Р. ЖИЗНЕНННЫЙ ЦИКЛ ОРГАНИЗАЦИИ БИЗНЕСА. ЕСТЬ ИДЕЯ! 809
Елизаров И. М. ВНЕДРЕНИЕ ЭЛЕКТРОННОГО СЕРВИСА ПО ПОДГОТОВКЕ К ЕГЭ 811
Мартынова Н.И. РАЗРАБОТКА БИЗНЕС-ПРОЕКТА «БЫТОВОЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ДОЖДЕВОЙ ВОДЫ В ГОРОДСКИХ УСЛОВИЯХ НА ПРИМЕРЕ Г. ГЕЛЕНДЖИКА» 815
Москвичев К.А. ПРОБЛЕМЫ ВНЕДРЕНИЯ ЗЕЛЁНЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В РОССИИ 818
Попова Е.В., Фроловская Е.О. ИНКЛЮЗИВНОЕ ОБРАЗОВАНИЕ 822
Головина Е.Д. КОНЦЕПЦИЯ БЕРЕЖЛИВОГО ПРОИЗВОДСВА 823

Лаишев А.Ш. РИСК-МЕНЕДЖМЕНТ В РАЗВИТИИ МАЛОГО БИЗНЕСА 826
Комарова С.А., Полуничева О.С. ВЫСОКИЕ ТЕХНОЛОГИИ ДНЕМ И НОЧЬЮ ИЛИ МНОГООБЕЩАЮЩИЙ ПРИМЕР РЕИНЖИНИРИНГА 828
Степанова Е.А. УПРАВЛЕНИЕ ИЗМЕНЕНИЯМИ 831
Хайрова А.В. СПЛОЧЕННЫЕ КОЛЛЕКТИВЫ: ЗА ИЛИ ПРОТИВ? 833
Чудновец Ю.В., Пугачева Д.А. УПРАВЛЕНИЕ ОПЕРАЦИЯМИ В СФЕРЕ УПРАВЛЕНИЯ ПРОЕКТАМИ: АНАЛИЗ ТЕКУЩЕГО СОСТОЯНИЯ И РЕКОМЕНДАЦИИ ПО РАЗВИТИЮ .835
Шаюк Е.И., Шаршова И.С. ПРАКТИЧЕСКОЕ ПРИМЕНЕНИЕ ТЕОРИЙ МОТИВАЦИИ И ОСОБЕННОСТИ МОТИВАЦИИ В НАШЕ ВРЕМЯ 838
ПРОЕКТНЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ 841
Гришаненко Д.Е. ОСНОВНЫЕ ВИДЫ МОШЕННИЧЕСТВА В КРАУДФАНДИНГЕ 841
Муравьев В.В АДАПТИВНЫЕ МЕТОДОЛОГИИ УПРАВЛЕНИЯ ПРОЕКТАМИ 843
Попова Е. М. ЭНДАУМЕНТ-ФОНДЫ КАК ПЕРСПЕКТИВНЫЙ СПОСОБ ФИНАНСИРОВАНИЯ УНИВЕРСИТЕТСКИХ ПРОЕКТОВ 849
Умнова В.В УНИВЕРСИТЕТСКИЕ ПРОЕКТЫ И АКАДЕМИЧЕСКИЙ ФАНДРАЙЗИНГ СБОР И СОРТИРОВКА ТБО В ФИНАНСОВОМ УНИВЕРСИТЕТЕ 852
Трифонова В.Ю. ГРАНТ КАК ОСНОВНОЙ ЭЛЕМЕНТ ФАНДРАЙЗИНГА И ВИДЫ ГРАНТОВОЙ ПОДДЕРЖКИ 854
Алешина В.В. БУДУЩЕЕ – СЛИЯНИЕ ЗАПАДНОЙ И РОССИЙСКОЙ СИСТЕМ ОБРАЗОВАНИЯ 857
Белякова А.А. УПРАВЛЕНИЕ СТЕЙКХОЛДЕРАМИ: НОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ ДЛЯ УСПЕХА ПРОЕКТА 859
Саркисян Е. Р. ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ БИОМЕДИЦИНЫ В РОССИИ 863
Новрулзу С.А. СУЩНОСТЬ И ЦЕЛИ АНАЛИЗА КОММЕРЦИАЛИЗАЦИИ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ 868
Гаспарян М.К. ОСОБЕННОСТИ КОММЕРЦИАЛИЗАЦИИ НАУКОЕМКИХ ТЕХНОЛОГИЙ .871
Костылева А. В., Шипицына Л. С. ПРОЕКТ «УМНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ» 875
Цебро Ю.А. КАРШЕРИНГ КАК ПРОЕКТ, ВИДОИЗМЕНЯЮЩИЙ ОРГАНИЗАЦИЮ АВТОМОБИЛЬНЫХ ПЕРЕВОЗОК 880
ФИНАНСОВЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ 886
Антонец Д.К. СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ СЕКТОРА МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА, И ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА СФЕРЫ МСП В РОССИИ И ЗА РУБЕЖОМ 886
Доронина А.С., Шатый В.Ю. УПРАВЛЕНИЕ СТОИМОСТЬЮ КОМПАНИИ КАК ФАКТОР ФИНАНСИРОВАНИЯ БИЗНЕСА 889
Липа Д.В. ФИНАНСИРОВАНИЕ КРУПНОГО БИЗНЕСА ЗА СЧЕТ ПЕРВИЧНОГО РАЗМЕЩЕНИЯ АКЦИЙ 891
Мусиенко С.О. СТРУКТУРА ИСТОЧНИКОВ ФИНАНСИРОВАНИЯ МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ 896

Нагибин Г.В. СРАВНЕНИЕ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ПОДДЕРЖЕК МАЛОГО БИЗНЕСА В РОССИИ И В ЕВРОПЕ 899
Старикова Н.Ю., Горчаков Д. ИСТОЧНИКИ ПРИВЛЕЧЕНИЯ КАПИТАЛА ДЛЯ «START-UP» 902
Красильникова Е.А. АЛЬТЕРНАТИВНЫЕ ИСТОЧНИКИ ПОПОЛНЕНИЯ ОБОРОТНЫХ СРЕДСТВ ПРЕДПРИЯТИЯ 905
Шевелева Э. С. СОЦИАЛЬНОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО И ИСТОЧНИКИ ЕГО ФИНАНСИРОВАНИЯ 908
МАРКЕТИНГ И ЛОГИСТИКА 911
Нгуен Фыонг Хоа, Найданов В.А. ПРОБЛЕМЫ ПРОГРАММ ЛОЯЛЬНОСТИ КОФЕЕН ГОРОДА МОСКВЫ 911
Черинько Г.А. АДАПТАЦИЯ МАРКЕТИНГОВОЙ СТРАТЕГИИ ФИНАНСОВОЙ ОРГАНИЗАЦИИ В УСЛОВИЯХ РЫНОЧНОЙ ТУРБУЛЕНТНОСТИ 914
Антюфеева М.Д. ПРОВОКАЦИОННАЯ РЕКЛАМА: СПЕЦИФИКА ВОЗДЕЙСТВИЯ И ВОСПРИЯТИЯ 917
Брежнева О. А. НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ РАСПРЕДЕЛИТЕЛЬНЫХ ЦЕНТРОВ В РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ 921
Джигкаева А.С., Михайлина А.В. РОЛЬ БРЕНДА ПРИ РАЗРАБОТКЕ НОВЫХ БАНКОВСКИХ ПРОДУКТОВ С УЧАСТИЕМ ТОРГОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ 925
Курочкина Е.Д. ДЖИНГЛЫ КАК ИНСТРУМЕНТ ВОЗДЕЙСТВИЯ НА ЦЕЛЕВУЮ АУДИТОРИЮ 927
Жильцов Д. А. ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ СОВРЕМЕННОГО ИНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГА 930
Кузнецова Ю.Л МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ СНАБЖЕНИЕ МЕЖДУНАРОДНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ: ПРОБЛЕМЫ И РЕШЕНИЯ 934
Сахратулаев М.Ш. ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ИНФОРМАЦИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ МАРКЕТИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ФИНАНСОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ 935
Музаева Б.Д., Оконова Н.Д. ОСОБЕННОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ СЕНСОРНОГО МАРКЕТИНГА В РОССИИ 940
Нямхуу Дэмбэрэлсурэн ИНТЕРПРЕТАЦИЯ ДИЖИТАЛ КОНЦЕПЦИЙ (DIGITAL) В СОВРЕМЕННОМ МИРЕ 943
Пашинян М.В. БЕНЧМАРКИНГ НА ЛОГИСТИЧЕСКОМ РЫНКЕ 944
Бусыгин.В.О.,Пушилина.А.О. ОСОБЕННОСТИ ВОЗДЕЙСТВИЯ «ЛИДЕРОВ МНЕНИЙ» НА РАЗЛИЧНЫЕ ГРУППЫ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ 951
Андриянова А.А. ОСОБЕННОСТИ БАНКОВСКИХ УСЛУГ В СОВРЕМЕННЫХ РЫНОЧНЫХ УСЛОВИЯХ 955
Чирухина К.С. РАЗВИТИЕ ВЫСОКОСКОРОСТНЫХ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНЫХ СОСТАВОВ КАК ГЛАВНОЕ НАПРАВЛЕНИЕ МОДЕРНИЗАЦИИ ЛОГИСТИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ 960
Кривохарченко А.Г. СУЩНОСТЬ ПОЛИТИКИ СПРАВЕДЛИВЫХ ЦЕН В КОНТЕКСТЕ СОВРЕМЕННОЙ МАРКЕТИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ 964

Андрианова М.А. ВЛИЯНИЕ SMM-МАРКЕТИНГА НА ЭФФЕКТИВНОСТЬ БАНКОВСКОГО СЕКТОРА....968
Батукаев А.Т. РОЛЬ БРЕНДА В ФОРМИРОВАНИИ ИМИДЖА РОССИЙСКОЙ СТОЛИЦЫ...974
Кумская А.А., Гермаш В.А. ПОЗИЦИОНИРОВАНИЕ ВУЗА НА РЫНКЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УСЛУГ....977
Савостина М.И. ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ ЛОГИСТИЧЕСКИХ СИСТЕМ В УСЛОВИЯХ МЕГАПОЛИСА....981
Майсурадзе Л.Н. ОСОБЕННОСТИ ПРОДВИЖЕНИЯ ИНТЕРНЕТ-ЖУРНАЛОВ В РОССИИ....984
Печенова Е.А., Филоненко Е.В., Шаталова А.И. РАЗВИТИЕ ИНВЕСТИЦИОННОГО МАРКЕТИНГА НА ОТЕЧЕСТВЕННОМ РЫНКЕ....988
Чичулина Т. А. ЛАВМАРКС КАК ВЫСШАЯ СТУПЕНЬ ПРИВЕРЖЕННОСТИ К БРЕНДУ 990
ИНВЕСТИЦИИ И ИННОВАЦИИ....994
Макарова Д.А., Михайлова Д.С. СКОЛКОВО: «ЗА» И «ПРОТИВ»....994
Беломытцев Р.В. МЕТОДЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ СДЕЛОК СЛИЯНИЙ И ПОГЛОЩЕНИЙ И ОЦЕНКА ИХ ЭФФЕКТИВНОСТИ....998
Бударин Н.В. РОЛЬ ЧАСТНЫХ КАПИТАЛЬНЫХ ВЛОЖЕНИЙ В РАЗВИТИИ ИНФРАСТРУКТУРЫ: МЕЖДУНАРОДНЫЙ ОПЫТ И РОССИЙСКАЯ ПРАКТИКА....1001
Галаган А.В. ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ ИНСТИТУТА БИЗНЕС-АНГЕЛОВ В РОССИИ...1004
Клюзко А. В. РАЗВИТИЕ РЫНКА ДРАГОЦЕННЫХ МЕТАЛЛОВ В РОССИИ 1007
Митюшенков А.Н., Качибая П.С. СОСТАВ И СТРУКТУРА ИНВЕСТИЦИЙ В АПК....1009
Ермолаева О.В., Михелашвили Н.Р. ИНВЕСТИЦИИ В НЕДВИЖИМОСТЬ В РОССИИ И ЗА РУБЕЖОМ: ПРОБЛЕМЫ, ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ 1011
Островская А.И., Шорина Е.В. ИНВЕСТИЦИИ В СЕЛЬСКОЕ ХОЗЯЙСТВО....1016
Петрова Ю.В. ВЛИЯНИЕ КРИЗИСА НА РЕСТРУКТУРИЗАЦИЮ БИЗНЕСА НА ПРИМЕРЕ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКИХ КОМПАНИЙ....1020
Рызбаев Р.Р. РАЗВИТИЕ ТЕХНОЛОГИЙ УПРАВЛЕНИЯ ЖИЗНЕННЫМ ЦИКЛОМ ИЗДЕЛИЙ САМОЛЕТОСТРОЕНИЯ НА ОСНОВЕ ПРИМЕНЕНИЯ PLM СИСТЕМ....1026
Шанаев С.А. ВЛИЯНИЕ ПОЛИТИЧЕСКОГО ФАКТОРА НА ИНВЕСТИЦИОННУЮ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ РЕГИОНА....1030
Свиклинь А.А. СДЕЛКИ СЛИЯНИЙ И ПОГЛОЩЕНИЙ И МЕТОДЫ ИХ ФИНАНСИРОВАНИЯ1036
Волчек М.И. ФАКТОРЫ ФОРМИРОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОГО КЛИМАТА РОССИИ.1040
КОРПОРАТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ....1046
Польшина Т.О. КОРПОРАТИВНАЯ КУЛЬТУРА КАК АНТИКРИЗИСНЫЙ ФАКТОР....1046
Сюткина Н.В. ЗЕЛЕНЫЙ ОФИС: ПРЕИМУЩЕСТВА И СПОСОБЫ ВНЕДРЕНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИИ....1049
Акубардия И.Г., Выборнов Н.А., Деденко Д.Д. ОТКРЫТИЕ РЕСТОРАНА ЗДОРОВОЙ ПИЩИ И БЫСТРОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ....1052

Ковалевич И.В., Старовойтова Ю.А., Токарева Д. В. РАЗВИТИЕ КРОЛИКОВОДСТВА В УСЛОВИЯХ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ 1056
Баишева А.Т УПРАВЛЕНИЕ ГОСУДАРСТВЕННОЙ СОБСТВЕННОСТЬЮ ДОБЫВАЮЩИХ ОТРАСЛЕЙ 1059
Брежнева О. А. Ткаченко М. А. ВЛИЯНИЕ ЖЕНЩИН В РУКОВОДСТВЕ КОМПАНИЙ НА ЭФФЕКТИВНОСТЬ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ 1061
Водолеева Е.А. ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ КОРПОРАТИВНОЙ КУЛЬТУРЫ В РОССИЙСКИХ КОРПОРАЦИЯХ 1065
Гусева П.В. ГОСУДАРСТВЕННОЕ УПРАВЛЕНИЕ В СФЕРЕ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ: ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ И ВОЗМОЖНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ИХ РЕШЕНИЯ 1067
Ерыхайлова А.М. РОЛЬ БИЗНЕСА В СОЦИАЛЬНОМ ИНВЕСТИРОВАНИИ В РОССИИ И ЗА РУБЕЖОМ 1070
Гулиев Ш.Р. СОЦИАЛЬНО ОТВЕСТВЕННОЕ ИНВЕСТИРОВАНИЕ НА ОСНОВЕ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА 1074
Невидимова А.О. СОБЛЮДЕНИЕ ПРИНЦИПОВ И РЕКОМЕНДАЦИЙ КОДЕКСА КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ КРУПНЕЙШИМИ РОССИЙСКИМИ ЧАСТНЫМИ КОМПАНИЯМИ 1079
Озолина А.В., Фадеева В.В. ОЦЕНКА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СОВЕТА ДИРЕКТОРОВ 1081
ПортянкинаЕ.Е. КОМПЕТЕНТНОСТНЫЙ ПОДХОД В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ 1083
Башинджагян А.А. ПЕРСПЕКТИВЫ И РИСКИ РАЗВИТИЯ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ В КОМПАНИЯХ С ГОСУДАРСТВЕННЫМ УЧАСТИЕМ 1086
УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ И ПСИХОЛОГИЯ 1089
Овчинникова Е. В., Вертячих Е. С. НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ ВЛИЯНИЯ ЦИФРОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ НА ПРОЦЕСС ОБУЧЕНИЯ В ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ 1089
Гирфанов А.В. ВЛИЯНИЕ КОРПОРАТИВНОЙ КУЛЬТУРЫ НА ОБЕСПЕЧЕНИЕ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ И ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ 1092
Жукова А.А. HR-БРЕНД КАК ОСОБЫЙ АКТИВ ОРГАНИЗАЦИИ 1095
Капырина А. И. ВЛИЯНИЕ КОРПОРАТИВНОЙ КУЛЬТУРЫ НА РАЗВИТИЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА ОРГАНИЗАЦИИ 1097
Кибенко Н.С. РОЛЬ РАБОТОДАТЕЛЯ В ПРОФЕССИОНАЛЬНОМ СТАНОВЛЕНИИ СТУДЕНТОВ 1100
Старикова Н.Ю. ГЕНДЕРНЫЕ ОСОБЕННОСТИ ОТНОШЕНИЯ К УПРАВЛЕНИЮ ТАЛАНТАМИ СТУДЕНТОВ В ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ 1107
Борисова З.И. ОСОБЕННОСТИ АГРЕССИВНОСТИ У ЮНОШЕЙ И ДЕВУШЕК 1110

Жуйкова Ю.А. ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ ВЫГОРАНИЕ ГОССЛУЖАЩИХ В КОНТЕКСТЕ ПРЕОДОЛЕНИЯ СТРЕССА 1112
Зяблова Д.А., Сарсенбаева С.Ю. АНАЛИЗ ВОСПРИЯТИЯ РЕКЛАМЫ РОССИЙСКИХ ОПЕРАТОРОВ СОТОВОЙ СВЯЗИ 1114
Казьмина В.В. ВЗАИМОСВЯЗЬ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ВЫГОРАНИЯ И ЛИЧНОСТНЫХ ОСОБЕННОСТЕЙ ГОСУДАРСТВЕННЫХ СЛУЖАЩИХ 1116
Суслопарова П.С. ОБРАЗ РОССИЙСКОГО ЧИНОВНИКА В ПРЕДСТАВЛЕНИЯХ СТУДЕНТОВ 1118
Ощёхина Н.С. ОРГАНИЗАЦИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОМИТЕТА СОВЕТА ДИРЕКТОРОВ ПО НОМИНАЦИИ И ВОЗНАГРАЖДЕНИЮ: ЗАРУБЕЖНЫЙ И ОТЕЧЕСТВЕННЫЙ ОПЫТ 1120
Демянчук Н. Н. РОССИЙСКИЙ РЫНОК ДРАГОЦЕННЫХ КАМНЕЙ: ОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ 1127
НАУЧНОЕ НАПРАВЛЕНИЕ ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ И ФИНАНСОВОГО КОНТРОЛЯ 1130
ГОСУДАРСТВЕННО И МУНИЦИПАЛЬНОЕ УПРАЛЕНИЕ 1130
Дудко М.А., Сланченко А.Ю. ПЕРСПЕКТИВА СОЗДАНИЯ ИННОВАЦИОННОГО-ПРО КЛАСТЕРА НА ТЕРРИТОРИИ ДАЛЬНЕВОСТОЧНОГО ФЕДЕРАЛЬНОГО ОКРУГА 1130
Жарбеков А.М., Юфкин А.Ю. ПРОБЛЕМЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО СТИМУЛИРОВАНИЯ РАЗВИТИЯ АДДИТИВНЫХ ТЕХНОЛОГИЙ 1133
Москвитина Е.И., Савченков П.М. АНТИКРИЗИСНОЕ УПРАВЛЕНИЕ МОНОГОРОДАМИ: ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ 1137
Резанова О.О., Никифорова Т.Ю. СТИМУЛИРОВАНИЕ РАЗВИТИЯ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА РОССИИ 1141
Романова Е.С. РОЛЬ ГОСУДАРСТВЕННОГО БЮДЖЕТА В СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОМ РАЗВИТИИ РОССИИ 1145
Тимошенко К.А. РЕГИОНАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА ОБЕСПЕЧЕНИЯ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ (НА ПРИМЕРЕ ПЕНЗЕНСКОЙ ОБЛАСТИ) 1148
Чернова Е.В. ОЦЕНКА ПОТЕНЦИАЛА ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ПРОМЫШЛЕННОСТИРОССИИ 1151
Тузкова Д.К. НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКИЙ ПОТЕНЦИАЛ НАУКОГРАДОВ КАК ОСНОВА ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ РЕГИОНА 1155
Федин П.А. УПРАВЛЕНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ СТАРОПРОМЫШЛЕННОГО РЕГИОНА СЕВЕРА РОССИИ 1157
МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ 1164
Антошкин Р.В. ЭКОЛОГИЧЕСКИ БЕЗОПАСНАЯ УТИЛИЗАЦИЯ ТБО (ТВЕРДЫХ БЫТОВЫХ ОТХОДОВ) КАК ФАКТОР УСТОЙЧИВОГО СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ МОСКОВСКОГО РЕГИОНА 1164
Белоусова И.А. «НОВАЯ МОСКВА»: ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ 1166

Волобуева Е.А., Русанов Ю.С. ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ЭКОЛОГИЧЕСКИ ЧИСТОЙ ЭНЕРГИИ ПРИ СТРОИТЕЛЬСТВЕ ЖИЛЬЯ И ОБЪЕКТОВ ИНФРАСТРУКТУРЫ В КРАСНОДАРСКОМ КРАЕ1169
Высоков Д.А. ПРОЕКТ НАЦИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ РОССИИ РАЗВИТИЕ КРЕДИТОВАНИЯ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА НА РЕГИОНАЛЬНОМ УРОВНЕ 1172
Клименко Н. А., Лемешкина Т. В., Тихонова В. Ю. РАЗВИТИЕ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ 1177
Костина Д.Д., Мамедов Э.С. ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ РАЗВИТИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА САРАТОВСКОЙ ОБЛАСТИ 1181
Лебедева А.К., Мамотько В.А., Назарова О.А. ПРОЕКТ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕСПУБЛИКИ КАЛМЫКИЯ В ПЕРИОД С 2016 ПО 2018 ГГ. 1184
Хохлова А.М., Копылова П.С. ПРЕВРАЩЕНИЕ РЕСПУБЛИКИ КРЫМ И ГОРОДА СЕВАСТОПОЛЬ В ЭФФЕКТИВНО РАЗВИВАЮЩИЕСЯ СУБЪЕКТЫ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ 1188
Кристалинская О.М. ПРОЕКТ НАЦИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ «СИСТЕМА РОБОТОВ - КИОСКОВ С ПОЛНЫМ САМООБСЛУЖИВАНИЕМ В МОСКВЕ КАК АЛЬТЕРНАТИВА СНЕСЕННЫМ ТОРГОВЫМ ПАЛАТКАМ» 1191
ФИЗИЧЕСКОЕ ВОСПИТАНИЕ 1194
Анпилогов В.В., Гезалов Р.А. ОПТИМИЗАЦИЯ РАСХОДОВ НА ПРОВЕДЕНИЕ ЧМ-2018 1194
Матвеева И.А. РЕАЛИЗАЦИЯ МЕХАНИЗМА СОЦИАЛЬНОЙ РЕКЛАМЫ В ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВЕ О ФИЗИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРЕ И СПОРТЕ РЕСПУБЛИКИ КРЫМ .. 1196
Арепьева А.И., Тараканова О.И. НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ В ОБЛАСТИ ФИЗИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРЫ И СПОРТА 1201
Костенко Е.В. ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В ФИЗИЗИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРЕ ДЛЯ ВЫСШИХ УЧЕБНЫХ ЗАВЕДЕНИЙ 1204
Кунц Н.С., Мясищева Е.Р. ЗДОРОВЫЙ ЧЕЛОВЕК КАК ФАКТОР ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СТАБИЛЬНОСТИ. ВЗГЛЯД СТУДЕНТА И РАБОТОДАТЕЛЯ 1205
Кириллова Н.В., Пасецкая М.Ю. СПОРТИВНЫЙ БАНК 1209
НАУЧНОЕ НАПРАВЛЕНИЕ АНАЛИЗ РИСКОВ И ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ ... 1212
ИНФОРМАЦИОННАЯ БЕЗОПСНОСТЬ 1212
Антипенко А.О. МЕТОДЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ИНФОРМАЦИОННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ СИСТЕМ, ОБРАБАТЫВАЮЩИХ КОНФИДЕНЦИАЛЬНУЮ ИНФОРМАЦИЮ 1212
Кузнецов А.В. ОБРАБОТКА СОБЫТИЙ БЕЗОПАСНОСТИ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ ПОДХОДА THREAT INTELLIGENCE 1217
Викторов Ю.А., Воеводин А.Ю. ИССЛЕДОВАНИЕ ВОЗМОЖНОСТЕЙ ПРИМЕНЕНИЯ ОБЛАЧНОЙ ПЛАТФОРМЫ IBM BLUEMIX ДЛЯ СБОРА, АНАЛИЗА И ОБРАБОТКИ ИНФОРМАЦИИ В ИНТЕРЕСАХ СЛУЖБ БЕЗОПАСНОСТИ 1218
АНАЛИЗ РИСКОВ И ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ 1221

Егоров П.Ю., Зубков В.О. BIG DATA КАК ИНСТРУМЕНТ БОРЬБЫ С КОРПОРАТИВНЫМ МОШЕННИЧЕСТВОМ 1221
Левакова Д.А., Демидова М.А. МИРОВАЯ ПРАКТИКА ПРИМЕНЕНИЯ ПРОЦЕДУРЫ БАНКРОТСТВА ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ 1224
Добрынина А. К. МИРОВОЙ ОПЫТ ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ И ИСПОЛЬЗОВАНИЯ КРИПТОВАЛЮТ В РАЗРЕЗЕ НАЦИОНАЛЬНОЙ БЕЗОПАСНОСТИ 1226
Коченов А.П. ДЕМОГРАФИЧЕСКИЙ И СОЦИАЛЬНЫЙ СОСТАВ ОБЩЕСТВА КАК ЭЛЕМЕНТ НАЦИОНАЛЬНОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РОССИИ 1228
Мурадова С.В. ВЛИЯНИЕ ИНСТИТУТА ЭЛЕКТРОННЫХ ДЕНЕГ НА ЭКОНОМИЧЕСКУЮ БЕЗОПАСНОСТЬ ГОСУДАРСТВА 1231
Новикова А.Н. ФОРМИРОВАНИЕ В РАМКАХ СРЕДНЕГО И КРУПНОГО БИЗНЕСА МЕХАНИЗМА ПРЕДУПРЕЖДЕНИЯ ВНЕШНЕЙ КОРРУПЦИИ 1233
Попова В.В. РОЛЬ ОБОРОННО-ПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА В ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РОССИИ 1235
Протасов К.А. ОСОБЕННОСТИ РИСК-ОРИЕНТИРОВАННОГО ПОДХОДА ПРИ УПРАВЛЕНИИ МАЛЫМ И СРЕДНИМ БИЗНЕСОМ 1238
Стручалин А.А., Щербаков А.Н. АНАЛИЗ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОГО РЫНКА РОССИИ 1244
Мергенёва А.У. НЕЦЕЛЕВОЕ РАСХОДОВАНИЕ БЮДЖЕТНЫХ СРЕДСТВ В СФЕРЕ ГОСЗАКУПОК 1247
Чаленко Н.Н. ВЫБОР ИНДИКАТОРОВ УСТОЙЧИВОСТИ 1251
Юдина А.А. КОМПЛЕКСНЫЙ ПОДХОД К ОБЕСПЕЧЕНИЮ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ: СИСТЕМА РИСК-ИНДИКАТОРОВ НА ПРИМЕРЕ ЧАСТНОГО МЕДИЦИНСКОГО УЧРЕЖДЕНИЯ 1253
НАУЧНОЕ НАПРАВЛЕНИЕ СОЦИОЛОГИИ И ПОЛИТОЛОГИИ 1257
ПОЛИТОЛОГИЯ 1257
Общая тема: «Особенности обеспечения национальной безопасности России в современных условиях: вызовы и ответы» 1257
Ковшов М.А. БОРЬБА ЗА АРКТИКУ, КАК ЗАДАЧА ОБЕСПЕЧЕНИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РОССИИ 1257
Абашкина В.В. ФОРМИРОВАНИЕ ГРАЖДАНСКОЙ НАЦИИ КАК ПУТЬ СТАНОВЛЕНИЯ ЕДИНСТВА МНОГОНАЦИОНАЛЬНОГО НАРОДА РОССИИ 1258
Оборин М., Осинина Д. ВНУТРИЭЛИТНЫЙ КОНСЕНСУС КАК ФАКТОР ОБЕСПЕЧЕНИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РОССИИ 1260
Яковлева А.А. МОЛОДЕЖНАЯ ПОЛИТИКА КАК ВАЖНЫЙ ФАКТОР ОБЕСПЕЧЕНИЯ БЕЗОПАСНОСТИ ГОСУДАРСТВА 1261
ПРИКЛАДНАЯ СОЦИОЛОГИЯ 1263

Баярмаа А. ОЦЕНКА СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОСОТОЯНИЯ РОССИИ ПО ИНДЕКСУ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ. ПРОБЛЕМЫ, СВЯЗАННЫЕ С ИНДЕКСОМ 1263
Горячева К.Е. ВЛИЯНИЕ СОЦИАЛЬНОГО КАПИТАЛА НА КАЧЕСТВО ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ 1266
Гриневич В. В., Кузнецова М. М. ВЛИЯНИЕ УРОВНЯ ОБРАЗОВАНИЯ НА ТРУДОУСТРОЙСТВО РОССИЙСКИХ ГРАЖДАН В РАМКАХ ИЗУЧЕНИЯ КАЧЕСТВА ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ 1268
Гурина А.А., Домашенко А.А. СТОИТ ЛИ ПОСТУПАТЬ В МАГИСТРАТУРУ: ЗА И ПРОТИВ ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ РЕШЕНИЯ 1271
Зиброва О. С. . РОЛЬ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В ИЗМЕНЕНИИ КАЧЕСТВА ЖИЗНИ. РОССИЙСКОГО ОБЩЕСТВА 1275
Игнатов П.Н. . ОСОЗНАННОЕ МЕДИАПОТРЕБЛЕНИЕ КАК ФАКТОР ПОЛУЧЕНИЯ. КАЧЕСТВЕННОГО ВЫСШЕО ОБРАЗОВАНИЯ 1279
Логинов Д.Р., Фукалова А.С. ЮВЕНАЛЬНАЯ ЮСТИЦИЯ КАК НАРУШИТЕЛЬ ОБЩЕСТВЕННОГО СПОКОЙСТВИЯ: В ЧЕМ ПРИЧИНЫ И ЧТО С ЭТИМ ДЕЛАТЬ? 1284
ФИЛОСОФИЯ 1287
Антонова А.В. СОЦИАЛЬНАЯ СПРАВЕДЛИВОСТЬ КАК ФАКТОР ФОРМИРОВАНИЯ НОВОЙ СОЦИАЛЬНОЙ ПАРАДИГМЫ 1287
Горячева В.В. КУЛЬТУРНАЯ МАТРИЦА ПРИКЛЮЧЕНИЙ ГАРРИ ПОТТЕРА 1289
Домрачева Ю. А. РЕЛИГИОЗНЫЕ ИСТОКИ СОВРЕМЕННОГО РОССИЙСКОГО МЕНТАЛИТЕТА 1291
Шубин М.А. СИМУЛЯЦИИ И СИМУЛЯКРЫ ИНФОРМАЦИОННОГО ОБЩЕСТВА 1294
Баев А.А. ПРОБЛЕМЫ КУЛЬТУРНОЙ ПОЛИТИКИ РОССИИ 1296
Бобошина В.Н., Новожилова Е.А. ФИЛОСОФСКИЕ АСПЕКТЫ ПОНИМАНИЯ МИРОВОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОРЯДКА 1298
Гудкова В.С. ПАТРИОТИЗМ КАК НАЦИОНАЛЬНАЯ ИДЕЯ РОССИИ 1300
Дыкина Т.В., Подлеснова Е.В. ФИЛОСОФИЯ НАЛОГОВ И МЕТОДОЛОГИЯ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ 1303
Озтюрк Д.М. КУЛЬТУРНО-ИДЕОЛОГИЧЕСКАЯ ГЛОБАЛИЗАЦИЯ В СОВРЕМЕННОМ МИРЕ: РОЛЬ РОССИИ 1305
Скилкова Д.С., Михно А. ВЛИЯНИЕ ЗАПАДА НА КУЛЬТУРУ РОССИЙСКОГО ОБЩЕСТВА 1308
НАУЧНОЕ НАПРАВЛЕНИЕ ПРИКЛАДНОЙ МАТЕМАТИКИ И ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИИ 1311
МАТЕМАТИКА 1311
Гусева П.А., Хертеш А.К. ТЕОРИЯ КОЛЛЕКТИВНОГО ВЫБОРА: АПОЛОГИЯ ПРАВИЛА БОЛЬШИНСТВА 1311
Дубинин А.С., Зателепа Б.М., Сафонов О.И. ОПТИМИЗАЦИЯ ПРИБЫЛИ ПРИ ПОЛУЧЕНИИ ЗАКАЗА ЧИСТЫМ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕМ 1315

Лукьяненко К.Т. ИССЛЕДОВАНИЕ ВЛИЯНИЯ СОЛНЕЧНОЙ АКТИВНОСТИ НА СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОЦЕССЫ 1318
Макарова А.А. АНАЛИЗ СТАТИСТИЧЕСКИХ ДАННЫХ СРЕДСТВАМИ МАТЕМАТИЧЕСКОГО АНАЛИЗА НА ПРИМЕРЕ КОМПАНИИ ОАО «АЭРОФЛОТ – РОССИЙСКИЕ АВИАЛИНИИ» 1321
Субочева В.С., Овсепян М.Г. ПРОГНОЗИРОВАНИИ ВОЗМОЖНОСТЕЙ БАНКРОТСТВА ПРЕДПРИЯТИЙ С ПРИМЕНЕНИЕМ ЛОГИСТИЧЕСКОЙ РЕГРЕССИИ 1326
Симиргина Е.Н., Суслов В.Д. ФУНКЦИИ НЕСКОЛЬКИХ ПЕРЕМЕННЫХ В ОПТИМИЗАЦИИ ПРИБЫЛИ В АГРОБИЗНЕСЕ 1330
ФАКУЛЬТЕТ ПРИКЛАДНОЙ МАТЕМАТИКИ И ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ 1334
ИНОСТРАННЫЕ ЯЗЫКИ 3 1334
Сухань А.А. COMPARE STOCK MARKET TIME SCALES: REAL TIME AND CVB 1334
Масленкова М.В. IMPLEMENTING THE PIT-TTC PD FRAMEWORK IN CREDIT RISK MODELING 1340
Шипова Е.П., Карамышева А.В. APPLICABILITY OF THE STANDARD POPULATION PROJECTION MODEL FOR FORECASTING RUSSIAN POPULATION 1342
Федорова Н.С. THE USE OF THE LAKE MODEL OF COUNTING THE UNEMPLOYMENT RATE DURING THE CRISIS 1345
Сорокин Д. Ю. PRIVACY VIOLATIONS AS A MAIN SOCIAL PROBLEM OF BIG DATA 1350
ПРИКЛАДНАЯ МАТЕМАТИКА 1356
Polupudnov M.O. FRACTALS AND FRACTAL INSTRUMENTS IN FINANCE 1356
Гибадуллин Э.И., Данилов В.А. АНАЛИЗ ИНВЕСТИЦИОННЫХ РЕШЕНИЙ НА ПРИМЕРЕ АКЦИЙ СБЕРБАНКА 1364
Ершова Е.П. РАСЧЕТ ДОСТОВЕРНОЙ ВЫПЛАТЫ ДЛЯ ТАКСОМОТОРНОЙ КОМПАНИИ 1367
Поддубная Е. В. Вержбицкий И. В. ТЕОРЕТИКО-ИГРОВОЕ ДОКАЗАТЕЛЬСТВО НЕОБХОДИМОСТИ СНИЖЕНИЯ ТЕМПОВ РОСТА ДОБЫЧИ НЕФТИ 1369
Талаева Д.Д. МЕТОДЫ ОЦЕНКИ РЫНОЧНОГО РИСКА 1373
Анисимова Е.М. ПРОВЕРКА СКОРРЕКТИРОВАННОЙ ГИПОТЕЗЫ РАВНОВЕРОЯТНОСТИ КЛАССОВ ВНУТРИНЕДЕЛЬНЫХ КОЛЕБАНИЙ КОТИРОВОК АКЦИЙ НА МОСКОВСКОЙ БИРЖЕ 1376
Горина В.С. АНАЛИЗ ЗАВИСИМОСТИ ПОЛИТИЧЕСКИХ НАСТРОЕНИЙ ГРАЖДАН РФ ОТ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИТУАЦИИ В ГОСУДАРСТВЕ 1383
Федоскина Е.П. ПРИМЕРЫ АБСОЛЮТНО НЕПРЕРЫВНЫХ РАСПРЕДЕЛЕНИЙ ЭРДЁША НА ПРЯМОЙ 1384
Варлахин И.С.;Аширов А.Д. УСОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ТОРГОВОГО ИНДИКАТОРА STOCHASTIC 1389
Галяутдинов А.А. МЕТОД МОМЕНТОВ И СКРЫТЫЕ МАРКОВСКИЕ ПРОЦЕССЫ В ИССЛЕДОВАНИИ РЕДКО ТОРГУЕМЫХ АКЦИЙ 1391

Минкова А.С. СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ МАТЕМАТИЧЕСКИХ МОДЕЛЕЙ И МЕТОДОВ ОПТИМИЗАЦИИ УЧЕБНОГО ПРОЦЕССА 1396
ТЕОРИЯ ВЕРОЯТНОСТЕЙ И МАТЕМАТИЧЕСКАЯ СТАТИСТИКА 1400
Поддубная Е. В. Вержбицкий И. В. ТЕОРЕТИКО-ИГРОВОЕ ДОКАЗАТЕЛЬСТВО НЕОБХОДИМОСТИ СНИЖЕНИЯ ТЕМПОВ РОСТА ДОБЫЧИ НЕФТИ 1400
БИЗНЕС-ИНФОРМАТИКА 1404
Смыслов А.П. ВЗГЛЯД В БУДУЩЕЕ: РАЗВИТИЕ ТЕХНОЛОГИЙ ИНТЕРНЕТА ВЕЩЕЙ 1404
Горбунов А.А. ИССЛЕДОВАНИЕ ОРГАНИЗАЦИОННЫХ СТРУКТУР УПРАВЛЕНИЯ ИЗМЕНЕНИЯМИ КОРПОРАТИВНЫХ ШАБЛОННЫХ РЕШЕНИЙ В ДОЧЕРНИХ ОРГАНИЗАЦИЯХ И ФИЛИАЛАХ КРУПНЫХ КОМПАНИЙ И ХОЛДИНГОВ 1405
Шаламова К.С. МОДИФИКАЦИИ ОТРАСЛЕВЫХ БИЗНЕС-МОДЕЛЕЙ В ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ 1408
Нартова Е.Н. ПРОБЛЕМЫ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ IT ТЕХНОЛОГИЙ 1411
Гогева А. А. ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ ИТ-БЮДЖЕТА 1414
Дьяков О.А., Солянов К.С. ФОРМИРОВАНИЕ КРЕДИТНОГО КОНВЕЙЕРА БАНКА НА ОСНОВЕ СИСТЕМ БИЗНЕС-АНАЛИТИКИ 1417
Арустамян Д.А. КОНЦЕПТ СЕРВИСА АНАЛИЗА РЕКЛАМЫ В СОЦИАЛЬНЫХ СЕТЯХ 1420
Водопьянова Е.А СТРАТЕГИЧЕСКОЕ УПРАВЛЕНИЕ БЕЗОПАСНОСТЬЮ ИНФОРМАЦИОННЫХ АКТИВОВ КОМПАНИИ С ПОМОЩЬЮ GRC-СИСТЕМ 1421
Фельман В. Ю. РАЗРАБОТКА МОБИЛЬНОГО ПРИЛОЖЕНИЯ НА ОСНОВЕ ТЕХНОЛОГИИ BLOCKCHAIN 1423
ПРИКЛАДНАЯ-ИНФОРМАТИКА 1426
Гузаиров Р.Р. ПРИМЕНЕНИЕ МЕТОДОВ МАШИННОГО ОБУЧЕНИЯ В ЗАДАЧАХ КРЕДИТНОГО СКОРИНГА 1426
Михалькевич И.С. НОРМАЛИЗАЦИЯ ПРИЗНАКОВ В РЕГРЕССИОННОЙ МОДЕЛИ КОНВЕРСИИ МАРКЕТИНГОВЫХ КОММУНИКАЦИЙ 1429
Гонтмахер Э.М. ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ОБЛАЧНЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В ОБЛАСТИ АРХИВНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ 1431
Гершова В. В. СИСТЕМА РАННЕГО ПРЕДУПРЕЖДЕНИЯ КАК ИНСТРУМЕНТ УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ ФАКТОРИНГОВОЙ КОМПАНИИ 1433
Чашин М.О. ПРИМЕНЕНИЕ МЕТОДОВ ОПТИМИЗАЦИИ В ПЛАНИРОВАНИИ ПРОЕКТОВ РАЗРАБОТКИ ПРОГРАММНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ 1435
Горюнова В.В. ПРИМЕНЕНИЕ ПРОМЫШЛЕННОГО ИНТЕРНЕТА В РАЗЛИЧНЫХ ОТРАСЛЯХ ЭКОНОМИКИ 1438
Атаманова М.А. АНАЛИЗ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ КОРПОРАТИВНОГО ПОРТАЛА С СИСТЕМОЙ УНИФИЦИРОВАННЫХ КОММУНИКАЦИЙ 1443
Чечнева И.А. СИСТЕМЫ БИЗНЕС-АНАЛИЗА 1447

Харчева В.С. ПРОБЛЕМЫ РЕАЛИЗАЦИИ СКЛАДСКОГО УЧЕТА В МАЛОМ БИЗНЕСЕ: ПУТИ РЕШЕНИЯ 1449
Кенжаев А.З. РАЗРАБОТКА ИНФОРМАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ АНАЛИЗА ТЕКСТА НА БАЗЕ МАРКОВСКИХ ЦЕПЕЙ 1452
СИСТЕМНЫЙ АНАЛИЗ И МОДЕЛИРОВАНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРОЦЕССОВ 1454
Бондарева Е.В. ИССЛЕДОВАНИЕ ЗАВИСИМОСТИ ТЕМПОВ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА СТРАНЫ ОТ КОЛЕБАНИЙ ТЕМПЕРАТУРЫ 1454
Щелканова Д. Д. ФОРМИРОВАНИЕ ОЧЕРЕДНОСТИ ВЫДАЧИ КРЕДИТОВ БАНКАМИ КОРПОРАТИВНЫМ ЗАЕМЩИКАМ ПО ПРИОРИТЕТУ 1456
Анисимова Е.М. Гусев А.Д. СПЕЦИФИКАЦИЯ МОДЕЛИ ВЛИЯНИЯ КРЕДИТНОГО РЫНКА НА ЭКОНОМИКУ РОССИИ 1459
Кузнецов М.Д. ПОСТРОЕНИЕ МОДЕЛИ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ ПРИБЫЛИ ПРИБЫЛЬНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ В РОССИИ С ЦЕЛЬЮ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ 1460
Клетанина М. П., Кононенко А.М. ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ОБОСНОВАНИЕ ПЕРЕВОЗОК ОАО "РЖД" ТЕОРЕТИКО-ИГРОВЫМИ МЕТОДАМИ 1463
Филимоненкова С.А. ПРИНЯТИЕ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ НА ОСНОВЕ КАТЕГОРИАЛЬНОГО АППАРАТА ТЕОРИИ ИГР С ПРИРОДОЙ В УСЛОВИЯХ РИСКА И В УСЛОВИЯХ НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ 1466
Максименко М.Н. СЕГМЕНТАЦИЯ РЫНКА И ОСНОВЫ МАРКЕТИНГА КАК ЭЛЕМЕНТА СИСТЕМНОГО АНАЛИЗА 1469
Муравьева П.А. СИСТЕМНЫЙ ПОДХОД К СОЗДАНИЮ ПРЕДПРИЯТИЯ И ОРГАНИЗАЦИИ ЕГО ДЕЯТЕЛЬНОСТИ 1477
Григорьева А.А. ПРАВОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ БЮДЖЕТНОЙ ПОЛИТИКИ ГОСУДАРСТВА В РАМКАХ СИСТЕМНОГО РЕШЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРОБЛЕМ РФ 1480
Олейников В.В. ДЕМОГРАФИЧЕСКАЯ ПРОБЛЕМА И ПУТИ ЕЁ РЕШЕНИЯ НА ОСНОВЕ СИСТЕМНОГО ПОДХОДА 1482
Крицкая В.П. МЕТОДЫ И СРЕДСТВА МОДЕЛИРОВАНИЯ ЭКСПЕРТНЫХ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ И СИСТЕМ ПОДДЕРЖКИ ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЙ 1485
Фофанова Е.В. ОЦЕНКА ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ В УСЛОВИЯХ НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ И РИСКА 1491
БАНКОВСКАЯ АВТОМАТИЗАЦИЯ И ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ 1492
Бондарева Е.В. ПРЕЗЕНТАЦИЯ ИДЕИ НОВОГО БАНКОВСКОГО ПРОДУКТА: ВАШИ ПОНЯТНЫЕ ФИНАНСЫ 1492
Гогева А.А. УСЛУГА БЕСКОНТАКТНОГО СНЯТИЯ НАЛИЧНЫХ В БАНКОМАТЕ 1493
Ратников А.А. ИНТЕГРАЦИЯ БАНКА С СОЦИАЛЬНЫМИ СЕРВИСАМИ 1496
Садыкова Д.Д. ИННОВАЦИОННАЯ БАНКОВСКАЯ ТЕХНОЛОГИЯ «ЭКСПРЕСС ДЕНЬГИ VIP» 1498

Эмексузян В.С. ИННОВАЦИОННЫЙ БАНКОВСКИЙ ПРОДУКТ «СКОРИНГ КАК БАНКОВСКАЯ УСЛУГА» 1499
Гурин Я.С. ИННОВАЦИОННАЯ БАНКОВСКАЯ ТЕХНОЛОГИЯ «P2P КРЕДИТОВАНИЕ НА БАЗЕ РОССИЙСКИХ БАНКОВ» 1500
ЮРИДИЧЕСКОЕ НАУЧНОЕ НАПРАВЛЕНИЕ 1501
АДМИНИСТРАТИВНОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ПРАВО 1501
Пищулина М. В. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ПРАВОВЫХ МЕХАНИЗМОВ В СФЕРЕ КРЕДИТНОГО СТРАХОВАНИЯ 1501
Машанов Д.А. ПРИМЕНЕНИЕ ТЕОРИИ АДМИНИСТРАТИВНО-ПРАВОВОГО ДОГОВОРА ПРИ РАЗРАБОТКЕ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПЛАНА ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ГОСУДАРСТВА 1503
Военкова Н.П. ПРАВОВЫЕ АСПЕКТЫ ВЗАИМООТНОШЕНИЙ МЕЖДУ ФЕДЕРАЛЬНЫМИ ОРГАНАМИ ИСПОЛНИТЕЛЬНОЙ ВЛАСТИ И ОРГАНАМИ ИСПОЛНИТЕЛЬНОЙ ВЛАСТИ СУБЪЕКТОВ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ 1508
СООТНОШЕНИЕ ПОНЯТИЙ НАЛОГОВОГО АДМИНИСТРИРОВАНИЯ И ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ В НАЛОГОВОЙ СФЕРЕ 1511
Николаев В.В. АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ИНФОРМАЦИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ МИКРОФИНАНСОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ 1514
Бученков Г.А. АДМИНИСТРАТИВНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ ЗА НАРУШЕНИЕ БЮДЖЕТНОГО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ 1517
Краснова П.В. КОНТРОЛЬНО-НАДЗОРНЫЕ ФУНКЦИИ БАНКА РОССИИ: ОТЗЫВ ЛИЦЕНЗИИ НА ОСУЩЕСВТЛЕНИЕ БАНКОВСКИЙ ОПЕРАЦИЙ И ОБРАТНЫЙ ПРОЦЕСС САНАЦИИ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ 1521
Петров В.Е. КОНТЕКСТНАЯ РЕКЛАМА И АНТИМОНОПОЛЬНОЕ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВО: АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ 1523
Остафий Д.С. ПРОБЛЕМЫ РЕФОРМИРОВАНИЯ ОРГАНОВ ИСПОЛНИТЕЛЬНОЙ ВЛАСТИ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ В ПРИНЦИПИАЛЬНО НОВЫХ РЕАЛИЯХ 1527
Андреева Н. А., Яцук Н.П. ПРАВОВЫЕ АСПЕКТЫ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ РЕГУЛИРОВАНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ФОРЕКС - ДИЛЕРОВ ВО ВЗАИМОДЕЙСТВИИ С БАНКО М РОССИИ: НОВЫЕ РИСКИ И ВОЗМОЖНОСТИ" В РАМКАХ МЕЖДУНАРОДНОГО НАУЧНОГО СТУДЕНЧЕСКОГО КОНГРЕССА «ПРОЕКТ ДЛЯ РОССИИ» 1530
Антонова А.В ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ПРИМЕНЕНИЯ ИНФОРМАЦИОННОГО ОРУЖИЯ 1534
ГРАЖДАНСКИЙ И АРБИТРАЖНЫЙ ПРОЦЕСС 1538
Гатапова Ю.Б. СОГЛАШЕНИЕ О РАЗДЕЛЕ ПРОДУКЦИИ: ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВО И ПРАВОПРИМЕНЕНИЕ 1538
Гильманов Д.Д. ОСОБЕННОСТИ РЕГУЛИРОВАНИЕЯ ТРУДА РАБОЧИХ МИГРАНТОВ: ДОСТУП К ОБЪЕКТАМ ИНФРАСТРУКТУРЫ 1545

Давыдова А.В. ТРУД МОЛОДЕЖИ: АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ 1548
Коренева Е.В. ЖЕНЩИНА - МОЩНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РОСТА РОССИИ 1551
Медоева Б.К. НАЛОГОВЫЕ ЛЬГОТЫ ПРИ РЕАЛИЗАЦИИ ИНФРАСТРУКТУРНЫХ ПРОЕКТОВ: РОССИЙСКИЙ И ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ 1555
Серебрянская Е.С. и Усачева Е.П. ПРАКТИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ ПРИ КАДАСТРОВОМ УЧЕТЕ, СВЯЗАННЫЕ С НАЛОЖЕНИЕМ ГРАНИЦ ЗЕМЕЛЬНЫХ УЧАСТКОВ 1558
Ульяновский В.С. РЕАЛИЗАЦИЯ ПРИНЦИПОВ СОСТЯЗАТЕЛЬНОСТИ И РАВНОПРАВИЯ В ДОКАЗЫВАНИИ 1563
ГРАЖДАНСКОЕ ПРАВО 1567
Яковлев А.Б. СЛУЖЕБНОЕ ПРОИЗВЕДЕНИЕ КАК ОБЪЕКТ АВТОРСКОГО ПРАВА ПО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВУ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ И СОЕДИНЕННЫХ ШТАТОВ АМЕРИКИ: СРАВНИТЕЛЬНО-ПРАВОВОЙ АНАЛИЗ 1567
Виноградова Д. С. ПРОБЛЕМЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ АККРЕДИТОВАННЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ ПО КОЛЛЕКТИВНОМУ УПРАВЛЕНИЮ АВТОРСКИМИ И СМЕЖНЫМИ ПРАВАМИ В РОССИИ 1570
Бекренев Л.Л. ДОЛЯ В ИСКЛЮЧИТЕЛЬНОМ ПРАВЕ 1572
Петреев Н.А ПРОБЛЕМЫ ПЕРЕХОДА ИСКЛЮЧИЕЛЬНЫХ ПРАВ НА ПРОГРАММЫ ДЛЯ ЭВМ 1576
Поздняков С.С. НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ СВОБОДНОГО ПРОГРАММНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ 1579
Вакуленко М.Ю. РЕКЛАМНЫЙ СЛОГАН КАК ОБЪЕКТ АВТОРСКОГО ПРАВА 1582
Малашенко Г.Т. ИНСТИТУТ КОНСТРУКТИВНОГО ТРАСТА В СФЕРЕ ПРАВА ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ: ФИДУЦИАРНЫЕ ОБЯЗАННОСТИ В ОТНОШЕНИИ КОНФИДЕНЦИАЛЬНОЙ ИНФОРМАЦИИ 1585
Навроцкая А.С. ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ТОВАРНОГО ЗНАКА В РОССИЙСКОЙ И ЗАРУБЕЖНОЙ ПРАКТИКЕ 1587
КОНСТИТУЦИОННОЕ И МЕЖДУНАРОДНОЕ ПРАВО 1594
Усачева Е..П. РЕАЛИЗАЦИЯ КОНСТИТУЦИОННОГО ПРАВА НА РАСПРОСТРАНЕНИЕ ИНФОРМАЦИИ В РОССИИ И ЗА РУБЕЖОМ: СРАВНИТЕЛЬНО-ПРАВОВОЙ АСПЕКТ 1594
Гаршина А.М., Серебрянская Е.С. ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ КОНСТИТУЦИОННОГО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА И ПРАВОПРИМЕНЕНИЯ В СВЯЗИ С ВЫХОДОМ ПОСТАНОВЛЕНИЯ КОНСТИТУЦИОННОГО СУДА ОТ 14 ИЮЛЯ 2015 Г. 1598
Добрякова В.И. ДОКУМЕНТЫ ООН В РАЗРЕШЕНИИ СПОРОВ В ВТО 1602
Андреева Н. А. МИГРАЦИОННЫЕ ПРОЦЕССЫ В РОССИИ И ИХ ВЛИЯНИЕ НА ВНУТРЕННЮЮ И ВНЕШНЮЮ ПОЛИТИКУ СТРАНЫ 1605
Матвеев В.В., Воробьев Н.С. ПРАВОВЫЕ ПРИНЦИПЫ И НОВАЦИИ В СОГЛАШЕНИИ О ТРАНСТИХООКЕАНСКОМ ПАРТНЕРСТВЕ 1608

Казилина В.В. СУДЕЙСКИЙ АКТИВИЗМ, КАК ПРАВОВОЕ ЯВЛЕНИЕ В США И В МЕЖДУНАРОДНОМ ПРАВЕ 1614
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЕ И КОРПОРАТИВНОЕ ПРАВО 1618
Зайцева А.В. ПРАВОВАЯ МОДЕЛЬ СТРАХОВАНИЯ БАНКОВСКОГО РИСКА 1618
ТЕОРИЯ И ИСТОРИЯ ГОСУДАРСТВА И ПРАВА 1621
Михалёва М.А. ИНСТИТУТЫ ГРАЖДАНСКОГО ОБЩЕСТВА В БОРЬБЕ С БЕДНОСТЬЮ . 1621
Лавелина В.С. РОЛЬ СМИ КАК ИНСТИТУТА ГРАЖДАНСКОГО ОБЩЕСТВА В ОБЕСПЕЧЕНИИ СОЦИАЛЬНОЙ БЕЗОПАСНОСТИ В РОССИИ 1625
УГОЛОВНОЕ ПРАВО И ПРОЦЕСС 1630
Порошина В.А. НЕКОТОРЫЕ ПРОБЛЕМЫ ОТВЕТСТВЕННОСТИ ЗА СОВЕРШЕНИЯ МОШЕННИЧЕСТВА В СФЕРЕ КРЕДИТОВАНИЯ 1630
Антонова А.В. ПРОБЛЕМЫ ПРИМЕНЕНИЯ УГОЛОВНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ ЗА ПРЕСТУПЛЕНИЯ В СФЕРЕ МАНИПУЛИРОВАНИЯ РЫНКОМ И НЕПРАВОМЕРНОГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ИНСАЙДЕРСКОЙ ИНФОРМАЦИИ 1634
Кузнецов Е.Ф. РАЗВИТИЕ УГОЛОВНОГО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА И ЕГО ВЛИЯНИЕ НА ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИСПОЛНЕНИЯ СУДЕБНЫХ РЕШЕНИЙ 1638
Пронюшкина Е.А. О НЕКОТОРЫХ ПРОБЛЕМАХ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ИНСТИТУТА ПРИСЯЖНЫХ 1642
ФИНАНСОВОЕ И НАЛОГОВОЕ ПРАВО 1645
Шведова Я.Е. РИСК-ОРИЕНТИРОВАННОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ В ФИНАНСОВО-БЮДЖЕТНОМ КОНТРОЛЕ 1645
НАУЧНОЕ НАПРАВЛЕНИЕ ЯЗЫКОВОГО ДЕПАРТАМЕНТА 1649
ИНОСТРАННЫЕ ЯЗЫКИ 1 1649
КОНФЕРЕНЦИЯ НА АНГЛИЙСКОМ ЯЗЫКЕ 1649
Labutina Arina O. IMPACT INVESTING IN RUSSIA 1649
Поликарпов Д. Д. ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА ДЛЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТОВ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ В РОССИИ - НОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ ДЛЯ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ? 1651
Костромина Е.С. THE PROJECT OF TOBIN TAX IN CONDITIONS OF RUSSIAN ECONIMY ... 1655
Chulkov A.A. THE PROJECT OF THE NORD STREAM PIPELINE SYSTEM 1657
Ларионова В.А., Ларионова Е.А. ВОЗМОЖНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЗАРУБЕЖНОГО ОПЫТА В РЕГУЛИРОВАНИИ РОССИЙСКОГО РЫНКА FOREX 1660
Межкафедральная студенческая конференция на испанском языке 1664
Алешина В.В. COLABORACIÓN ECONÓMICA Y COMERCIAL ENTRE RUSIA Y BRASIL EN EL SECTOR AGROIDUSTRIAL: TENDENCIAS Y PERSPECTIVAS EN UN AMBIENTE DE SANCIONES DE OCCIDENTE 1664
Киселев Н.А. COOPERACIÓN ESTRATÉGICA INTEGRAL ENTRE ARGENTINA Y RUSIA: ESTÍMULOS, RESULTADOS, PERSPECTIVAS 1665

Куприянова Д.О. COLABORACIÓN ECONÓMICA DE RUSIA CON PAÍSES DE AMÉRICA LATINA EN EL ÁMBITO DE LA EXPORTACIÓN DE CARNE: EXPECTATIVAS Y REALIDAD1667
Иванникова Е.В. PROYECTOS INNOVADORES ENTRE RUSIA Y PAÍSES DE AMÉRICA LATINA: LAS PERSPECTIVAS DE DESARROLLO EN CODICIONES DE LAS SANCIONES DE OCCIDENTE 1668
Мороз К.В. LA COOPERACIÓN ENTRE GAZPROM Y BOLIVIA EN LA EXPLORACIÓN Y PRODUCCIÓN DE GAS 1670
Василенко Е.А. ARGENTINA - UN "PROVEEDOR SEGURO" DE CARNE Y LÁCTEOS EN CONDICIONES DE UNA GUERRA DE SANCIONES DE LOS PAÍSES OCCIDENTALES CONTRA RUSIA 1671
Круглый стол на английском языке 1673
Медынская М.К. HOW HAVE THE RECENT POLITICAL DECISIONS INFLUENCED THE FLOW OF EU MIGRANTS TO THE UK? 1673
Пантюхова Е.А. ИММИГРАЦИОННАЯ СИСТЕМА КАНАДЫ 1674
Клюзко А. THE EU HUMANISM POLICY TOWARDS MIGRANS AND THE PUBLIC REACTION1676
Батталова Я.И. WORKFORCE MIGRATION TO THE USA. ECONOMIC CONSEQUENCES 1678
КОНФЕРЕНЦИЯ НА АНГЛИЙСКОМ ЯЗЫКЕ 1679
Шимкус Н. А. ROADBLOCKS TO THE PROSPEROUS RUSSIAN TOURISM 1679
Попова Е.А. UNESCO WORLD HERITAGE SITES – THE STIMULUS FOR THE DEVELOPMENT OF INTERNATIONAL TOURISM IN RUSSIA 1680
Рыжикова Д.А. IT IS TIME TO TRAVEL ACROSS RUSSIA 1683
Алексеева Е.А. QUALITATIVE IMPROVEMENT OF THE TOURISTIC FACILITIES AS A BASEMENT OF THE DEVELOPMENT OF THE COMPETITIVENESS OF RUSSIAN TOURISM1684
Шамбазов Р. С. UNTAPPED POTENTIAL OF TOURISM IN RUSSIA 1685
Yashina A.S. THE INCREASE IN COMPETETIVENESS OF RUSSIAN TOURISM INDUSTRY 1686
ИНОСТРАННЫЕ ЯЗЫКИ 2 1688
Максимов Н.А. MONETARY POLICY OF THE BANK OF RUSSIA: THE PROJECT TO ACHIEVE ECONOMIC GROWTH 1688
Беликова А.А. THE DEVELOPMENT OF THE NORTH 1691
Сафонова М.И. THE RUSSIAN ECONOMY UNDER SANCTIONS: SMALL INNOVATIVE ENTREPRENEURSHIP AS A FACTOR OF ECONOMIC GROWTH 1692
Хуако Р.Н. THE PROBLEM OF FINANCIAL ILLITERACY. "FINANCIAL CONSULTING CENTER" 1694
Новиченкова М.Г. BUSINESS INCUBATOR AS A FACTORY OF START-UPS 1696
Оконова Н.Д. IMPROVING TRANSPORT INFRASTRUCTURE: PROJECT FOR RUSSIA 1700
Оконова Н.Д. PROBLEMS OF INNOVATION ACTIVITY IN RUSSIA 1703
ИНОСТРАННЫЕ ЯЗЫКИ 3 1705
Азарушкина М.А. RUSSIAN ECONOMY: CHALLENGES AND ACHIEVEMENTS 1705

Васильев В.О. FINDING SOLUTIONS TO CORRUPTION IN MEDICINE AS A DETERMINING FACTOR OF THE NEW RUSSIAN WAY 1707
Гостева М. В. Киреева О. Ю. INFLUENCE OF DEMOGRAPHIC POTENTIAL ON ECONOMIC GROWTH IN RUSSIA 1708
Костромина Е.С. THE PROJECT OF TOBIN TAX IN CONDITIONS OF RUSSIAN ECONIMY ... 1710
Перова Ю. А. THE RF FOREIGN POLICY AND RUSSIA'S PARTNERS 1712
Cherednikova E.E. LE TOURISME EN RUSSIE- PERSPECTIVES TOURISTIQUES D'UNE CRIMEE ISOLEE 1714
Скляр Е.М. LA MEILLEURE PRATIQUE MUNICIPALE EN RUSIE 1717
Малышева Д.С. L'USAGE DES CONTRATS DE LICENCE AFIN DE RENFORCER LA COMPÉTITIVITÉ DES ENTREPRISES 1718
Осадчий Н.К. POTENTIEL TOURISTIQUE DE L'ARCTIQUE RUSSE 1720
Медакова М.М. LE DÉVELOPPEMENT DU CAPITAL RISQUE EN RUSSIE 1722
Chernyshov R. LES CHANGEMENTS RÉCENTS DANS LE CODE CIVIL QUI CONCERNENT LES PERSONNES CIVILES 1724
ИНОСТРАННЫЕ ЯЗЫКИ 4 1725
Андержанова Д.Х. TAX POLICIES CONCERNING LUXURY OBJECTS 1725
Галаган А.В. BUSINESS-ENGEL – ALS EINE DER FINANZIERUNGSQUELLEN DER INNOVATIONSPROJEKTE 1727
Канафьева Л.М. WERT UND WERTE, DIE HAND IN HAND GEHEN: SOZIALES UNTERNEHMERTUM IN MODERNER WELTWIRTSCHAFT 1729
Kultygina I., Sapiga A. INNOVATIONSZENTRUM SKOLKOVO 1732
Maltsev V.V. AUSTRIAN CONCEPT OF THE FREE MARKET OF M.N. ROTHBARD 1734
Mezhevich V. THE DEVELOPMENT STRATEGY OF THE RADIO-ELECTRONIC INDUSTRY IN THE RUSSIAN FEDERATION 1736
Польшина Т.О. МЕЖДУНАРОДНАЯ ЛОГИСТИКА И ЗАЩИТА ОКРУЖАЮЩЕЙ СРЕДЫ .. 1738
Fedoskina E.P., Wertogradowa E.O. WIND ALS ENERGIETRÄGER DER ZUKUNFT 1739
Fomicheva E.V. THE DEVELOPMENT OF PROPERTY INSURANCE OF ENERGY-POWER COMPANIES IN RUSSIA 1741
Чернявский Р.Р. RUSSLANDS REGIERUNGSENTWICKLUNGSPROGRAMM FÜR BIOTECHNOLOGIE UND INTERNATIONALE FORSCHUNGSKOOPERATIONEN 1743
Скляр Е.М. WORLD'S BEST MUNICIPAL PRACTICES – A PROJECT FOR RUSSIA 1744
НАУЧНОЕ НАПРАВЛЕНИЕ ФИЛИАЛОВ ФИНАНСОВОГО УНИВЕРСИТЕТА 1747
БАРНАУЛЬСКИЙ ФИЛИАЛ 1747
Батирова А.И. СЕМЬЯ 21 ВЕКА 1747
Буряк А.В., Романова М.А. ОБРАЗ ПРЕЗИДЕНТА РОССИИ В.В. ПУТИНА В НЕМЕЦКОЙ ПРЕССЕ 1749
Вишник Т.В. ПРОБЛЕМЫ АДАПТАЦИИ ГЛУХИХ В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ 1751

Воробьева А. А., Иваницкая М. С. ОРГАНИЗАЦИЯ СОЦИАЛЬНОЙ РАБОТЫ ДЛЯ ДЕТЕЙ С ОСОБЫМИ ПОТРЕБНОСТЯМИ В СИСТЕМЕ СОВРЕМЕННОГО СОЦИАЛЬНОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ 1753

Горшенёва В.К. ОБРАЗ «ИДЕАЛЬНОГО ПРЕЗИДЕНТА» СТРАНЫ ГЛАЗАМИ СТУДЕНТОВ 1755

Беленко Е.Е., Дьячина О.В., Коротеева М.А. BUSINESS: ITS FUNCTIONS AND RESOURCES . 1757

Лобанова Е.С. К ВОПРОСУ О ПОТРЕБЛЕНИИ КАК ИДЕОЛОГИИ ОБЩЕСТВА 1758

Плетнев С.Ю. МОТИВАЦИЯ МОЛОДЕЖИ К ПОЛУЧЕНИЮ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ОБРАЗОВАНИЯ 1761

Воробьева И.В, Подъезжих Р.В. ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЕ ПОВЕДЕНИЕ МОЛОДЕЖИ 1763

Пономарева Е.В. ТОРЖЕСТВЕННОЕ И ДУХОВНОЕ КРАСНОРЕЧИЕ В ДРЕВНЕЙ РУСИ 1766

Трофимова Ю.В. СОЦИАЛЬНОЕ СОПРОВОЖДЕНИЕ КАК НАПРАВЛЕНИЕ СОЦИАЛЬНОЙ РАБОТЫ В ОБРАЗОВАТЕЛЬНОМ УЧРЕЖДЕНИИ 1767

Ульянова К.С. СОСТОЯНИЕ, ПРИЧИНЫ И СОЦИАЛЬНАЯ ПРОФИЛАКТИКА ПРЕСТУПНОСТИ НЕСОВЕРШЕННОЛЕТНИХ В АЛТАЙСКОМ КРАЕ 1770

КРАСНОЯРСКИЙ ФИЛИАЛ 1772

Огородова Т.А. ОДИНОЧЕСТВО КАК СОЦИАЛЬНАЯ ПРОБЛЕМА СОВРЕМЕННОГО ОБЩЕСТВА 1772

ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ НАУЧНОЕ НАПРАВЛЕНИЕ

ГОСУДАРСТВЕННЫЕ И МУНИЦИПАЛЬНЫЕ ФИНАНСЫ

Козлова Я.В., Панова Л.Р.

ДИНАМИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ РАСХОДОВ ФЕДЕРАЛЬНОГО БЮДЖЕТА НА ПРЕДОСТАВЛЕНИЕ МЕЖБЮДЖЕТНЫХ ТРАНСФЕРТОВ БЮДЖЕТАМ СУБЪЕКТОВ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ ПО ОТНОШЕНИЮ К ОБЩЕЙ СУММЕ РАСХОДОВ ФЕДЕРАЛЬНОГО БЮДЖЕТА И ВВП СТРАНЫ ЗА ПОСЛЕДНИЕ ПЯТЬ ЛЕТ, КОЛИЧЕСТВЕННАЯ ОЦЕНКА ИХ ВЛИЯНИЯ НА ВРП И УРОВЕНЬ ДОХОДОВ ГРАЖДАН В СУБЪЕКТАХ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Козлова Я.В.
Панова Л.Р.
Научный руководитель: Аландаров Р.А.
к.э.н., зам. декана по учебной и воспитательной работе Финансово-экономического факультета, ст. преподаватель каф. «Государственные и муниципальные финансы»
ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

В современных условиях развития российской экономики вопросы о правильно построенной системе межбюджетных отношений приобретают особую актуальность.

Сегодня система межбюджетных отношений претерпевает значительные изменения, т.е. происходит совершенствование нормативно-правовой базы регулирования межбюджетных отношений, механизмов распределения финансовой помощи и системы контроля над расходованием выделенных средств. Повышение эффективности организации межбюджетных отношений может быть достигнуто путем проведения анализа и количественной оценки влияния межбюджетных трансфертов на ВРП и уровень дохода граждан, анализа зарубежного опыта.

В США главный тип целевой (нецелевой) финансовой помощи - программа бюджетного уравнивания дохода, основанного на распределении трансфертов. Необходимая величина трансфертов определяется в соответствие с установленной законом формуле, которая принимает во внимание потребности расходов и бюджетную обеспеченность. Целевые межбюджетные трансферты обеспечиваются в форме грантов по широкому спектру социально значимых отраслей (здоровье, социальное обеспечение, и т.д.).

Основными особенностями США в области организации межбюджетных трансфертов являются следующие: высокая степень фискальной автономии субнациональных органов власти (правительства штатов имеют право самостоятельно вводить любые налоги, включая налоговые базы и ставки), отсутствие практики установления регулирующих доходов.

Преимуществами системы организации межбюджетных трансфертов в США являются:

- сотрудничество различных уровней и ветвей власти;
- высокая степень прозрачности и подотчетности бюджетной системы;
- высокая степень автономии штатов в ходе межбюджетных отношений.

В Германии межбюджетные трансферты представлены в двух формах: целевые и нецелевые. Такая система организации позволяет устранить неравенство, как среди земель, так и в пределах одной земли.

Основными особенностями организации межбюджетных трансфертов в Германии являются следующие:

- все виды и источники налоговых доходов, их распределение между разными уровнями бюджетной системы имеет четкое законодательное определение;

– высокая степень выравнивания, основной целью межбюджетных отношений является полное выравнивание между всеми землями Германии.

Реализация такой цели влечет за собой как положительные стороны, так и негативно сказывающиеся аспекты. С одной стороны, это сбалансированность бюджетов всех территорий. С другой стороны – большая нагрузка на земли-доноры. В результате такой политики возникает недовольство многих более обеспеченных земель тем, что они должны финансировать менее обеспеченные, появляется социальная напряженность и т.д.

В Канаде предоставляются трансферты как общего характера, так и целевые. Трансферты являются важнейшим источником доходов местных бюджетов Канады. Существуют целевые инвестиционные трансферты для финансирования инфраструктурных проектов. Кроме того, предусмотрен выравнивающий трансферт для северных территорий и для провинций с низкими доходами[1]. Существуют также блочные трансферты для поддержки программ в сфере медицины и социальной помощи.

Таким образом, главная цель политики перераспределения в Канаде состоит в том, чтобы обеспечить минимальные национальные стандарты и повысить сбалансированность территорий.

Главными особенностями организации системы межбюджетных трансфертов в Канаде являются следующие:

– доходы провинций значительно превышают долю доходов центрального правительства;

– существует специальный закон о финансовых взаимоотношениях между федерацией и провинциями.

Выявив определенные преимущества организации межбюджетных трансфертов ведущих стран мира, необходимо перенять зарубежный опыт, адаптировав его к условиям российской экономики.

Рассмотрим подробнее отечественный опыт организации межбюджетных отношений в России.

За последнее десятилетие в РФ произошли принципиальные изменения финансовых взаимоотношений бюджетов различных уровней. Реформирование межбюджетных отношений на начальных этапах было полностью сконцентрировано на формировании недостающей нормативной правовой базы.[2]

Краткая характеристика нормативно-правовых актов, регламентирующих организацию межбюджетных отношений в РФ, приведена в таблице 1.

Таблица 1

Нормативно-правовое регулирование межбюджетных отношений в Российской Федерации

Нормативно-правовой акт	Содержание
Конституция Российской Федерации	Определено, что установление общих принципов налогообложения и сборов РФ находятся в совместном ведении РФ и субъектов РФ. Вместе с тем полномочиями в области налогообложения обладают и органы местного самоуправления
Бюджетный кодекс Российской Федерации от 31.07.1998 N 145-ФЗ	Глава 16 посвящена межбюджетным отношениям и рассматривает формы, условия межбюджетных трансфертов, предоставляемых из федерального бюджета РФ, бюджетов субъектов РФ, местных бюджетов

[1] Intergovernmental transfers, Canada, URL: http://www.statcan.gc.ca/pub/13-018-x/2011001/t/tab1601-eng.htm

[2] Мст. П. Афанасьев, А.А.Беленчук, И.В.Кривогов. Юрайт. Бюджет и бюджетная система с.395.

Федеральный закон от 14.12.2015 N 359-ФЗ "О федеральном бюджете на 2016 год»	Определяет объем и адресатов межбюджетных трансфертов на предстоящий год
Федеральные законы №199-ФЗ, № 258-ФЗ, №230-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с совершенствованием разграничения полномочий»	Содержат методику расчета нормативов для определения общего объема субвенций из федерального бюджета, предоставляемых бюджетам субъектов РФ
Федеральные законы №199-ФЗ, № 258-ФЗ, №230-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с совершенствованием разграничения полномочий»	Регулируют передачу полномочий РФ субъектам РФ и в отдельных случаях органам местного самоуправления, содержат методику расчета нормативов для определения общего объема субвенций из федерального бюджета, предоставляемых бюджетам субъектов РФ

Из теоретических соображений можно полагать, что сумма межбюджетных трансфертов, которую получают субъекты РФ из федерального бюджета, влияет на ВРП и уровень доходов населения.

Для доказательства выше упомянутой гипотезы необходимо прибегнуть к методу наименьших квадратов.

Предположим, что величины x и y_1, x и y_2 связаны одно с другим линейным соотношением: $y = a_1 x + a_0$,

- где x - бюджетные трансферты Краснодарскому краю из федерального бюджета, y_1 - ВРП Краснодарского края, y_2 - среднедушевые денежные доходы населения Краснодарского края в месяц,
- при этом a_1, a_0 – неизвестные коэффициенты.

С помощью метода наименьших квадратов находим коэффициенты линейной зависимости (a_1 и a_0), при которых сумма квадратов отклонений исходных данных будет наименьшей от найденной прямой.

Для расчета коэффициентов a_1 и a_0 воспользуемся следующей формулой:

$$\begin{pmatrix} s_0 & s_1 \\ s_1 & s_2 \end{pmatrix}\begin{pmatrix} a_0 \\ a_1 \end{pmatrix} = \begin{pmatrix} t_0 \\ t_1 \end{pmatrix}, \text{ т.е. } \begin{cases} n a_0 + \sum_{i=1}^{N} x_i^1 a_1 = \sum_{i=1}^{N} y_i \\ \sum_{i=1}^{N} x_i^1 a_0 + \sum_{i=1}^{N} x_i^2 a_1 = \sum_{i=1}^{N} x_i^1 y_i \end{cases}$$

$$s_0 = \sum_{i=1}^{N} x_i^0, \quad s_1 = \sum_{i=1}^{N} x_i^1, \ldots s_k = \sum_{i=1}^{N} x_i^k$$

$$t_0 = \sum_{i=1}^{N} x_i^0 \, y_i, \quad t_1 \sum_{i=1}^{N} x_i^1 y_i, \ldots t_k = \sum_{i=1}^{N} x_i^k y_i$$

В таблице 2 представлены необходимые данные для последующих расчетов, составленной на основании данных Федеральной службы государственной статистики, Министерства финансов РФ, Министерства финансов субъекта РФ (за регион исследования был выбран Краснодарский край).

Таблица 2

Экономические показатели Краснодарского края за период 2011-2016 годов[3]

Показатель	2011	2012	2013	2014	2015	2016
ВРП Краснодарского края ($\mathbf{y_1}$), млрд. руб	1244,65	1459,49	1617,88	1765,39	1963,45	21344,30
Среднедушевые денежные доходы населения Краснодарского края в месяц ($\mathbf{y_2}$), руб.	18207,00	19898,00	25777,40	28763,70	30952,10	31916,20
Трансферты федерального бюджета Краснодарскому краю (**x**), млрд. руб	17,20	12,46	10,97	19,52	23,13	21,09

Для упрощения расчетов и анализа составим таблицу значений за 5 лет, исходя из формулы (см. табл. 3).

Таблица 3

Необходимые значения для нахождения коэффициентов линейной зависимости[4]

	i = 1	**i = 2**	**i = 3**	**i = 4**	**i = 5**	**∑**
$\mathbf{y_{1i}}$	1244,65	1459,49	1617,88	1765,39	1963,45	8050,26
$\mathbf{yy_{2i}}$	$18207{,}0*10^{-9}$	$19898{,}0*10^{-9}$	$25777{,}40*10^{-9}$	$28763{,}7*10^{-9}$	$30952{,}10*10^{-9}$	$123598{,}20*10^{-9}$
$\mathbf{xx_i}$	17,20	12,46	10,97	19,52	23,13	83,28
$\mathbf{xx_iy_{1i}}$	21407,98	18185,25	17748,14	34460,41	45414,60	137216,38
$\mathbf{xx_iy_{2i}}$	$313160{,}4*10^{-9}$	$247929{,}1*10^{-9}$	$282778{,}1*10^{-9}$	$561467{,}4*10^{-9}$	$715922{,}1*10^{-9}$	$2121257{,}055*10^{-9}$
$\mathbf{xx_i^2}$	295,84	155,25	120,34	381,03	535,00	1487,46

Доказательство гипотезы

Составим систему уравнений для y_1 и y_2:

$$\begin{cases} 5a_0 + 83{,}28a_1 = 8050{,}86 \\ 83{,}28a_0 + 1487{,}46a_1 = 137216{,}38 \end{cases}$$

$$\begin{cases} 5a_0 + 83{,}28a_1 = 123598{,}2 * 10^{-9} \\ 83{,}28a_0 + 1487{,}46a_1 = 2121257{,}055 * 10^{-9} \end{cases}$$

[3] По данным Министерства экономики Краснодарского края. URL: http://economy.krasnodar.ru

[4] Составлено авторами

Используя метод Гаусса, находим неизвестные:

$$\begin{cases} a_0 = 1092{,}1 \\ a_1 = 31{,}1 \end{cases}$$

$$\begin{cases} a_0 = 14328{,}27 * 10^{-9} \\ a_1 = 623{,}88 * 10^{-9} \end{cases}$$

Записываем уравнение, выражающее линейную зависимость x и y_1, x и y_2:

$$\boldsymbol{y_1 = 31{,}1x + 1092{,}1}$$

$$\boldsymbol{y_2 = 623{,}88 * 10^{-9}x + 14328{,}27 * 10^{-9}}$$

Метод наименьших квадратов гласит, что зависимость существует тогда, когда точки лежат близко к прямой. Используя полученные уравнения, строим прямую и отмечаем точки исходных данных (см. рис 1 и 2).

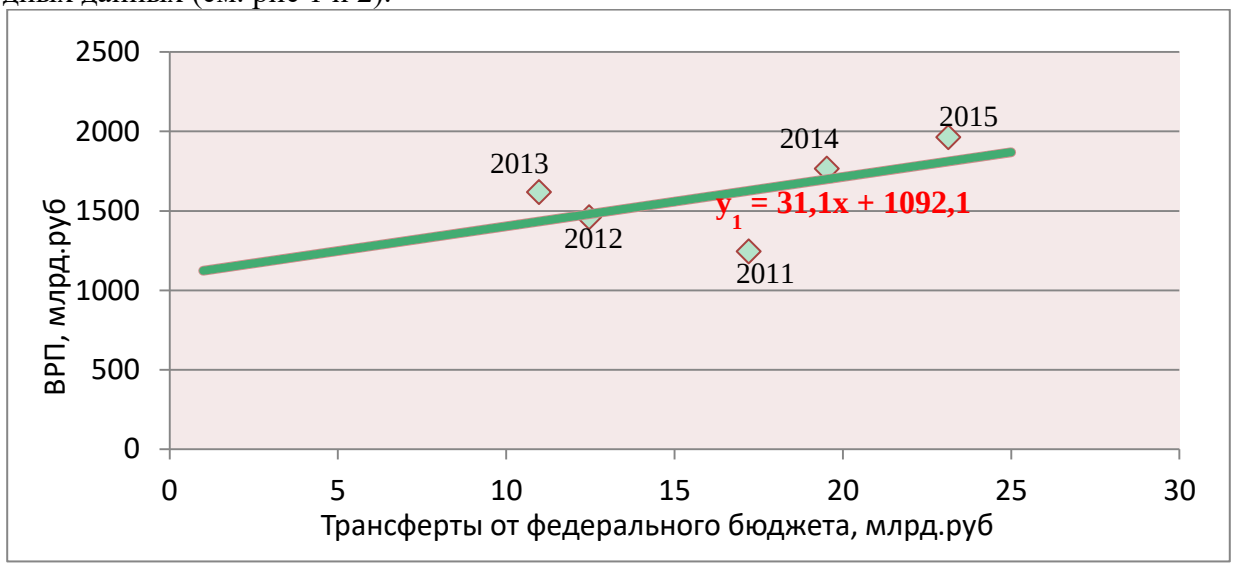


Рис. 1 Линейная зависимость ВРП Краснодарского края от трансфертов из федерального бюджета

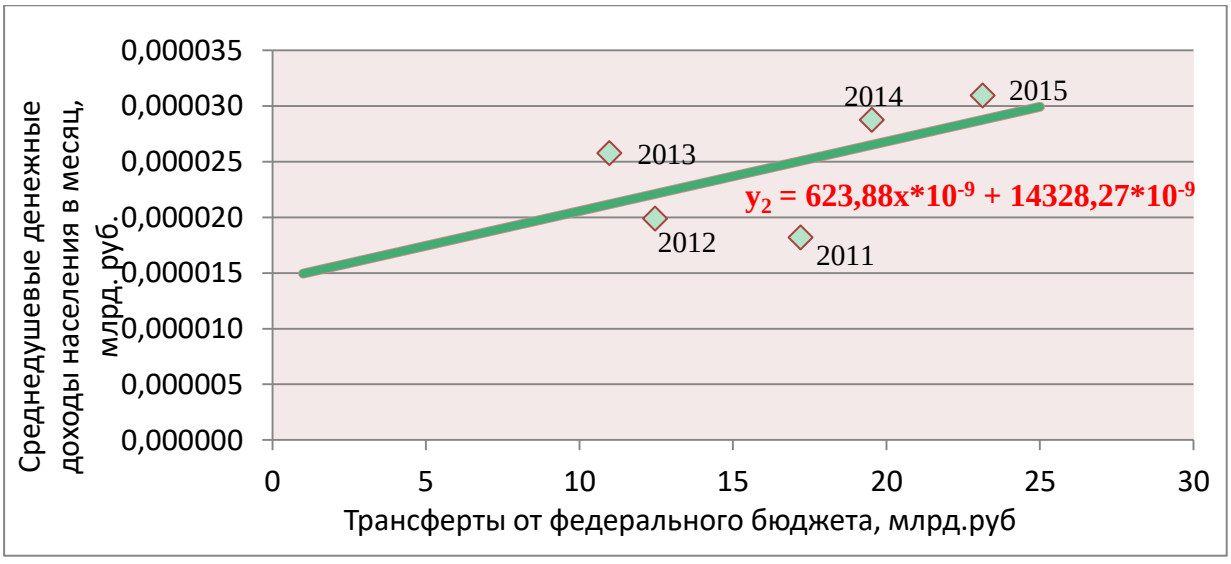


Рис. 2 Линейная зависимость среднедушевых денежных доходов населения Краснодарского края в месяц от трансфертов из федерального бюджета

Очевидно, что точки расположены близко к прямой, что свидетельствует о наличии прямой зависимости между межбюджетными трансфертами и ВРП субъекта, а также межбюджетными трансфертами и среднедушевыми доходами населения субъекта.

Подставив в полученные уравнения линейной зависимости значение межбюджетных трансфертов на 2016 г., получаем расчетное значение ВРП и среднедушевые доходы населения Краснодарского края. Сравнив их с прогнозируемыми значениями, можно заметить отклонения на +18% и +14% соответственно (см. табл. 4).

Таблица 4

Оценка расчетных и прогнозируемых показателей за 2016 г.[5]

Показатели (млрд. руб)	Расчетное значение	Прогнозируемое значение	Отклонение	
			Млрд.руб	%
ВРП	1747,99	2134,43	+386,44	+18
Среднедушевые денежные доходы населения	$27485,9*10^{-9}$	$31916,2*10^{-9}$	$+4430,3*10^{-9}$	+14

На ВРП помимо рассчитываемого нами влияния трансфертов, оказывает влияние множество факторов. Основная причина разрыва между прогнозом и расчетом – ожидание роста промышленности за счет увеличения инвестиционной привлекательности.

В прогнозируемом периоде среднегодовой темп роста ВРП составит около 102,4 %. При этом ожидается, что в ближайшие три года будет расти промышленное производство – в среднем 103,7 % ежегодно, а также розничная торговля, общественное питание и платные услуги населению – от 103,2 % до 104,2 % ежегодно.

Разрыв в среднедушевых доходах связан с планируем ростом уровня оплаты труда темпами порядка 107,1 % ежегодно, пенсии – 107,8 % ежегодно.

В целях совершенствования межбюджетных отношений на сегодняшний момент можно предложить введение эффективной дифференцированной системы выделения трансфертов нуждающимся регионам в зависимости от результатов их финансово-экономической деятельности.

Проведенная оценка расчетных и прогнозируемых показателей ВРП и среднедушевых денежных доходов населения Краснодарского края на 2016 год может быть использована органами государственной власти края при планировании краевого бюджета на 2017 год и среднесрочную перспективу. Например, если Министерство экономики Краснодарского края планирует увеличить ВРП в 2017 г. на 10%, то необходимо соответственно увеличить размер межбюджетных трансфертов из федерального бюджета на 19 млрд. руб.

Список использованной литературы

1. Конституция Российской Федерации (принята всенародным голосованием 12.12.1993) (с учетом поправок, внесенных Законами РФ о поправках к Конституции РФ от 30.12.2008 N 6-ФКЗ, от № 7-ФКЗ 30.12.2008, от № 2-ФКЗ 05.02.2014, № 11-ФКЗ от 21.07.2014).
2. «Бюджетный кодекс Российской Федерации» № 145-ФЗ от 31.07.1998 (ред. от 29.12.2015).
3. Федеральный закон № 359-ФЗ от 14.12.2015 «О федеральном бюджете на 2016 год».
4. Федеральные законы №199-ФЗ от 31.12.2005 «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с совершенствованием разграничения полномочий».
5. Федеральный закон от № 258-ФЗ 08.11.2007 «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации и признании утратившими силу

[5] Составлено авторами

отдельных положений законодательных актов Российской Федерации по вопросам лицензирования отдельных видов деятельности» (ред. от 04.05.2011).
6. Федеральный закон№ 230-ФЗ от 03.12.2012 «О контроле за соответствием расходов лиц, замещающих государственные должности, и иных лиц их доходам» (ред. от 03.11.2015).
7. Мст. П. Афанасьев, А.А.Беленчук, И.В.Кривогов. Юрайт. Бюджет и бюджетная система с.395.
8. Intergovernmental transfers, Canada, [http://www.statcan.gc.ca/pub/13-018-x/2011001/t/tab1601-eng.htm].
9. Материалы Министерства финансов Российской Федерации. URL: http://minfin.ru/ru/
10. Материалы Министерства экономики Краснодарского края. URL: http://economy.krasnodar.ru
11. Материалы Министерства финансов Краснодарского края. URL: http://www.minfinkubani.ru

Богданова А.И.

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНСТРУМЕНТОВ УПРАВЛЕНИЯ ОСТАТКАМИ СРЕДСТВ НА СЧЕТЕ ФЕДЕРАЛЬНОГО БЮДЖЕТА

Богданова А.И.
Научный руководитель: Седова М.Л.
к.э.н., доц., профессор кафедры «Государственные и муниципальные финансы»
ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

Своевременное выполнение возложенных на органы государственной власти и органы местного самоуправления расходных полномочий является приоритетной задачей эффективного управления бюджетными средствами (кэш-менеджмента). Однако в соответствии с лучшей мировой практикой кэш-менеджмента министерство финансов (казначейство, долговое агентство) сохраняет минимальный остаток на счете бюджета и размещает излишек средств на финансовом рынке с целью получения дохода и решения задач денежно-кредитного регулирования. В случае недостатка средств на счете бюджета для кассовых расходов (покрытия кассовых разрывов) привлекаются заимствования.

Зарубежный опыт активного государственного кэш-менеджмента демонстрирует огромный выбор инструментов размещения средств бюджетов. Кроме традиционных операций по размещению бюджетных средств на банковских депозитах, некоторые государства выходят на финансовый рынок с более сложным набором инструментом. Например, Бельгийское долговое агентство (Belgian debt agency) активно работает на рынке деривативов с процентными и валютными свопами. Большинство стран ОЭСР занимаются операциями прямого и обратного репо. Казначейство Великобритании (UK DMO – United Kingdom Debt Management Office) использует в активных операциях по управлению бюджетными средствами следующие инструменты:

- банковские депозиты;
- золотообрезные ценные бумаги (gilt) (используются при операции DBV–delivery by value – кредитование под залог однодневных золотообрезных ценных бумаг на соответствующую займу сумму и в операциях стрипования (strips – Separate Trading of Registered Interestand Principal Securities) - процесс разделения обычной купонной облигации на составные части: купоны и номинал, т.е. долговая ценная бумага превращается в портфель множества краткосрочных и одной долгосрочной облигации);
- казначейские векселя;
- выборочные иностранные государственные краткосрочные долговые инструменты, корпоративные ценные бумаги, банковские векселя, депозитные сертификаты.

Кроме того, UK DMO работает с валютными, процентными свопами, процентными форвардами или фьючерсами, осуществляет операции прямого и обратного репо на основе ценных бумаг gilts (включая ценные бумаги strips). Инструменты привлечения средств на счета бюджетов включают в себя казначейские облигации и займы на финансовом рынке.

Активный государственный кэш-менеджмент характеризуется применением нескольких инструментов управления бюджетными средствами с разными сроками погашения, валютой, с наличием или отсутствием обеспечения возвратности средств в целях хеджирования рисков, получения наибольшей доходности (в случае использования инструментов размещения средств). Многообразие вышеперечисленного инструментария влечет за собой проблему выбора набора применяемых инструментов и эффективного сочетания их в модели управления бюджетными средствами с точки зрения доходности, риска, срочности и макроэкономического эффекта. Несмотря на то, что риск невозможно избежать при использовании рыночных инструментов, управление бюджетными средствами обязывает выбирать менее рискованные инструменты в ущерб доходности, либо умеренно сочетать с рискованными в определенных пропорциях. В зависимости от срочности размещения средств можно выделить краткосрочные инструменты «тонкой настройки» регулирования уровня ликвидности средств на счете,

которые позволяют ежедневно на основе оперативных кассовых прогнозов осуществлять размещения на финансовом рынке и инструменты «грубой настройки» для периодических «вливаний» на рынок. Макроэкономический эффект при активном кэш-менеджменте по размещению средств заключается в удовлетворении спроса на денежном рынке, поддержании ликвидности банковского сектора и получении дохода в бюджет государства.

В случае одновременного сочетания инструментов привлечения и размещения бюджетных средств эффективность следует оценивать с точки зрения альтернативного дохода и макроэкономического эффекта. При таком управлении бюджетными средствами образуются разнонаправленные денежные потоки. Привлекаемые средства направляются на выполнение расходных обязательств публично-правовых образований, размещаемые средства инвестируются в инструменты финансового рынка с целью получения дохода. Альтернативным доходом размещенных средств является экономия от отказа привлекать средства на выполнение обязательств. Поскольку средства на счетах бюджетов являются автономным фактором ликвидности банковского сектора (не регулируются политикой центрального банка по управлению ликвидностью банковского сектора) и определяют ее динамику, макроэкономический эффект также важен при выборе инструментов государственного кэш-менеджмента. Данные утверждения целесообразно рассмотреть на примере российского государственного кэш-менеджмента.

В последние несколько лет Казначейство России на постоянной основе осуществляет операции по управлению свободными остатками средств на едином счете федерального бюджета с целью получения дохода. Экономическая ситуация благоприятно сказывалась на состоянии единого казначейского счета, свободный остаток которого активно размещался на депозитах коммерческих банков, операциях репо, предоставлялись бюджетные кредиты на пополнение остатков средств на счетах бюджетов субъектов Российской Федерации (местных бюджетов). С 2008 года было заработано более 200 млрд. руб. в доход федерального бюджета.

В середине 2015 года Министерство финансов Российской Федерации приняло решение о привлечении Резервного фонда в случае снижения остатка на едином счете федерального бюджета с учетом средств, размещенных Федеральным казначейством в рамках проведения операций по управлению остатками средств на едином казначейском счете и подлежащих возврату ниже целевого ориентира. В конце года происходило систематическое снижение остатков ниже целевого ориентира, поэтому в декабре 2015 были привлечены средства Резервного фонда года в размере более 700 млрд. руб. Однако одновременно с привлечением средств ежедневно происходили операции по их размещению на финансовом рынке. В связи с чем возникает вопрос в целесообразности определения целевого ориентира с учетом операций по размещению и эффективности привлечения дополнительных средств (из Резервного фонда).

Движение средств на едином казначейском счете с 15 декабря 2016 года по 22 декабря 2016 года демонстрирует следующую ситуацию. В течение этого периода одномоментно в размещении на финансовом рынке находилось: на депозитах в коммерческих банках – от 650 до 850 млрд. руб., в операциях репо от 150 мрд. руб. до 300 млрд. руб. Общая картина притоков и оттоков средств на счете проиллюстрирована на Рисунке. Сверху наблюдается ежедневное поступление средств Резервного фона накопленным итогом. Снизу - объемы размещенных средств на депозитах коммерческих банков и операциях репо. Сравнение экономического эффекта (доходности) притоков и оттоков за данный период показало следующее.

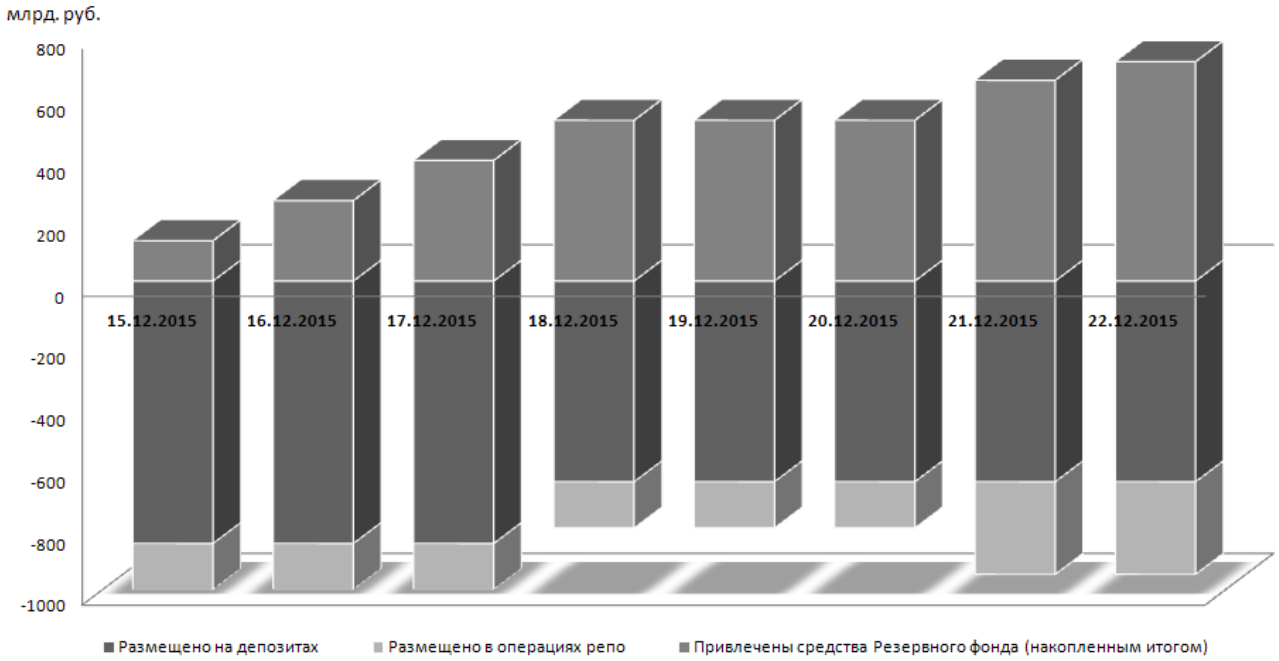


Рисунок - Динамика денежных потоков на едином счете федерального бюджета с 15.12.2015 по 22.12.2015

По операциям размещения средств федерального бюджета на банковские депозиты было получено более 3 млрд. дохода, по операциям репо – 439,3 млн. руб. Таким образом, приблизительная оценка доходности размещения средств на финансовом рынке с 15.12.2016 по 22.12.2016 (неделя) составила – 3,5 млрд. руб.

Кроме того, размещение бюджетных средств на финансовом рынке повлекло за собой макроэкономический эффект, поскольку банковская система испытывает потребность в ликвидных средствах в условиях кризиса. Вливания в ликвидность банковской системы со стороны Федерального казначейства наряду с другими источниками финансирования оказывает стабилизирующее воздействие на рыночные процентные ставки на заемные ресурсы и общий спрос на ресурсы.

Альтернативным доходом можно считать доход в случае сохранения средств Резервного фонда в иностранной валюте на счетах Центрального банка Российской Федерации, который представляет собой курсовую разницу и процентный доход. В долларовом эквиваленте в декабре 2015 года было потрачено около 10 млрд. долл. Учитывая высокую волатильность курсов иностранных валют по отношению к рублю, сложно сказать, какая курсовая разница получилась бы при сохранении Резервного фонда, поскольку курсовая разница – условный доход, имеющий моментный характер. При этом следует отметить, что конвертация иностранной валюты Резервного фонда в валюту Российской Федерации в декабре 2015 года происходила в условиях высоких курсов (в два раза выше, чем на момент формирования Резервного фонда), поэтому можно считать, что альтернативный доход в виде курсовой разницы нивелирован благоприятным моментом на валютном рынке для «распаковки» части Резервного фонда. Процентный доход по Резервному фонду в целом составляет в среднемесячном выражении около 4 млрд. руб. Сохранение изъятой в декабре 2016 года шестой части (в долларовом эквиваленте) Резервного фонда на покрытие дефицита бюджета позволило заработать по приблизительной оценке около 60 млн. руб. процентного дохода ежемесячно.

Таким образом, можно сделать следующий вывод:

- В мировой практике существует огромный перечень инструментов, позволяющих осуществлять активный государственный кэш-менеджмент;
- Для эффективного государственного кэш-менеджмента необходимо грамотное сочетание инструментов с позиции риска, доходности, сроков и макроэкономического эффекта;

- Выделены две модели набора инструментов управления бюджетными средствами. Первая модель делает акцент на выбор исключительно инструментов размещения средств на финансовом рынке, вторая модель смешанная и реализована в российской практике;
- Несмотря на общепринятую мировую модель кэш-менеджмента, которая применяет размещение средств исключительно в случае наличия излишка средств на счете бюджета, российская практика управления ликвидностью бюджетных средств на едином счете бюджета демонстрирует успешное размещение средств на финансовом рынке при одновременном привлечении средств из Резервного фонда.

Список литературы

1. Постановление Правительства Российской Федерации от 24.12.2011 № 1121 «О Порядке размещения средств федерального бюджета на банковских депозитах».
2. Постановление Правительства Российской Федерации от 04.09.2013 № 777 «О Порядке осуществления операций по управлению остатками средств на едином счете федерального бюджета в части покупки (продажи) ценных бумаг по договорам репо».
3. Belgian debt agency. URL: http://www.debtagency.be/en_index.asp (дата обращения: 26.04.2016).
4. Glossary of DMO. URL: http://www.dmo.gov.uk/?page=Links/Glossary (дата обращения: 26.04.2016).
5. Exchequer cash management in the UK. Operational notice treasury bill information memorandum, 2015. URL: http://www.dmo.gov.uk/documentview.aspx?docname=publications/moneymarkets/cmopnot310314.pdf&page=money_markets/publication (дата обращения: 26.04.2016).
6. Официальный сайт Федерального казначейства. http://www.roskazna.ru/finansovye-operacii/ (дата обращения: 27.04.2016).
7. Сведения о движении средств по счету Федерального казначейства в Банке России по учету средств Резервного фонда в рублях за 2015 год: Информация официального сайта Министерства финансов Российской Федерации: http://minfin.ru/ru/perfomance/reservefund/statistics/balances/#ixzz46YdiYBZo http://minfin.ru/ru/perfomance/reservefund/statistics/balances/ (дата обращения: 28.04.2016).

Иванов Д.С.

ПЕРСПЕКТИВЫ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ СРЕДСТВ ФОНДА НАЦИОНАЛЬНОГО БЛАГОСОСТОЯНИЯ ДЛЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Иванов Д.С.
Научный руководитель: Шмиголь Н.С.
к.э.н., доц., доцент кафедры «Государственные и муниципальные финансы»
ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

Экономическая природа Фонда национального благосостояния, как разновидности суверенных фондов благосостояния, характеризуется всеми признаками, присущими данным фондам. Суверенный фонд - это институциональный инструмент экономической политики государства, реализуемый на национальном и международном уровне, аккумулирующий государственные финансовые ресурсы и/или материальные активы, и предназначенный для решения приоритетных задач экономического развития, включая обеспечение экономической безопасности и достижение стратегических целей развития страны. Ученые высказывают различные точки зрения на предпосылки формирования таких фондов государством. Наиболее частой предпосылкой к созданию суверенных фондов является ситуация, когда серьезное наращивание текущих расходов страной – экспортером сырья приводит к экономической и

политической нестабильности при изменении конъюнктуры на рынке экспортируемого товара на неблагоприятную. Систематизируя опыт стран – экспортеров сырья, учеными было выявлена следующая закономерность: экспортеры в период благоприятной экономической конъюнктуры преимущественно увеличивали объем текущих расходов и при этом не проводили качественный анализ их эффективности [4,5]. Дополнительные экспортные доходы направлялись на финансирование текущих расходов, а не аккумулировались в форме резервов для формирования «подушки безопасности» на будущие периоды. Такая политика приводила к тому, что:

- снижалась эффективность фискального механизма;
- проводилась политика поддержания имиджа государства;
- резко увеличивались расходы на оборону;
- ослаблялись институты контроля;
- «раздувался» госаппарат;
- устанавливался вектор на экстенсивное развитие экономики.

Анализируя историю становления суверенных фондов в Российской Федерации, можно отметить, что после 1990-х гг.Правительством Российской Федерации был принят ряд мер по формированию прообраза суверенного фонда – аккумулирование излишних доходов от экспорта нефти на счетах Центрального банка Российской Федерации. С другой стороны, у данной политики также были свои недостатки, к которым следует отнести:

- искусственное появление кассового разрыва в процессе исполнения бюджета;
- возможность искусственного завышения расходов бюджета со стороны законодательной и исполнительной власти;
- возможность манипуляции объемами текущих доходов и расходов;
- отсутствие четкого механизма расходования средств, аккумулируемых на счетах Центрального банка Российской Федерации.

Понимая негативное влияние перечисленных факторов, в 2002 году Президент Российской Федерации в ежегодном Послании Президента Российской Федерации Федеральному Собранию Российской Федерации в рамках основных задач бюджетной политики подчеркнул, что бюджет должен быть максимально защищен от таких внешних факторов, как изменение мировых цен на российские экспортные товары.

Историю становления суверенных фондов в Российской Федерации можно разделить на 4 этапа:

1. 2000– 2003гг. – существование до 2002 года прообраза суверенного фонда в виде резерва в бюджете, формируемого за счет излишних доходов от экспорта нефти. 23 декабря 2003 года был принят федеральный закон № 184-ФЗ, который закреплял формирование обособленного фонда, куда поступали все доходы от экспорта нефти – Стабилизационного фонда Российской Федерации;
2. 2004 – 2008 гг. – непосредственное функционирование Стабилизационного фонда Российской Федерации;
3. 2008– 2012гг.–признание недостаточно эффективного использования контрцикличного потенциала Стабилизационного фонда Российской Федерации и формирование Резервного фонда и Фонда национального благосостояния.

Результатом переосмысления основной задачи Стабилизационного фонда Российской Федерации стало изменение его функционального назначения. Первоочередной задачей в ходе использования средств фонда должно было стать не поддержание текущей устойчивости федерального бюджета, а формирование стабильной экономики и установление курса на долгосрочное развитие экономики и обеспечение сбалансированности федерального бюджета. В ходе ежегодного обращения 25 апреля 2007 года В.В. Путиным был предложен механизм разделения сверхдоходов от экспорта нефтепродуктов на 3 составные части:

1. Резервный фонд, задачей которого должна была стать минимизация рисков экономики в случае резкого падения мировых цен;

2. Трансферт федеральному бюджету для выполнения крупномасштабных социальных программ, объем которого утверждался ежегодно. С 2011 года его объем был закреплен на уровне 3,7% прогнозируемого на соответствующий год объема ВВП, указанного в законе о федеральном бюджете на очередной финансовый год и плановый период. В связи с неблагоприятной экономической ситуацией 1 января 2013 года данная норма Бюджетного кодекса Российской Федерации утратила силу.

3. Фонд национального благосостояния (фонд сбережений), целью функционирования которого должно было стать повышение качества жизни и развитие экономики.

4. с 2012 года – изменение функционального назначения суверенных фондов в Российской Федерации. В соответствии со ст. 96.9 Бюджетного кодекса Российской Федерации Резервный фонд призван обеспечить сбалансированность (покрытие дефицита) федерального бюджета в условиях неблагоприятной экономической конъюнктуры, также его средства могут использоваться на досрочное погашение государственного долга Российской Федерации. В статье 96.10 Бюджетного кодекса Российской Федерации установлено, что Фонд национального благосостояния является часть средств федерального бюджета, подлежащих обособленному учету и управлению в целях обеспечения софинансирования добровольных пенсионных накоплений граждан Российской Федерации, а также обеспечения сбалансированности (покрытия дефицита) бюджета Пенсионного фонда Российской Федерации.

Анализируя динамику ФНБ (далее – Фонд) с момента его образования в 2008 году следует отметить, что, несмотря на рост средств фонда в 6,3 раза, в 6 из 8 лет этот рост был за счет переоценки активов, формирующих его портфель. Кроме того, несмотря на то обстоятельство, что Фонд задумывался как инструмент поддержания долгосрочной стабильности пенсионной системы РФ, в 2008 – 2009 гг. 18% средств ФНБ (более 400 млрд. рублей) были направлены на докапитализацию российских банков.

Анализ общего объема используемых средств ФНБ позволяет говорить о том, что на выполнение основной функции фонда – софинансирование пенсионных накоплений граждан, – направлено менее 3% общего объема используемых средств. Наибольший объем средств Фонда был направлен на поддержание банковской системы РФ в период кризисов.

Условия экономического развития Российской Федерации, начиная с 2013 года и по настоящее время, не только обострили проблемы функционирования суверенных фондов, но и заставляют переосмыслить подход к управлению и использованию аккумулируемых средств в действующих экономических реалиях. Представляется важным подчеркнуть следующие положения:

1. сохраняющуюся нерешенность проблемы зависимости экономики от конъюнктурных доходов – доходов от экспорта нефти и газа;

2. продолжающуюся стагнацию большинства секторов национальной экономики;

3. установление вектора на инновационное развитие экономики и использование внутренних источников стимулирования национальной экономики. Было принято решение в качестве такого инструмента использовать средства, аккумулированные в ФНБ. Для реализации данной инициативы в конце 2013 года был принят ряд НПА (Постановление Правительства № 990, № 991, Распоряжение № 2044-Р и другие).Распоряжением был установлен перечень из 12 самоокупаемых инфраструктурных проектов. Структура распределения предельного объема средств и ФОИВ, осуществляющих контроль, представлена на рис. 1 и рис. 2 соответственно.

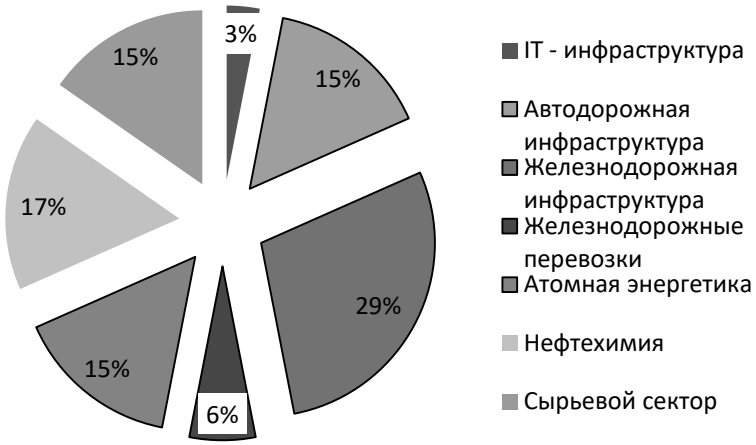


Рисунок 1 - Распределение предельного объема средств, направленных на финансирование самоокупаемых инфраструктурных проектов

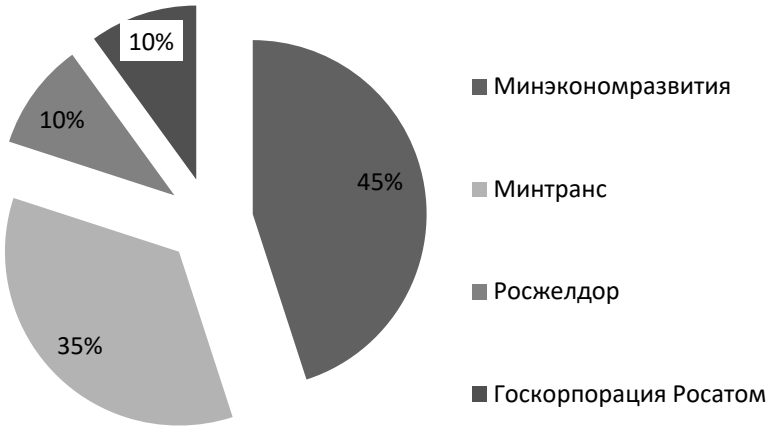


Рисунок 2 - Доля ФОИВ, осуществляющих контроль реализации самоокупаемых инфраструктурных проектов, софинансируемых за счет средств ФНБ

Как можно заметить, 65% выделенных средств направлено на развитие приоритетных секторов экономики, утвержденных Президентом Российской Федерации. Кроме того, 80% проектов (9 из 12) контролируются Минэкономразвития России и Минтрансом России, что позволяет говорить о чрезмерной концентрации средств в инфраструктурных проектах одной отрасли. Учитывая, что отбором самоокупаемых инфраструктурных проектов занимается Минэкономразвития России, принятие им такого большого количества проектов на собственный контроль вызывает опасения объективности процесса проведения анализа и отбора проектов.

Стоит отметить, что принятое решение о софинансировании самоокупаемых инфраструктурных проектов уже начало реализовываться в 2015 году. Всего на данный момент на данные цели был направлен 381 млрд. рублей.

Таким образом, анализируя текущую макроэкономическую ситуацию и учитывая фактическое изменение функционального назначения ФНБ, можно сделать вывод о том, что современная политика в области управления средствами Фонда позволяет:

- поддержать приоритетные сектора экономики, что окажет положительное влияние на преодоление экономического кризиса;
- оказать поддержку в процессе реализации политики импортозамещения;
- расширить портфель активов ФНБ, что способно повысить уровень его доходности, однако при этом необходимо провести более тщательный анализ уровня риска.

С другой стороны, более детальный анализ отобранных инфраструктурных проектов позволяет выявить следующие их недостатки:

- нет единой методики определения доходности от инвестиций;
- несопоставима методика определения валютного эквивалента предельного объема софинансирования инфраструктурных проектов;
- акцентирование только на транспортной инфраструктуре;
- невозможность проведения анализа методики, которую использует Министерство экономического развития РФ в части отбора инфраструктурных проектов;
- отсутствие четкого срока окупаемости проекта и механизма возврата средств.

Таким образом, расширение направлений инвестирования средств ФНБ в самоокупаемые инфраструктурные проекты способно оказать положительный эффект для национальной экономики, но при этом нельзя упускать из внимания тот факт, что:

1. выполнение фондом его изначальной задачи, установленной в Бюджетном кодексе РФ, происходит «по остаточному принципу»;

2. необходима доработка нормативной правовой базы с целью исключения имеющихся недостатков и минимизации инвестиционных рисков из-за несовершенства законодательства;

Кроме того, в условиях современных тенденций изменения направлений использования средств ФНБ, стоит подумать над переосмыслением его функционального назначения как фонда накопления и закрепления за ним статуса фонда инвестиционного типа. Однако проработка такого варианта функционирования ФНБ требует более детального анализа.

Список литературы

1. Федеральный закон от 26.04.2007 № 63-ФЗ «О внесении изменений в Бюджетный кодекс Российской Федерации в части регулирования бюджетного процесса и приведения в соответствие с бюджетным законодательством Российской Федерации отдельных законодательных актов Российской Федерации» в редакции от 1 декабря 2007 года.

2. Распоряжение Правительства РФ от 05.11.2013 № 2044-р «Об утверждении перечня самоокупаемых инфраструктурных проектов, реализуемых юридическими лицами, в финансовые активы которых размещаются средства Фонда национального благосостояния и (или) пенсионных накоплений, находящихся в доверительном управлении государственной управляющей компании, на возвратной основе».

3. Сведения о движении средств по счету Федерального казначейства в Банке России по учету средств Фонда национального благосостояния в рублях за 2008 – 2015 годы URL: http://minfin.ru/ru/perfomance/nationalwealthfund/statistics/balances/ (дата обращения: 10.04.2016)

4. Щербак А.Н. Нефтяное проклятие» политического развития // Нефть, газ, модернизация общества / под общ. ред. Н.А. Добронравина, О.Л. Маргания. — СПб.: «Экономическая школа» ГУ ВШЭ, 2008.

5. Кудрин Л.А. Стабилизационный фонд: зарубежный и российский опыт // Вопросы экономики. – 2006. – № 2. – С. 28-45.

Балынин И.В.

ПОДХОДЫ К ГАРМОНИЗАЦИИ ИНТЕРЕСОВ ОБЩЕСТВА, БИЗНЕСА И ГОСУДАРСТВА ПРИ ФИНАНСИРОВАНИИ РАСХОДОВ БЮДЖЕТОВ СУБЪЕКТОВ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ НА СОЦИАЛЬНУЮ СФЕРУ

Балынин И.В.
Научный руководитель: Солянникова С.П.
к.э.н., доц., заведующий кафедрой «Государственные и муниципальные финансы»
ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

В современных условиях, когда роль российских регионов в решении социально-экономических вопросов и обеспечении макроэкономической стабильности постоянно возрастает, объективной необходимостью является определение возможных путей и комплекса конкретных мер по повышению качества управления социальными расходами бюджетов субъектов Российской Федерации.

Необходимость финансового обеспечения социальной сферы закреплена широким массивом нормативно-правовых актов (прежде всего, ст.7 и главой 2 Конституции Российской Федерации), а также Посланиями Президента Российской Федерации, основными направлениями бюджетной политики и планами деятельности органов государственной власти. Следует также отметить, что в Российской Федерации в настоящее время из 41 государственной программы Российской Федерации 13 приняты по направлению «Новое качество жизни» и ориентированы на развитие образования, здравоохранения, физической культуры и спорта, социальную поддержку граждан, содействие занятости населения и др.

При этом одним из ключевых направлений в достижении цели по повышению качества управления социальными расходами является обеспечение гармонизации интересов общества, бизнеса и государства, что обусловлено как экономическими, так и социальными причинами. В частности, бюджеты субъектов Российской Федерации исполняются с дефицитом (в 2015 году суммарный объем дефицита превышает 108 млрд. руб.), государственный долг российских регионов постоянно растет (за пять лет он вырос более чем в 2,1 раза, при этом только за 2015 год на 10,96%, а за январь 2016 прирост составил 0,9%), что свидетельствует о невозможности финансирования расходов на социальную сферу на сложившемся в предыдущие годы уровне.

Это подтверждается результатами проведенного нами исследования, показавшего ежегодное наличие в 2011-2015 гг. направлений социальной сферы с отрицательными значениями реальных темпов прироста по сравнению с предыдущим годом:

1) в 2012 году – одно из шести (социальная политика – сокращение на 0,68%);
2) в 2013 году – три из шести (здравоохранение – на 13,14%, социальная политика – на 3,70%, средства массовой информации – на 0,60%);
3) в 2014 году – три из шести (культура, кинематография – на 0,39%, здравоохранение - на 5,50%, средства массовой информации - на 10,37%);
4) в 2015 году - шесть из шести (образование - на 13,39%, культура и кинематография - на 22,60%, здравоохранение - на 9,62%, социальная политика - на 11,30%, физическая культура и спорт - на 13,15%, средства массовой информации -10,37%).

При этом в 2015 году выявлено серьезное (почти на 10%!) сокращение реальной заработной платы населения Российской Федерации (рис. 1). Примечательно, что в ежегодно рассчитываемом рейтинге стран по уровню благотворительности Российская Федерация располагается на невысоких позициях (в 2010 -138 место, в 2011- 130 место, в 2012 – 127 место, в 2013 – 123 место, в 2014 – 131 место, в 2015 – 129 место), а лидерами рейтинга в 2015 году являются Мьянма, США, Новая Зеландия.

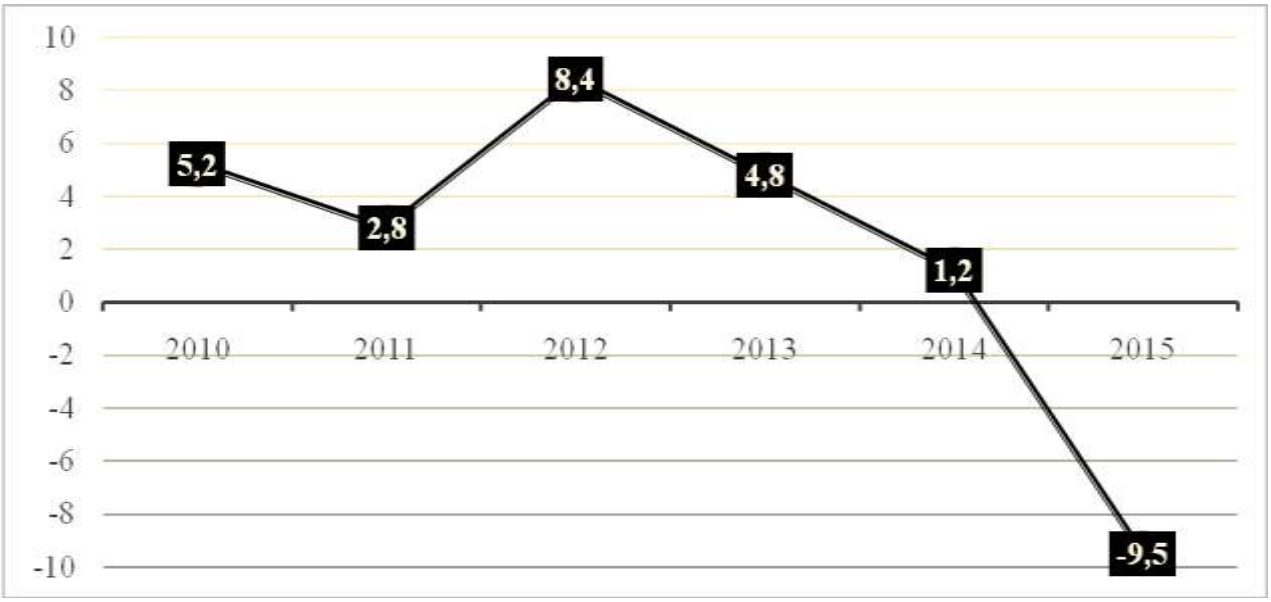


Рисунок 1 - Темпы прироста размера реальной заработной платы россиян в 2010-2015 гг.

В условиях экономической турбулентности и стоящих перед нашим государством глобальных вызовов объективной необходимостью является изменение подходов к финансированию расходов на социальную сферу с целью повышения качества человеческого капитала на основе консолидации усилий общества, бизнеса и государства. Оптимизацию расходов региональных бюджетов на социальную сферу необходимо осуществлять в контексте наличия возможности привлечения к финансированию отдельных мероприятий, проектов, программ институтов гражданского общества и/или бизнес-сообщества в соответствии с профилем их деятельности с целью получения наилучшего результата. Так, в частности, институтам гражданского общества следует проводить более активную политику по поддержке социально ориентированных проектов, в т.ч. путем объединения и обеспечения однонаправленности их действий для достижения реального и значимого результата. Огромное значение в решении социальных проблем должны играть общественные фонды, оказывающие всем нуждающимся всестороннюю помощь и поддержку. Однако проведенный анализ показал:

1) сокращение числа общественных фондов в апреле 2016 года (по сравнению с данным на конец 2014 года) на 17,94% (что в абсолютном выражении составляет 919 фондов);

2) наибольшее сосредоточение общественных фондов в Центральном (свыше 35% от общего количества) и Северо-Западном федеральных округах (свыше 15 % от общего количества);

3) отсутствие общественных фондов в Крымском федеральном округе, что является недопустимым в контексте приоритетности социально-экономического развития данного региона.

Одним из возможных путей решения проблемы сокращения социальных расходов бюджета может быть создание и продвижение социально ориентированных краудфандинговых площадок, нацеленных, прежде всего, на решение проблем в области здравоохранения и социальной политики, а также экологических проблем (в связи с тем, что состояние окружающей среды оказывает серьезное влияние на здоровье населения). В этом контексте необходимо отметить, что проведенный анализ показал наличие в Российской Федерации ряда краудфандинговых платформ, однако проекты, получающие на них финансовую поддержку, в большей степени являются культурными. В свою очередь, попытки привлечь средства на финансирование мероприятий в сфере здравоохранения или социальной политика зачастую не сопряжены с достижением положительного результата.

Важно также отметить, что привлечение средств через краудфандинговые платформы для финансирование проектов в направлениях, даже отличных от социальной сферы, зачастую все

равно выполняет социальную функцию. Так, например, немецкая Startnext, китайская Pozible и сингапурская Crowdtivate выделили в качестве отдельного направления для реализуемых проектов (сбор средств на которые может быть осуществлен через них) социальное предпринимательство, что способствует развитию малого и среднего бизнеса в этой сфере, удовлетворению потребностей граждан, снижению безработицы, повышению благосостояния населения, решения проблемы с их самореализацией и, в конечном итоге, приводит к стимулированию экономического роста. Так, одними из наиболее успешных примеров привлечения средств на реализацию своего проекта на немецкой площадке Startnext являются проект по производству черных кожаных курток из пробковых материалов (было привлечено свыше 73 тыс. евро) и разработку улучшенной версии программы Improved TYPO3-Backend с новым функциями (было привлечено свыше 32 тыс. евро).

А на специализированной российской краудфандинговой площадке fund4start для поиска и финансирования спортсменов и проектов в области спорта за 2 месяца (апрель-май 2015 года) сбора средств для отправки российской спортсменки на Паралимпиаду-2016 было собрано лишь 100 рублей из необходимых 55 тысяч рублей. В итоге – проект был закрыт, средства на его реализацию не собраны.

Со стороны бизнеса (в т.ч. малого и среднего) необходимо усиление корпоративной социальной ответственности как неотъемлемой части деятельности (в настоящее время она присуща даже не всем крупным компаниям либо носит формальный характер). В этой связи представляется возможным их участие в финансировании социальных проектов и программ, научных исследований по направлениям социальной сферы (где наблюдаются достаточно серьезные снижения объемов расходов бюджетов бюджетной системы) на принципах государственно-частного партнерства, а также на правах спонсора мероприятий социального характера с предоставлением широкого спектра льгот, как финансовых, так и неденежных.

В целях повышения результативности бюджетных расходов необходимо более активное вовлечение гражданского общества к финансовому обеспечению реализации социальных функций государства, для чего необходимо проведение мероприятий по усилению роли фондов и краудфандинговых платформ в финансировании социальных проектов, а также мероприятий по защите окружающей среды, состояние которой оказывает непосредственное влияние на здоровье человека. Вместе с тем, необходимо продумать дополнительные меры морального стимулирования волонтеров и лиц, занимающихся благотворительностью, а также разработать социальную рекламу для запуска в средствах массовой информации, общественном транспорте, учебных, культурных и лечебных заведениях. Наконец, следует сформировать механизмы участия гражданского общества в независимой оценке эффективности социально-экономической политики, проводимой государством, отдельным публично-правовым образованием, по каждой из отраслей социальной сферы. Особое внимание следует уделить повышению правовой и финансовой грамотности, в т.ч. посредством формирования юридических клиник при высших учебных заведениях и проведению научных мероприятий по наиболее острым и значимым вопросам.

При этом целесообразно обеспечить привлечение бизнес-структур и институтов гражданского общества к широкой дискуссии по возможным направлениям их участия в финансовом обеспечении мероприятий социального характера.

Представляется, что практическая реализация предложенного комплекса мероприятий позволит повысит качество управления социальными расходами, а также станет стимулом для развития благотворительности, социального предпринимательства и корпоративной социальной ответственности бизнеса, являющихся важнейшими характеристиками развитой рыночной экономики.

Список литературы

1. Afonso A., Jalles. J.T. The cyclicality of education, health, and social security government spending // Applied Economics Letters, 2013, 20. - P. 669-672.

2. Massiani J., Picco G. The Opportunity Cost of Public Funds: Concepts and Issues // Public Budgeting & Finance. Fall2013, Vol. 33 Issue 3. - P. 96-114.

3. Кольцова О.С. Роль общественных организаций в развитии социальной активности молодежи // Theoretical&AppliedScience. - 2013. - № 7 (3). - С. 91-94.

4. Рогачева Л.И. Общественные организации и гражданское общество // Власть. - 2010. № 4. - С. 27-29.

5. Чернова С.А., Аджиева Л.А. Бюджетно-налоговая политика региона как фактор социально-экономического развития территорий // Экономический анализ: теория и практика. - 2012. - № 42. - С. 58-64.

6. Швецов Ю.Г. Бюджет и общественные фонды потребления как инструменты реализации конституционных гарантий населения // Финансовая аналитика: проблемы и решения. - 2012. - № 17. - С. 2-8.

7. Информация о зарегистрированных некоммерческих организаций. URL: http://unro.minjust.ru/NKOs.aspx (дата обращения: 14.05.2016).

Задорожний С.В.
ОБЯЗАТЕЛЬСТВА ГОСУДАРСТВА ПО ФИНАНСИРОВАНИЮ КУЛЬТУРЫ

Задорожний С.В.

Научный руководитель: Солянникова С.П.
к.э.н., доц., заведующий кафедрой «Государственные и муниципальные финансы»
ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

Экономика и культура существуют как отдельные сферы человеческих интересов, но проблемы развития как экономики, так и культуры имеют важное значение для большинства людей.

В этой связи необходимо обратить внимание, что культура априори нуждается во внешних финансовых ресурсах, так как ее услуги не являются производительным благом. С другой стороны, экономика нуждается в общественных благах, оказываемых организациями сферы культуры, ведь именно они формируют высокоразвитый человеческий капитал, необходимый в современном, требующем творческого и неординарного подхода, мире.

В нашей стране расходы консолидированного бюджета Российской Федерации на культуру в 2015 году по сравнению с 2008 годом выросли в 1,6 раза и составили 400,5 млрд. рублей. Более 70% расходов бюджетов бюджетной системы на культуру приходится на долю консолидированных бюджетов субъектов Российской Федерации. Это связано в первую очередь с тем, что в основном функции по охране объектов культурного наследия, содержанию библиотек и учреждений культурно-досугового типа в соответствии с законодательством осуществляется органами государственной власти субъектов Российской Федерации и органами местного самоуправления. При этом расходы на культуру по отношению к ВВП сохраняются на уровне 0,5-0,6 % ВВП в течение 2008-2015 гг.

При этом стоит отметить, что при рассмотрении межстрановых показателей развития культуры по данным Организации экономического сотрудничества и развития (далее – ОЭСР) на 2012 год из 26 анализируемых стран Россия занимала 18 место по соотношению показателей расходов бюджетов стран к ВВП (среднее значение по ОЭСР – 0,64). Однако стоит отметить, что по данному показателю Германия (0,44), Италия (0,34) и Великобритания (0,33) имеют более низкие значения и находятся ниже России. Данное явление может быть связано с более высокими значениями параметров ВВП указанных стран, а также их отказом от патерналистской модели государственной поддержки сферы культуры.

В России вопрос финансового обеспечения функционирования учреждений в данной специфической отрасли в настоящее время решается в основном путем установления государственного задания на выполнение услуг (работ).

Однако стоит отметить, что наравне с указанной существуют и иные формы поддержки, например, субсидии на иные цели и гранты в форме субсидий, предоставляемых в соответствии с Указами Президента и постановлениями Правительства Российской Федерации.

При этом нельзя забывать о том, что предоставление услуг (выполнение работ) в сфере культуры обеспечивают не только государственные и муниципальные учреждения, но и иные организации. Однако при рассмотрении соотношения уровня субсидирования государственных и негосударственных некоммерческих учреждений культурыследует отметить, что доля субсидий негосударственным учреждениям на выполнение государственного задания незначительна. Однако стоит заметить, что и количество этих учреждений в России невелико.

Однако, несмотря на достаточно высокий уровень поддержки учреждений культуры в России, стоит отметь, что перед ними, как и перед учреждениями за рубежом остро стоит вопрос нехватки финансовых ресурсов на обеспечение их стабильного функционирования.

Данную проблему, по нашему мнению, можно решить путем развития в учреждениях культуры системы привлечения внебюджетных финансовых ресурсов путем более активного использования механизмов фандрайзинга и фондов целевого капитала (эндаумент-фондов). Применение данных механизмов поможет не только повысить финансовую самостоятельность учреждений, а также расширить возможности учреждений по обновлению музейных фондов, постановке новых спектаклей за счет привлечения популярных артистов, а также строительству новых и реконструкции устаревших зданий учреждения, но и снизить расходы консолидированного бюджета Российской Федерации на содержание учреждений культуры.

Данные механизмы достаточно успешно работают за рубежом. Основными примерами зарубежного опыта в данном направлении являются музеи Лувр во Франции и Прадо в Испании, которые в достаточно короткие сроки привлекли значительный уровень внебюджетных средств для обеспечения своей деятельности, тем самым снизив долю поступлений из бюджетов до уровня ниже 50% от суммы бюджетов вышеперечисленных музеев.

Рассматривая сферу кинематографии стоит отметить, что субсидии, предоставляемые коммерческим организациям на создание фильмов, достаточно распылены, а это,в свою очередь, затрудняет процесс получения средств из бюджета и контроль за их эффективным и целевым использованием.

В этой связи в рамках совершенствования государственной поддержки в сфере кинематографии нами предлагается: (1) оставить одноканальное финансирование организаций кинематографии по линии Фонда кино, при этом отказаться от предоставления субсидий через Минкультуры России, (2) учитывать уровень возвратности средств, предоставляемых Фондом кино, сократив одновременно объем субсидии Фонду кино из федерального бюджета, а также (3) расширить применение механизма субсидирования процентных ставок, так как речь идет о коммерческом кино, ориентированном на получение прибыли.

При этом, по нашему мнению, в перспективе стоит полностью отказаться от финансирования коммерческих фильмов за счет федерального бюджета в связи с тем, что Фонд кино вполне может самостоятельно поддерживать киноиндустрию за счет окупаемых проектов, оставив при этом поддержку только социально значимых проектов.

Говоря о мировом опыте поддержки кинематографии, стоит отметить, что в США основной формой поддержки являются налоговые преференции, во Франции поддержка организаций кинематографии осуществляется через Национальный центр кино и анимации, созданный при Минкультуры Франции, через систему инвестиционной поддержки проектов с возвратом ранее предоставленных средств в Фонд.

В заключении стоит отметить, что патерналистская модель финансовой поддержки культуры в России фактически исчерпала себя. В этой связи необходим поиск оптимального соотношения участия бизнеса и институтов гражданского общества в поддержке учреждений

культуры на принципах софинансирования, так как воспитание творческого, образованного населения, а также поддержка такого важного общественного блага как культура является обязанностью не только государства, но и всего гражданского общества.

Список литературы

1. Тросби, Д. Экономика и культура [Текст] / пер. с англ. И. Кушнаревой; Нац. исслед. Ун-т «Высшая школа экономики». — М.: Изд. дом Высшей школы экономики, 2013. — 256 с.
2. Официальный сайт Федерального казначейства. URL: www.roskazna.ru. (дата обращения 06.04.2016).
3. Официальный сайт музея Лувр. URL: http://www.louvre.fr (дата обращения 07.04.2016).
4. Официальный сайт музея Прадо. URL: https://www.museodelprado.es (дата обращения 07.04.2016).

Пенчук А.В.

МЕХАНИЗМЫ ДОСТИЖЕНИЯ КОМПРОМИССА ИНТЕРЕСОВ ОБЩЕСТВА, БИЗНЕСА И ГОСУДАРСТВА ПРИ ФОРМИРОВАНИИ ПРОГРАММНОГО БЮДЖЕТА В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИТУАЦИИ

Пенчук А.В.

Научный руководитель: Бегчин Н.А.
к.э.н., доцент кафедры «Государственные и муниципальные финансы»
ФГОБУ ВПО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

Бюджетная политика любого государства должна быть направлена на решение приоритетных задач социально-экономического развития, улучшение качества и доступности бюджетных услуг, повышение эффективности и результативности бюджетных расходов. На сегодняшний день наиболее перспективным механизмом достижения указанных целей является программно-целевое управление бюджетными расходами, переход к которому стал приоритетным направлением модернизации государственных финансов многих стран мира.

В качестве преимуществ программно-целевого управления можно выделить:

- рациональный подход к распределению ограниченных бюджетных ресурсов – их концентрация на достижение приоритетов и целей социально-экономической политики государства;
- усиление бюджетной дисциплины – установление целевых показателей, которые необходимо достичь с использованием определенного объема бюджетных ресурсов, а также ответственности за достижение запланированных результатов;
- гибкость – предоставление полномочий по перераспределению средств бюджетов в рамках целевых программ их руководителям;
- открытость (прозрачность) – обязательное общественное обсуждение и экспертиза проектов целевых программ, опубликование утвержденных целевых программ в средствах массовой информации;
- результативность – проведение регулярного мониторинга реализации целевых программ, по результатам которого принимается решение о сокращении и (или) перераспределении между участниками целевой программы бюджетных средств, досрочном прекращении реализации отдельных мероприятий либо целевой программы в целом.

На современном этапе развития программно-целевого управления в Российской Федерации его основным инструментом является программный бюджет, представляющий собой совокупность всех государственных программ, которые направлены на решение конкретных

проблем социально-экономического развития. Использование такого инструмента на практике позволяет учесть интересы всех экономических субъектов:

- повышение качества и обеспечение достойного уровня жизни, духовное, интеллектуальное и физическое развитие, обеспечение экологической безопасности – для общества;
- обеспечение национальной безопасности, политической и экономической стабильности – для государства;
- наличие благоприятного инвестиционного климата, стабильность налогового законодательства, свобода конкуренции - для бизнеса.

Тем самым степень удовлетворения указанных интересов будет зависеть от качества программного бюджета, в свою очередь обусловленного качеством положенных в его основу государственных программ.

Стоит отметить, что государственные программы – это универсальный инструмент, позволяющий вовлечь в процесс управления социально-экономическим развитием все субъекты хозяйственной деятельности. Так, для решения конкретных проблем социально-экономического развития органы государственной власти осуществляют разработку и реализацию государственных программ. Тем самым определяется участие государства.

В действующей нормативной правовой базе по разработке и реализации государственных программ предусмотрены механизмы участия бизнеса и общества. Так, проекты государственных программ проходят обязательное общественное обсуждение с участием граждан, научного и бизнес-сообществ, экспертов отраслевых союзов и других заинтересованных лиц. Активизация такого участия позволит обеспечить компромисс интересов всех субъектов хозяйственной деятельности, а также повысить качество государственных программ.

Для достижения целей и приоритетов социально-экономического развития, обозначенных в государственных программах, требуется консолидация всех имеющихся источников финансового обеспечения. При этом следует отметить, что помимо средств федерального бюджета, значительная доля финансирования государственных программ осуществляется за счет средств юридических лиц (в 2014 году 33,7%) и бюджетов субъектов Российской Федерации (в 2014 году 21,8%) (табл.1).

Кроме того, рассматривая источники финансирования в разрезе отдельных государственных программ, можно заметить, что доля их финансового обеспечения за счет средств юридических лиц может превышать 90%. Так, например, доля финансового обеспечения реализации государственной программы Российской Федерации «Энергоэффективность и развитие энергетики» (утверждена постановлением Правительства Российской Федерации от 15.04.2014 № 321) за счет средств юридических лиц составила 97,8% в 2014 году[1].

Таблица 1 - Источники финансового обеспечения государственных программ

Источники ресурсного обеспечения государственных программ	**Плановое значение (млрд. руб.)**	**Доля (%)**	**Фактическое значение (млрд. руб.)**	**Доля (%)**	**Уровень исполнения (%)**
Федеральный бюджет	7 183,8	43,1	7 123,4	45,3	99,2
Консолидированные бюджеты субъектов Российской Федерации	3 637,2	21,8	3 656,3	23,2	100,5

Государственные внебюджетные фонды Российской Федерации	232 ,5	1 ,4	237,2	1 ,5	102,0
Юридические лица	5 625,0	3 3,7	4 724,6	3 0,0	84,0
Всего	16 678, 5	1 00,0	15 741, 5	1 00,0	-

Источник: составлено автором на основании данных [1].

Несмотря на это, в настоящее время не предусмотрен механизм ответственности за недостоверность данных о финансировании государственных программ Российской Федерации из внебюджетных источников. В этой связи необходимо доработать нормативно-правовую и методическую базу с целью включения в нее требований об обязательном отражении сведений о финансировании государственных программ за счет средств внебюджетных источников, в том числе с указанием конкретных государственных корпораций, хозяйственных обществ, иных юридических лиц, граждан.

Кроме того, стоит отметить недостаточную проработанность содержания государственных программ: отсутствуют ясные и измеримые цели, ожидаемые результаты, адекватные и достоверные целевые показатели (табл.2).При этом стоит отметить, что указанная проблема в определенной степени обусловлена недостаточной компетенцией и отсутствием необходимых навыков у государственных служащих в части управления государственными программами.

Таблица 2 - Примеры некорректных элементов государственных программ

Название государственной программы Российской Федерации	**Элемент**	**Формулировка**
«Развитие образования» на 2013-2020 годы (проект)	Цель и одновременно результат	**Повышение эффективности** реализации молодежной политики в **интересах инновационного социально ориентированного развития страны**
«Управление федеральным имуществом»	Цель	**Создание условий для эффективного управления** федеральным имуществом, необходимым для выполнения государственных функций органами государственной власти Российской Федерации, и отчуждения федерального имущества, востребованного в коммерческом обороте;
«Энергоэффективность и развитие энергетики»	Целевой показатель	Доля профильных отраслевых государственных программ Российской Федерации и субъектов Российской Федерации, а также соответствующих программ компаний с государственным участием – крупнейших потребителей энергетических ресурсов в топливно-энергетическом комплексе России, содержащих показатели в области энергосбережения и повышения энергетической эффективности
«Социально-	Целев	**Доля** граждан Российской Федерации,

экономическое развитие Арктической зоны Российской Федерации на период до 2020 года» (проект)	ой показатель	**осведомленных о деятельности государства** в Арктической зоне Российской Федерации

Источник: составлено автором на основании данных [2].

Решением названных проблем является существенная доработка содержания государственных программ, в том числе обеспечение полного соблюдения требований нормативной правовой базы и методической базы, а также организация обучения государственных служащих в части вопросов целеполагания, планирования и методологии.

Предложенные меры будут способствовать достижению баланса интересов государства, бизнеса и общества, а также направлены на повышение качества государственного управления в целом.

Список литературы

1. Сводный годовой доклад о ходе реализации и оценке эффективности государственных программ Российской Федерации за 2014 год. Режим доступа: http://programs.gov.ru/Portal/analytics (дата обращения: 11.05.2016).

2. Портал государственных программ Российской Федерации. Режим доступа: http://programs.gov.ru/Portal (дата обращения: 11.05.2016).

Николаев А.Д.

ТЕКУЩИЕ И ДОЛГОСРОЧНЫЕ ПРИОРИТЕТЫ СОВРЕМЕННОЙ БЮДЖЕТНОЙ ПОЛИТИКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Николаев А.Д.

Научный руководитель: Бриль Д.В.
к.э.н., доцент кафедры «Государственные и муниципальные финансы»
ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

Текущий приоритет современной бюджетной политики Российской Федерации – это приведение состояния бюджетов бюджетной системы РФ в соответствие текущим макроэкономическим условиям посредством повышения эффективности управления бюджетными средствами.

Введенные странами Евросоюза и США санкции в отношении отраслей Российской экономики, снижение основных индексов производства, начавшееся в конце 2014 года и продолжающееся по настоящее время, падение мировых цен на нефть и, как следствие, пессимистичные прогнозы относительно доходов бюджетов бюджетной системы РФ послужили хорошим стимулом для начала активной фазы реформирования бюджетного процесса в целях результативного и эффективного расходования бюджетных средств.

Эффективность подразумевает под собой экономичное расходование ресурсов при достижении заданной цели. Результативность – это достижение максимально качественных свойств цели без учета расходования ресурсов. Но понятия эффективности и результативности нельзя назвать полностью взаимоисключающими.

Экстраполируя понятия эффективности и результативности на бюджетный процесс, эффективность расходования бюджетных средств можно рассматривать, как достижение запланированного результата при ограниченном объеме финансового обеспечения с учетом заданных показателей, характеризующих качество. Эффективность администрирования

доходов бюджетов бюджетной системы РФ – повышение доходов за счет качества администрирования доходов, внедрение информационных технологий, уменьшение объема невыясненных поступлений.

Таким образом, понятие эффективности для бюджетного процесса – это эффективность управления бюджетными средствами.

Минфин России уже в текущем финансовом году активно внедряет методы и инструменты, которые позволят эффективнее расходовать средства федерального бюджета.

К основным проблемам, влияющих на эффективное расходование средств федерального бюджета в настоящий момент, можно отнести:

– увеличение дебиторской задолженности;

– отсутствие контроля за расходованием авансов по государственным контрактам;

– нецелевое расходование средств федерального бюджета.

Сегодня Минфин России предлагает тактические меры по сокращению дефицита и повышению эффективности расходования средств федерального бюджета. К таким мерам можно отнести механизмы казначейского сопровождения государственных контрактов, предоставления бюджетных средств «под потребность», внедрение новых финансовых инструментов таких, как «Казначейский аккредитив».

Важно отметить, что применение механизмов казначейского сопровождения государственных контрактов и предоставления средств «под потребность» уже позволяет минимизировать объем дебиторской задолженности федерального бюджета.

Ежегодный рост дебиторской задолженности федерального бюджета – это один из наиболее показательных примеров неэффективного использования бюджетных средств, т.е. деньги налогоплательщиков из бюджета ушли, но услуги не получены или товар не поставлен.

Сложившаяся ситуация обусловлена, в том числе, тем, что значительная часть средств, предоставляемых из бюджета юридическим лицам (исполнителям по государственным контрактам), в том числе авансы по государственным контрактам, перечисляется на их счета в кредитных организациях.

При этом, (Счетная палата неоднократно это отмечала) эти средства, как правило, не используются в течение длительного периода времени на цели, на которые они были предназначены, а «работают» на их получателя.

Таким образом, происходит фактическое беспроцентное кредитование государством своих контрагентов и создание очень высоких коррупционных рисков.



Рис. 1 Структура дебиторской задолженности по расходам федерального бюджета на 01.10.2015

Механизмы казначейского сопровождения государственных контрактов и субсидий, а также предоставления бюджетных средств «под потребность» подразумевают открытие получателям средств из бюджетов бюджетной системы РФ лицевых счетов в территориальных органах Федерального казначейства и осуществление Федеральным казначейством процедур санкционирования расходов с этих счетов в соответствии с порядком определенным соответствующими главными администраторами расходов и в том объеме, который необходим для исполнения возникших денежных обязательств.

На практике со стороны некоторых новых клиентов Федерального казначейства в отношении внедрения этих механизмов наблюдается противодействие. Это можно понять, поскольку для большинства именно новых клиентов Казначейства это первый опыт взаимодействия с Казначейством. Также есть элемент непонимания самого механизма казначейского сопровождения, порядка взаимодействия с органами Федерального казначейства. А возможно, введение этого инструмента перекрывает кому-то канал личного обогащения.

Преимущества казначейского сопровождения и перечисление денежных средств под потребность:

– усиление контроля за использованием средств, предоставленных из федерального бюджета;

– минимизация дебиторской задолженности федерального бюджета по расходам;

– совершенствование системы управления временно свободными денежными средствами, находящимися на счетах, открытых в органах Федерального казначейства.

В целях реализации гарантий перечисления средств федерального бюджета при возникновении реальной потребности Минфином России совместно с Федеральным казначейством с 2017 планируется внедрение нового финансового инструмента «Казначейский аккредитив». Казначейский аккредитив – это гарантия Федерального казначейства, так называемое «обещание» заплатить исполнителю (соисполнителю) государственного контракта при исполнении им своих обязательств.

Планируется, что казначейский аккредитив будут применять, территориальные органы Федерального казначейства, осуществляющие казначейское сопровождение государственных контрактов, предусматривающих условие о перечислении авансового платежа.

Территориальный орган Федерального казначейства на основании заявления государственного заказчика формирует документ, подтверждающий обязанность государственного заказчика оплачивать за счет суммы аванса, предусмотренного таким контрактом, фактически поставленные товары, выполненные работы, оказанные услуги, при предъявлении исполнителем в территориальный орган Федерального казначейства документов, подтверждающих факт поставки товаров, выполнения работ, оказания услуг.

При представлении в территориальный орган Федерального казначейства исполнителем (соисполнителем) контракта документов, подтверждающих факт поставки товаров, выполнения работ, оказания услуг по контракту, после проверки указанных документов в соответствии с порядком санкционирования операций территориальным органом Федерального казначейства производится исполнение казначейского аккредитива.

К сожалению, наблюдаемый спад в экономике, по всей видимости, носит долгосрочный характер. Министр финансов Российской Федерации Антон Германович Силуанов на расширенном заседании коллегии Федерального казначейства 24 февраля 2016 года в своем выступлении сказал: «Ситуация носит долгосрочный характер. Мы видим, что таких отскоков с точки зрения улучшения платежного баланса, как это было в прошлые сложные моменты, мы не ожидаем. Поэтому мы готовимся к длительной работе в нынешних условиях».

Исходя из этого, текущая бюджетная политика России должна порождать активные действия всех участников и неучастников бюджетного процесса, направленные на эффективное и результативное расходование бюджетных средств. Пассивное ожидание благоприятной экономической конъюнктуры, повышения цен на энергоносители, сетование на отсутствие структурных реформ в нестоящий момент недопустимо!

Долгосрочная цель современной бюджетной политики – это повышение уровня жизни населения через обеспечение экономического роста.

Исходя из этого, одним из главных направлений долгосрочной бюджетной политики Российской Федерации является повышение качества и доступности государственных и муниципальных услуг наряду с результативным и эффективным расходованием средств субсидии на выполнение государственного (муниципального) задания.

Подходами к повышению качества предоставления государственных (муниципальных) услуг могут быть:

1. Инвентаризация (классификация) всех государственных (муниципальных) услуг и работ.

На сегодня классификация всех государственных (муниципальных) услуг и работ практически завершена. Минфином России определены 20 федеральных органов исполнительной власти, осуществляющих функции по выработке государственной политики и нормативно-правовому регулированию в установленных сферах деятельности, определены 32 вида деятельности, по которым сформированы базовые (отраслевые) перечни государственных и муниципальных услуг и работ.

2. Обязательное наделение всех государственных (муниципальных) услуг и работ адекватными показателями качество и объема.

При классификации услуг органами исполнительной власти, уполномоченными на ведение базовых перечней, необходимо ответственно подходить к содержанию услуги и работы, условиям и формам оказания, крайне важно указывать адекватные показатели, характеризующие качество оказания услуги (выполнения работы) и показатели объема. На практике, к сожалению, не все органы исполнительной власти, формирующие базовые перечни определяют услугам и работам адекватные (правильные) показатели качества или объема. Действующим законодательством допускается не указывать показатели качества или объема для услуг и работ при формировании базовых перечней.

Целесообразно внести изменения в действующие нормативные правовые акты, обязав федеральные органы исполнительной власти, уполномоченные на формирование базовых перечней однозначно обязать наделять услуги или работы показателями качества или объема.

3. Расширение финансовой самостоятельности бюджетных и автономных учреждений.

4. Стимулирование учреждений к эффективному расходованию средств субсидии на выполнение государственного задания.

5. Оказание государственных (муниципальных) услуг на конкурентной основе: разработка законопроекта о размещении государственного (муниципального) заказа на оказание государственных (муниципальных) услуг.

Реализация мероприятий долгосрочной бюджетной политики, направленных на повышение качества и доступности государственных (муниципальных) услуг, невозможна без внедрения современных информационных технологий. Поэтому так называемым «венцом» описанных выше приоритетов современной долгосрочной бюджетной политики по праву можно считать развитие Государственной интегрированной информационной системы «Электронный бюджет».

Список литературы

1. Воронин С.А., Харченко Е.В. Стимулирование учреждений культуры на оказание государственных услуг // Социально-экономические процессы и явления. – 2014. – № 9. – С. 21-25.

2. Гвоздева Н.В., Бабко Н.В. Контроль за деятельностью государственных (муниципальных) учреждений в новых условиях // Бюджет. – 2012. – № 7. URL: http://bujet.ru/article/193680.php (дата обращения: 12.05.2016).

3. Ковалева Н. Как расходовать остаток субсидии, выделенной на выполнение государственного (муниципального) задания // Госуслуги: планирование, учет, налоги. – 2015. – №7. URL: http://www.klerk.ru/buh/articles/312296/ (дата обращения: 12.05.2016).

4. Курляндская Г.В. Оптимизация сети государственных (муниципальных) учреждений и модернизация процесса оказания публичных услуг // Вестник Финансового университета. – 2012. – № 5. – С. 8-18.

5. Нестеренко Т.Г. Тезисы выступления к заседанию расширенной коллегии Федерального казначейства 24 февраля 2016 года. URL: https://www.roskazna.ru/upload/iblock/3e1/tezisy-nesterenko.docx (дата обращения: 12.05.2016).

6. Николаев А.Д. Особенности определения показателей качества и объема госуслуг // Бюджет. – 2016. – № 1. – С. 49-53.

7. Силуанов А.Г. Доклад на расширенном заседании коллегии Минфина России 20 апреля 2016 года. URL: http://government.ru/dep_news/22740/ (дата обращения: 12.05.2016).

Курмаев И.Т.

ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ АДМИНИСТРИРОВАНИЯ ДОХОДОВ ФЕДЕРАЛЬНОГО БЮДЖЕТА

Курмаев И.Т.

Научный руководитель: Солянникова С.П.
к.э.н., доц., заведующий кафедрой «Государственные и муниципальные финансы»
ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

В настоящее время особую актуальность приобретает вопрос повышения эффективности администрирования доходов федерального бюджета, т.к. эффективное администрирование позволяет увеличить объем поступающих доходов в федеральный бюджет и снизить расходы, связанные с формированием доходной части бюджета.

Исходя из бюджетного законодательства и содержания деятельности органов государственной власти, понятие администрирование доходов бюджета можно определить как практическую деятельность главных администраторов и администраторов доходов бюджета по

обеспечению реализации целей и задач бюджетной и налоговой политики посредством реализации своих бюджетных полномочий в сфере государственных и муниципальных финансов[6]. Согласно ст. 6 Бюджетного кодекса РФ (далее – БК РФ) деятельность администраторов доходов заключается в контроле *за правильностью исчисления, полнотой и своевременностью уплаты, начислении, учете, взыскании и принятии решений о возврате (зачете) излишне уплаченных (взысканных) платежей, пеней и штрафов* по ним, являющихся доходами бюджетов бюджетной системы Российской Федерации, если иное не установлено БК РФ.

Администрирование доходов предполагает оценку администраторами доходов качества управления доходами. На наш взгляд, при оценке качества управления доходами следует анализировать уровень выполнения плановых параметров бюджета по доходам, причем недовыполнение или перевыполнение плана в обоих случаях являются негативным следствием низкой эффективности администрирования доходов. К причинам неэффективного администрирования можно отнести следующие факторы:

- ошибки планирования, обусловленные недостаточностью или недостоверностью данных для прогнозирования доходов бюджета, некомпетентностью субъектов планирования доходов;
- неэффективное управление задолженностью по налогам и сборам;
- некорректное или расширительное трактование администраторами доходов норм нормативных правовых актов, регулирующих основы исчисления и уплаты доходов в бюджет;
- высокие издержки документооборота, обусловленные тем, что субъект не в полной мере использует возможности электронного документооборота.

В настоящее время Минфин России на основании Приказа Минфина РФ от 19.10.2011 № 383[7]осуществляет мониторинг качества финансового менеджмента на основе групп показателей, в том числе по сводной группе показателей «Исполнение бюджета по доходам», результаты которого за 9 месяцев 2015 года представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Результаты мониторинга качества финансового менеджмента в разрезе отдельных главных администраторов доходов федерального бюджета

Главный администратор средств федерального бюджета	**3.1. Отклонение от прогноза поступлений доходов**	**3.2. Эффективность управления дебиторской задолженностью**	**3.3. Качество правовой базы**	**3.4. Доля невыясненных поступлений**	**3.5. Наличие системы электронного документооборота**	**Среднее значение**
Министерство здравоохранения Российской Федерации	91,7	100,0	50,0	8,8	100,0	70,11
Министерство образования и науки Российской Федерации	100,0	99,4	100,0	0,0	0,0	59,88
Министерство финансов Российской Федерации	100,0	99,4	100,0	100,0	100,0	99,88
Федеральное казначейство	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,00
Министерство экономического развития	100,0	99,6	50,0	0,0	0,0	49,91

[6] Гладков А.Р. Общие и специфические аспекты администрирования таможенных платежей // Вестник Российской таможенной академии. 2015. № 3. С. 178-185.

[7] Приказ Минфина России от 19.10.2011 № 383 (ред. от 20.01.2014) «О порядке осуществления в Министерстве финансов Российской Федерации оперативного мониторинга качества финансового менеджмента».

Российской Федерации						
Федеральная таможенная служба	100,0	97,1	100,0	95,3	98,7	98,22
Федеральное агентство по управлению государственным имуществом	48,1	91,7	100,0	95,9	98,8	86,88
Федеральная налоговая служба	100,0	87,0	100,0	1,3	100,0	77,64
Министерство внутренних дел Российской Федерации	94,2	0,0	100,0	95,7	98,2	77,62
Средние значения:	**77,61**	**73,54**	**71,75**	**67,24**	**69,40**	**71,91**

Источник: таблица составлена автором на основе данных Минфина России: Результаты мониторинга качества финансового менеджмента администраторов средств федерального бюджета за 9 месяцев 2015 год. URL: http://minfin.ru/ru/perfomance/reforms/budget/qualmon/res2015 (дата обращения: 15.03.2016).

Главных администраторов доходов можно условно разделить на получивших наилучшие и наихудшие оценки соответственно (см. таблицу 2). На основании данных таблиц 1 и 2 можно заметить, что качество администрирования низкое по показателям «3.4. Доля невыясненных поступлений» и «3.5. Наличие системы электронного документооборота». Таким образом, одним из резервов улучшения качества администрирования доходов является снижение доли невыясненных поступлений, зачисляемых в федеральный бюджет, и интенсивное внедрение информационных технологий, позволяющих оптимизировать документооборот администраторов.

Таблица 2 – Рейтинг главных администраторов средств федерального бюджета за 9 месяцев 2015 года

Главный администратор средств федерального бюджета	**Средняя по ГАД**
Федеральное казначейство	100,00
Министерство финансов Российской Федерации	99,88
Федеральное агентство водных ресурсов	98,31
Федеральная таможенная служба	98,22
Федеральное агентство по управлению государственным имуществом	86,88
Федеральная налоговая служба	77,64
Министерство внутренних дел Российской Федерации	77,62
Средние значения:	**71,91**
Министерство спорта Российской Федерации	40,00
Министерство сельского хозяйства Российской Федерации	38,91
Совет Федерации Федерального Собрания Российской Федерации	37,57
Государственная Дума Федерального Собрания Российской Федерации	35,89
Министерство строительства и жилищно-коммунального хозяйства Российской Федерации	30,00
Министерство природных ресурсов Российской Федерации	20,00
Федеральное агентство по туризму	19,83

Источник: таблица составлена автором на основе данных Минфина России: Результаты мониторинга качества финансового менеджмента администраторов средств федерального

бюджета за 9 месяцев 2015 год. URL: http://minfin.ru/ru/perfomance/reforms/budget/qualmon/res2015 (дата обращения: 15.03.2016).

Среди мер, принятых в 2015-2016 годах и направленных на повышение эффективности администрирования доходов, следует выделить:

- совершенствование налогового контроля ФНС путем снижения числа выездных налоговых проверок за счет применения риск-ориентированного подхода к проведению проверок;
- начало эксплуатации использования второй части автоматизированной системы контроля за возвратом НДС. В результате поступления по данному налогу в консолидированный бюджет РФ за 9 месяцев 2015 года по сравнению с предыдущим годом выросли на 12,3% (см. таблицу 3).

Таблица 3 – Динамика поступления налогов в бюджеты бюджетной системы Российской Федерации в 2014-2015 гг.

Виды налогов	**январь-ноябрь, млрд. руб.**		
	2014	**2015**	**темп, %**
НДПИ	2 672,40	2 995,00	112,1
Налог на прибыль	2 142,80	2 416,20	112,8
НДФЛ	2 277,20	2 401,90	105,5
НДС	1 914,20	2 150,50	112,3
Имущественные налоги	920,9	1 034,40	112,3
Акцизы	902,9	922,7	102,2

Источник: таблица составлена автором на основе данных ФНС России: Налоговая статистика: URL: http://analytic.nalog.ru/portal/index.ru-RU.htm (дата обращения: 15.03.2016).

- интеграция информационных систем ключевых администраторов доходов – ФНС, ФТС и государственных внебюджетных фондов Российской Федерации, что позволит, на наш взгляд, снизить объем дублирующийся информации, которая формируется в процессе исполнения федерального бюджета и сократить количество ошибок при вводе и обработке информации.

Также следует отметить, что Правительство Российской Федерации и Минфин России инициировали в феврале 2016 года два крупных процесса, прямо затрагивающих вопрос повышения эффективности администрирования доходов бюджета.[8] В частности, предлагается:

- создать общегосударственный реестр источников доходов;
- внести поправки в законодательство, снижающие объем задолженности физических и юридических лиц, в том числе за счет стимулирования погашения долгов перед бюджетами бюджетной системы;
- ввести систему точечного списания штрафов с физических лиц и предоставления скидок для субъектов, которые вовремя расплачиваются по своим обязательствам перед бюджетами.

Следует отметить, что принятые в прошлом году меры положительно повлияли на рост объема доходов, поступающих в федеральный бюджет, но на наш взгляд, принятых мер недостаточно для того, чтобы повысить эффективность администрирования доходов. Это связано с тем, что в основе администрирования лежит сложная система взаимоотношений, не ограниченная деятельностью отдельно взятого администратора доходов. Планирование доходов

[8] Ъ-Газета - Всероссийский долговой сбор. URL: http://kommersant.ru/doc/2916703 (дата обращения: 15.03.2016).

федерального бюджета происходит в тесном взаимодействии между всеми участниками бюджетного процесса и поэтому необходимыми мерами для роста эффективности являются:

- гармонизация законов и упрощение толкования норм бюджетного законодательства для субъектов бюджетного процесса позволит существенно сократить время для администраторов на анализ и принятие решений. Как следствие, значительно возрастет вероятность того, что доходы поступят в соответствующий бюджет в срок;
- использование единых стандартов во внедрении и использовании информационных систем, обслуживающих процесс поступления доходов в федеральный бюджет. Существующие различия в методологических подходах, учитывающихся при построении систем информационного обмена денежных потоков создают трудности в консолидации, сопоставлении данных администраторов, что приводит к затруднениям в процессе администрирования.

Таким образом, реализация обозначенных выше мероприятий позволит, на наш взгляд, повысить эффективность администрирования доходов федерального бюджета.

Список литературы

1. Бюджетный кодекс Российской Федерации от 31.07.1998 №145-ФЗ (ред. от 15.02.2016).
2. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 № 117-ФЗ (ред. от 09.03.2016) (с изм. и доп., вступ. в силу с 15.03.2016).
3. Федеральный закон от 14.12.2015 № 359-ФЗ «О федеральном бюджете на 2016 год».
4. Приказ Минфина России от 19.10.2011 № 383 (ред. от 20.01.2014) «О порядке осуществления в Министерстве финансов Российской Федерации оперативного мониторинга качества финансового менеджмента».
5. Гладков А.Р. Общие и специфические аспекты администрирования таможенных платежей // Вестник Российской таможенной академии. 2015. - № 3. - С. 185.
6. Кураченко Е.П. Проблемные вопросы теории и практики таможенного администрирования в деятельности ФТС России // Вестник Российской таможенной академии. - 2015. - № 4. - С. 186.

Тархановский К.О.

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ БЮДЖЕТНЫХ РАСХОДОВ НА РЕАЛИЗАЦИЮ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПРОГРАММЫ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ «РАЗВИТИЕ ПРОМЫШЛЕННОСТИ И ПОВЫШЕНИЕ ЕЁ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ»

Тархановский К.О.

Научный руководитель: Аландаров Р.А.
к.э.н., ст. преподаватель кафедры «Государственные и муниципальные финансы»
ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

В настоящее время наиболее всеобъемлющей государственной программой в Российской Федерации, призванной модернизировать и развивать отечественную промышленность, является программа «Развитие промышленности и повышение её конкурентоспособности». Она была утверждена постановлением Правительства Российской Федерации от 15.04.2014 № 328; срок реализации программы: 2012 – 2020 гг. Основной целью программы является «создание в Российской Федерации конкурентоспособной, устойчивой, структурно-сбалансированной промышленности (в структуре отраслей, относящихся к предмету программы), способной к эффективному саморазвитию на основе интеграции в мировую технологическую среду, разработки и применения передовых промышленных технологий, нацеленной на формирование

и освоение новых рынков инновационной продукции, эффективно решающей задачи обеспечения экономического развития и обороноспособности страны».

Бюджетный кодекс Российской Федерации (ст. 34) к числу принципов организации бюджетной системы Российской Федерации относит и принцип эффективности использования бюджетных средств, который означает, что при составлении и исполнении бюджетов участники бюджетного процесса в рамках установленных им бюджетных полномочий должны исходить из необходимости достижения заданных результатов с использованием наименьшего объёма средств (экономности) и (или) достижения наилучшего результата с использованием определённого бюджетом объёма средств (результативности). Таким образом, с точки зрения бюджетного законодательства, эффективность подразделяется на экономность и результативность.

В России в настоящее время принцип эффективности использования бюджетных средств не работает и является самым «больным местом» при исполнении бюджета. Более того указанный принцип носит декларативный характер, потому что в бюджетном законодательстве Российской Федерации не определён сам механизм его реализации.

Приведённый выше подход имеет значительные недостатки. Целевая установка каждого главного распорядителя бюджетных средств, являющегося исполнителем той или иной государственной программы, с точки зрения бюджетного законодательства ориентирована исключительно на сохранение пропорции между достигнутыми результатами и затратами на их достижение.

В этом случае возникает опасность потери комплексной взаимоувязки отдельных мероприятий программы в единое целое, а также вероятность потери целеполагания – важнейшего принципа программного финансирования бюджетных расходов. Если произойдёт снижение расходов на государственную программу, то возникает риск недофинансирования ряда важнейших отдельных мероприятий, невыполнение которых повлечёт за собой не только недостижение программных результатов, но и, как следствие, может привести к нулевой эффективности реализации программы в целом. В более точном смысле под эффективностью расходов следует понимать совокупность трёх динамических составляющих.

Во-первых, *результативность* расходов, которая определяется как интегральный динамический показатель всех полезных результатов, которые могут быть получены при совершении бюджетных затрат. Математически результативность (E_s) может быть рассчитана как произведение индексов количественных и качественных индикаторов конечных результатов:

$$E_s = I_{кол\ j} \dots I_{кол\ n}\, I_{кач\ j} \dots I_{кач\ n}, \qquad (1)$$

где $I_{кол\ j}$ – прирост j-ого количественного индикатора в текущем периоде по сравнению с аналогичным предыдущим периодом;

$I_{кач\ j}$ – прирост j-ого качественного индикатора в текущем периоде по сравнению с аналогичным предыдущим периодом;

$j = 1 \dots n$.

Результативность является важнейшим динамическим показателем и характеризует степень роста конечных результатов выполнения государственной программы, отдельной её подпрограммы и даже конкретных мероприятий в текущем году в сопоставлении с базовым периодом.

Во-вторых, *рентабельность* расходов, отражающая отношение динамики результатов (результативности) к динамике затрат по одному и тому же проекту. Математически рентабельность (E_c) определяется как отношение динамики результатов к динамике расходов, связанных с достижением указанных результатов, по следующей формуле:

$$E_c = E_s / I_з, \qquad (2)$$

где $I_з$ – прирост затрат на выполнение программы, содержащей результаты, учитываемые при подсчёте E_s.

В-третьих, *экономность* расходов, определяемая как соотношение фактически полученной рентабельности к плановому показателю рентабельности, рассчитанному по проекту (программе). Данная составляющая эффективности отражает степень выполнения конкретной программы, включая и соответствие фактического показателя отдачи от проекта запланированной величине. Формула для расчёта экономности (E_a) имеет следующий вид:

$$E_a = E_{cф} / E_{cn}\ , \qquad (3)$$

где $E_{c\,ф}$ – фактически полученный показатель рентабельности;

$E_{c\,n}$ – программное значение показателя рентабельности.

Необходимо отметить, что рост (или снижение) эффективности расходов бюджета на реализацию государственной программы, подпрограммы или отдельного мероприятия может быть определён только по совокупности изменений результативности, рентабельности и экономности расходов, но не в случае определения динамики одной или двух составляющих при неизвестной третьей. Это означает, что под повышением эффективности понимается система индикаторов, отражающих одновременно:

1. рост результатов в текущем финансовом году, по сравнению с плановым: $E_s > 1$;

2. увеличение рентабельности расходов в текущем финансовом году, по сравнению с плановым: $E_c > 1$;

3. повышение (или сохранение на прежнем уровне) экономности расходов в текущем финансовом году, по сравнению с плановым: $E_a \geq 1$.

Программа «Развитие промышленности и повышение её конкурентоспособности» (далее – Программа) состоит из двадцати одной подпрограммы, каждая из которых призвана развивать и модернизировать конкретную отрасль народного хозяйства. В таблице 1 представлены данные подпрограммы.

Таблица 1 - Подпрограммы, входящие в состав государственной программы «Развитие промышленности и повышение её конкурентоспособности»

Подпрограмма, №	Название подпрограммы
1	Автомобильная промышленность
2	Сельскохозяйственное машиностроение, машиностроение для пищевой и перерабатывающей промышленности
3	Машиностроение специализированных производств (строительно-дорожная и коммунальная техника, пожарная, аэродромная, лесная техника)
4	Лёгкая промышленность и народные художественные промыслы
5	Ускоренное развитие оборонно-промышленного комплекса
6	Транспортное машиностроение
7	Станкоинструментальная промышленность
8	Тяжёлое машиностроение
9	Силовая электротехника и энергетическое машиностроение
10	Металлургия
11	Лесопромышленный комплекс
12	Развитие системы технического регулирования, стандартизации и обеспечения единства измерений
13	Химический комплекс
14	Развитие производства композиционных материалов (композитов) и изделий из них
15	Развитие промышленности редких и редкоземельных металлов
16	Современные средства индивидуальной защиты, и системы жизнеобеспечения подземного персонала угольных шахт
17	Обеспечение реализации государственной программы

18	Промышленные биотехнологии
19	Развитие инжиниринговой деятельности и промышленного дизайна
20	Индустриальные парки
21	Индустрия детских товаров

Источник: Государственная программа «Развитие промышленности и повышение её конкурентоспособности».

Государственная программа в целом, а также каждая из подпрограмм имеют свои перечни целевых показателей (индикаторов) планируемых результатов. Совокупность этих показателей позволяет определить результативность реализации программы в 2015-2017 годах (таблица 2).

Таблица 2 - Расчет результативности расходов выполнения Программы

Перечень целевых показателей конечных результатов	**Анализируемый период**		
	201 201	201 201	201 201
Количественные			
Индекс промышленного производства к предыдущему году	1,003	0,997	1,004
Индекс промышленного производства к 2011 году	1,035	1,031	1,036
Индекс физического объёма инвестиций в основной капитал к предыдущему году	0,968	0,992	1,011
Индекс промышленного производства к предыдущему году (показатель, ориентированный на потребительский рынок)	1,004	1,005	1,043
Индекс промышленного производства к 2011 году (показатель, ориентированный на потребительский рынок)	1,062	1,067	1,113
Индекс физического объёма инвестиций в основной капитал к предыдущему году (показатель, ориентированный на потребительский рынок)	1,021	1,044	1,001
Индекс промышленного производства к предыдущему году (показатель, ориентированный на инвестиционный и промежуточный спрос)	1,002	0,995	0,995
Индекс промышленного производства к 2011 году (показатель, ориентированный на инвестиционный и промежуточный спрос)	1,030	1,025	1,019
Индекс физического объёма инвестиций в основной капитал к предыдущему году (показатель, ориентированный на инвестиционный и промежуточный спрос)	0,947	0,981	1,009
Качественные			
Индекс производительности труда к предыдущему году	1,011	0,991	1,011
Индекс прироста высокопроизводительных рабочих мест к предыдущему году	1,417	0,823	0,940
Индекс производительности труда к предыдущему году (показатель, ориентированный на потребительский рынок)	0,991	1,001	1,002
Индекс производительности труда к предыдущему году (показатель, ориентированный на инвестиционный и промежуточный спрос)	0,998	1,004	0,997
Удельный вес затрат на технологические инновации в общем объёме отгруженных товаров, выполненных	1	1	1,1

работ, услуг организаций промышленного производства			
Инновационная активность организаций промышленного производства (доля организаций промышленного производства, осуществляющих технологические, организационные и (или) маркетинговые инновации, в общем количестве обследованных организаций)	1,119	1,064	1,06
Экспорт российских высокотехнологичных товаров	1,5	1,833	1,182
Удельный вес бюджетных средств во внутренних затратах на исследования и разработки	0,970	0,969	0,952
Удельный вес внебюджетных средств во внутренних затратах на исследования и разработки	1,061	1,057	1,081
Уровень гармонизации национальных стандартов Российской Федерации с международными стандартами (Росстандарт)	1,042	1,1	1,009
Результативность (E_s)	**2,727**	**2,057**	**1,698**

Источник: составлено автором по данным государственной программы «Развитие промышленности и повышение её конкурентоспособности».

Анализ целевых показателей Программы позволяет сделать следующие выводы. Результативность выполнения Программы в 2015-2017 годах предполагается к увеличению. Однако если сравнивать значение результативности, полученное для соответствующего временного интервала, то для каждого последующего периода оно будет меньше, чем для предыдущего. Это обусловлено тем, что в интервале с 2015 по 2016 гг. семь целевых показателей конечных результатов выполнения Программы снижаются. В свою очередь, в интервале с 2016 по 2017 гг. пять целевых показателей Программы практически не изменяются (это показатели с третьей значащей цифрой после запятой, см. таблицу 2) по сравнению с 2016 годом и четыре показателя снижаются.

Необходимо отметить, что в Программе качественные целевые показатели всего на одну позицию превышают количественные: десять против девяти (см. таблицу 2). Рост качественных показателей отражает интенсивное развитие промышленного комплекса России (в долгосрочной перспективе), в то время как увеличение количественных показателей характеризует экстенсивное развитие промышленности (в краткосрочной перспективе). Установленное соотношение двух типов показателей позволяет сделать вывод, что при разработке Программы преследовалась цель установления «золотой» середины между краткосрочным (текущим) улучшением состояния отечественной промышленности и её долгосрочным последовательным развитием с перспективой кардинального улучшения её основных характеристик.

Анализ динамики фактических расходов на реализацию Программы из федерального бюджета (таблица 3) позволяет сделать вывод, что в 2016-2017 годах планируется существенное снижение расходов на реализацию данной Программы. Сопоставление планируемых бюджетных ассигнований федерального бюджета с плановыми значениями расходов на реализацию мероприятий, заложенными в текст Программы, свидетельствует об увеличении степени отклонения бюджетных показателей расходов от программных значений. Это означает, что существует вероятность недостижения программных значений показателей конечных результатов, которые приведены в таблице 3.

Таблица 3 - Финансовое обеспечение Программы в 2014-2017 гг. (млрд. руб.)

Год	**2014**	**2015**	**2016**	**2017**
Бюджетные ассигнования федерального бюджета (в соответствии с законом о федеральном бюджете)	152,964	134,727	125,402	94,985
Запланированные расходы на реализацию программных мероприятий в соответствии с текстом Программы	152,964	154,405	158,251	121,714
Отклонение, % (рассчитывается как отношение бюджетных ассигнований федерального бюджета к запланированным значениям ресурсного обеспечения Программы)	0	-12,74	-20,75	-21,95

Источник: составлено автором по данным государственной программы «Развитие промышленности и повышение её конкурентоспособности», Федерального закона от 02.12.2013 № 349-ФЗ (ред. от 26.12.2014) «О федеральном бюджете на 2014 год и на плановый период 2015 и 2016 годов», Федерального закона от 01.12.2014 № 384-ФЗ (ред. от 28.11.2015) «О федеральном бюджете на 2015 год и на плановый период 2016 и 2017 годов».

Необходимо понимать, что вероятность невыполнения программных мероприятий будет расти в случае увеличения степени отклонения законодательно закреплённых бюджетных ассигнований от программных значений. В этих условиях при проведении оценки эффективности реализации государственной программы помимо трёх динамических составляющих (результативность, рентабельность, экономность) нужно дополнительно учитывать вероятностное значение выполнения программных мероприятий (Р).

С экономической точки зрения значение вероятности Р очень велико. Если происходит недофинансирование тех или иных мероприятий Программы, то достижение количественных и качественных показателей окажется под большим вопросом. Количественные индикаторы уменьшатся пропорционально отклонению реального объёма финансового обеспечения от планового. Качественные индикаторы выполнения Программы как результат системного воздействия на программный объект при недофинансировании могут оказаться полностью невыполненными, что окажет негативное влияние на развитие отечественного промышленного комплекса, а в конечном итоге приведёт к сильному торможению социально-экономического развития России в долгосрочной перспективе.

Для определения прогнозируемых значений экономности и рентабельности воспользуемся рассчитанным значением прогнозируемой результативности и соотнесём его с индексами расходов на реализацию Программы по тексту закона о федеральном бюджете (для расчёта значения $E_{c\ ф}$) и по тексту Программы (для расчёта значения $E_{c\ п}$). Полученные данные представлены в таблице 4.

Таблица 4 - Определение прогнозируемых значений результативности, рентабельности и экономности расходов на выполнение Программы

№ строки	**Наименование составляющей эффективности**	**2/2**	**2/2**	**2/2**
1	Значение результативности расходов (E_s)	**2,727**	**2,057**	**1,698**
2	Рост (или уменьшение) бюджетных ассигнований на реализацию Программы (в соответствии с законом о федеральном бюджете)	0,881	0,931	0,757
3	Значение рентабельности расходов (в соответствии с законом о федеральном бюджете) – $E_{c\ ф}$	**3,095**	**2,209**	**2,243**
4	Рост (или уменьшение) бюджетных ассигнований на	1	1	0

	реализацию Программы (по тексту программы)	,009	,025	,769
5	Значение рентабельности расходов (по тексту Программы) – $E_{c\,п}$	**2 ,703**	**2 ,007**	**2 ,208**
6	Экономность расходов (стр.3 / стр.5) – E_a	**1 ,145**	**1 ,101**	**1 ,016**

Источник: составлено автором по данным таблицы 2 и таблицы 3.

Анализируя данные, представленные в таблице 4, можно сделать следующие выводы. В течение трёх рассматриваемых временных интервалов происходит уменьшение значения коэффициента результативности расходов (объяснение дано выше). Несмотря на уменьшение темпов роста результативности можно констатировать, что результативность расходов на реализацию Программы в исследуемом периоде стабильно увеличивается.

В период с 2014 по 2017 гг. происходит существенное сокращение бюджетных ассигнований на реализацию Программы (см. табл. 3). Рассматриваемое сокращение расходов, очевидно, вызвано затяжным кризисным состоянием российской экономики, которое продолжается и в настоящее время. При этом сокращение бюджетных ассигнований за указанный период приводит к росту коэффициента рентабельности расходов $E_{c\ \phi}$ и, как следствие – коэффициента экономности E_a. Значит, рентабельность и экономность затрат также возрастают. Исходя из сказанного выше, можно сделать вывод об увеличении эффективности выполнения Программы в 2014-2017 годах.

Необходимо понимать одну очень важную деталь. Хотя сокращение реального объёма расходов на реализацию Программы и даёт рост рентабельности и экономности затрат, однако это может привести к недостижению плановых показателей, что является риск-фактором, математическая оценка которого может повлиять на анализ эффективности реализации государственной программы.

Исследование эффективности любой государственной программы представляет собой сложную комплексную задачу. Анализ эффективности необходимо проводить по совокупности трёх параметров: результативности, рентабельности и экономности расходов. Также важен учёт вероятностного значения выполнения программных мероприятий.

Завершая статью, подчеркнём, что модернизация российского промышленного комплекса является чрезвычайно важной и приоритетной задачей, стоящей на сегодняшний день перед экономикой России. Эффективное и целевое финансовое обеспечение развития отечественной промышленности позволит решить целый ряд устоявшихся социально-экономических проблем современной России и выйти в лидеры мирового научно-технического прогресса, заняв достойное место на международных рынках высокотехнологичной продукции.

Список литературы

1. Стратегические предпосылки модернизации и инновационного развития российской экономики [Текст]: монография / Под рук. и научн. ред. акад. РАН С.Ю. Глазьева; Государственный университет управления; [С.Ю. Глазьев, В.Е. Дементьев, И.В. Сухинин] – М.: ГУУ, 2014. – 274 с.

2. Солянникова С.П. Факторы, влияющие на результативность государственных расходов // Экономика. Налоги. Право. - 2013. - № 5. - С. 26-32.

3. Капогузов Е.А., Запека Л.И. Государственные программы как новый инструмент государственного управления: к вопросу об оценке эффективности // Государственное и муниципальное управление. Учёные записки СКАГС. - 2014. - № 3. - С. 49-57.

4. Казаковцева М.В. Совершенствование государственной политики в целях обеспечения конкурентоспособности аграрного сектора // Фундаментальные исследования. - 2014. - № 9-12. - С. 2729-2733.

5. Аландаров Р.А. Развитие системы оценки эффективности финансирования фундаментальных научных исследований в России // Финансовая аналитика: проблемы и решения. - 2012. - № 28. - С. 37-45.

Филиппов П.В.

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ СРЕДСТВ ФОНДА НАЦИОНАЛЬНОГО БЛАГОСОСТОЯНИЯ ЧЕРЕЗ БАНКОВСКИЙ СЕКТОР НА РЕАЛИЗАЦИЮ САМООКУПАЕМЫХ ИНФРАСТРУКТУРНЫХ ПРОЕКТОВ: СТАРЫЕ ВЫЗОВЫ И НОВЫЕ РИСКИ

Филиппов П.В.

Научный руководитель: Шмиголь Н.С.
к.э.н., доц., доцент кафедры «Государственные и муниципальные финансы»
ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

В период экономического кризиса 2008-2009 гг. средства российских суверенных фондов были использованы на экономическую стабилизацию, в том числе путем выделения средств для поддержки банковского сектора, однако такая поддержка на практике не стимулировала крупные коммерческие банки к долгосрочному кредитованию экономики по приоритетным направлениям, а способствовала лишь обеспечению крупных российских банков необходимым уровнем капитала для сохранения текущей устойчивости банковской системы. В условиях кризиса 2015-2016 гг. средства Фонда национального благосостояния (далее – ФНБ) также направляются в банковский сектор, в том числе на реализацию самоокупаемых инфраструктурных проектов (далее – СИП), общий перечень которых (12 проектов) утвержден распоряжением Правительства РФ от 05.11.2013 № 2044-р. Часть проектов реализуется через банковский сектор с участием кредитных организаций (далее – КО), направляющих средства ФНБ в эти проекты. Может ли данная мера стать стимулом экономического роста?

Нормативное правовое регулирование механизма финансирования СИП за счет средств ФНБ осуществляется правовыми нормами следующих нормативных правовых актов:

1. Бюджетный кодекс (п. 5 ст. 96.10) устанавливает, что до 10% средств ФНБ могут размещаться в российские КО, объем собственных средств (капитала) которых не менее 100 млрд. руб., на субординированных депозитах либо в субординированные облигации данных КО;

2. Распоряжение Правительства РФ от 05.11.2013 № 2044-р регламентирует перечень СИП, финансируемых за счет средств ФНБ (в данный документ вносилось 6 изменений, в результате которых общий перечень СИП увеличился с 2 до 12 проектов);

3. Постановление Правительства РФ от 05.11.2013 № 990 «О порядке размещения средств Фонда национального благосостояния в ценные бумаги российских эмитентов, связанные с реализацией самоокупаемых инфраструктурных проектов»;

4. Постановление Правительства РФ от 05.11.2013 № 991 «О порядке проведения оценки целесообразности финансирования инвестиционных проектов за счет средств Фонда национального благосостояния и (или) пенсионных накоплений, находящихся в доверительном управлении государственной управляющей компании, на возвратной основе» и др.

Согласно Бюджетному кодексу РФ и нормативным актам Правительства РФ, финансирование самоокупаемых инфраструктурных проектов осуществляется двумя способами. Во-первых, непосредственно путем покупки ценных бумаг российских эмитентов, реализующих эти проекты. Во-вторых, опосредованно через банковский сектор (приобретение привилегированных акций КО, размещение средств ФНБ на депозиты, субординированные депозиты или субординированные облигации КО).

Финансирование инфраструктурных проектов через банковский сектор в настоящее время проходит с привлечением двух кредитных организаций с государственным участием – Банк ВТБ (ПАО) и «Газпромбанк» (АО). Для этого данные банки получили в общей сложности 164,4

млрд. руб. из ФНБ для их докапитализации с целью финансирования инфраструктурных проектов (в рамках исполнения Плана первоочередных мероприятий по обеспечению устойчивого развития экономики и социальной стабильности в 2015 г. или Антикризисного плана Правительства РФ).

Таким образом, через банковский сектор были профинансированы 2 из 12 проектов – Приобретение тягового подвижного состава (инициатор проекта – ОАО «РЖД») и Центральная кольцевая автомобильная дорога (ГК «Росавтодор»).

Банк ВТБ осуществил покупку двух траншей облигаций ОАО «РЖД» - эмитента, реализующего проект – в общей сложности в размере 45,2 млрд. руб. Газпромбанк направил 21,7 млрд. руб. с субординированного депозита на приобретение облигаций государственной компании «Автодор».

Отметим, что средства ФНБ на депозите в Банке ВТБ в размере 26 млрд. руб. не были никак использованы и находились в банке.

Таблица - Использование средств ФНБ на докапитализацию банков в рамках исполнения антикризисного плана с целью реализации инфраструктурных проектов

Наименование кредитной организации	**Сумма размещенных средств ФНБ, руб.**	**Вид размещения**	**Дата размещения**
Банк ВТБ (ПАО)	100 000 000 000,00	субординированный депозит	30.12.2014
Банк ВТБ (ПАО)	26 000 000 000,00	депозит	04.03.2015
Газпромбанк (АО)	38 433 900 000,00	субординированный депозит	29.04.2015

Источник: составлено на основе данных, публикуемых на официальном сайте Минфина России. URL: http://www.minfin.ru/ru/perfomance/nationalwealthfund/statistics/balances/

Преимущества финансирования СИП через банковский сектор, на наш взгляд, являются преимуществами для самих КО:

во-первых, это возможность для банков стабилизировать ситуацию с достаточностью капитала в условиях западных ограничений. Предоставленные из ФНБ средства поступили в капитал второго уровня и способствовали увеличению собственного капитала банков, значит улучшению обязательных нормативов;

во-вторых, вовлечение банков в процесс достижения мультипликативного эффекта от реализации инфраструктурных проектов при минимальных рисках размещения средств ФНБ;

в-третьих, участие банка в финансировании таких проектов приводит к диверсификации его деятельности. Классические кредитные и депозитные операции КО добавляются вложениями в ценные бумаги российских эмитентов, реализующих СИП.

Однако, данный способ финансового обеспечения инфраструктурных проектов также имеет недостатки.

Во-первых, изначально законодательно не было четко определено, какие конкретные проекты будут финансироваться с участием КО, что свидетельствует о слабой регламентации процесса со стороны государства. Следует отметить, что несмотря на официально утвержденный в программных документах Правительства РФ перечень приоритетных направлений модернизации экономики (авиационные технологии, судостроение, ядерные технологии, медицинская техника, транспортная инфраструктура) почти половина (45%) выделенных из ФНБ средств на реализацию СИП связана с транспортной отраслью, а остальные – с атомной энергетикой и нефтегазовым сектором.

Во-вторых, не все проекты имеют детальный план мероприятий для реализации их целей, что может привести к невыполнению заданных параметров и целей инфраструктурного проекта.

В-третьих, в связи с финансированием через субординированный депозит не заключается Соглашение о представлении отчетов и иной дополнительной информации о ходе реализации и об использовании средств ФНБ для его финансирования по форме Минфина России. В связи с этим необходимо оперативно внести поправки в акты Правительства РФ, касающиеся механизма контроля инфраструктурных проектов, финансируемых за счет ФНБ и реализуемых через банковский сектор. Также требуется четкое определение ответственности всех участников процесса реализации проекта, как инициаторов, так и банков, участвующих в финансировании, за недостижение запланированных показателей.

Рассмотрим промежуточные результаты реализации всех 12 инфраструктурных проектов:

- по состоянию на 1 декабря 2015 г. лишь один проект был профинансирован на 100% - «Строительство комплекса по добыче и подготовке газа, завода сжиженного природного газа и мощностей по отгрузке сжиженного природного газа и газового конденсата Южно-Тамбейского газоконденсатного месторождения на полуострове Ямал». По пяти проектам средства не поступали вообще. Причины различны – например, по проекту «Строительство железной дороги Элегест-Кызыл-Курагино и угольного портового терминала на Дальнем Востоке в увязке с освоением минерально-сырьевой базы Республики Тыва» из-за непривлечения заемного капитала (76 млрд руб.). Остальные проекты были включены в перечень немного позднее других. Так, последним включенным в перечень проектом стал проект Строительство интегрированного нефтехимического комплекса «Западно-Сибирский нефтехимический комбинат» - 17 октября 2015 года;

- отмечается неравномерное распределение эмитентов, реализующих СИП, и их распределение по секторам экономики. В пяти из 12 проектов инициатором является ОАО «РЖД», все эти проекты связаны с железнодорожной инфраструктурой. Данный факт свидетельствует о некоем перевесе интересов, что является, на наш взгляд, негативным аспектом. На наш взгляд, это можно связать с намерением государства одновременно реализовать СИП, с одно стороны, и улучшить ж/д инфраструктуру, с другой, в рамках реализации Стратегии развития железнодорожного транспорта в Российского Федерации до 2030 года;

- в паспортах 8 из 12 проектов предусмотрена доходность на уровне инфляции + 1%, по проекту «Модернизация железнодорожной инфраструктуры Байкало-Амурской и Транссибирской магистралей с развитием пропускных и провозных способностей» доходность ничтожно мала – 0,01% в период 2015-2019 гг., 2,98% - с 2020 г. В паспорте проекта Сооружения АЭС и вовсе не указана доходность. Очевидно, что такой уровень доходности способен обеспечить лишь сохранность средств ФНБ. Но это вряд ли может повысить существующую доходность, получаемую от управления средствами Фонда.

Выводы

Идея реализации самоокупаемых инфраструктурных проектов преследует несколько очень важных для государства и общества целей: выравнивание инфраструктурной обеспеченности регионов, повышение инвестиционного дохода от управления средствами ФНБ; вовлечение в инвестиционные процессы банковдля достижения мультипликативного эффекта. Все эти меры должны привести к подъему и устойчивому экономическому росту в РФ в долгосрочной периоде, ведь к финансированию привлекается и частный капитал.

В мировой практике известны примеры стимулирующего влияния развития инфраструктуры на экономический рост региона. Так, программа инфраструктурных инвестиций в провинции Онтарио (Канада), способствовала увеличению с 2006 по 2014 гг. объема ВРП с 7 966 до 14 927 млн. долл. США (на 87,4%). Увеличились как доходы населения и прибыль организаций, так и налоговые поступления в бюджет провинции.

Однако, в ходе осуществления СИП в нашей стране на современном этапе стоит диверсифицировать вложения средств ФНБ в проекты с большей доходностью, уточнить правовую регламентацию реализации СИП, особенно с участием банков как посредников в финансировании, прописать меры ответственности и принуждения за невыполнение

поставленных целей для всех участников процесса, как для эмитентов, реализующих проекты, так и для кредитных организаций.

Список литературы

1. Бюллетень Счетной палаты Российской Федерации. - 2015. - № 11 (ноябрь). - С. 196-209.
2. Курс 2030: исследование развития инфраструктуры в России. Доклад компании «Ernst&Young». - 2014. - С. 13.
3. Сангинова Л.Д. Инвестирование средств Фонда национального благосостояния в инфраструктурные проекты: возможности и риски // Экономика и предпринимательство. - 2015. - № 9–2. - С. 45–57.
4. Сангинова Л.Д. Роль Фонда национального благосостояния в реализации инфраструктурных проектов: опыт и перспективы. // Экономика. Налоги. Право. - 2016. - № 1. - С. 72–80.
5. Сухарев А.Н. Фонд национального благосостояния Российской Федерации: итоги функционирования и перспективы // Финансы и кредит. - 2014. - № 7 (583). - С. 2–8.
6. Шмиголь Н.С., Румянцев И.М. Современные подходы к использованию средств суверенных фондов в обеспечении инновационного развития экономики // Экономика. Налоги. Право. - 2015. - № 1. - С. 72-78.

Комарова С.А., Полуничева О.С.
ПАРТИСИПАТИВНЫЙ БЮДЖЕТ – БЮДЖЕТ РУКАМИ ГРАЖДАН

Комарова С.А., Полуничева О.С.

Научный руководитель: Прокофьев М.Н.
к.э.н., доцент кафедры «Государственные и муниципальные финансы»
ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

Сегодня в России и ряде других развитых стран активно происходит модернизация местного самоуправления. При этом политические процессы, в том числе процесс принятия решений в сфере распределения местного бюджета, не должны оставаться лишь в руках представителей власти. Население также должно иметь возможность продвигать свои идеи и взгляды, что позволит управлять территориальной единицей более эффективно, с одной стороны, а с другой - повысить уровень доверия населения к власти.

Следует отметить, что таким инструментом «сближения власти и населения» является партисипативный бюджет, который определяется как форма участия граждан в процессе финансового управления административно- территориальной единицей путем разработки и утверждения отдельных программ местного бюджета с участием жителей.

Кроме того, партисипативный бюджет позволяет местной администрации возложить на жителей района/города больший объем ответственности за принятое решение. Решения, получившие поддержку граждан, более легитимны, нежели единоличные решения местных представителей власти[9].

Тем не менее, основным стимулом взаимодействия является повышение качества управления путем генерирования новых идей и креативных решений старых проблем. Еще одним участником формирования партисипативного бюджетаявляется частные инвесторы в

[9]Прокофьев М.Н., Намитулина А.З. Эффективность бюджетных расходов выделенных на реализацию оборонного заказа // Вестник Самарского государственного университета. – 2013. - № 10 (111).

сфере реализации частно-государственного партнерства. Инвесторы являются основным источником финансирования для реализации программ партисипативного бюджета.

Сегодня партисипативный бюджет является распространенным инструментом модернизации местного самоуправления, в первую очередь в Латинской Америке (до 62% от общего числа стран, где существует такой вид бюджета) и Европе(20%).

На основании успешного опыта применения партисипативного бюджета за рубежом определен механизм формирования партисипативного бюджета, на который, впоследствии и будет опираться наш проект партисипативного бюджета в г. Москва.

В процессе формирования партисипативного бюджета должны быть включены все уровни власти. Следует сформировать специальные органы, посредством которых жители будут учувствовать в обсуждении приоритетных проблем, или создать условия открытости заседаний местных органов власти. Например, создать специальный городской совет, в который будут входить по 2 представителя района, представляющие интересы жителей данной территории. При этом предметом обсуждения на совместных заседаниях местной администрации и представителей населения являются: цели расходования, объем и эффективность расходования бюджета. Кроме того, плановый проект должен быть опубликован для публичного обсуждения. Победивший в голосовании проект(-ы) должен(-ы) быть реализован(-ы) в поставленные сроки местными властями. Существует острая необходимость в контроле, поэтому нужно создать обратную связь о полученных результатах в виде отчетов о деятельности по расходам партисипативного бюджета [10].

Для того, чтобы определить эффективность партисипативного бюджета, мы проанализировали итоги реализации проекта партисипативного бюджета в таких городах как Тула и Якутск и определили, что в основном власть реагирует на острые потребности, следовательно, такой бюджет значительно улучшает взаимодействие власти и населения в среднем на 70 %.

В России партисипативный бюджет получил распространение в трех интегрированных формах: народный, открытый и гражданский. Проект формирования партисипативного бюджета был разработан политической партией «Единая Россия» в 2010 году, однако уже осуществлялась практика внедрения бюджета участия в 2007 году в г. Красноярске. Опыт Красноярска показал, что, с одной стороны, участия граждан в формировании бюджета помогает выявить приоритеты и перераспределить средства, а с другой стороны, способствует повышению уровня ответственности власти перед населением и снижению уровня коррупции за счет роста финансовой грамотности граждан и увеличения их активности[11]. Сегодня проект народного бюджета успешно функционирует в 35 субъектах РФ, в частности в таких городах как Тула, Череповец, Якутск и др.

Разберем механизм действия партисипативного бюджета на конкретном примере его внедрения в Тульской области. Проект «Народный бюджет» - это механизм, позволяющий решать проблемы, накопленные годами, объединив ресурсы областного бюджета, бюджетов муниципалитетов, финансовые ресурсы местных сообществ. Он уникален тем, что повышение качества жизни зависит в первую очередь от активности самих сельских и городских жителей.

Процесс формирования партисипативного бюджетавключает несколько стадий:

Жители совместно с администрацией муниципального образования проводит общее собрание, на котором осуществляется:

1. Совместное обсуждение с представителями власти и населением приоритетных проблем района города Москвы.
2. Составление конкурсной заявки и предоставление ее на отбор через электронный ресурс.
3. Голосование/отбор проектов через электронный ресурс.

[10] Маковкина С.А. Партисипативный бюджет как элемент краудсорсинга в системе муниципального управления. [Электронный ресурс] / Режим доступа: http://municipal.uapa.ru/ru/issue/2013/02/03/ (дата обращения: 24.02.2016).

[11]Федорова И.Ю. Этапы, содержание и проблемы реформы в бюджетном секторе экономики Российской Федерации. Научно-практическое издание. Выпуск XVI. - М.: Российская академия предпринимательства, 2012. - С. 295-304.

4. Сбор средств проекта.

5. Заключение договора подряда и выполнение работ.

Как же работает проект? Реализация проекта «Партисипативный бюджет» осуществляется поэтапно:

1) Принимается решение, какие наиболее важные проблемы требуют решения.

2) Жители приглашаются для обсуждения (в сельских поселениях или в частном секторе) или собрание членов территориального общественного самоуправления, комитетов территориального общественного самоуправления и товариществ собственников жилья, или общественной организации, где утверждается:

- сколько средств собрать от населения в денежной форме и в виде работ;
- какой объем средств планируется привлечь от спонсоров;
- состав инициативной группы.

3) Заполняется заявка.

4) После победы заявки на конкурсе начинается сбор средств с населения.

5) Проводится контроль качества работ.

6) Прием результата работы.

Народный бюджет формируется за счет привлечения средств из муниципального и областного бюджетов, финансирования со стороны населения, спонсоров.

Для городских проектов:

Тип проекта	**от населения и спонсоров**	**местный бюджет**
все проекты, стоимостью не более 5 000 000 руб.	15%	12%
все проекты, стоимостью от 5 000 000 руб. до 10 000 000 руб.	12%	15%
многоквартирные дома	20%	12%

Для сельских проектов:

Тип проекта	**от населения и спонсоров**	**местный бюджет**
все проекты, стоимостью не более 5 000 000 руб.	8%	12%
все проекты, стоимостью от 5 000 000 руб. до 10 000 000 руб.	6%	15%
многоквартирные дома	20%	10%

Максимально допустимая стоимость с учетом всех источников софинансирования: 3 млн. рублей.

Виды работ, которые можно сделать по проекту «Народный бюджет»:

1. автомобильные дороги, находящиеся в муниципальной собственности (отсыпка щебнем, асфальтирование);

2. придомовые территории (благоустройство);

3. многоквартирные дома (ремонт крыш, ремонт подъездов, ремонт коммуникаций в подвалах, ремонт лифтов, ремонт фасадов, ремонт межпанельных швов);

5. муниципальные учреждения культуры, в том числе используемые для проведения общественных и культурно-массовых мероприятий.

Программа «Народный бюджет» позволяет финансировать проекты ЖКХ, ремонта дорожной сети, благоустройства территории, объектов культуры.

Рассмотрим механизм работы партисипативного бюджета на конкретном примере:

Необходимо благоустроить место массового отдыха в городском парке города Новомосковска у центрального фонтана. Проект был выставлен на открытое голосование наряду с другими предложениями по ремонту и благоустройству. Тем не менее, именно этот проект набрал большинство голосов (2009 человек). Проект благоустройства территории оценивается в 2 833 000 руб. Далее происходит распределение финансовых ресурсов между участниками проекта:

50% (1 416 546 руб.) финансируется из бюджета Тульской области;

10% (283 310 руб.) отводится для муниципальных образований;

20% (566 620 руб.) финансируются жителями и спонсорами.

На сайте «Народного бюджета» отображается полная информация о каждом проекте (полный пакет документов, включая протокол собрания жителей, информацию об ответственном за реализацию проекта в муниципалитете, стадию реализации проекта). На протяжении определенного периода времени каждый участник проекта может заходить на сайт и отслеживать все процессы благоустройства территории.

Таким образом, «Народный бюджет» гармонично вписывается в систему местного самоуправления, обеспечивая гибкость бюджетного процесса. Бюджет участия позволяет привлекать население к участию в местном самоуправлении. Решаются вопросы, входящие в компетенцию органов местного самоуправления, население принимает и активно поддерживает принцип своего участия в решении своих проблем. Кроме того, снижаются иждивенческие настроения и активизируется диалог «население – органы власти». Данный проект содействует развитию потенциала местных органов власти в части способности готовить и реализовывать проекты, а также вести конструктивный диалог с населением и хозяйствующими субъектами.

Список литературы

1. Федорова И.Ю. Этапы, содержание и проблемы реформы в бюджетном секторе экономики Российской Федерации. Научно-практическое издание. Выпуск XVI. - М.: Российская академия предпринимательств. - 2012. - С. 295-304.

2. Маковкина С.А. Партисипативный бюджет как элемент краудсорсинга в системе муниципального управления. [Электронный ресурс] / Режим доступа: http://municipal.uapa.ru/ru/issue/2013/02/03/ (дата обращения: 24.02.2016).

3. Аллегретти Д., Рёке А. Партисипативный бюджет: разнообразие форм и моделей [Электронный ресурс] / Режим доступа: http://municipal.uapa.ru/ru/issue/2013/02/03/: (дата обращения: 23.02.2016).

4. Прокофьев М.Н., Намитулина А.З. Эффективность бюджетных расходов выделенных на реализацию оборонного заказа // Вестник Самарского государственного университета. – 2013. - № 10 (111). – С. 57-61.

Филоненко Е.В., Шаравина Ф.В.

РАЗВИТИЕ ГОСУДАРСТВЕННОГО СТИМУЛИРОВАНИЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО СЕКТОРА РОССИИ

Филоненко Е.В., Шаравина Ф.В.

Научный руководитель: Чернов А.Ю.
к.э.н., доц., доцент кафедры «Государственные и муниципальные финансы»
ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

Нынешний уровень развития сельского хозяйства не позволяет быстро и в полном объеме реализовать потребность в импортозамещении и повысить рост агроэкспорта. Стоит отметить,

что эксперты оценивают дополнительные затраты на ускорение импортозамещения сельскохозяйственной продукции в 636 млрд. рублей на 2015-2016 годы.

Специфические условия развития АПК:

- длительный период окупаемости инвестиций, что приводит к низкой инвестиционной привлекательности отрасли;

- влияние природных, климатических условий (большая часть территории РФ находится в зоне рискованного земледелия) приводят к большим рискам, связанных с окупаемостью капитала и получением прибыли;

- быстрый износ производственных фондов сельскохозяйственного назначения вследствие их работы в неблагоприятных условиях (при работе с минеральными удобрениями и т.п.);

- процесс внедрения достижений научно-технического прогресса замедлен, по сравнению с другими отраслями;

- неэластичность, медленное реагирование сельскохозяйственного производства на условия и требования рынка, что связано с особенностями сельскохозяйственного производства (зависимость от природных условий, ограниченность природных ресурсов и т.п.);

- диспаритет цен между стоимостью с/х продукции и стоимостью ресурсов, необходимых для производства указанной продукции.

Неразвитость агропромышленного комплекса России обусловлена следующими факторами: снижение сельского населения; земли, пригодные для аграрной деятельности, используются не в полном объеме; недостаточное количество эффективных инноваций и др. Все это в совокупности влияет на развитие агропромышленного комплекса.

Для районов, благоприятных для развития сельского хозяйства, где произошло наибольшее сокращение сельского населения за последние 10 лет, надо предусмотреть выделение дополнительных федеральных субсидий и налоговых льгот, чтобы остановить отток людей с помощью развития инфраструктуры и повышения уровня жизни.

В целом, всю государственную поддержку АПК можно разделить на две формы: первая налоговые льготы и вторая субсидии и другая помощь. Плюс использования субсидий состоит в том, что они конкретны, имеют целевое и узкоотраслевое назначение. С другой стороны, есть налоговые льготы, которые имеют преимущество в следующем: эти льготы можно получить только после того, как будет создана добавленная стоимость, так как, по сути, льгота приходится именно на нее. Таким образом, происходит стимулирование эффективного производства.

Рассмотрим закон Федеральный закон от 08.12.1995 № 193-ФЗ (ред. от 28.11.2015) «О сельскохозяйственной кооперации», в котором сказано «сельскохозяйственный кооператив - организация, созданная сельскохозяйственными товаропроизводителями и (или) ведущими личные подсобные хозяйства гражданами на основе добровольного членства для совместной производственной или иной хозяйственной деятельности, основанной на объединении их имущественных паевых взносов в целях удовлетворения материальных и иных потребностей членов кооператива. Сельскохозяйственный кооператив (далее также - кооператив) может быть создан в форме сельскохозяйственного производственного кооператива (далее также - производственный кооператив) или сельскохозяйственного потребительского кооператива (далее также - потребительский кооператив)».

Рассмотрим коротко системы налоговых льгот в разных странах:

Франция – при создании кооперативов такого вида, как транспортные, сельскохозяйственные, морские - все они освобождаются от уплаты налога на прибыль.

Италия – новый кооператив освобождается от уплаты налогов первые 10 лет работы.

Испания – общая ставка налога для кооперативов 18%, в то время как ставка налога для всех 35%.

Швеция – налоги платятся с доходов, но не с прибыли. Государство может «заморозить» уплату налогов на время и предоставить дополнительные субсидии.

Дания – кооперативы платят 20% на доходы, для остальных 50%.

В 1990-х – начале 2000-х гг. начала свое формирование современная система с/х кооперации России.

Стоит отметить, что хорошей централизованной структуры по правлению с/х кооперативами у нас нет. Отсутствует единый государственный регулятор, ответственный за кооперацию. Ее вопросы находятся в ведении Министерств сельского хозяйства, экономического развития, промышленности и торговли, образования и науки, труда и социальной защиты и др. Поэтому мы имеет такие цифры.

По данным Министерства сельского хозяйства РФ по состоянию на 1 января 2013 года из 10319 зарегистрированных сельскохозяйственных производственных кооперативов осуществляли деятельность 7588, что составляет 73,5%; из 7324 зарегистрированных сельскохозяйственных потребительских кооператива осуществляли деятельность 4583, что составляет 62,6%.

Приведем в пример структуру сельскохозяйственных кооперативов в Швеции, где все сельскохозяйственные кооперативы были сгруппированы по видам в региональные федерации кооперативов в конкретной отрасли. В свою очередь каждый региональный союз имеет строго очерченные географические рамки деятельности, поэтому конкурентная борьба в региональном размере отсутствует. Такие союзы объединяются в национальные отраслевые союзы. Национальные отраслевые входят в Союз сельских хозяйств, который в свою очередь представляет и защищает интересы фермерства.

В нашей стране необходимо сильнее сместить бюджетное финансирование науки в пользу аграрных НИОКР. Такие исследования зачастую дорогостоящи, но в случае обнаружения эффективной технологии, будущие прибыли оправдают расходы.

В решении проблем агропромышленного комплекса может помочь создание Федерального Фонда премирования сельских хозяйств, который достигли наилучших результатов и высоких показателей в отдельных регионах. Фонд будет выдавать гранты на внедрение новых технологий, тем самым стимулировать развитие хозяйств.

Некоторые проблемы можно решить, ссылаясь на опыт развитых стран, которые являются мировыми лидерами субсидирования в сельском хозяйстве. Способы государственной поддержки сводятся к установлению уровня индикативной цены (учитывающей верхние и нижние пределы колебаний рынка), которую государство гарантирует фермерам за счет бюджетных средств. Впервые такая система была использована в США, а с 60-х годов прошлого века она применяется и в странах общего рынка в качестве инструмента единой аграрной политики.

Другим решением может служить практика налогового фаворитизма по отношению к фермерам. Обычно это касается особой методики оценки стоимости сельскохозяйственной земли. Например, в Израиле есть земли нескольких типов, которые по-разному облагаются налогом. Однако при этом дешевые сельскохозяйственные земли не могут быть использованы, для строительства жилья или различных торговых центров.

Таким образом, государство может принимать непосредственное и активное участие в развитии стимулирования сельскохозяйственного сектора. Комплексно решая поставленные перед государством проблемы, можно достигнуть высокого уровня развития агропромышленного комплекса России.

Список литературы

1. Опеньшев С.П. Государственное регулирование и бюджетная поддержка АПК: система, механизм, эффективность / С.П. Опеньшев – М.: Росинформагротех, 2002. – 254 с.

2. Чипуренко Е.В. Налоговая нагрузка предприятия: анализ, расчет, управление: Учебное пособие / Е.В. Чипуренко. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2011. – 259 с.

3. Кухаренко В.Б. Налоговые системы зарубежных стран: учеб. пособие / В.Б. Кухаренко, Н.Н. Тютюрюков. – Рос. акад. гос. службы при Президенте РФ. – М.: Изд-во РАГС, 2010. – 142 с.

4. Крутиков В.К., Кузьмина Ю.В. Стратегия развития сети сельскохозяйственных потребительских кооперативов. – М.: Изд-во «Ноосфера», 2010. – 238с.

5. Антифогентова А.А. Продовольственная безопасность России: проблемы и перспективы / А.А. Антифогентова, О.В. Ермолаева, Н.А. Киреева и др.; под ред. А.А. Антифогентовой. – Саратов: Изд-во Сарат. ун-та, 2004. – 244 с.

Ярмиева В.Э.

ВНЕШНИЙ ДОЛГ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА

Ярмиева В.Э.

Научный руководитель: Куцури Г.Н.
к.э.н., доц., профессор кафедры «Государственные и муниципальные финансы»
ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

С введением санкций и присоединением к России полуострова Крым российская экономика претерпевает давление со стороны США и её сторонников: снижаются кредитные рейтинги, наблюдается отток иностранного капитала и уход инвесторов с рынка, падает цена на нефть и курс рубля. Казалось бы, что в таких условия государственный долг Российской Федерации должен непременно расти, но за последние два года наблюдалось его планомерное снижение. Максимальное значение долга было достигнуто на начало 2014 года и, судя по данным Центрального банка, внешний госдолг снизился более чем на 200 млрд. рублей или почти на 30%. Эксперты уже назвали это сокращение самым стремительным за всю историю современной России.



Рисунок 1 - Динамика внешнего государственного долга Российской Федерации

Причины столь стремительного спада государственных внешних займов кроются в тех же самых причинах, что и кризис – западные санкции фактически отрезали российские компании от внешнего рынка капитала. При этом порядка займы самого государства в общем весе внешнего долга достаточно малы, а большую часть, около 90%, составляют корпорации с государственным участием.

Тем не менее, нельзя назвать уменьшение государственного долга лишь отрицательным явлением. Чрезмерное увлечение займами могло бы стать губительным для российской экономики, так, в декабре 2014 года отток иностранного капитала из страны обвалил рубль и фондовый рынок России. Кроме того, с учетом снижения цен на нефть и последующего ослабления рубля в 2015 году увеличение госдолга действительно могло бы привести к серьезным последствиям.

Глава Банка России Эльвира Набиуллина отмечала в одном из своих выступлений уменьшение выплат по внешнему государственному долгу. В 2016 планируемые выплаты должны быть в два раза меньше, чем в 2015 году. В первом квартале 2016 года общая сумма будет составлять 21,4 миллиарда долларов - на 43,8 процента меньше, чем в четвертом квартале 2015 года.

По словам заместителя министра финансов Российской Федерации Сергея Сторчака Министерство финансов не видит возможности выхода на рынок внешних займов в условиях санкций. Но в бюджете на 2016 год предусмотрена такая возможность с лимитом до 3 млрд. долларов.

В условиях кризиса важно оценивать государственный внешний долг не с точки зрения его наличия, а с точки зрения качества его обслуживания, отношения к ВВП, экспорту товаров и услуг, а также в рамках платежей, проводимых по госдолгу. На сайте Центрального банка Российской Федерации предоставлены сведения относительно его устойчивости, составленные согласно данным самого ЦБ и Федеральной службы государственной статистики.

Показатели внешней долговой устойчивости РФ включают в себя следующие коэффициенты:

1. Коэффициент «Внешний долг/ВВП» представляющий собой соотношение общего объема внешнего долга и объема ВВП за год.

2. Коэффициент «Внешний долг/ЭТУ», который представляет собой объем внешнего долга Российской Федерации, деленный на объем экспорта товаров и услуг за год.

3. Коэффициент «Платежи по внешнему долгу/ЭТУ», представляющий сумму платежей по внешнему долгу за год, деленную на годовой объем экспорта товаров и услуг.

4. Коэффициент «Международные резервы/платежи по внешнему долгу» или коэффициент, отражающий покрытие суммы платежей по внешнему долгу за год международными резервами.

Кроме того, важным показателем внешней долговой устойчивости РФ является внешний долг, приходящийся на душу населения.

Таблица 1 - Показатели внешней долговой устойчивости Российской Федерации

	Коэффициент «Внешний долг/ВВП» %	**Коэффициент «Внешний долг/ЭТУ» %**	**Коэффициент «Платежи по внешнему долгу/ЭТУ», %**	**Коэффициент «Международные резервы/ платежи по внешнему долгу», %**	**Внешний долг на душу населения, долл. США**
март 2011	32	110	28	383	3 569
декабрь 2011	28	94	26	341	3 767
март 2012	29	94	25	348	3 896
декабрь 2012	32	108	28	326	4 440
март 2013	34	118	32	283	4 825
декабрь	35	123	32	266	5 072

2013					
март 2014	35	121	32	258	4 981
декабрь 2014	32	106	25	271	4 095
март 2015	33	106	23	291	3 802
сентябрь 2015	40	125	27	316	3 674
Справочно:					
Пороговые значения коэффициентов *	**30 - 40 - 50**	**100 - 150 - 200**	**15 - 20 - 25**	-	-
Пороговые значения коэффициентов **	**50**	**130 - 220**	**25**	**не менее 100**	-

* Пороговые значения, предлагаемые Международным валютным фондом в аналитических целях.

Степень риска: «низкая - средняя – высокая»

** Пороговые значения, предлагаемые Счетной палатой Российской Федерации в аналитических целях.

Как следует из данной таблицы, соотношение внешнего долга РФ к ВВП в сентябре 2015 года приравнялось к пороговому значению коэффициента, предлагаемого Международным валютным фондом, и свидетельствовало о средней степени риска. Однако значение, предложенное Счетной палатой Российской Федерации в качестве значимого и соответствующее высокой степени риска согласно международной шкале, всё ещё остается не достигнутым. Коэффициент «Внешний долг/ЭТУ» и вовсе оказался между низкой и средней степенью риска согласно шкале МВФ. Однако стоит отметить его рост, начавшийся в марте 2012 года. В итоге, в сентябре 2015 года данный коэффициент показал максимальное значение за предшествующие шесть лет.

Самые худшие показатели продемонстрировал коэффициент «Платежи по внешнему долгу/ЭТУ». Благодаря планируемому снижению выплат по госдолгу и наложении санкций на часть продукции российских производителей, и, как следствие, сокращению экспорта, в начале 2016 года он может показать ещё более плохие результаты. Тем не менее, за историю расчета данных коэффициентов Центральным банком он демонстрировал и куда более плохие показатели в относительно спокойные для России времена.

Последний раз Россия выходила на рынок внешних заимствований в 2013 году, когда выпустила евробонды на 7 млрд. долларов. В бюджете на 2016 год предусмотрены внешние заимствования в размере 3 млрд. долларов. Министерство финансов Российской Федерации в данный момент рассматривает возможность выпуска евробондов на указанную сумму, однако это сопровождается рядом сложностей. Власти США и Евросоюза дали рекомендации для своих банков не участвовать в размещении российских евробондов, так как это будет расценено как нарушение санкционного режима. Денежные средства, полученные государством, с помощью различных программ перетекут к компаниям - членам санкционного списка.

Крупнейшие банки Европы: BNP Paribas, Goldman Sachs, Wells Fargo, J.P. Morgan, Deutsche Bank, Credit Suisse, Morgan Stanley, Citigroup, HSBS, UBS – отказались от размещения российских евробондов. При этом банкиры, принимающие участие в обсуждении эмиссии с российским правительством, просят его не номинировать бумаги в долларах, так как расчеты будут проводиться через США, что чревато проблемами для участников сделки. Однако в противном случае для России будет сложно привлечь необходимую сумму.

К участию в размещении евробондов приглашены также российские и китайские банки. ВТБ Капитал, уже участвовавший в размещении 7 млрд. долларов в 2013 году, подал свою заявку на участие. А один из крупнейших государственных банков Китая отказался участвовать в размещение под предлогом недостаточных связей и неуверенности в том, что сделка будет одобрена в Пекине. Китайские банки действительно не имеют таких обширных контактов как американские и европейские инвестбанки и их книга заявок включает, как правило, лишь азиатских инвесторов.

Несмотря на то, что организаторов размещения по-прежнему не удается найти, в Минфине уверены, что транш разместить удастся в полном размере.

С одной стороны, обслуживание госдолга, согласно данным ЦБ РФ, остается стабильным даже в кризисный период, что может служить позитивным сигналом для заинтересованных инвесторов. С другой стороны, понижение кредитных рейтингов России (Moody’s - Ba1 или «мусорный» с негативным прогнозом, S&P - BB+ или «спекулятивный» с негативным прогнозом) – отталкивает и ограничивает круг инвесторов, так как бумаги с такими низкими рейтингами запрещается покупать для формирования портфелей крупных инвестфондов.

Основной причиной снижения кредитных рейтингов России и их пересмотра послужило то, что Минэкономразвития РФ в своем прогнозе исходит из цены на нефть в 40 долларов за баррель в этом году и 45 долларов в следующем. Однако в первом квартале 2016 года цена на нефть колебалась в промежутке от 28 до 41 доллара за баррель – это послужило основной причиной для Moody's отправить рейтинг на пересмотр на три месяца. В тот же день было сообщено о подготовке Минэкономразвития кризисного прогноза на 2016-2019 годы.

Все притирки относительно внешнего займа можно было бы решить либо уменьшив исходную сумму займа, либо разместив займ в несколько этапов. Тогда к размещению можно было бы привлечь китайские банки, чьи книги заявок не столь обширны, и часть европейских банков, например, швейцарские, так как Швейцария официально не вводила санкций против РФ.

Для того чтобы избежать опасений европейским банков о переходе средств к компаниям, попавшим под санкции, для их финансирования можно было бы привлечь часть средств, привлеченных на внутреннем рынке, а внешний займ направить конкретно на покрытие дефицита бюджета. Опасения европейских банков и правительства не беспочвенны – в России существует Программа поддержки инвестиционных проектов в сфере проектного финансирования, которая выдает кредиты под льготную ставку компаниям, работающим в приоритетных секторах экономики. Часть компаний, принявших участие в программе 2015 году, действительно попала под санкции, например Группа компаний Россия и Банк ВТБ.

В целом, можно сделать вывод, что как качество обслуживание внешнего государственного долга, так и стабильность России не заставляют сомневаться в её платежеспособности. Основной проблемой для привлечения внешних займов служит санкционный режим и податливость ему крупных европейских и американских банков под страхом наложения штрафов. Но из любой ситуации, безусловно, можно найти выход.

Список литературы

1. Внешний долг Российской Федерации: Статистика внешнего сектора Российской Федерации: 2006-2015 гг.: ЦБ РФ, 2016. URL: http://www.cbr.ru/statistics/credit_statistics/debt/debt_new.xlsx (дата обращения: 06.05.2016).

2. График предстоящих выплат по внешнему госдолгу РФ: проценты: Статистика внешнего сектора Российской Федерации: 2015-2017 гг.: ЦБ РФ, 2016. URL: http://www.cbr.ru/statistics/credit_statistics/debt/schedule_int.xlsx (дата обращения: 06.05.2016).

3. Внешний долг Российской Федерации (аналитическое представление): Статистика внешнего сектора Российской Федерации: 2013-2015 гг.: ЦБ РФ, 2016. URL: http://www.cbr.ru/statistics/credit_statistics/debt_an_new.xlsx (дата обращения: 11.05.2016).

4. Показатели внешней долговой устойчивости Российской Федерации: Статистика внешнего сектора Российской Федерации: 2003-2015 гг.: ЦБ РФ, 2016. URL: http://www.cbr.ru/statistics/credit_statistics/debt_sustainability.xlsx (дата обращения: 11.05.2016).

5. Кривошапко Ю. Миллиарды на вынос. - Российская газета. - Федеральный выпуск №6877 (9). - 19 января 2016 г.

6. Прокопенко А., Папченкова М., Овереченко М. Ведущие западные банки отказываются размещать российские еврооблигации. - Ведомости - № 4041 (3). - 25 марта 2016 г.

7. Внешний долг: Данные Министерства финансов Российской Федерации. – Официальный сайт Министерства финансов Российской Федерации, раздел «Государственный долг», 2015 г. URL: http://info.minfin.ru/debt.php (дата обращения: 24.04.2016).

Раковский И.Д.

НЕОБХОДИМОСТЬ ПРОВЕДЕНИЯ ОПТИМИЗАЦИИ РАСХОДОВ БЮДЖЕТА В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА И В ИНЫЕ ПЕРИОДЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЦИКЛА

Раковский И.Д.

Научный руководитель: Солянникова С.П.
к.э.н., доц., заведующий кафедрой «Государственные и муниципальные финансы»
ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

Бюджетные инструменты регулирования экономики в условиях кризиса 2008-2011 гг. и посткризисный период доказали свою надежность и эффективность.

Бюджетные инструменты позволяют органам государственной власти (1) проводить контрциклическую или циклически нейтральную политику, (2) формировать резервы для обеспечения макроэкономической и бюджетной устойчивости в неблагоприятных условиях, (3) обеспечивать изменение модели экономического роста (путем реиндустриализации экономики на новой технологической основе). При этом высокий уровень экономической неопределенности может способствовать реализации непопулярных ранее структурных реформ в экономике и социальной сфере.

Фактически кризис 2008-2011 гг. и его последствия послужили основной причиной переосмысления роли бюджетной политики, т.к. возможности денежно-кредитных инструментов макроэкономического регулирования показали свою ограниченность, а в условиях длительного спада у мер бюджетного регулирования появляется достаточно времени, чтобы оказать благоприятное воздействие на социально-экономические процессы несмотря на длительный временной лаг их реализации. «Кризис предоставил свидетельства того, что налогово-бюджетная политика является надлежащим инструментом антициклической политики в те времена, когда денежно-кредитная политика ограничена нулевым нижним пределом, финансовый сектор слаб или разрыв между потенциальным и фактическим объемом производства особенно велик».[12] При этом и в зарубежной, и в отечественной практике управления государственными финансами в условиях высокого уровня экономической неопределенности широко используется такой инструмент, как оптимизация расходов бюджетов публично-правовых образований.

Оптимизация расходов бюджета представляет собой выбор наилучшего варианта расходования средств (т.е. дающего наилучший результат) из множества возможных. Причем для поддержания устойчивого экономического роста и обеспечения финансирования государственных (муниципальных) услуг в необходимом объеме актуальной задачей

[12] From stabilization to sustainable growth. Annual report. 2014 / Coll. auth.; under the leadership of D. Hawley, George. Clift, H. Riad [Электронный ресурс] // Официальный сайт Международного Валютного Фонда. – Режим доступа: https://www.imf.org/external/russian/pubs/ft/ar/2014/pdf/ar14_rus.pdf (дата обращения: 21.02.2016).

бюджетной политики становится повышение эффективности бюджетных расходов и оптимизация их структуры за счет увеличения доли «продуктивных» расходов при сокращении непродуктивных и низкоэффективных. К «продуктивным» расходам, по нашему мнению, при этом следует относить расходы, способствующие экономическому росту, в частности, инвестиции в развитие инфраструктуры и проекты, обеспечивающие реализацию структурных реформ в экономике, человеческий потенциал.

На сегодняшний день главная сложность оптимизации государственных расходов связана с нахождением баланса между усложняющимися задачами государственной политики, возможностями бюджета и бюджетными ограничениями. Одним из ключевых вопросов бюджетной политики становится выбор структуры расходов, которая в наибольшей степени соответствуют решению стратегических задач государства – созданию условий для устойчивого экономического роста.

Имеющийся у России потенциал в виде высококвалифицированного человеческого капитала, огромных запасов природных ресурсов, выгодного географического положение в трансформирующейся мировой экономике не соответствует достигнутому в настоящее время масштабу национального производства и динамике экономического развития страны, что указывает на широкие возможности по ускорению экономического роста России и увеличению темпов роста ВВП за счет оптимизации бюджетных расходов.

Однако для достижения данной цели государству необходимо в долгосрочном периоде обеспечить эффективную реализацию политики перевода страны на инновационную модель экономического развития, в рамках которой основными факторами экономического роста станут человеческий капитал и инновации.

Основным критерием оценки результатов оптимизации расходов бюджета, на наш взгляд, является соотношение темпов роста ВВП и расходов бюджета. Этот критерий дает возможность оценить результативность бюджетной политики по оптимизации расходов бюджетов в прошлых периодах. Российский опыт свидетельствует, что до кризисного 2008 года темпы роста ВВП опережали темпы роста расходов бюджета, что говорит о соблюдении этого критерия оптимизации. Таким образом, процесс оптимизации на стадии экономического подъема способствуют экономическому росту. Однако после 2008 г. ВВП увеличивается с меньшей скоростью, чем бюджетные расходы, что свидетельствует как о проциклличности бюджетной политики в России, так и о косвенном негативном влиянии оптимизации расходов бюджета на экономический рост (см. рис. 1).

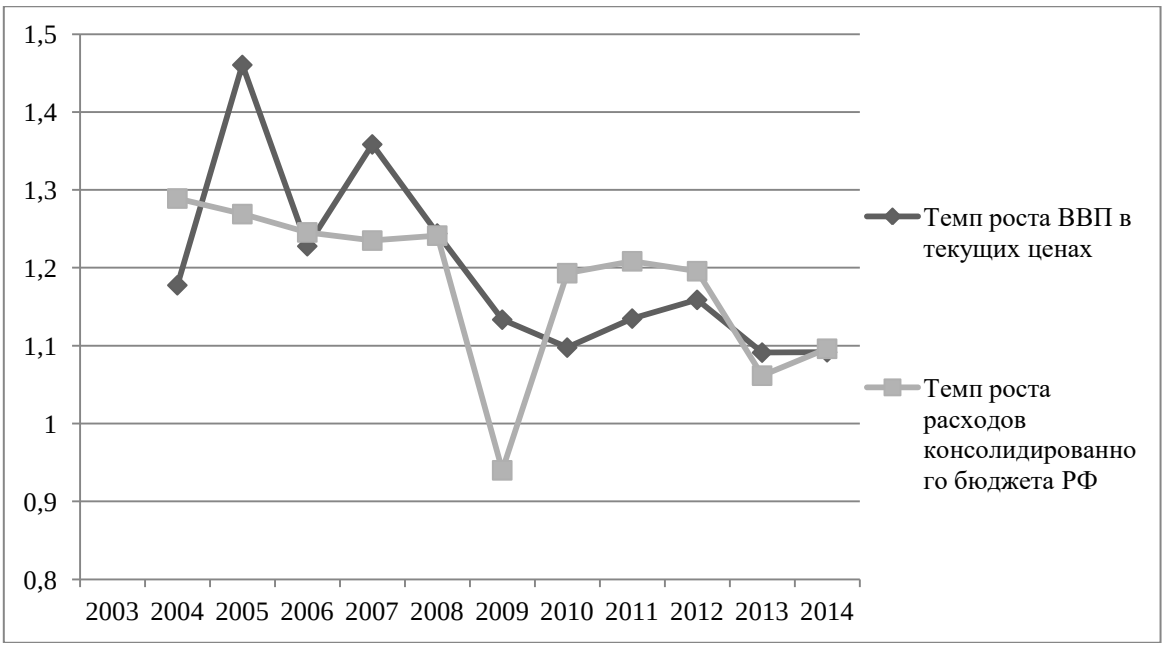


Рисунок 1 – Динамика темпов роста ВВП (в текущих ценах) и темпов роста расходов консолидированного бюджета Российской Федерации в 2003-2014 гг.

Источник: данные, представленные на официальных сайтах Федерального казначейства и Федеральной службы государственной статистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.roskazna.ru/ispolnenie-byudzhetov/statistika-gosudarstvennykh-finansov-rf/; http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/accounts/# (дата обращения 05.05.2016)

Следует отметить, что проведение оптимизации государственных расходов на качественной основе, преследуя достижение стратегических целей, оправдывает себя в долгосрочном периоде. Это объясняется характером принимаемых мер, которые в первую очередь связаны с изменением структуры экономики, что требует времени до достижения сроков окупаемости проектов, реализованных с привлечение бюджетных средств в неразвитых до этого или новых отраслях. Это подтверждает исторический опыт (опыт выхода США из Великой депрессии, политика выхода из кризиса в Великобритании в период 1980-х – 1990-х гг.). Так, в годы Великой депрессии основной целью было обозначено «благополучие нации, а не цена ее валюты», а для ее достижения были приняты следующие меры: (1) увеличение расходов на закупку стратегического сырья, материалов, оборудования; (2) финансирование общественных работ; (3) поддержка и стимулирование жилищного и дорожного строительства, лесонасаждений, гидромелиорации, обустройства национальных парков; (4) создание программы помощи штатам; (5) увеличение уровня импортных пошлин до 30–40% (по отдельным товарам до 70%), введение защиты «зарождающихся отраслей». Политика выхода из кризиса в Великобритании в период 1980-х – 1990-х гг. включала в себя переход на точечную поддержку «незащищенных слоев населения»; поддержку предпринимателей, развивавших новейшие отрасли и стимулирование роста производительности труда.

За последние 5 лет темпы роста экономики РФ значительно упали. В 2011 году они составили 4,5%, но с середины в 2012 года началось торможение экономического роста, и по итогам 2015 года экономика «потеряла» 3,7% ВВП (см. рис. 2).



Рисунок 2 – Индексы динамики различных показателей (в % к предыдущему году)

Источник: данные, представленные на официальном сайте Федеральной службы государственной статистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/accounts/# (дата обращения 05.05.2016)

На рис. 2 видно, что производительности труда растем низкими темпами и в основе такой динамики лежит низкий технологический уровень российской экономики. Незначительный объем инвестиций в НИОКР и моральное отставание основных фондом послужили катализатором накопления отрицательного экономического эффекта.

Таким образом, учитывая значимость государственных и муниципальных финансов (доля расходов консолидированного бюджета Российской Федерации к ВВП составляет в последние годы в среднем 30-35%), можно утверждать, что оптимизация расходов бюджета в условиях экономического кризиса может привести к выходу экономики на новый технологический уровень за счет внедрения следующих мер:

- снижение объема расходов неинвестиционного характера и увеличение финансирования передовых отраслей экономики с использованием механизмов проектного финансирования, государственно-частного партнерства;
- оптимизация расходов на государственные закупки;
- оптимизация расходов бюджета в условиях экономического подъема как поиск точек роста экономики.

Список литературы

1. Солянникова С.П. Результативность государственных расходов: проблемы оценки и мониторинга // Дайджест-финансы. – 2014. – №1. – С. 49-57.

2. From stabilization to sustainable growth. Annual report. 2014 / Coll. auth.; under the leadership of D. Hawley, George. Clift, H. Riad [Электронный ресурс] // Официальный сайт Международного валютного фонда. – Режим доступа: https://www.imf.org/external/russian/pubs/ft/ar/2014/pdf/ar14_rus.pdf (дата обращения: 21.02.2016).

3. Официальный сайт Федерального казначейства [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.roskazna.ru/ispolnenie-byudzhetov/statistika-gosudarstvennykh-finansov-rf/ (дата обращения: 05.05.2016).

4. Сайт Федеральной службы государственной статистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/accounts/# (дата обращения: 05.05.2016).

Гаспарян Т.М., Гридин М.Ю., Прошин И.А.
ОПТИМИЗАЦИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ РЕСУРСОВ КАК УСЛОВИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА

Гаспарян Т.М., Гридин М.Ю., Прошин И.А.

Научный руководитель: Васюнина М.Л.
к.э.н., доц., доцент кафедры «Государственные и муниципальные финансы»
ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

Во времена экономических потрясений одним из наиболее актуальных вопросов оказывается вопрос объема и форм государственного вмешательства в экономику, что, как правило, выражается в оживлении споров на тему наличия или отсутствия необходимости проводить оптимизацию государственных расходов.

Под оптимизацией государственных расходов понимается выбор оптимальных объемов, направлений, форм и условий использования бюджетных средств, обеспечивающих экономический рост и развитие человеческого капитала, предполагающий не простое уменьшение расходов, а напротив, уменьшение расходов по непроизводительным статьям при увеличении расходов по статьям, сопряженным с ростом основных социально-экономических показателей – ВВП и ИЧР (ИРЧП).

Согласно классической кейнсианской теории, если в экономике наблюдается неравновесие, то увеличение государственных расходов ведет к расширению совокупного спроса и, следовательно, производства. Рост государственных расходов вызывает увеличение объема производства на величину, равную произведению первоначального прироста государственных закупок на мультипликатор расходов. Однако модель мультипликатора государственных расходов имеет упрощенный характер, так как показывает сущность взаимосвязи между государственными расходами и объемом выпуска, при этом предполагается, что другие факторы остаются неизменными.

Представители нео- и посткейнсианских теорий утверждают, что в состоянии равновесия государственные расходы также могут оказывать влияние на рост через механизм мультипликатора-акселератора и сверхмультипликатора Хикса.

Многие виды предоставляемых государством услуг или осуществляемых им расходов оказывают значимое положительное влияние на развитие экономики, что было показано в ряде эмпирических исследований. К числу наиболее эффективных направлений бюджетных расходов относятся: предоставление услуг всеобщего образования, НИОКР, инвестирование в развитие инфраструктуры, т.е. задачи, которые частный сектор не берется в полной мере решить самостоятельно.

Прямые оппоненты представителей кейнсиантсва - неоклассики (А. Леффер, Р. Мандаль, Дж. Гильдер, М. Фелдстайн, Уейденбаум, Г. Шмольдерс, М. Берне, Г. Стайн и др.) разделяли позицию относительно негативного влияния государственного вмешательства в экономику. Сторонники теории предложения категорически отбрасывают идею наращивания бюджетных расходов для стабилизации или формирования спроса, квалифицируя ее как фактор дестабилизации экономики и подталкивания инфляции. Не воспринимая политику бюджетной экспансии, они выступают за сбалансированный бюджет, оздоровление финансов.

Таким образом, изучение различных экономических теорий позволил сделать вывод о том, что на экономический рост воздействует не размер государственных расходов, а их структура.

А.Д. Громов в работе «Влияние государственных расходов на экономический рост»[13] использует SVAR-модель для нахождения мультипликаторов по отдельным направлениям государственных расходов, опираясь на совокупность факторов, влияющих на значение

[13] Громов А.Д. Влияние государственных расходов на экономический рост // Финансовый журнал. - июль-август 2015. - №4 (26). - С.54.

фискальных мультипликаторов (например, открытость торговли, режим валютного курса, мягкость монетарной политики и т.д.).

Используемая модель:

$$X_t = A(L)X_{t-1} + \varepsilon_t,$$

где Xt = [Tt , Gt , Yt] — вектор переменных (T — налоговые доходы, G — государственные расходы, Y — ВВП); A(L) — полином с лаговым оператором; et = [eT t , eG t , eY t] T — вектор остатков соответствующих уравнений.

Проведённая оценка позволила сделать следующие выводы о значении фискальных мультипликаторов для отдельных направлений расходований средств бюджетов (таблица 1).

Таблица 1 – Значение фискальных мультипликаторов по отдельным направлениям государственных расходов

Направления государственных расходов	**Мультипликатор**
Общегосударственные вопросы	0,09
Оборона и безопасность	0,18
Экономика	0,39
Социальные расходы	0,03
Совокупные расходы	0,18

Подтверждение высокого значения вложения денежных средств по производительным направлениям расходования (в данном случае, по направлению «экономика») позволило сделать предположение о разделении расходов на наиболее и наименее рентабельные составные части в структуре других представленных направлений.

С помощью экстраполяции значений, полученных относительно мультипликатора расхода по направлению «Оборона и безопасность», на структуру государственных расходов в соответствующем секторе экономике, были получены следующие значения мультипликаторов бюджетных расходов:

- для расходов на ВПК (производство военного технического оборудования, отправляемого на продажу, на подготовку кадров в сфере военного дела и т.д.)значение мультипликатора равно 0,37
- для расходов на оборону и безопасность за вычетом расходов на ВПК значение мультипликатора равно 0,07.

Иными словами, отправление одного рубля государственных расходов на обеспечение выплаты заработной платы сотрудникам внутренних дел обеспечит лишь 7 копеек в качестве суммы, возвращаемой обратно, тогда как 1 рубль, отправляемый на производство и реализацию оборудования военной промышленности, обеспечивает 37 копеек встречного поступления.

Международный опыт говорит: оптимизация расходов необходима, но не менее важно наличие понятного и структурированного подхода.

Рассмотрение различных исторических этапов развития экономики и политики зарубежных государств (на примере США, Франции и Великобритании) позволило определить, что развитые страны достаточно часто прибегали к оптимизации, основываясь при этом на двух основных направлениях: сокращение расходов в целом; перераспределение расходов в пользу расходов на экономику и образование.

Статистическая информация по странам с разными типами экономики показывает обратную зависимость между темпами роста ВВП и долей расходов в ВВП. Для наиболее развитых стран характерна обратная зависимость между долей государственных расходов в ВВП и показателем ИЧР. Результаты анализа зависимости показателей экономического развития (ВВП) США и различных видов расходов (на образование и на государственный аппарат) подтверждают выводы: уменьшение расходов по статьям, которые неэффективно

используются, при увеличении расходов по статьям, ведущим к росту ВВП – стимул экономического развития.

Для проверки актуальности применения расчётов и положений, сделанных относительно

Согласно полученным результатам корреляционного анализа и оценки взаимозависимости между уровнем ВВП Российской Федерации, государственными расходами и уровнем ИРЧП (ИРЧ) уровни корреляции составляют:

- для уровня ВВП и ИРЧП (ИРЧ) - 98,17%
- для государственных расходов и ИРЧП (ИРЧ) - 94,18%
- для государственных расходов и ВВП - 96,12%

Это показывает, что существует сильная прямая связь между уровнем государственных расходов, ВВП Российской Федерации и индексом человеческого развития, что свидетельствует о невысокой развитости российской институционально-экономической системы (согласно современной интерпретации закона Вагнера, прямая взаимосвязь между уровнем госрасходов и показателями социально-экономического развития характерна для стран с развивающейся экономикой и недостаточно развитыми рыночными институтами)

Исходя из этого, можно утверждать, что наращивая уровень государственных расходов можно вызывать при определённых обстоятельствах рост ВВП и ИРЧП (ИРЧ).

Однако не все расходы одинаково полезны для экономики. Наименьший прирост ВВП обеспечивают расходы на социальные отчисления (коэф. 89), далее - административные расходы (коэф. 95); более всего полезны бюджетные инвестиции и расходы на образование и здравоохранение (коэф. 98), при тем более сильном влиянии показателя, чем более высокое значение коэффициента ему соответствует. В среднем изменение расходов на 1 рубль имеет потенциал увеличения ВВП на сумму, доходящую до 26,14 рублей в бессрочной перспективе при выборе математически оптимальной структуры расходов (к сожалению, невозможной в силу необходимости исполнения ряда по определению не высоко рентабельных социальных обязательств).

Согласно представленным данным, следует максимально наращивать долю бюджетных инвестиций в общем составе государственных расходов за счёт менее продуктивных сфер, согласуясь с общими принципами и задачами государства.

Акцентируем внимание на ведущей роли такого интенсивного фактора экономического роста, как ИРЧ. Рост данного фактора можно трактовать как повышение способности населения страны к раскрытию своих способностей и, как следствие, к повышению экономического роста.

Таким образом, государственные расходы – это один из наиболее надёжных инструментов оживления экономического роста, роль которого трудно переоценить. При этом существует оптимальный уровень государственных расходов, после которого начинается обратная реакция. Ввиду этого следует широко применять статистические и эконометрические методы при планировании государственных расходов.

Также при планировании государственных расходов следует учитывать, что уменьшение государственных расходов по непроизводственным статьям и перенаправление высвободившихся сумм денежных средств на развитие национальной экономики (бюджетные инвестиции, развитие инфраструктуры), а также на образование и здравоохранение позволяет увеличить темпы роста ВВП и ИЧР в связи с разницей в мультипликаторах разных видов направлений использования бюджетных средств.

Таким образом, правильная оптимизация государственных ресурсов – необходимое условие увеличения темпов роста основных показателей социально-экономического развития.

Список литературы

1. Васюнина М.Л. Формы бюджетных расходов и их влияние на развитие экономики // Финансовая аналитика: проблемы и решения. – 2013. - № 12.- С.29-36.

2. Васюнина М.Л. Направления повышения устойчивости федерального бюджета // Финансовая аналитика: проблемы и решения. – 2013. -№ 10. - С.29-34.

3. Громов А.Д. Влияние государственных расходов на экономический рост // Финансовый журнал. - №4 (26).-2015. – С. 62-71.

КОРПОРАТИВНЫЕ ФИНАНСЫ

Афанасьев Д.Ю., Ревин А.С.
ПРИНЦИПЫ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ СДЕЛОК ПО СЛИЯНИЮ И ПОГЛОЩЕНИЮ

Афанасьев Д.Ю., Ревин А.С.
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации
Научный руководитель: к.э.н., доц. Гермогентова М.Н.

Мировой рынок слияний и поглощений в 2015 году превысил отметку в компания-покупатель считает, что она может достигнуть значительного эффекта синергии и тем самым сделать сделку привлекательной для своих акционеров.

Какие понятия сделки по слиянию или поглощению являются системообразующими? Во-первых, это упущенная процентная выгода на используемые денежные средства, которая могли были быть получены покупателем, если бы он не использовал бы этот актив для проведения указанной сделки. Во-вторых, это дополнительная плата за использованные заемные средства для сделки. В-третьих, это дополнительное количество акций в обращении, если этот способ финансирования сделки используется. В-четвертых, это комбинированная финансовая отчетность. В-пятых, создания дополнительной деловой репутации (гудвилл) и других нематериальных активов (эти пункты являются своеобразной премией, которую платит покупатель сверх справедливой рыночной стоимости рассматриваемого актива).

Следует также отметить, что ключевым понятием сделки по слиянию и поглощению является эффект синергии. Синергия представляет собой случай, когда 2+2=5 (6,7 и т.д.) при такого рода сделках. Собственно, покупатель получает гораздо больше стоимости от слияния или поглощения, чем так, которая подразумевалась изначально. Существует 2 вида синергий: синергия доходов (менее репрезентативна, так как сложно спрогнозировать) и синергия издержек (оптимизация затрат путем объединения основных средств, административного персонала и увольнения работников).

Модель слияния используется для анализа финансового профиля 2 компаний, в частности, цены и механизма покупки, и определяет, увеличится или уменьшится ли EPS (earnings per share, доход на акцию) покупателя. Первым шагом в построении модели – это предположения о цене и о способах финансирования (денежные средства, долг или акции). Далее, необходимо провести оценку бизнеса и определить количество акций в обращении для покупателя и продавца и спроектировать отчет о финансовых результатах для каждого из них.

Собственно, сама модель представляет собой комбинацию отчетов о финансовых результатах покупателя и продавца, в том числе, объединение дохода и операционных расходов с добавлением упущенной выгоды по выплате процентов на денежные средства и процентов к уплате за долг в графе комбинированной прибыли до налогообложения. Далее используется налог на прибыль, установленный для компании покупателя, так как в большинстве случаев именно компания-бенефициар сохраняется как юридическое лицо, рассчитывается комбинированный показатель чистой прибыли и вычисляется комбинированный EPS.

Таким образом, сделки по слиянию и поглощению представляют собой весьма сложный процесс, для успешного осуществления которого требуется опыт, финансовое предвидение и сильные навыки оценки бизнеса и финансового анализа. Кроме того, большую роль играет человеческий фактор (эмоции, эго и личный вклад лиц, принимающих решения), потому что ни одна сделка не заключается только лишь на основании данных финансовой модели.

Ахмадуллина А.Р., Крюкова К.И.

КОРПОРАТИВНЫЕ ОБЛИГАЦИИ КАК ЭФФЕКТИВНЫЙ ФИНАНСОВЫЙ ИНСТРУМЕНТ, ИСПОЛЬЗУЕМЫЙ КОМПАНИЯМИ В ПЕРИОД ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА

Ахмадуллина А.Р., Крюкова К.И.
Научный руководитель: доц., к.э.н., Шальнева М.С.
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

В течение 2014 и 2015 гг. рынок облигаций в России оставался под давлением, обусловленным резким ослаблением рубля, повышением ключевой ставки Банком России, геополитическими рисками, связанными с напряженной ситуацией на Украине, присоединением Крыма, введением санкций со стороны Запада и ответными мерами России.

Вследствие быстрого развития рынка финансовых инструментов перед компаниями открывается возможность привлечения дополнительных финансовых ресурсов для осуществления деятельности в период экономического кризиса. Одним из таких инструментов являются корпоративные облигации, представляющие собой ценные бумаги, удостоверяющие возникновение долговых обязательств, которые выпускаются юридическим лицом для привлечения финансовых ресурсов путем продажи данных ценных бумаг инвестору.

Привлечение финансовых ресурсов с помощью корпоративных облигаций приобретает важнейшее значение для компаний в кризисный период. Во-первых, привлекательность данных ценных бумаг для инвестора обусловлена его возможностью получить доход, оценка которого заранее известна. Немаловажным является и то, что инвестор может оценить риск дефолта компании, используя информацию, предоставляемую эмитентом.

Кроме того, корпоративные облигации – более надежный финансовый инструмент, нежели акции, так как надежность первых обеспечивается деловой репутацией компании - эмитента. Важнейшим преимуществом рассматриваемых ценных бумаг является и то, что долговые обязательства по корпоративным облигациям имеют более высокий приоритет погашения перед выплатой дивидендов акционерам.

Перспективы рынка корпоративных облигаций в 2016 г. во многом будут определяться ожиданиями его участников относительно дальнейшего снижения инфляции и ключевой ставки Банка России, которое может в большей части реализоваться уже в I квартале 2016 г. (за счет высокой базы конца 2014 г. – начала 2015 г. по инфляции). На этом фоне наиболее интересными для вложений могут стать корпоративные облигации качественных заемщиков. Снижение процентных ставок, очевидно, может привлечь на рынок публичных заимствований широкий круг новых эмитентов, которые были готовы выйти на него еще в текущем году, но откладывали данный выход из-за высокого уровня доходности.

Отсутствие притока длинных, свежих денег, в первую очередь из-за решения продлить замораживание пенсионных накоплений в 2016 г., останется одним из главных негативных факторов для облигационного рынка в будущем году. Кроме того, может сохраниться негативное влияние традиционных внешних (геополитические риски, падение цен на нефть) и внутренних (ослабление рубля, дальнейшее снижение экономических показателей страны) факторов. Тем не менее, рынок корпоративных облигация продолжает свое развитие - главной инновацией на данном рынке в 2015 г. можно назвать регистрацию Программ биржевых облигаций (ПБО) и начало размещения облигационных выпусков в рамках зарегистрированных программ.

Осуществим сравнительную оценку следующих финансовых инструментов облигаций и обыкновенных акций. Рассмотрим преимущества, которые предоставляет эмитенту выход на рынок корпоративных облигаций по сравнению с выходом на рынок акций:

1) ценовые колебания на рынке корпоративных облигаций намного ниже колебаний на рынке акций; темп торговли рассматриваемыми ценными бумагами значительно ниже, чем акциями, так как некоторые инвесторы рассматривают корпоративные облигации в качестве

средства накопления, а не спекулятивного инструмента; вся информация по данным активам прозрачна, а, значит, риск дефолта компании можно оценить преждевременно;

2) эмитент, который выпускает корпоративные облигации, сохраняет полный контроль над компанией без реструктуризации собственности;

3) доход по корпоративным облигациям заранее известен, а его потеря возможна лишь в случае банкротства предприятия.

Однако если инвестор предпочитает пойти на более высокий риск, для того чтобы получить более высокий доход, ему необходимо проводить финансовые операции на рынке акций.

Проанализируем динамику российского фондового рынка в первом полугодии 2015 года. Среднедневной оборот акций по итогам шести месяцев 2015 г. уменьшился на 10,2 % и составил 38,9 млрд руб. Уменьшение этого показателя также продолжается третий квартал подряд. По итогам июня 2015 года на внутреннем организованном рынке присутствовало 345 российских эмитентов с 1015 выпусками корпоративных облигаций, что превышает аналогичные показатели 2014 года на 4,5 и 7,8%.

Объем внутреннего рынка рассматриваемых ценных бумаг увеличился по номиналу к концу полугодия на 33,5% по сравнению с показателем 2014 года и достиг 7374 млрд руб. Объем новых выпусков за полугодие составил 1512 млрд руб. – это в два раза больше, чем за первые шесть месяцев 2014 года. Во многом этот рост обусловлен состоявшимся в январе 2015 года нерыночным размещением биржевых облигаций ОАО «НК «Роснефть» на 400 млрд. руб.

Индекс ММВБ (рассчитываемый в рублях) в начале 2015 года продемонстрировал стремительный рост и к середине февраля достиг локального максимума – 1838 пунктов (последний раз до этих уровней индекс поднимался в апреле 2011 года), увеличившись на 28%. Пик пришелся на следующий день подписания в Минске мирного плана по Украине в формате «нормандской четверки». Индекс корпоративных облигаций MCX CBI TR начал год с падения, которое продолжалось весь январь, затем начался рост. В целом за шесть месяцев 2015 года совокупный доход инвестора составил 12,3% (или 25,4% в годовом исчислении). Это эквивалентно доходу от инвестиций в акции.

Осуществим сравнительную оценку важнейших инструментов привлечения финансовых ресурсов: получение банковского кредита и выпуск корпоративных облигаций (КО). В современных реалиях в условиях ограниченности доступа компаний к рынку капитала организациям особенно важно знать стоимость обслуживания заемных источников. Стоимость обслуживания корпоративных облигаций определяется доходностью данных ценных бумаг к погашению, в свою очередь стоимость обслуживания банковских кредитов определяется установленной банком процентной ставке по кредиту.

Обслуживание корпоративных облигаций намного выгоднее привлечения финансовых ресурсов с помощью банковского кредита для займов сроком до 3 лет. В свою очередь, долгосрочные облигационные займы требуют большее значение доходности, чем процентные ставки, установленные по долгосрочным банковским кредитам. Несмотря на то, что корпоративные облигации представляют собой долгосрочный инструмент привлечения финансов, на подготовку и эмиссию облигационного займа требуются значительные временные затраты, поэтому долгосрочные кредитные средства обходятся предприятиям значительно дешевле.

Таким образом, корпоративные облигации выступают важнейшим источником финансирования финансово-хозяйственной деятельности компаний. Основными мерами стимулирования и поддержки корпоративного сегмента облигационного рынка являются значительное упрощение процедуры выпуска и приобретения корпоративных облигаций, минимизация бюрократических препон и введение полностью электронного документооборот. Кроме того, необходимо полностью избавить от выплаты налогов процентные доходы от владения корпоративными облигациями бумагами (это, в том числе, касается и налога на доходы физических лиц).

Возможно, с течением времени произойдет пересмотр стандартов корпоративных облигаций, выпущенных в рублях, т.к. в настоящий момент судебная практика в случае дефолта по облигациям отсутствует, и инвесторы будут предъявлять больше требований к юридической защите своих прав, к кредитному качеству предприятия-заемщика. Преодоление экономического кризиса станет важнейшим стимулом развития реального сектора. За счет выпуска рассматриваемых ценных бумаг корпоративный сектор сможет получать до 45–50 млрд. долл. в год.

Уходящий год стал знаменательным для финансовой индустрии, благодаря запуску индивидуальных инвестиционных счетов (ИИС) и принятием ряда поправок, касающихся его регулирования. Счета дают возможность частным инвесторам при инвестировании денежных средств получать налоговые вычеты. ИИС предоставляют возможность частным инвесторам получать налоговые вычеты при инвестировании. Средства ИИС могут быть направлены на инвестиции в следующие инструменты фондового рынка: государственные и корпоративные облигации, в том числе еврооблигации, акции, паевые и биржевые фонды и т.д. Запуск ИИС – важная мера, стимулирующая развитие рынка ценных бумаг в России.

Все рассмотренные меры позволят не только преодолеть экономический кризис, но и станут серьезным импульсом для развития экономики России.

Список использованных источников:

1) Андреева А.К. Сравнение привлекательности корпоративных облигаций и банковских кредитов для заемщиков// Инновационная наука. – 2015. - №6.

2) Индексы корпоративных облигаций [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://www.micex.ru/marketdata/indices/bonds/corporate (дата обращения 17.02.2016).

3) Корпоративные облигации: виды, параметры, особенности обращения [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://utmagazine.ru/posts/4680-korporativnye-obligacii-vidy-parametry-osobennosti-obrascheniya.html (дата обращения 17.02.2016).

Гвасалия К.Д., До Хыонг Куен

МЕТОДЫ УПРАВЛЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬЮ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВОЙ СЕТИ

Гвасалия К.Д., До Хыонг Куен
Научный руководитель: к.э.н., доц. Малофеев С.Н.
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

Одна из стадий в управлении социально-экономическими объектами в рыночных условиях хозяйствования - это анализ конкурентоспособности.

Главными элементами, составляющими деятельность предприятий в условиях рыночной экономики, являются: конкуренция, конкурентоспособность, конкурентные преимущества и стратегии. Указанные термины в отечественной науке и практике стали употреблять относительно недавно. Все же проблемные вопросы, которые возникают в процессе их изучения и практического использования, активно обсуждают в российской науке и литературе.

Становление рыночной экономики и процесс усиления конкуренции на товарных рынках привели к тому, что розничная торговля стала актуальной. Ориентируясь на потребителя, важным становится эффективность использования возможности товародвижения, находя объединительные связи между процессом производства и обращения. Самое разное взаимодействие самостоятельных предприятий и его стороны очень детально изложили О. Уильямсон и его сторонники в своих трудах. Появляется проблемный вопрос - вопрос оценки конкурентоспособности предприятий при их функциональном взаимодействии в границах любой торговой структуры. Широкое распространение получили методы, основанные на матрицах МакКинси, БКБ, Shell, которые как раз направлены на отдельные предприятия, не участвующие в интеграционных процессах. Конечно же, эти методы уникальны, имеют

широкое применение во всем мире, но все же у них есть значительные недостатки, включая не учет определенных моментов, которые приводят к тому, что они становятся неэффективными в определенных ситуациях.

Надлежит так преобразовать существующие методы анализа конкурентоспособности, чтобы можно было оценить конкурентоспособность розничной торговой сети и ее отдельные организации, по совокупности показателей, которые описывают разные моменты финансово-хозяйственной деятельности.

Основываясь на качественном анализе конкурентных преимуществ и методах статистики, этот проблемный вопрос можно разрешить при помощи многомерного анализа, при котором предусматривается шкалирование и определяется степень приближения организации к максимально возможному значению уровня конкурентоспособности.

При управлении среднесрочных активов и пассивов для того, чтобы обеспечить конкурентоспособность необходимо решить ряд следующих задач:

- распределить прибыль после того, как уплачены проценты и налоги, которая выплачивается как дивиденды акционерам и используется для того, чтобы пополнить оборотный капитал и инвестирование;
- проконтролировать соответствуют ли активы и обязательства сроку, сумме, виду валюты;
- обеспечить состояние, при котором показатель рентабельности инвестированного капитала ROIC (отношения чистой прибыли к инвестированному капиталу) превысит издержки привлечения собственного и заемного капитала (WACC);
- контроль формирования MVA (Marketvalueadded) как косвенного показателя повышения конкурентоспособности организации.

Увеличивается объем реализации продукции, а также растет прибыль за счет нефинансовых и финансовых методов. К нефинансовым методам относятся состояния, когда: повышается качество продукции, расширяется продуктовый ряд, послепродажное сервисное обслуживание, маркетинг и ценовая политика. Вторая группа состоит из методов управления постоянными и переменными затратами и оборотным капиталом.

Прежде чем перейти непосредственно к формированию методики оценки конкурентоспособности предприятия, остановимся на некоторых теоретических положениях, касающихся основных понятий рассматриваемой проблемы, общеизвестных подходов к ее решению.

Конкурентные отличия – те факторы, которые выделяют организацию среди однотипных хозяйствующих субъектов. Иначе говоря, они являются факторами конкурентоспособности. Исследовали данную тему многие зарубежные и отечественные авторы в своих научных трудах, а также ее рассматривали в материалах периодических изданий. Они отмечают подходы, рассматриваемые определение понятия «конкурентоспособность», методы ее оценки, формирование стратегии конкуренции, основываясь на конкурентных преимуществах. Большая часть авторов в сегодняшних условиях главными из них называют: низкую издержкоемкость, степень дифференциации продукции, диверсификацию деятельности, интеграцию – как межотраслевую внутри системы социально-экономических объектов, так и внешнюю, предполагающую взаимодействие с другими субъектами рынка.

Конкурентоспособность организации называют экономической категорией, требующей количественного выражения.

Для розничной торговой сети методика оценки уровня конкурентоспособности должна соответствовать таким условиям, как:

- наличие минимума условностей, допущений и субъективизма в оценке значимости показателей;
- учет разных аспектов финансово-хозяйственной деятельности организации (комплексность оценки);
- взаимосвязь результатов различных торговых партнеров, которые нацелены на то, чтобы повысить эффективность совместной деятельности.

Модель потенциалов

Не обращая внимание на детали математических зависимостей (цель - адаптация и использование готовой функции), для того, чтобы оценить уровень конкурентоспособности рассматриваем такую формулу в которой:

yi – является уровнем конкурентоспособности в определенный момент времени;

y* - является эталонным (наивысшим) уровнем конкурентоспособности.

Для определения уровня конкурентоспособности объект исследования

описывают системой показателей x1, x2, …,xn в динамике за период [t1,tn].

$$A(t_i) = \frac{y_i}{y^*} \times 100$$

Отсюда, при методике расчета определяются эталонные значения показателей и сравниваются фактически сложившиеся значения с эталонными.

Эталонное состояние объекта будет соответствовать уровню развития, равному 100.

Эталонные значения показателей определяются экспертным путем.

Исходя из формулы, значение потенциала конкурентоспособности определяется соотношением уровня развития объекта в момент времени ti и эталонным значением уровня развития. В нашем случае соотношение дает характеристику степени приближения уровня конкурентоспособности к идеальному (наивысшему) значению, по совокупности выбранных показателей.

В связи с тем, что при характеристике конкурентоспособности берут несколько показателей, то уровень развития (и во время ti, и эталонный) определяют суммой их значений, которые выражены потенциальной функцией. Иначе говоря, перед тем, как согласно формуле определить потенциал конкурентоспособности, стоит рассчитать yi и y*.

$$y^* = a_1 \frac{x_1\,^*}{\sigma_{x1}} + a_2 \frac{x_2\,^*}{\sigma_{x2}} + \cdots + a_n \frac{x_n\,^*}{\sigma_{xn}}$$

$$y_i = a_1 \frac{x_{1i}}{\sigma_{x1}} + a_2 \frac{x_{2i}}{\sigma_{x2}} + \cdots + a_n \frac{x_{ni}}{\sigma_{xn}}$$

где xi1 – фактическое значение показателя x1 во время ti;

□x1 – среднеквадратическое отклонение значения показателя x1;

a1 – значимость оцениваемых показателей.

Формула, согласно которой определяется a1, выглядит так:

$$a_1 = \frac{\tilde{x}_1^*}{\sqrt{(\tilde{x}_1^*)^2 + (\tilde{x}_2^*)^2 + (\tilde{x}_3^*)^2}}$$

где: x*1,2,3 является стандартизованной величиной эталонного значения показателей.

Таким же образом рассчитывают значение a2:

$a_2 = \frac{\tilde{x}_2^*}{\sqrt{(\tilde{x}_1^*)^2 + (\tilde{x}_2^*)^2 + (\tilde{x}_3^*)^2}}$ и т. д.

В свою очередь, x* определяют так:

$\tilde{x}_1^* = \frac{x_1^*}{\sigma_1}$; $\tilde{x}_2^* = \frac{x_2^*}{\sigma_2}$

y* рассчитывают также, только в качестве xi1,xi2,xin берут эталонные значения показателей:

В итоге формула потенциала конкурентоспособности имеет вид:

$$A(t_i) = \frac{a_1 \frac{x_{1i}}{\sigma_{x1}} + a_2 \frac{x_{2i}}{\sigma_{x2}} + \cdots + a_n \frac{x_{ni}}{\sigma_{xn}}}{a_1 \frac{x_i\,^*}{\sigma_{x1}} + a_2 \frac{x_i\,^*}{\sigma_{x2}} + \cdots + a_n \frac{x_i\,^*}{\sigma_{xn}}} \times 100$$

Процесс определения потенциала конкурентоспособности за несколько периодов времени t (к примеру, за несколько лет) способствует выявлению тенденции изменения уровня конкурентоспособности организации на рынке (согласно выбранным показателям).

Использование модели потенциала отличается от других методов тем, что отвечает необходимым меркам:

- минимуму допущений; они присутствуют лишь при определении эталонных значений показателей;

- при использовании в расчетах разных показателей учитываются все аспекты финансово-хозяйственной деятельности организации;

- строение показателей на основе отчетных данных организации, а, отсюда и обладание максимальной достоверностью.

В области инвестиций формируется долгосрочный конкурентный потенциал компании, т. е. конкурентоспособность на длительное время. В процессе этого проводится НИОКР; формируется интеллектуальный капитал, включающий человеческий и клиентский капиталы; реализуются инвестиционные проекты; разрабатываются планируемые инвестиционные проекты.

В исследовании разработана последовательность действий, которые позволяют оценить повышение конкурентоспособности компании на долгий срок. Он включает определение значения финансовых методов таких, как: гибкое бюджетирование НИОКР, выбор ставки дисконтирования инвестиционных проектов, оценку интеллектуального капитала. Возможный прирост конкурентоспособности компании на будущее определяют исходя из следующей экономико-математической модели:

$$\Delta K_L = \Delta K_{RD} + \Delta K_{IP} + \Delta K_{HC} = \Delta E_{RD} + \Delta P_{IP} + \Delta MVA \qquad (4)$$

в которой: ΔK_L считают возможным приростом конкурентоспособности компании; ΔK_{RD} – приростом конкурентоспособности благодаря НИОКР; ΔK_{IP}– приростом конкурентоспособности благодаря планируемым инвестиционным проектам; ΔK_{HC} приростом конкурентоспособности благодаря накоплению интеллектуального капитала; ΔE_{RD}– приростом результата НИОКР, т.е. оценка НИОКР, которые принесли результат и были внедрены в производство; ΔP_{IP} – приростом ожидаемой чистой приведенной стоимости (NPV) планируемых инвестиций; ΔMVA– приростом рыночной добавленной стоимости, показывающей повышение интеллектуального капитала компании. Где: $\Delta K_{RD} = \Delta E_{RD}$; $\Delta K_{IP} = \Delta P_{IP}$; $\Delta K_{HC} = \Delta MVA$.

Последовательность действий, которая позволяет определить насколько повысилась долгосрочная конкурентоспособность компании, состоит из: оценки НИОКР, которые принесли результат и внедрены в производство; прироста ожидаемой чистой приведенной стоимости планируемых инвестиций; прироста рыночной добавленной стоимости, которая отражает процесс увеличения интеллектуального капитала компании.

При более подробном анализе были установлены такие финансовые риски конкурентоспособности компании, как: неэффективность финансовой стратегии, неверность оценки инвестиционных проектов, неверность ставки дисконтирования, неверность оценки срока, благодаря которому окупится инвестиционный проект, процесс цикличности среднесрочного и долгосрочного экономического развития, неэффективность бюджетирования НИОКР, неустойчивость накопления интеллектуального капитала компании, осуществление слияний и поглощений неэффективного характера. Кроме того определились со стратегией управления такими рисками с применением определенных финансовых методов.

Изотова А.Ю., Течиева М.И.

ПРИМЕНЕНИЕ СХЕМА КОНЦЕССИОННОГО СОГЛАШЕНИЯ С ПРЯМОЙ ПЛАТОЙ КОНЦЕДЕНТА ПРИ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА СТРОИТЕЛЬСТВА И ВВОДАВ ЭКСПЛУАТАЦИЮ ИНФРАСТРУКТУРНЫХ ОБЪЕКТОВ: ПРОБЛЕМЫ И АЛЬТЕРНАТИВНЫЕ ВАРИАНТЫ ИХ РЕШЕНИЯ

Изотова А.Ю., Течиева М.И.
Научный руководитель: к.э.н., доц. Сетченкова Л.А.
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

Механизм заключения и исполнения концессионного соглашения с прямой платой концедента, позволяющий привлекать в строительство инфраструктурных государственных объектов финансирование частных инвесторов до 25%, является одним из современных и наиболее эффективных элементов системы государственно-частного партнерства на территории Российской Федерации, получивших свое распространение в системе автодорожного строительства.

Специфической особенностью данного вида концессионного соглашения является механизм формирования доходной базы концессионера, которым выступает частный инвестор, и структура инвестиционных и эксплуатационных платежей, предоставляемых концедентом концессионеру на протяжении полного периода реализации проекта, достигающего, в российской практике, срока 30 лет. Так при реализации проекта строительства и введения в эксплуатацию скоростной платной автодороги М-11 Москва-Санкт-Петербург объем эксплуатационных платежей концессионеру за весь период действия соглашения составит 39, 4 миллиардов рублей (на покрытие расходов, связанных с эксплуатацией предмета соглашения), сумма инвестиционных платежей (на возврат инвестиций частного лица) достигнет значения 67,02 миллиардов рублей (рисунок 1). Однако прямые платежи концедента, размер которых рассчитан согласно методике, указанной в Приложении N 1 к основным условиям концессионного соглашения в отношении автомобильной дороги "Скоростная автомобильная дорога Москва - Санкт-Петербург» и составляет 106,4 миллиардов рублей, составляют лишь 23% от суммы доходов, поступающих концеденту в качестве платы за пользование инфраструктурным объектом – 472,206 миллиардов рублей в течение срока реализации соглашения. Таким образом, при объеме первоначальных частных инвестиций в размере 39,2 миллиарда рублей, по истечению срока реализации проекта частный инвестор превысит собственные затраты на 70% (с учетом осуществления ремонтных и конструкторских работ в счет эксплуатационных платежей, а также получения части доходов от пользователей автомобильной дороги, собранных сверх плана).

Общая величина концедента
106,4 млрд рублей



Рисунок 1 – Структура Инвестиционных и эксплуатационных платежей концедента, 2018-2041 гг (млрд рубл)[14]

Анализ соотношения объема инвестиционных платежей и суммы первоначальных вложений демонстрирует, что чистый инвестиционный дисконтированный доход (NPV) от инвестиций в проект для частного инвестора составляет 27 592,7 миллионов рублей, дисконтированный индекс доходности (DPI) достигает значения 0,704. Период окупаемости инвестиций (PP) составляет 26 лет при внутренней норме доходности (IRR) 3,4%, в то время как рентабельность инвестиций ARR достигает 2,9%. Однако весомым аргументом при принятии решения об осуществлении капиталовложений в инфраструктурный проект является также объем доходов от пользователей объекта, который частично зачисляется в бюджет инвестора ввиду юридических особенностей концессионного соглашения.

Помимо высокой экономической эффективности, применение данной системы ГЧП в современных реалиях имеет ряд юридических и стратегических преимуществ, так как позволяет осуществлять после истечения срока обязательств по концессионному соглашению передачу права собственности на создаваемый объект концеденту, тогда как в период исполнения обязательств по финансированию строительства, ремонтных работ, а также по взиманию платы с пользователей объекта право владения и управления территорией объекта закреплено за концессионером.

Функционирование системы прямых платежей концеденту снижает риск ухудшения финансового состояния концессионера, формируя дополнительные финансовые потоки частного инвестора, оптимизируя показатели экономической эффективности и снижая срок окупаемости инвестиционных вложений в государственный инфраструктурный проект. Однако несмотря на высокую эффективность применения данного механизма, изменение системы формирования эксплуатационного платежа способно окончательно разрешить ряд проблем, возникающих в процессе реализации любого инфраструктурного проекта. Так калькуляция

[14] Источник: рассчитано авторами на основании данных, предоставленных в приложении N 1 к основным условиям концессионного соглашения в отношении автомобильной дороги "Скоростная автомобильная дорога Москва - Санкт-Петербург»

суммы эксплуатационного платежа не в соответствии с установленной в соглашении методикой (ЭПi) = ЭП * k1 * НИПЦ, где ЭП – базовый размер эксплуатационного платежа, k1 – поправочный коэффициент, НИПЦ – скорректированный индекс потребительских цен, а методом отчисления доли от доходов концедента от пользователей автомобильной дороги способно увеличить объем платежа, сделав его напрямую зависящим от качества и количества предоставленных концессионером услуг.

На основе расчетов суммы эксплуатационного платежа были определены максимальное и минимальное значение поправочного коэффициента, с учетом которого будет реализовываться альтернативный расчет объема платежа согласно формуле: (ЭПi) = ДП * k, где ДП – доходы от пользователей, k – константа, величина поправочного коэффициента. Так использование минимального размера поправочного коэффициента 0,15 приведет к формированию суммы платежа в размере 70,8 миллиардов рублей (при сумме доходов от пользователей 472 миллиардов рублей) по итогам реализации проекта, применение максимального коэффициента 0,2 будет способствовать аккумулированию средств в размере 94,4 миллиардов рублей (при настоящей величине эксплуатационного платежа 39 миллиардов рублей). Размер поправочного коэффициента, изменяясь в диапазоне 0,15-0,2, зависит от специфики объекта концессионного соглашения, механизм расчета эксплуатационного платежа применим как в условиях помесячного начисления доходов, так и при определении совокупной суммы платы за период реализации проекта.

Казначеева И.Е., Трушникова А.Д.

НОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ФАКТОРИНГА В БОРЬБЕ С ДЕФИЦИТОМ ОБОРОТНЫХ СРЕДСТВ РОССИЙСКИХ КОМПАНИЙ

Казначеева И.Е., Трушникова А.Д.
Научный руководитель: к.э.н., доц. Шальнева М.С.
Финансовый Университет при Правительстве Российской Федерации

Ни для кого не секрет, что Россия сегодня переживает кризисное время: Запад ввел санкции, значительно снизились цены на нефть, усугубился украинский конфликт. В результате стали утекать капиталы, замедлился экономический рост, упал курс рубля, возросли цены на товары и услуги.

С какими же проблемами сегодня сталкивается большинство российских организаций в процессе деятельности, особенно предполагающей условия отсрочки платежа? Как правило, это: неплатежи должников, рост дебиторской задолженности, сокращение высоколиквидных активов. В результате происходит замедление темпов экономического развития в рамках не только отдельных компаний, но и в масштабе всей страны.

Так, в России в последние годы возрастает спрос на факторинговые услуги, которые предполагают инкассирование дебиторских счетов клиентов поставщика и получение причитающихся в его пользу платежей. Операции факторинга действительно сегодня актуальны, поскольку позволяют организациям решать проблемы ликвидности, регулировать денежные потоки, увеличивать продажи и эффективнее использовать оборотные средства.

Авторами была разработана программа "Россия без должников!". Данный проект представляет собой систему, при которой компаниям из дотационных регионов России предоставляются особые льготные условия сделок с факторинговыми компаниями из донорских регионов. Предполагается, что при реализации этого проекта такой финансовый инструмент, как факторинг, будет использоваться более эффективно и с большей пользой для экономики нашей страны в современных условиях нестабильности и кризиса. Так, программа будет способствовать снижению асимметрии и выравниванию межрегиональных диспропорций экономического развития регионов России.

Карпунин А.И., Любшина Д.С.

СПЕЦИАЛЬНЫЕ ИНВЕСТИЦИОННЫЕ КОНТРАКТЫ КАК ИННОВАЦИОННЫЙ ИНСТРУМЕНТ В РАЗВИТИИ ПРОМЫШЛЕННОЙ ИНДУСТРИИ

Карпунин А.И., Любшина Д.С.
Научный руководитель: к.э.н., доц. Шальнева М.С.
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

Ослабление российской экономики под воздействием санкций, введенных Западом, и на фоне падения мировых цен на энергоносители оказывает негативное влияние на внешнюю торговлю, которая значительно сократилась в последние годы. В текущей ситуации, намерение государственной власти по проведению политики, которая позволила бы активизировать инновационное развитие производства, является предсказуемым и прогнозируемым шагом.

Специальный инвестиционный контракт – это соглашение между инвестором и Российской Федерацией, в котором фиксируются обязательства инвестора по освоению производства промышленной продукции и Российской Федерации по предоставлению стабильных налоговых и регуляторных условий стимулирования и поддержки инвестора.

В целом, данные контракты выступают новым эффективным инструментом для повышения технологического и инновационного развития компаний с государственной поддержкой.

В соответствии с условиями инвестиционных контрактов инвестор должен вложить не менее 750 млн. рублей в производство в России. В свою очередь, государство гарантирует неизменность инвестиционного климата проекта в течение всего срока действия договора (10 лет) и будет предоставлять преференции. Например, он будет приобретать до 30% выпускаемой продукции. В соответствии с условиями контракта инвестор выбирает желаемые льготы, и чиновники решают, какие из них они могут обеспечить. Тем не менее, если иное не предусмотрено специального инвестиционного контракта, в случае его прекращения в связи с нарушением инвестором или инвесторами своих обязательств, инвестор обязан возместить ущерб, причиненный Российской Федерации.

Цель введения инструмента – стимулирование инвестиций в создание и модернизацию промышленного производства на территории российской федерации путем предоставления инвесторам отраслевых льгот и преференций и обеспечения стабильных условий ведения бизнеса при условии выполнения инвестором обязательств по созданию и (или) модернизации промышленного производства.

В настоящее время в России формируются новые механизмы привлечения инвестиций и диалога государства и бизнеса. Одним из таких новых механизмов является государственно-частное партнерство.

ГЧП включает в себя использование частного капитала для проектирования, финансирования, поддержания и управления проектами для общественного пользования на определенный период времени, во время которого частное лицо, финансировавшее проект получает доходы от использования его результатов. Государство оказывает ГЧП финансовую помощь, а также принимает на себя часть рисков, связанных с ним.

Причинами неудач проектов ГЧП в различных инфраструктурных секторах, как правило, являются ошибки в прогнозе капитальных затрат и объемов спроса, недостаточного для окупаемости сделанных капитальных вложений.

Также к существующим методам стимулирования деятельности компаний и корпораций относится создание особых экономических зон. В ОЭЗ закреплены налоговые и таможенные льготы, но также могут предоставляться и административные льготы: возможность пользоваться услугами административного персонала, системами коммуникаций и так далее. Все это в значительной степени помогает снизить расходы компаний, которые ведут свою деятельность под юрисдикцией особых экономических зон. Именно это, а также государственные дотации, льготы и преференции привлекают предпринимателей.

Главным недостатком ОЭЗ в современной России является то, что все преференции предоставляются компания работающим в этой зоне, то есть компании прикреплены к месту, зачастую ОЭЗ создаются в проблемных регионах непривлекательных для ведения бизнеса.

Для осуществления данной цели были сформированы специальные инвестиционные контракты, которые направлены на стимулирование инвестиций в создание и модернизацию промышленного производства на территории Российской Федерации.

Специфика СПИК в отличие от концессионных соглашений и соглашений о ГЧП состоит в том, что государство не осуществляет вложение бюджетных средств или имущества в объект инвестиций. Вместо этого оно создает инвестору максимально благоприятные условия для реализации инвестиционного проекта путем осуществления мер стимулирования. В результате экономический эффект от СПИК для государства состоит в создании добавочного продукта, новых рабочих мест, налоговых поступлениях от нового бизнеса, а не в получении в собственность имущества. В свою очередь, инвестор получает возможность создать или расширить производство промышленной продукции в РФ на льготных условиях.

Преимущество СПИКов перед ОЭЗ заключается в том, что специальные инвестиционные контракты могут создаваться на всей территории страны, тем самым компании получают доступ ко всей имеющейся инфраструктуре региона, в которой решили осуществлять свою деятельность.

Специальные инвестиционные контракты сочетаю в себе преимущества ГЧП и ОЭЗ, но также как и эти инструменты рассчитаны на средне-крупный бизнес. Наше предложение заключается в том, что бы изменить условия предоставления СПИКов, в первую очередь уменьшить минимальную сумму вложений в производство. В связи с уменьшением минимальной суммы, следует внести корректировки в перечень деятельности, на которую распространяются данная программа.

Анализируя зарубежный опыт использования специальных инвестиционных контрактов, стоит отметить Венгрию и Китай, как страны, в которых использование данного инструмента позволило выйти качественно новый уровень развития страны.

В Венгрии обязательствами инвесторов являлись:

— Реализация инвестиционных проектов, направленных на производство изделий обрабатывающей промышленности, определенной стоимости;

— Рост на 500 человек средней численности занятых по сравнению с годом начала реализации проекта

— Создание коммерческих предприятий в регионах с уровнем безработицы более 15%.

По контракту инвестора получали от государства индивидуальные налоговые льготы. В результате за 10 лет с момента введения подобного механизма (с 1995 по 2005 год) по объему иностранных инвестиций на душу населения Венгрия вышла на первое место среди стран Центральной и Восточной Европы.

Обязательства инвесторов в Китае включали в себя:

— Более 70% продукции идет на экспорт;

— Использование зарубежных технологий;

— Создание предприятий в определенных отраслях промышленности (в том числе энергетика, промышленность стройматериалов, химия и металлургия; машиностроение и приборостроение, производство оборудования для добычи нефти на морском дне; электроника, производство ЭВМ и средств связи).

В свою очередь, государство предоставляло налоговые льготы, льготы по уплате таможенных пошлин, а также:

— освобождение предприятия от субсидий своим рабочим и служащим на жилье, зерно и экспорт.

— льготы при оплате используемых помещений;

— льготное водо- и электроснабжение, льготный транспорт и связь;

— льготные кредиты, предоставляемые Банком Китая.

В результате годовой объем фактически вложенных прямых инвестиций увеличился с 4,4 млрд. долл. в 1991 г. до 45,5 млрд. долл. в 1998 г.

В России в течение ближайших 3-5 месяцев будет подписано около 10 специальных инвестиционных контрактов федерального уровня по проектам с инвестиций в 250 млрд. рублей. Первое заседание межведомственной комиссии, которая будет утверждать специальные инвестиционные контракты, могут быть проведены в апреле.

Качибая П.С., Митюшенков А.Н.
ЦЕЛЕСООБРАЗНОСТЬ СОЗДАНИЯ ТРАСТОВОГО ФОНДА В УСЛОВИЯХ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ

Качибая П.С., Митюшенков А.Н.
Научный руководитель: доцент Русакова Г.Н.
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

Данная тема носит актуальный характер, так как более 150 лет богатейшие предприниматели и бизнесмены западных стран используют различные методы сохранения капитала своих семей. Одним из таких способов является траст, который в свою очередь может быть частной трастовой компанией (public trust company) или трастовыми компаниями, предоставляющими услуги любым клиентам. Термином «частная трастовая компания» именуют компанию, образованную для предоставления доверительных (фидуциарных) услуг только одному бизнесмену и его семье, в отличие от именуемых во многих штатах США «трастовыми компаниями с ограниченными функциями» (limited purpose trust company) .

Не смотря на то, что речь о трастовых фондах в данной работе пойдет с точки зрения корпоративных финансов следует отметить, что конечным бенефициаром всегда будет являться физическое лицо. Следовательно, рассматривая данную тему необходимо углубиться в психологию бизнесмена, который принял решение о создании частного трастового фонда или передачи своих активов в трастовый фонд. Из зарубежного опыта известно, что для того, чтобы создать частный трастовый фонд капитал бенефициара должен составлять не менее 60 млн. долларов, т.е. подобный принцип управления собственными средствами подходит только определенному кругу людей.

В российском законодательстве следует предусмотреть возможность создания частных трастовых компаний и трастовых компаний с ограниченными функциями по разным причинам, которые будут изложены в данной статье.

По законодательству США чтобы иметь право брать на себя фидуциарную ответственность, трастовая компания должна получить его от одной из пятидесяти одной банковской комиссии штатов или от руководителя Службы финансового контроля США. Создание подобной организации строго отслеживается. Существует ряд требований для получения соответствующего права:

- Конкретные размены инвестирования в трастовую компанию крупного капитала определяет компетентный орган;
- Необходимо подтверждение, что совет директоров и высшие менеджеры данной компании располагают достаточным опытом, чтобы управлять ею.
- Деятельность трастовой компании должен регулировать компетентный орган.

Старейшая частная трастовая компания в США – United States Trust Company была основана в 1850х и в будущем развилась и стала предоставлять услуги различным клиентам. С 1920х до 1970х гг. количество появившихся американских трастовых компаний было крайне мало из-за большого количества ограничений со стороны законодательства. Однако, начиная с 1970х годов богатейшие люди Америки и мира, такие как Рокфеллеры, Хоутоны, Каллены, Уиттиры и другие сумели преодолеть законодательные преграды.

Все трастовые компании создавались и создаются до сих пор в штатах, ориентированных на развитие бизнеса, где отсутствует налог на доходы с трастовых фондов, существует

трастовое законодательство. Подобные штаты борются за право стать центром финансовых услуг для крупнейшего бизнеса. Стоит отметить, что помимо позволенного ухода от налогов американское бизнесмены принимают решение воспользоваться услугами траста для сохранения финансового, человеческого и интеллектуального капитала на многие годы вперед. С точки зрения зарубежной теории и практики в первую очередь услуги трастов демонстрируют отношения доверитель-агент. Доверителем выступает конечный бенефициар крупной фирмы, а агентами – менеджеры фондов. Трастовый фонд является полноценным юридическим лицом, целью которого является максимизация прибыли выгодополучателя. По факту использование услуг трастового фонда – передача права собственности на основе трастового соглашение, которое должно регулироваться соответствующими государственными органами. Также необходимо отметить, что условия трастового соглашения могут включать в себя ряд ограничений для выгодополучателя, например, по возрасту, по снятию средств и по целям использования. На практике это гарант того, что наследники бизнеса будут использовать ограниченное количество средств и не будут иметь возможности принимать участие в деловой активности компании. Это делается в случае, если доверитель не уверен в опытности, компетенции и желании своего наследника участвовать в том или ином бизнесе. Отсутствие срока действия траста позволяет разрешить проблему преемственности попечителей. Конечно, есть ряд отрицательных черт. В первую очередь это сложности во взаимоотношениях доверителя и менеджмента траста, т.к. в некоторых случаях доверитель не осознает, что он должен выполнять только роль советника, а управление – это задача менеджеров фонда. В следствии, это приводит к частичной утрате контроля доверителя над имуществом, что в некоторой степени его беспокоит.

На сегодняшний день на территории Российской Федерации официально зарегистрированных трастовых компаний не существует в соответствии со статьей 209 ГК РФ «передача имущества в доверительное управление не влечет перехода права собственности к доверительному управляющему». Но российские владельцы крупных компаний все-таки нашли возможность воспользоваться услугами трастов, не нарушая российского законодательства, используя не запрещенную финансовую схему. Указанная схема осуществляется таким образом: владелец компании должен переоформить все активы организации на оффшорную компанию, которая существует в соответствии с общей системой права (РФ не включается), а акции конечной компании передаются в трастовый фонд бенефициаром, которого является резидент Российской Федерации. В подобном случае прямой запрет со стороны законодательной базы РФ отсутствует, а, следовательно, данная схема легальна, но имеет ряд недостатков.

С точки зрения освобождения от налогового бремя и анонимности вышеуказанная схема безусловно выгодна для российских бизнесменов. Также многие государственные служащие используют ее, так как они передают управление бизнеса агентам и имеют возможность, получая прибыль от фирмы, оставаться чиновниками и заниматься государственной деятельностью. Однако, в условиях современной экономики, существует необходимость создание законодательства, которое позволило бы создавать трастовые компании на территории РФ, например, в особых экономических зонах. В первую очередь это решение повысило бы экономическую активность конкретных регионов страны и позволило бы сохранять капитал крупнейшего бизнеса государства на более длительный срок, что естественно укрепляло бы отечественную экономику. Для бенефициаров проведение подобной экономической реформы было бы крайне выгодно и не существовало бы необходимости прятать доходы, так как они имели бы налоговые льготы или были бы полностью освобождены от налогового бремя.

Более того, в условиях сегодняшних отношений РФ с мировым сообществом необходимо ограничить вывод капиталов компаний из национальной экономики и снизить политические риски и давление на российские компании со стороны западных партнеров. В случае, если капитал будет оставаться на российской территории зарубежные спец службы не будут иметь доступа к информации.

Проведя исследование, мы считаем, что появление трастовых компаний окажет положительное влияние на развитие российской экономики и будет выгодно как государству, так и частным компаниям. Необходимо учесть ошибки американских и европейских стран для того, чтобы организовать законодательную базу, которая сможет учитывать все нюансы налоговой системы РФ и правила передачи собственности. Создание трастов – это перспективный проект для России.

Костромина Е.С., Масленникова Ю.М.
АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ НАЛОГОВОГО ЩИТА КАК СПОСОБА ОПТИМИЗАЦИИ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ В РАМКАХ РОССИЙСКОГО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА

Костромина Е.С., Масленникова Ю.М.
Научный руководитель: к.э.н., ст. преподаватель Новиков В.А.
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

Сегодня в условиях глобальной финансовой нестабильности любое коммерческое предприятие стремится максимизировать эффективность своей финансовой политики для поддержания собственной конкурентоспособности. В свою очередь, одной из ключевых задач организации является привлечение дополнительных средств для развития бизнеса и, как следствие, получения прибыли.

Существует два основных источника привлечения средств: долговое и долевое финансирование. Решающим фактором в выборе способа привлечения ресурсов является уровень платы за них: процентная ставка в случае привлечения кредитов и займов и затраты на организации выпуска акций и дивидендные выплаты при выпуске ценных бумаг. Однако, сопоставляя эти два источника, корпорация должна учитывать и налоговый фактор, позволяющий снизить реальную стоимость средств, полученных в результате долгового финансирования, и получивший название «налоговый щит». Сущность этого явления заключается в том, что процентные платежи по привлеченным займам и кредитам включаются в затраты предприятия, и сокращают налоговую базу по налогу на прибыль организаций, что позволяет снизить налоговое бремя.[15]

Таким образом, повышение ставки налога, равно как и повышение процентной ставки по привлечённым средствам, является ключевым стимулятором увеличения налогового щита, позволяющего компенсировать значительную часть затрат.

Стоит отметить, что до недавнего времени (а именно до 2014 года) в российской практике кредитные средства не обладали столь очевидным налоговым преимуществом по сравнению с выпуском акций. Это было обусловлено тем, что согласно ст. 269 НК РФ, устанавливался предел допустимых вычетов, в связи с чем, организации не всегда имели возможность в полной мере получать выгоду, обеспечиваемую налоговым щитом. Однако в 2014 вступили в силу поправки к ст.269 НК РФ, узаконивающие право налогоплательщика полностью учитывать проценты по кредитам и займам в расходах. Таким образом, мы задались целью сопоставить налоговые выгоды фирмы до и после изменения налогового законодательства, а также оценить, насколько существенное влияние оказывает «налоговый щит» на ключевые показатели деятельности организации.

Для наглядного отображения увеличения положительного действия «налогового щита» мы проанализировали консолидированную финансовую отчётность трёх крупнейших российских корпораций: ОАО«ФосАгро», АО«Лента», АО«Металлоинвест». «ФосАгро» – российская вертикально-интегрированная компания, которая входит в пятёрку ведущих мировых

[15] *Ибрагимов Р.Г.* Учет риска долговой нагрузки в оценке бизнеса: сюрпризы формулы Хамады – Финансовый менеджмент. 2008. № 1.

производителей фосфорсодержащих удобрений. «Лента» – первая по размеру торговых площадей сеть гипермаркетов в России и пятая среди крупнейших розничных сетей страны. «Металлоинвест» – мировой лидер в производстве товарного горячебрикетированного железа (ГБЖ), а также ведущий производитель и поставщик железорудной и металлизованной продукции.

Причина выбора этих организаций в качестве объектов исследования объясняется тем, что все они достаточно успешны, ведут деятельность в различных отраслях, отличаются размерами, а также придерживаются разных политик привлечения средств, что позволяет проиллюстрировать эффективность действие налогового щита в различных обстоятельствах.

Отметим, что до 2014 года согласно ст. 269 НК РФ «Особенности отнесения процентов по долговым обязательствам к расходам», предельная величина процентов, признаваемых расходом налогоплательщика по налогу на прибыль принималась равной ставке процента, установленной соглашением сторон, но не превышающей ставку рефинансирования Центрального банка РФ, увеличенную в 1,8 раза, при оформлении долгового обязательства в рублях и равной произведению ставки рефинансирования Центрального банка РФ и коэффициента 0,8 – по долговым обязательствам в иностранной валюте. Однако с 1.01.2014 предельные ограничения в общей части были отменены и на сегодняшний день применяются исключительно в отношении сделок с аффилированными лицам. В рамках исследования сопоставим экономическую выгоду от налогового щита, которую выбранные компании получают сегодня и выгоду, которую эти же организации получали бы в условиях неизменного налогового законодательства. Предположим, что безрисковая доходность rf = 4,5% , рыночная доходность rm = 11,8%.[16] Ставка налога на прибыль (T)= 20%, ставка рефинансирования = 8,25%. Тогда получаем следующие показатели:

Пока-затель	**АО «ФосАгро»**			**АО «Лента»**			**АО «Металлоинвест»**		
	Было	Стало	Δ%	Было	Стало	Δ%	Было	Стало	Δ%
ßu	0,61		-	0,58		-	0,77		-
kd	**17,34%**		-	**30,36%**		-	**18,49%**		-
We	27,80%		-	20,27%		-	22,77%		-
Wd	72,20%		-	79,73%		-	77,23%		-
D (млн)	156307		-	134339		-	372563		-
R (млн)	27108	27108	-	40788		-	68872		-
Rp	23212	27108	16,8	19949	40788	104,5	55326	68872	24,5
Rp/R	0,856	1	16,8	0,49	1	104,5	0,8033	1	24,5
FCF (млн)	63261		-	70270		-	69382		-
TS	4642	5422	**16,8**	3990	8157,6	**104,5**	11065	13774	**24,5**
CFE (млн)	40795	41575	1,9	33472	37640	12,5	11575	14285	23,4
ß	1,92	1,88	**-2,4**	2,64	2,41	**-8,8**	2,96	2,86	**-3,5**
CAPM =ke	18,5%	18,2%	-1,8	23,8%	22,1%	-7,2	26%	25%	-2,9
WACC	15,5%	15,1%	**-2,9**	26,7%	23,8%	**-10,6**	18%	17%	**-4,1**

[16] *Долгосрочная рыночная информация для инвестиционных аналитиков http://www.old.rcb.ru/archive/articles.asp?id=4043*

Ve (млрд)	220,1	228,4	3,8	140,9	170,6	21,1	44,3	56,3	27,1
V (млрд)	376,4	384,7	**2,2**	275,2	305	**10,8**	416,9	428,9	**2,9**
ROA	**33,87%**			**31,45%**			**40,02%**		

Таким образом, можно сделать вывод, что либерализация налогового законодательства благотворно сказалась на деятельности всех организаций, прибегающих к долговому финансированию. Помимо того, что эффект налогового щита позволяет существенно снизить налоговое бремя (например, у «ФосАгро» расходы на выплату процентов по кредитам и займам уменьшают налоговую базу на 37%), он непосредственным образом влияет на снижение стоимости заемных средств (WACC), показателя волатильности (ß), а также способствует росту рыночной стоимости компании.

Однако стратегия оптимизации структура капитала должна подразумевать некоторые ограничения заимствований и, как следствие, пределы действия механизма налогового щита. В первую очередь, это внешние границы.[17] К ним относятся, например, емкость рынка или особенности конкурентной среды, в частности политика заимствования, которой придерживаются конкуренты. Что касается внутренних границ, то организация должна сопоставлять ставку, по которой осуществляет займы с рентабельностью активов (ROA), которые представляют собой воплощение долговых обязательств. Например, рентабельность активов АО «Лента» практически сравнялась с процентной ставкой, что свидетельствует о том, что данная компания должна пересмотреть свою политику заимствования, несмотря на то, что положительный эффект, обеспечиваемый данной фирме налоговым щитом, оказался значительно выше (в относительном выражении), чем у других исследуемых организаций.

Таким образом, можно сделать вывод, что сегодня применение последних изменений налогового законодательства вкупе с обоснованной и регламентированной политикой заимствования позволяет организации существенно снизить налоговое бремя и, как следствие, увеличить чистую прибыль, прибегнув к долговому финансированию. Кроме того, важно отметить, что исследуемое изменение налогового учета процентных платежей позволяет судить о модернизации налоговой системы с учетом интересов корпоративных налогоплательщиков, что, безусловно, является положительной и крайне важной тенденцией в условиях современного нестабильного социально-экономического развития.

Список использованной литературы:

1. «Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая)» от 05.08.2000 N 117-ФЗ (ред. от 05.04.2016).
2. *Баранова О.А., Тумунбаярова Ж.Б.* Институциональные проблемы взаимодействия фирмы и государства – Вестник ВСГУТУ. 2014. № 1.
3. *Ибрагимов Р.Г.* Учет риска долговой нагрузки в оценке бизнеса: сюрпризы формулы Хамады – Финансовый менеджмент. 2008. № 1.
4. *Перевозчиков А.Г.* Об использовании прогнозных моделей роста в обобщенной теории Модильяни-Миллера – Аудит и финансовый анализ. 2014. № 1.
5. *Ямалетдинова Г.Х.* Влияние эффекта «налогового щита» на стоимость капитала и бизнеса – Аудит и финансовый анализ. 2010. № 6.
6. Лента // http://www.lenta.com
7. Металлоинвест // http://www.metalloinvest.com/.
8. ФосАгро // http://www.phosagro.ru/.

[17] *Баранова О.А., Тумунбаярова Ж.Б.* Институциональные проблемы взаимодействия фирмы и государства – Вестник ВСГУТУ. 2014. № 1.

9. Долгосрочная рыночная информация для инвестиционных аналитиков http://www.old.rcb.ru/archive/articles.asp?id=4043
10. Центр раскрытия корпоративной информации //http://www.e-disclosure.ru/

Ларионова В.А., Ларионова Е.А.

ВОЗМОЖНОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ КОЭФФИЦИЕНТА БЕТА, ПРИ ОЦЕНКЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ КОМПАНИИ

Ларионова В.А., Ларионова Е.А.
Научный руководитель: к.э.н., ст. преп. Новиков В. А.
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

Инвестирование на рынке ценных бумаг не может не сопровождаться риском. Правильная оценка риска может значительно повысить доходность компании. Оценку систематического риска, то есть риска возникающего в результате воздействия макроэкономических и политических факторов на деятельность компании и фондовый рынок. Данный коэффициент показывает изменчивость цен на акции отдельной компании (отрасли) по сравнению с изменением цен всех акций, обращающихся на фондовом рынке. Если бета для конкретной компании больше 1, то акции фирмы более чувствительны к систематическому риску, чем фондовый рынок в среднем. Если же значение коэффициента меньше 1, то акции менее чувствительны к общерыночным факторам. Например, если для акций компании бета составляет 1,5, то можно ожидать, что при росте стоимости акций на фондовом рынке в среднем на 10% увеличение курсовой стоимости акции компании составит 15%. Коэффициент бета рассчитывают, как правило, с помощью математического аппарата на основе ретроспективной информации фондового рынка за последние 5-10 лет. Предполагается, что значение бета будет сохраняться на примерно одинаковом уровне в течении еще нескольких лет

Увеличение b — коэффициента в динамике свидетельствует о том, что вложение в ценные бумаги данной компании становятся более рискованными. Согласно модели CAPM доходность акций данной компании прямо пропорциональна рыночной премии за риск. Сохраняется ли данное предположение на практике?

Предположим, что существует финансово устойчивая компания акции, которой котируются на фондовом рынке. Доходность акций увеличивается на 8% при росте рыночного дохода на 10%. Коэффициент бета у такой компании будет равен 0,8. Это говорит о низком уровне риска таких вложений. Но, допустим ситуацию, когда компания была продана и новые владельцы, по некоторым причинам, не занимаются дальнейшим развитием предприятия. Финансовые показатели стали ухудшаться, состав менеджеров сменился и не показывает высоких результатов управления, произошли и другие изменения не в лучшую сторону. Очевидно, что это негативно скажется на рискованности таких вложений, которая согласно законам простой логики должна увеличиться, так как ухудшается финансовое положение компании. ,В такой ситуации падает выручка, снижается ликвидность, рентабельность, компания не развивается. Доходность ее акций уменьшается (например, стала не 8%, как раньше, а 4%), доходность рынка, предположим, по-прежнему составляет 10%. В такой ситуации β для компании стала равна 0,4. Из теории следует, чем меньше β тем меньше риск у вложенных инвестиций, но на примере рассматриваемой гипотетической компании видно несоответствие данного утверждения практике.

Из табл. 1 следует, что акции компании Яндекс характеризуются значением беты равным 1,6, которое значительно превышает значение беты других акций. Таким образом, если полученные значения коэффициента бета будут использоваться для расчета ставки дисконта, то ставка дисконта для компании Газпром будет превышать ставки для остальных компаний, что неверно, поскольку две последние компании находятся в значительно худшем положении, нежели компания Газпром.

Исходя из полученных данных, с точки зрения платежеспособности, для инвестора наиболее надежным вложением будет инвестирование в компании с бетой, близкой к 1(выделены жирным). Компании Яндекс и Сургутнефтегаз характеризуются слишком высоким уровнем ликвидности, что может служить сигналом неэффективности использования активов компании (таблица 1).

Таблица 1. Исследование положения компании с точки зрения финансовых коэффициентов.

Показатели	Газпром	Сургутнефтегаз	Яндекс	Дикси	Coca-cola
Коэффициент бета	1,03	0,88	1,6	0,72	0,77
Дивидендный доход	4,80%	18,80%	-	-	1,32
Быстрая ликвидность	0,9	4,6	4,1	0,3	1,3
Текущая ликвидность	1,9	5,4	4,6	0,98	1,5
Общая величина долга/ СК	1,5	1,1	1,6	2,8	3.5
Операционная маржа	21,60%	18,30%	16,00%	4,50%	19,7%
Чистая прибыль	256654	884824	12179	4490,9	588549
ROE	2,70%	34%	9,4%	4,10%	25,9
ROA	1,80%	29,7%	15,4%	1,50%	8,1
EPS	11,99	24,21	31,8	10,38	2.07
Темп прироста выручки за год	6,50%	6,30%	17,80%	26,90%	0.2%
Q Тобина	0,5556	0,4843	3,6462	1,0722	1,6
Оборачиваемость активов	0,4	0,4	0,6	2,9	0,5

О финансовой устойчивости компании нам говорит такой показатель как финансовый рычаг (Debt/Equity). Оптимальным, особенно в российской практике, считается равное соотношение обязательств и собственного капитала (чистых активов), т.е. коэффициент финансового левериджа равный 1. Допустимым может быть значение до 2. Значения компаний Газпром и Сургутнефтегаз беты которых близки к 1 попадают в допустимый диапазон. Что касается компании Яндекс, то минимальное значение показателя привлечения заемного капитала (равное 0,595) настораживает и возникает предположение о том, что данной группе компаний довольно сложно привлечь дополнительные источники финансирования, возможно из-за низкого показателя рентабельности капитала. Поэтому, хотя компания, по значениям показателя, и выглядит более независимой от кредиторов, но, скорее всего, это вынужденная самостоятельность и однозначно сказать, что данная компания финансово устойчива невозможно. Коэффициент левериджа для компании Дикси соответствует значению больше 2, что говорит о возможной потере финансовой независимости и неустойчивом финансовом положении.

Наиболее важным для инвестора является показатель рентабельности собственного капитала. Сургутнефтегаз по этому показателю имеет наилучшие значения из всей выборки. Самую низкую рентабельность имеет компания Дикси, Но вместе с тем Дикси характеризуется высокими темпы роста, по-видимому, из-за того, что все средства, полученные в результате деятельности компании, направлены на расширение производства. Бизнес этой компаний - молодой и развивается очень большими темпами в отличие от компании Сургутнефтегаз, которую скорее можно охарактеризовать как зрелую компанию.

С точки зрения, деловой активности (оборачиваемость активов) предпочтительнее выглядят предприятия Дикси (бета 0,72). Коэффициент Тобина показывает отношение установленного капитала и стоимости его замещения. В случае, когда коэффициент больше

единицы, это говорит о случае когда установленный капитал дороже стоимости его замещения. В этом случае менеджеры имеют возможность увеличить рыночную стоимость акций своих фирм, приобретая больше капитала. То есть существует положительная корреляция между коэффициентом и объемом инвестиций в компанию. Согласно полученным результатам только 2 компании (Яндекс и Дикси) отвечают данному критерию. Причем, Сургутнефтегаз – компания с низким показателем беты - не отвечает данному критерию.

Все выше перечисленные выводы, полученные в ходе исследования 4-х российских компаний, подтверждают предположение, о том, что уменьшение коэффициента бета не свидетельствует о снижении риска инвестиции.

О надежности компании для вложения средств можно судить также по размеру компании. Чем компания крупнее, при прочих равных условиях, тем быстрее и больше средств она сможет собрать на своих счетах и под более низкий процент. Это способствует повышению маневренности в управлении финансами и повышает устойчивость бизнеса. Для того чтобы выяснить на сколько β, как показатель риска, связан с размером компании, по ранее выбранным компаниям был проведен анализ размера компаний. Характеризующими показателями являлись выручка за последние 12 месяцев, рыночная капитализация и балансовая стоимость собственного капитала на последнюю отчётную дату (таблица 2).

Таблица 1. Исследование положения компании с точки зрения размера компании.

Показатели	Газпром	Сургутнефтегаз	Яндекс	Дикси	Coca-cola
Коэффициент бета	1,03	0,88	1,6	0,72	0.77
Рыночная капитализация	3088347	840260	331216	448726,6	13610285
Балансовая стоимость СК	10120021	2909048	70097	32607	1729794
Выручка за 12 мес	5589811	890574	59792	228985	2971414

Из приведённых данных видно, что крупнейшей компанией в списке является Газпром с бетой примерно равной единице. Компания характеризуется также неплохими показателями рентабельности активов. Компании Яндекс и Дикси менее привлекательны для инвестора, в виду меньшей надёжности и устойчивости, хотя беты у них радикально отличаются. Это говорит о различиях в оценках надежности фирмы с точки зрения двух показателей.

По итогам проведенного исследования становится ясно, что коэффициент бета, в полной мере, не является показателем риска. Согласно анализу компания с низким коэффициентом бета не превосходит остальные по рентабельности собственного капитала, оборачиваемости активов или коэффициенту Тобина. Но в тоже время подтвердилась теория относительно $\beta > 1$, то есть чем больше коэффициент бета, тем менее надежны компании и больше риск, так как в целом такие компании показывают недопустимые значения показателей платежеспособности и финансовой устойчивости. Исследование показало, компании, у которых β ближе к 1 надёжнее и соответственно должна быть меньше ставка дисконта при их оценке, а значит выше стоимость. Но, следуя теории, надёжность и минимальный риск инвестору должны обеспечивать компании с бетой меньше единицы (Дикси), что не соответствует действительности. Эти выводы ставят под сомнение возможность использования модели оценки капитальных активов для построения ставки дисконт.

Мамедов Т.Н. Варьян С.А.
ПРЯМЫЕ ИНОСТРАННЫЕ ИНВЕСТИЦИИ КАК ФАКТОР ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА РОССИИ В УСЛОВИЯХ НЕСТАБИЛЬНОСТИ

Мамедов Т.Н. Варьян С.А.
к.э.н., проф. Мария Николаевна Гермогентова
Финансовый Университет при Правительстве Российской Федерации

Поступление прямых иностранных инвестиций способствует экономического росту за счет повышения производительности путем предоставления новых инвестиций, технологий и навыков управления для принимающих стран.

Изучив труды зарубежных ученых, автор пришел к выводу, что прямые иностранные инвестиции имеют положительный эффект на экономику страны. Для выявления связи между прямыми иностранными инвестициями и уровнем ВВП в России, в рамках исследовательской проблемы был использован метод регрессионного анализа линейного программирования.

Существует ряд препятствий, ограничивающих приток иностранных инвестиций в экономику страны. К основным проблемам следует отнести несовершенство и внутренние противоречия законодательства, отсутствие эффективного механизма защиты иностранных инвесторов, коррупционные преступления, бюрократия, отток капитал, санкции и геополитическая нестабильность сложные условия введения бизнеса.

Как свидетельствуют данные ООН, Россия по итогам 2013 года впервые вошла в тройку стран-лидеров по объему ПИИ, уступив лишь Китаю и США. Скачок России на третье место позволило опередить такие страны, как Гонконг и Сингапур. Однако успех продолжался недолго. ПИИ в Россию в 2014 году, по оценкам ЮНКТАД, упали на 70% примерно до 19 млрд. долларов. США. За первое полугодие 2015 года в виде прямых иностранных инвестиций (ПИИ) в Россию поступило $4,3 млрд (падение на 82% в годовом выражении), инвестиции из России составили $10,2 млрд (сокращение на 64%), следует из данных Банка России.

Что касается отраслевых структур, то основная доля общего объема поступления ПИИ приходится на обрабатывающее производство, сферу оптовой и розничной торговли. График Основной поток ПИИ в Россию в 2013-2014 годы поступает из оффшорных зон, где обычно организации пытаются уклониться от налогов в своей стране. Такие страны как Кипр, Британские Виргинские острова, Люксембург. На основе проведенного анализа выявлено, что Россия в основном вкладывается в оффшорные зоны. Это свидетельствует о том, что более половины ПИИ, которые направляются в Россию, осуществляют российские инвесторы. Это указывает на то, что развитые страны рассматривают Россию в основном как рынок сбыта, а не площадку для организации собственных производств. Поэтому в их инвестициях преобладают прочие инвестиции.

Несмотря на то, что страна проводит эффективную политику по улучшению бизнес-среды, инвестиционный климат в нашей стране все еще далек от идеального. По условиям введения бизнеса Россия занимает 62 место, сильно отстает от развитых стран.

На мой взгляд, для стабильного привлечения иностранных инвестиций в Россию необходимо применять такие меры как:

1. Снижение операционных барьеров. Предлагается важным, ускорить бюрократические процедуры, а именно упростить процедуры и сроки оформления земельных участков, сократить сроки получения технических условий на электроснабжения объекта.

2. Развитие сотрудничества в инновационной сфере. России следует стимулировать инновации и научные исследования.

3. Повышение инвестиционной привлекательности регион.

Одним из наиболее важных задач для России являются выравнивание инвестиционной привлекательности регионов, а именно приближение их по этому показателю к Москве и Санкт-Петербургу.

4. Реформирование налогового законодательства также способствует повышению

инвестиционной привлекательности России. Предлагается продлить налоговые кредиты и каникулы на 8-10 лет, снизить ставку налога на дивиденды в России до 10% для иностранных предприятий, а также предоставить инвестиционные налоговые льготы по налогу на прибыль на уровне 50%.

Россия могла бы стать одной из самых привлекательных стран для вложения инвестиций, так как обладает богатым запасам природных ресурсов. Высокий научный и экономический потенциал позволят реализовать большие объемы ПИИ в ближайшем будущем.

Митькина Е.А., Буртов Я.Д.

ФИНАНСОВЫЙ АНАЛИЗ КОМПАНИИ РОССИЙСКОГО РЕТЕЙЛ СЕКТОРА X5 RETAIL GROUP

Митькина Е.А., Буртов Я.Д.
Научный руководитель: к.э.н., ст. преподаватель Новиков В.А.
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

В последнее время компании российского рынка ретейла были «любимчиками» инвесторов, так как из года в год показывали значительный рост, драйвером которого является изначально слабая структура рынка. Так, совокупный среднегодовой темп роста (CAGR) объема продаж на российском рынке в 2010 - 2014 г. составил 9.7%. По прогрозам аналитиков[18] рынок ретейла в России будет расти на 7% в 2015 – 2019 г. в год в среднем.

Несомненно, макроэкономические трудности 2014 – 2015 г. затронули рынок потребительских товаров, но не так сильно, как некоторые другие отрасли экономики. С начала года макроэкономическая среда была достаточно неприятна для российских ретейлеров: высокий уровень продовольственной инфляции в 1 квартале 2016 года, сокращение реальных заработных плат усиливался значительной девальвацией рубля в конце 2014 года.

Совокупность перечисленных факторов вынуждает российский рынок ретейла искать новые возможности в условиях нестабильности. Так, в 2014 – 2015 году основным трендом среди торговых сетей становится переход в формат «discounter», небольших магазинов «у дома» с низкими ценами, обилием акций, скидок, бонусных программ. На этом фоне сохраняется высокий уровень роста «Магнита», активно развивается «Пятерочка», дискаунтер, принадлежащий компании X5 Retail Group.

В целом, российский рынок ретейла достаточно эффективен и имеет множество предпосылок к дальнейшему развитию. Так, маржинальность по EBITDA в 2014 году составила 9%, тогда, как в Европе этот показатель варьировался от 3 до 4 %. Темпы роста тороговых площадей ежегодно увеличиваются на 20 – 25%. Тем не менее, средняя площадь на душу населения ($м^2$ на 1000 чел.) в 2015 году составила 680, что говорит о значительном потенциале роста (в Германии на 1000 человек приходится 1460 $м^2$ торговых площадей, во Франции 1230) см. рис. 1.

[18] Прогнозы аналитиков ATON (Russian Retail Market research, August 2015)

Торговые площади на душу населения (м^2 на 1,000 человек)

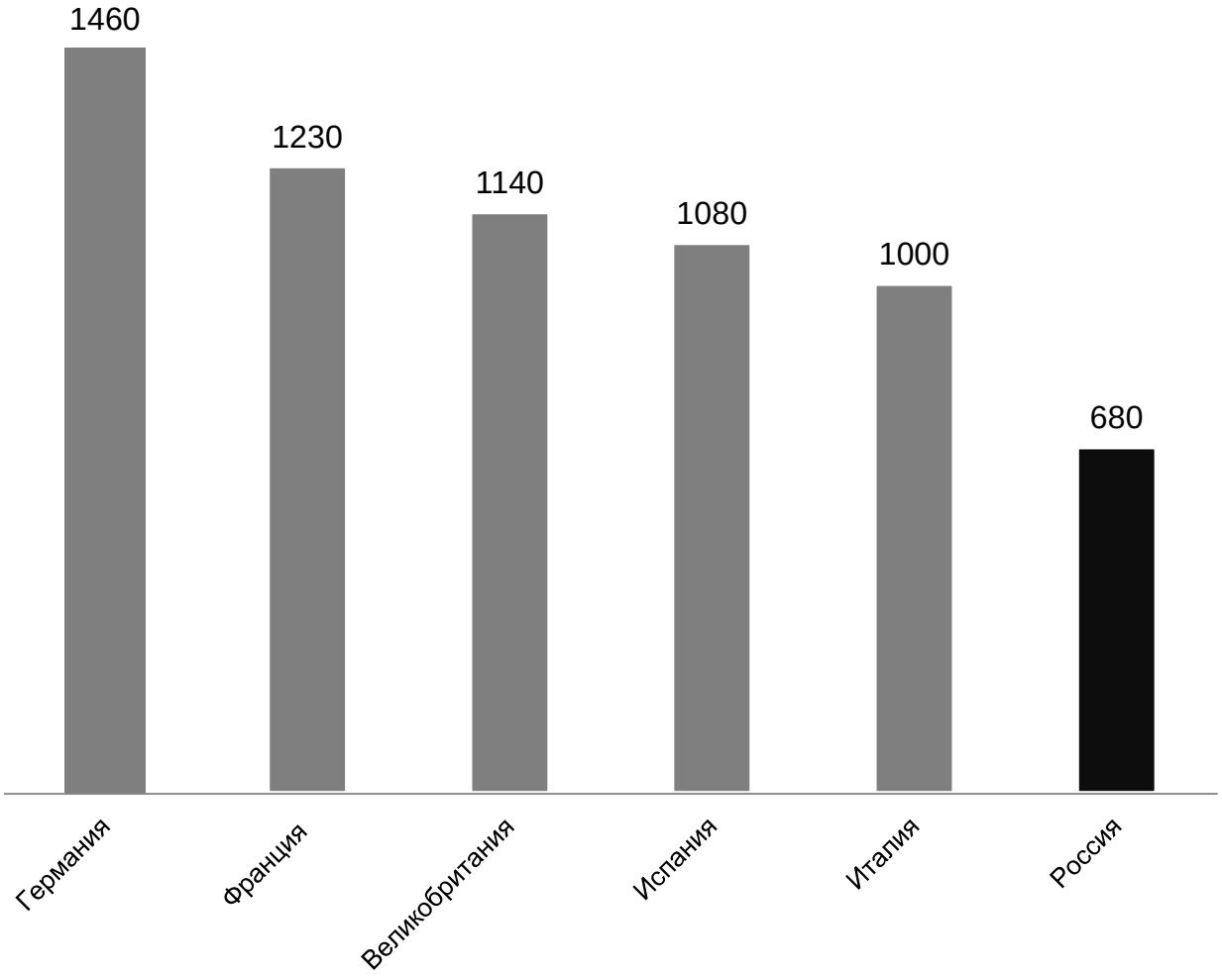


Рисунок 1

Доля магазинов современного формата, то есть супер- и гипермаркетов в 2015 году составила 57%. Это сравнительно мало по отношению к развитым и развивающимся странам. К примеру, в США данный показатель достигает 85%, в Европе около 80% магазинов современного формата.

Одним из ключевых драйверов роста отечественного рынка ретейла является его величина: Российский рынок один из крупнейших в мире, в 2014 году его совокупный объем составил 281 миллиардов долларов (см. рис 2). Всего на рынке оперирует множество как крупных, так и мелких компаний, доля крупнейших десяти – около 25%. Наиболее значимыми игроками на российском рынке ретейла являются, такие компании, как Магнит, X5 Retail Group, Auchan, Лента, Dixy, Ok'ey. Более 50% совокупной выручки топ-10 генерируют лидеры: Магнит и X5 Retail Group по 27,2 и 23,2 процентов соответственно.



Рисунок 2

Таким образом, не смотря на непростую макроэкономическую составляющую, рынок ретейла в России достаточно перспективен и обладает значительным потенциалом роста.

Как уже было сказано ранее, X5 Retail Group принадлежит вторая по величине доля российского рынка. Это мультиформатная компания, представленная 4 брендами: супермаркетами «Перекресток», магазинами формата «дискаунтер» «Пятерочка», гипермаркетами «Карусель», и так называемыми “магазинами у дома” (convenience shops) «Перекресток экспресс». История X5 Retail Group достаточно богата: до слияния «Пятерочки» и «Перекрестка» 2 эти торговые сети развивались самостоятельно.

Сегодня X5 Retail Group является ведущей мультиформатной компанией современной розничной тороговли. Компания продолжает развиваться на рынке и улучшать свои показатели от года к году. Операционные денежные потоки возросли даже в период кризиса 2014 – 2015 (от 18941 в 2012 к 35487 в 2015 году), увеличивается возврат на инвестированный капитал (в 2015 году составляет 20,1 %), собственные средства, маржинальность. Это может означать,что даже в сложных экономических условиях рынка,компания может предложить эффективный метод использования своих торговых площадей, увеличивая, при этом, свою прибыль и денежные потоки.

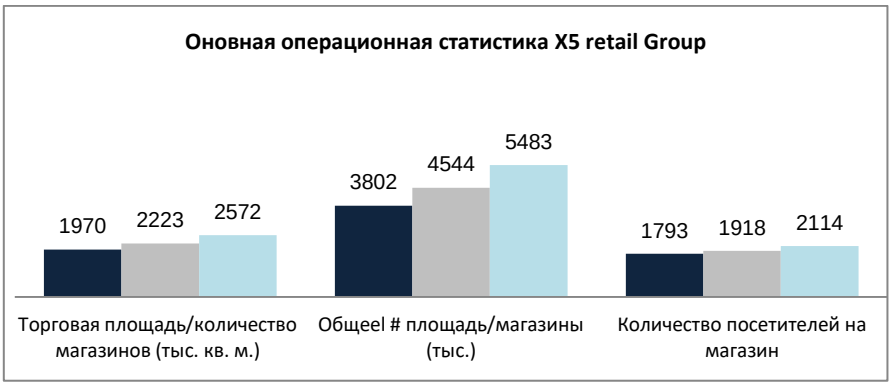


Рисунок 3

Финансовый рычаг (leverage) компании сокращается (от 2.9 в 2014 до 2.8 в 2015), однако по-прежнему остается на достаточно высоком уровне в сравнении с другими ключевыми игроками, что объясняется высокой потребностью в привлечении заемного капитала с целью инвестиций. Инвестиции нужны для открытия новых магазинов, следовательно увеличения торговых площадей и своего присутствия на рынке. Так, соотношение Capex (Капитальных затрат) к выручке ежегодно увеличивается.

Более того, при оптимальных финансовых и операционных показателях компания не забывает об эффективности . От года к году количество работников на магазин становится все меньше и меньше. Этот факт можно объяснить тем,что компания пытается сделать свои торговые площадки максимально эффективными (при использовании новейших технологий).

При этом количество торговых площадей растет (от 2013 к 2015), наряду с количеством посетителей на магазин . Иными словами, магазинов становится больше, торговых площадей становится больше, а работников в магазине при этом меньше . Сразу отметим высокую

эффективность работы всех магазинов внутри сети. X5 выбрала правильную стратегию развития и следует основным тенденциям рынка.

Таким образом, детализированный финансовый анализ компании показал, что X5 Retail Group обладает огромным потенциалом развития и эффективно функционирует уже сейчас. В ближайшем обозримом будущем ретейлер сохранит стратегию расширения сети discounter - Пятерочка, что поможет ей охранить свои позиции в кризис.

Мишина К.М.

ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЕ И КАДРОВЫЕ ИННОВАЦИИ КОРПОРАЦИИ «ТАКТИЧЕСКОЕ РАКЕТНОЕ ВООРУЖЕНИЕ»

Мишина К.М.
Научный руководитель: д.э.н., проф. Мингалиев К.Н.
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

В настоящее время инновационная активность является одним из основных условий формирования конкурентоспособной стратегической перспективы развития корпорации. Более того, некоторые крупные компании рассматривают внедрение инноваций как единственный способ повышения конкурентоспособности, поддержания высоких темпов развития и уровня доходности.

В представленной работе проведен анализ инновационной активности корпорации в сфере технологических и кадровых инноваций на примере «Корпорации «Тактическое Ракетное Вооружение» (далее – Корпорация). Объектом исследования является программа инновационного развития Корпорации до 2020 года. Проблемой исследования является – исследование влияния внедрения новых технологий и кадровых инноваций на конкурентоспособность корпорации.

Корпорация является ведущей многопрофильной российской производственно-конструкторской группой по разработке и производству высокотехнологичной ракетно-космической техники. Корпорация создавалась в рамках Федеральной программы по развитию оборонно-промышленного комплекса.

Для достижения главных стратегических целей Корпорации, которые заключаются в сохранении и развитии научно-производственного потенциала ракетостроения, обеспечение обороноспособности государства, мобилизации ресурсов для создания высокоэффективных управляемых ракет и комплексов вооружения воздушного, наземного, морского базирования, усиления позиций России на мировом рынке вооружений, была разработана программа инновационного развития, в которой отражены все ключевые направления и мероприятия развития до 2020 года.

Что касается цели в среднесрочной перспективе, то компания ставит перед собой задачи, которые позволят Корпорации сохранить и укрепить позиции на отечественном и зарубежном рынке за счет динамичного, долговременного и устойчивого развития, что в свою очередь позволит достичь лидерства в продвижении прорывных продуктов и формирования спроса на них.

Корпорация ведет инновационную деятельность в большей степени в сфере технологического развития, т.е. в сфере распространяющейся на совершенствование методов производства. Развитие технологий и производственных мощностей направлены на выполнение планов государственной программы вооружения и заданий государственного оборонного заказа. Корпорация стремится расширить или создать заново производственные мощности для серийного производства и в том числе ведет подготовку для выпуска инновационной военной продукции. На Рисунке 1 представлены основные результаты выполнения программы инновационного развития, касающиеся технологических инновации за 2014 год.



Рисунок 1 Основные результаты выполнения программы инновационного развития "Корпорации "Тактическое ракетное вооружение за 2014 год, %

Как видно из Рисунка 1, в целом, все показатели достигли плановых показателей. Эффективных результатов удалось достичь в большей степени в сфере экономии энергетических ресурсов в процессе производства и роста производительности труда. Согласно программе инновационного развития экономия энергетических ресурсов должна была составить 5,3%, в то время как фактически удалось достичь уровня экономии в размере 30,3%. Это говорит о значительном усовершенствовании производства в сфере использования ресурсов. По мнению автора, данный показатель является одним из самых важных, т.к. в настоящее время существует необходимость в оптимизации потребления ресурсов, в том числе не только энергетических.

Особое внимание стоит обратить на рост производительности труда. Корпорация планировала достичь роста производительности труда в 5%, исходя из Рисунка 1, можем сделать вывод, что фактическое значение показателя значительно превышает плановое. По факту рост производительности труда составил 23,7%. Из полученных результатов можно предположить, что внедрение новых технологий, научных исследований, совершенствование оборудования и внедрение кадровых инноваций, все эти меры дают результаты. Но если взять за внимание изменение данного показателя во времени, то мы можем наблюдать сильный разброс значений показателя. Так, например, в 2011 году рост производительности труда составил 19,7%, в то время как в 2012 году рост производительности труда значительно сократился на 16,2%.

По мнению автора, такой разброс значений показателя может наблюдаться за счет специфики деятельности компании и за счет постепенного внедрения новых технологий. Например, на первом этапе изготовления продукции внедрение новых технологий отразились на показателе производительности труда сразу, но так как сфера деятельности корпорации подразумевает долговременное изготовление продукции, на втором этапе (следующий год) данная новая технология могла никак не отразиться на производительности труда.

Вторым видом инноваций, которые задействованы в реализации программы, является кадровое обеспечение, т.е. нетехнологические инновации. Прежде всего, особое внимание Корпорации уделяется взаимодействию с организациями высшей школы.

Например, согласно оценке кадровых потребностей по основным группам специалистов на перспективу ближайших трех лет (с 2016 по 2018) Корпорация нуждается в 799 кадрах. Из них почти 50% относится к группе специалистов-инженеров. Потребность в «инженерах – конструкторах» составляет 160 человек (20% от всех специалистов). Аналогичная ситуация с группой по специальности «инженер – технолог» – 160 человек. Кадровая потребность в «инженерах» – 11%, что составляет в абсолютном выражении 90 человек. Остальная доля специалистов (49%) включает в себя различные группы специальностей. Всего оценка

кадровых потребностей Корпорации отражает 21 группу специалистов. Основные результаты взаимодействия с вузами в кадровой сфере отражены в Таблице 1.

Таблица 1 - Основные результаты взаимодействия с вузами в кадровой сфере «Корпорации «Тактическое ракетное вооружение» за период с 2013-2014 годы

Показатели	Ед. изм.	2013		2014	
		план	факт	план	факт
Суммарные расходы на обучение, подготовку и переподготовку работников всех категорий в вузах	млн. руб.	4,5	6,4	6,9	8,5
Количество сотрудников, прошедших обучение, подготовку и переподготовку в вузах	чел.	360	363	505	497

Как видно из Таблицы 1 суммарные расходы на обучение, подготовку и переподготовку работников всех категорий в вузах в 2014 году составили 8,5 млн. руб., что на 3,1 млн. руб. больше чем фактические расходы на указанные цели в 2013 году. Стоит отметить, что и в 2013, и в 2014 году фактические значения показателей превысили плановые показатели на 1,9 млн. руб. и 1,6 млн. руб. соответственно. В динамике данный показатель имеет тенденцию к росту, но если сравнивать удельный вес расходов на обучение в общих коммерческих расходах, то мы можем увидеть сокращение. Так, например, в 2013 году коммерческие расходы Корпорации составили 177,0 млн. руб. из них 6,4 млн. руб. – это расходы на обучение, подготовку и переподготовку персонала, что в относительном выражении составляет 3,6% от всех расходов. В 2014 году коммерческие расходы составили 321,8 млн. руб. из них 2,6% приходится на обучение персонала. Учитывая данные показатели, мы можем сделать вывод, что в абсолютном выражении расходы на обучение персонала растут, но их удельный вес в общих расходах к 2014 году сократился. Количество сотрудников, прошедших обучение, подготовку и переподготовку вузов в 2014 году составило 497 человек, что на 8 человек меньше, чем запланировано. В 2013 году количество таких сотрудников было меньше на 134 человека.

В заключение, стоит отметить, что Корпорация стремится достичь высоких показателей инновационной активности в сфере технологических процессов и кадровых инноваций, что отраженно в программе инновационного развития до 2020 года. Так, например, в 2014 году доля результатов исследования и разработок во внеоборотных активах составляла 0,8%. В 2013 году данный показатель был на уровне 1,2%.

В настоящее время проблема выявления степени влияния внедрения инноваций на конкурентоспособность играет немаловажную роль в развитии экономики. Корпорации необходимо учитывать эффективность вложений в инновации при разработке программы для достижения стратегических целей компании. Для решения данной проблемы компании необходимо вести политику в сфере анализа эффективности внедрения инноваций, которая позволит вносить определенные коррективы в уже существующую программу развития, для более эффективного достижения целей. Безусловно, внедрение технологических и кадровых инноваций является преимуществом для достижения высокого уровня конкурентоспособности и поддержания высоких темпов развития компании.

Ратников Г.Н.

ВЕНЧУРНЫЕ ФОНДЫ ГОСУДАРСТВЕННЫХ КОРПОРАЦИЙ КАК ФАКТОР СТИМУЛИРОВАНИЯ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ

Ратников Г.Н.
Научный руководитель: к.э.н., доцент, Шальнева М.С.
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

Венчурные фонды специализируются на инвестициях в развивающиеся компании различных инновационных отраслей. В нашей стране отрасль венчурных инвестиций уже можно считать довольно развитой: на конец III квартала 2015 года насчитывалось 360 подобных фондов, совершивших инвестиции в российский рынок (рост по сравнению с 2014 годом на 4%; в 2014 наблюдался рост в 8%, замедление связано в первую очередь с ухудшением общей экономической ситуации)[19].

Отрасль представлена помимо непосредственно государственных фондов и фондами крупных государственных корпораций: Сбербанка (SBT Venture Capital), Ростелекома (КоммИТ Кэпитал, первая сделка – март 2016), Газпром, Газпром-Медиа (Gazprom Media Ventures) и другие. Запуск этих фондов обусловлен необходимостью ведения инноваций и стремлением к улучшению текущего бизнеса. Достичь таких целей реально с помощью новых небольших инновационных компаний путем приобретения последних и интеграции их разработок в систему госкорпораций. Ярким примером служит фонд Сбербанка: в декабре 2015 года он инвестировал в калифорнийский стартап GridGain Systems (основанный выходцем из России Никитой Ивановым)[20]. Данная компания специализируется на обработке больших объемов данных по технологии In-Memory Computing (IMC). Такая технология жизненно необходима Сбербанку, у которого часто возникают проблемы со скоростью обработки данных и вычислений (из-за слишком больших объемов).

Подобные инвестиции помогают развивать не только ключевой бизнес госкорпораций (разработки GridGain могут существенно увеличить скорость работы Сбербанка), но и двигают отрасль в целом, попутно помогая небольшим компаниям в развитии (именно поэтому особенно важно сконцентрироваться на поиске стартапов, зарегистрированных в России: технологии, клиенты и налоговые отчисления останутся в России).

Однако с данной темой связан ряд трудностей – многие госкорпорации занимаются инвестициями в инновационные компании, однако не создают специализированные фонды, а списывают такие расходы на капитальные. В этом случае для государства, как акционера, будет затруднительно отследить движение денежных средств. Гораздо прозрачнее создание фондов, в которых будет работать отдельная специализированная команда специалистов по венчурному рынку, а не представители финансовых отделов компаний.

Государство в свою очередь должно стимулировать (вначале в качестве ключевого акционера, затем возможно и правовыми актами, налоговыми послаблениями и т.п.) госкорпорации к созданию венчурных фондов в своих структурах и инвестированию в российский стартапы, что даст толчок к замещению иностранных технологий российскими.

Список использованных источников:

1) Обзор рынка прямых и венчурных инвестиций. РВК. 2015
2) Журнал РБК 03 2016
3) http://rusbase.com/ - сайт Rusbase (база данных венчурных фондов)
4) https://vc.ru/ - сайт VC (новостной сайт о венчурных сделках)

[19] Обзор рынка прямых и венчурных инвестиций. РВК. 2015
[20] Журнал РБК 03 2016

Розина М.М., Усманова К.Н.
ОПТИМИЗАЦИЯ СТРУКТУРЫ КАПИТАЛА В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА

Розина М.М., Усманова К.Н.
Научный руководитель: к.э.н., асс. Соколова Ю.В.
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

Функционирование в условиях экономического кризиса требует от предприятий оптимизации всех видов деятельности: операционной, финансовой и инвестиционной.

Действительно, в условиях экономического кризиса произошел ряд неблагоприятных изменений макроэкономических показателей, которые нашли отражение в росте себестоимости продукции. К внешним факторам можно отнести:

1) Падение курса национальной валюты практически в 2 раза привело к росту цен на сырье, материалы, комплектующие. Большое количество предприятий, так или иначе, зависимо от иностранных поставщиков. Падение курса рубля привело к необходимости увеличивать затраты;

2) Повышение уровня кредитных ставок в экономике, начиная с конца 2014 года, также неблагоприятно отразилось на всех предприятиях. Поскольку одним из основных источников капитала (наряду с взносами учредителей и акционеров) являются займы, то для развития предприятия требуются более существенные затраты ввиду роста процента по кредитам.

Прибыль предприятия определяется как разность между выручкой и расходами. Рост себестоимости возможно компенсировать ростом цены на продукцию, но и у цен есть потолок – по слишком высокой цене продукция будет не востребована, поскольку платежеспособность населения во время кризиса также не увеличилась, а, наоборот, снизилась (об этом свидетельствует высокий уровень инфляции). Повлиять на спрос в современных условиях достаточно проблематично – определяющим критерием для большинства потребителей будет являться цена. Поэтому единственным способом является внутреннее реформирование, заключающееся в оптимизации всех производственных факторов. Если мы рассматриваем фактор труда, то под оптимизацией можно понимать не только сокращение сотрудников. Скорее, в условиях кризиса можно существенно обновить кадровый состав, учитывая возросшую конкуренцию на рынке труда. Кроме того, важной является и оптимизация капитала. Например, в структуре капитала может повышаться кредиторская задолженность, если предприятие не может расплачиваться по счетам ввиду падения спроса на продукцию и падения выручки.

В условиях кризиса снижаются показатели финансовой устойчивости предприятия. Рост кредиторской задолженности приводит к снижению финансовой устойчивости – при сильном уровне заимствований предприятие рискует стать банкротом.

Несмотря на то, что заемные средства стали для предприятий менее доступными (ввиду существенного повышения кредитных ставок), доля собственного капитала в условиях кризиса, как правило, снижается, что и приводит к снижению финансовой устойчивости. Действительно, некоторые предприятия для продолжения деятельности на рынке, распродают собственные объекты основных средств (здания, оборудование), поскольку необходимы оборотные средства в текущем периоде.

Другие предприятия прибегают к займам, причем это могут быть не только займы от банковских организаций, но и кредиты поставщиков. Тем самым, растет кредиторская задолженность предприятия, что приводит к снижению показателей финансовой устойчивости.

Более сложной проблемой является повышение финансовой устойчивости в настоящее время. Формулировка достаточно проста – необходимо сокращать кредиторскую задолженность и займы для нормализации показателей финансовой устойчивости. Однако, реализовать на практике данный постулат невероятно трудно. Достаточно привести статистические данные о предприятиях малого бизнеса – по итогам 2015 года вынуждены были приостановить свою деятельность (или признаны банкротами) на 10% больше предприятий,

нежели в 2014 году. А если мы коснемся проблемы новых предприятий, то каждое пятое предприятие (20% из всего числа открытых в 2015 году) прекращает свою работу.

Важным методом оптимизации структуры капитала является перераспределение долей капитала в общей доле капитала.

Условно, весь капитал предприятия можно разделить на собственный и заемный капитал. Оптимизация структуры капитала как раз предполагает перераспределение долей собственного и заемного капитала. При этом ключевым правилом оптимизации является правило (эффект) финансового рычага. Эффект финансового рычага можно определить по формуле (1):

$$ЭФР = (1 - СНП) * (ЭР - СРСП) * \left(\frac{ЗК}{СК}\right) * 100\% \qquad (1)$$

Где СНП – ставка налогообложения прибыли (общая ставка налога на прибыль составляет 20%);

ЭР – экономическая рентабельность активов, как отношение полученной прибыли к стоимости активов;

СРСП – средняя ставка процента по кредитам, взятым организацией;

ЗК – заемный капитал;

СК – собственный капитал.

Как видно из представленной формулы, эффект финансового рычага зависит от налогового корректора $(1 - СНП)$, процентного корректора $(ЭР - СРСП)$ и отношения заемного капитала к собственному капиталу.

Западные эксперты рекомендуют удерживать значение эффекта финансового рычага на уровне 30-50% (по оценкам экономистов на основании изучения эмпирического материала успешных зарубежных компаний, оптимально эффект финансового рычага находится в пределах 30–50% от уровня экономической рентабельности активов (ROA) при плече финансового рычага 0,67-0,54)[21]. В этом случае обеспечивается прирост рентабельности собственного капитала не ниже прироста доходности вложений в активы. Для российских реалий, учитывая существенно более низкую рентабельность, удовлетворительными могут быть признаны значения в 15-20%.

Предположим, что ставка налогообложения составляет 0,2, средняя ставка по кредитам СРСП=0,17, рентабельность активов составляет 0,2.

Тогда ЭФР=0,8*0,03*ЗК/СК. Если взять значение ЭФР=15%, то отношение заемного капитала к собственному должно составлять 6,25, то есть заемных средств должно быть больше в 6,25 раза. Однако, это существенная долговая нагрузка. Найти реальный баланс для российских условий проблематично, учитывая высокие ставки по кредитам и низкую рентабельность.

Универсального ответа на вопрос об отношении заемного капитала к собственному не существует.

Для различных предприятий могут быть различные значения отношения собственного капитала к заемному. Рост заемных средств ведет к снижению финансовой устойчивости, в то же время сокращение заемных средств ведет к снижению финансовых (а, следовательно, и производственно-инвестиционных возможностей предприятия). Очевидно, что рост заемных средств содержит в себе больше рисков. В данной ситуации определяющим моментом становится отношение бизнесмена-владельца предприятия к риску. Если он склонен к риску, то в условиях кризиса будет стремиться достичь оптимальной структуры капитала исходя из эффекта финансового рычага. И, наоборот, если бизнесмен не склонен к риску, то он, прежде всего, будет руководствоваться показателями финансовой устойчивости.

Применительно к оптимизации структуры капитала возможно (по аналогии с теорией рисков) решать две противоположные задачи:

- максимизация ЭФР при фиксированном коэффициенте финансовой устойчивости;
- максимизация коэффициента финансовой устойчивости при фиксированном ЭФР.

[21] http://afdanalyse.ru/publ/finansovyj_analiz/1/ehffekt_finansovogo_rychaga/7-1-0-222

Однако, модели оптимизации структуры капитала в соответствие с максимизацией ЭФР или коэффициента финансовой устойчивости применимы только в стабильно развитой экономической системе. Учитывая высокий уровень инфляции в России, можно рекомендовать следующие основные тезисы о структуре капитала и задолженности:

- в структуре задолженности должны преобладать долгосрочные займы;
- дебиторская задолженность, наоборот, должна быть как можно более краткосрочная.

Вывод: оптимизировать структуру капитала на практике невероятно сложно. Если предприятию нужны оборотные средства в настоящий момент, которые могут обеспечить высокий уровень рентабельности, то кредитные средства более чем в 6 раз должны превышать собственный капитал. Подобная долговая нагрузка непосильна практически для любого предприятия. Эффективное развитие бизнеса возможно только при существенном снижении кредитных ставок.

Солоницына А.С.

ОЦЕНКА ПОТЕНЦИАЛА Т2-РТК ХОЛДИНГА В СЕГМЕНТЕ МОБИЛЬНОЙ СВЯЗИ НА ТЕЛЕКОММУНИКАЦОННОМ РЫНКЕ РОССИИ

Солоницына А.С.
Научный руководитель: к.э.н., ст.преподаватель Новиков В.А.
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

На протяжении длительного периода времени сегмент мобильной связи оставался главным драйвером роста российского рынка телекоммуникационных услуг. Даже во время текущего кризиса, в то время как многие рынки спикировали вслед за ценами на нефть, телекоммуникации продолжили ускорять рост, который составил 2,3% в 2015 г. против 2,1% в 2014 году. Российские сотовые операторы в 2015 г. продолжали строить 3G- и 4G-сети, совершали сделки слияния и поглощения, привлекали крупные кредиты, в том числе и зарубежные. Российские телекомы даже с размахом тратились на первых в России аукционах на LTE-частоты, заплатив государству 6,3 млрд рублей.

Сегодня, пройдя бум своего развития и достигнув общего объема в 800 млрд.руб при уровне проникновения по числу абонентов в 168,2%, данный рынок по структуре представляет собой зрелую олигополию трех крупных холдингов: МТС (34%), Мегафона (24%), Вымпелкома (25%). Тем не менее, игроки телеком-рынка находятся в разной ситуации на рынке в силу наличия у каждого из них индивидуальных бизнес-планов развития. Так, Вымпелком продолжает выполнять план «тотальной экономии»: компания сокращает штат управленцев и региональные управления, продает сотовые вышки, выводит IT-системы на аутсорсинг. Эта программа «глубокой оптимизации» на данный момент не смогла компенсировать падение маржинальности оператора из-за сокращения сегмента фиксированной связи, девальвации рубля и расходов на строение новых сетей. Мегафон в 2015 г. активно привлекал B2G клиентов (выручка от госзаказчиков в 2015 г. составила 8,5 млрд рубю), развивал сегмент фиксированной связи, доходы от которого должны вырасти в следующем году после покупки Мегафоном B2B-оператора "Гарс Телеком". Для МТСа в прошедшем году ключевым приоритетом стало наращивание собственной розничной сети из-за разрыва отношений со «Связным». На фоне внутренних проблем лидеров в 2014 г. два менее крупных игрока российского телеком рынка – Ростелеком и Tele2, в совокупности занимавшие 13% рынка на тот момент, объявили о создании совместного предприятия – Т2-РТК Холдинга с целью образования четвертого

крупного национального оператора мобильной связи с широким спектром лицензий и частот по всей стране. [22]

Автору статьи представилось интересным проанализировать позиции новой объединенной на рынке, сравнить операционные и финансовые метрики крупнейших игроков, а также оценить применяемые в российской практике бизнес-модели мобильных операторов. На основе полученных был сделан прогноз относительно возможностей нового оператора составить конкуренцию действующим лидерам.

Во время исследования было обнаружено, что Т2-РТК Холдинг осуществляет агрессивную стратегию экспансии и инвестирования в строительство сетей. За 2015 год компания расширила свои 3G-сети на более чем 90% регионов страны, вышла на рынок Москвы и вдвое увеличила капитальные затраты на строительство новых сетей. Данная стратегия серьезно отражается на ключевых показателях бизнеса компании: Tele2 за 2015г. инвестировала 41% выручки в CAPEX, в то время как средний показатель по тройке лидеров – 18%. Объем инвестиций в IT-инфраструктуру и технологическое развитие сетей составил 39 млрд.руб, продемонстрировав годовой прирост в 214%. Этот факт, в свою очередь, стал причиной падения маржинальности компании по EBITDA на 6,4% (до уровня в 23,4 млрд. руб) за прошедший год.

Тем не менее, фокус на стремительной экспансии и осуществлении новых инвестиционных программ позволил компании увеличить абонентскую базу за год на 48% до 37,3 млн. и поднять средний чек (ARPU) на 1% в рублевом исчислении до 220 руб. Это обеспечило рост операционной выручки на 8,3% в сравнении с 2014 г., которая достигла уровня в 94,6 млрд.руб. Учитывая тот факт, что средняя стоимость минуты разговора у Tele2 самая низкая среди российских телекомов (0,6 руб. против 0,94 руб. у Мегафона, 0,86 руб. у МТС и 1,03 руб. у Билайна), рост среднего чека обеспечивается предоставлением выгодных пакетов услуг, включающих в себя мобильные звонки, СМС и интернет-трафик. Этот факт подтверждается количеством активных пользователей мобильного интернета Tele2: 19,5% от абонентской базы или около 7 млн. человек. Процент оттока абонентов оператора за 2015 г. составил 8,3%, что является наилучшим показателем среди российских телекомов при среднем уровне в 12%. [23]

С присоединением активов Ростелекома, интеграция которых была завершена досрочно и позволила выйти оператору в 22 региона России под своим брендом в 2014-2015 гг., Tele2 также получил лицензии на использование новых частот, позволившие компании выйти на московский рынок и начать развитие 4G сетей. За период с октября по декабрь на московском рынке компании за счет демпинга и агрессивного маркетинга удалось получить клиентскую базу в ~1,7 млн.человек, и цель в 10% нового рынка в перспективе 3 лет выглядит вполне реалистичной. В первом квартале 2016 г. основной фокус дальнейшего развития сетей Tele2 сохранился на Москве: оператор улучшил качество связи в пешеходных и туристических зонах, торговых и спортивных центрах города, запустил 3G/4G-сети на пяти станциях метро. Приоритетным направлением работы оператора также является территория Новой Москвы: за период с января по март 2016г. компания построила новые базовые станции в 150 населенных пунктах (53 района) Московской области.[24]

Сильной стороной бизнес-профиля компании сегодня является активная работа над созданием MVNO-проектов, повсеместно внедряющихся в Европе и слабо представленных в России. Оказание услуг в качестве MVNO-оператора холдинг планирует начать уже в третьем квартале 2016 г. В рамках совместного MVNO-проекта услуги виртуальной мобильной связи

[22] Итоги 2015 года: Телеком еще повоюет // Интерфакс [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.interfax.ru/business/487663 (дата обращения: 01.04.2016)

[23] Консолидированная финансовая отчетность ООО «Т2 РТК Холдинг» за год, закончившейся 31.12.2015 года // Tele2 Россия [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://ru.tele2.ru/media/6717495/finansovaya-otchetnost-t2-rtk-holding-msfo-2015-perevod.pdf (дата обращения: 05.04.2016)

[24] Пресс-релиз. Финансовая информация по итогам 2015 года // Tele2 Россия [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://ru.tele2.ru/media/6717495/finansovaya-otchetnost-t2-rtk-holding-msfo-2015-perevod.pdf (дата обращения: 05.04.2016)

будут оказываться во всех регионах присутствия Tele2, при этом основное внимание будет уделяться пакетным предложениям в рамках 4Play (пакеты услуг, предоставляющие пользователю одновременно четыре сервиса — высокоскоростной доступ в Интернет, кабельное телевидение, стационарная и мобильная телефонная связь).

Анализ показал, что дальнейшее осуществление агрессивной стратегии позволит объединенной компании потеснить Вымпелком к 2019 году и войти в тройку ведущих федеральных сотовых операторов, учитывая тот факт, что Вымпелком сокращает инвестиции, испытывает проблемы с выплатой миллиардных штрафов по судебным разбирательствам, теряет ключевых инвесторов и демонстрирует падение ключевых финансовых показателей на протяжении последних 4 лет. Т2-РТК Холдинг имеет серьезные риски, связанные с высоким уровнем долговой нагрузки - отношение долга к EBITDA находится на уровне 4.3х; капитальных затрат, составляющих 40% от выручки; падением рентабельности по EBITDA (26% против 32% в 2014 г.). Свободный денежный поток компании уже достиг отрицательной зоны и составляет минус 19,1 млн. руб, что является одним из сигналов возможных проблем с обеспечением финансирования операционной деятельности компании в ближайшем будущем. Стоит отметить, что в отношении данного фактора конкуренты компании находятся в устойчивом положении: у МТС имеется 51 млн.руб свободных денежных средств, у Мегафона – 8.9 млн, а у Вымпелкома – 23.7 млн. Перечисленные риски Tele2 усиливаются в связи со стагнацией рынка, его перенасыщенностью (в России на одного человека приходится 1,7 симки) и привязкой бизнеса к ситуации на валютных рынках: рублевая выручка против долларовых инвестиций из-за закупки иностранного оборудования. Тем не менее, скорость проникновения в новые регионы и первые результаты стратегии экспансии, дисконтирования и расширения пакетов услуг, выражающихся в ускоренном приросте абонентской базы, среднего чека, сокращении оттока абонентов – ключевые драйверы будущего успеха Tele2 на российском рынке.

Список литературы

1. Итоги 2015 года: Телеком еще повоюет // Интерфакс [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.interfax.ru/business/487663 (дата обращения: 01.04.2016)

2. Пресс-релиз. Финансовая информация по итогам 2015 года // Tele2 Россия [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://ru.tele2.ru/media/6717495/finansovaya-otchetnost-t2-rtk-holding-msfo-2015-perevod.pdf (дата обращения: 05.04.2016)

3. Консолидированная финансовая отчетность ООО «Т2 РТК Холдинг» за год, закончившейся 31.12.2015 года // Tele2 Россия [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://ru.tele2.ru/media/6717495/finansovaya-otchetnost-t2-rtk-holding-msfo-2015-perevod.pdf (дата обращения: 05.04.2016)

4. Tele2 построила почти такую же сеть, как у «Вымпелкома» // Ведомости [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.vedomosti.ru/technology/articles/2016/03/28/635284-tele2-postroila-pochti-takuyu-zhe-set-kak-vimpelkoma (дата обращения: 16.04.2016)

5. Tele2 заняла почти 3% рынка сотовой связи в первые три месяца работы в Москве // Ведомости [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.vedomosti.ru/technology/articles/2016/04/12/637303-tele2-zanyala-pochti-3-rinka-sotovoi-svyazi-pervie-mesyatsa-raboti-moskve (дата обращения: 16.04.2016)

6. Tele2 подводит итоги I квартала 2016 года // Retail&Royalty [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.retail-loyalty.org/news/tele2-podvodit-itogi-i-kvartala-2016-goda/ (дата обращения: 18.04.2016)

Тхагапсов И. З., Яговкин П. М.
СОВРЕМЕННЫЕ МЕТОДЫ ИНВЕСТИЦИОННОГО АНАЛИЗА ВЕНЧУРНОГО ПРОЕКТА

Тхагапсов И. З., Яговкин П. М.
Научный руководитель к.э.н., доц. Гермогентова М. Н.
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

В настоящее время, которое принято считать эпохой глобализации, ключевым фактором конкурентоспособности страны на мировой арене выступает инновационность экономики. Экономики ведущих стран сегодня осуществляют переход на инновационный путь развития, так как видят в этом большие перспективы.

Обращаясь к текущим реалиям, стоит отметить, что показатели роста экономики нашей страны сейчас довольно низки. Оптимистичный прогноз, сделанный минэкономразвития, на текущий 2016 год составляет 0,4%, в связи с чем для современной России стимулирование роста экономики, а вместе с тем и повышение конкурентоспособности, является одной из важнейших задач.

Решающим условием долгосрочного экономического роста нашей страны, как было подмечено еще в 2008г. Д. А. Медведевым, выступает построение национальной инновационной системы. В свою очередь, двигателем инновационной модернизации страны и ключевым элементом новой инновационной системы выступает развитие венчурного бизнеса.

Венчурное финансирование – понятие относительно новое для нашей страны. Как следствие, мало изучены и слабо понятны основные аспекты его осуществления, что влечет за собой многочисленные потери и, как результат, отсутствие стимула к подобного рода инвестированию.

Основными субъектами венчурного финансирования выступают венчурные инвесторы, которые, как и любой другой тип инвесторов, преследуют первоочередную цель – извлечение прибыли. В данном случае прибыль инвестора напрямую зависит от того, как увеличится стоимость компании за определенный период времени. Поэтому, перед принятием решения об инвестировании, важнейшим процессом выступает проведение венчурным инвестором оценки стоимости инновационной компании. Но, в отличие от инвестиционных, для инновационных проектов характерны специфические риски и неопределенности, обусловленные технической и рыночной новизной инноваций. Поэтому появляется потребность в использовании новых подходов к оценке стартап-проектов, отличных от стандартных подходов к оценке бизнеса.

Актуальность выбранной темы объясняется тем, что эффективно работающая индустрия венчурного бизнеса способна обеспечить инвестициями наиболее динамично развивающиеся инновационные предприятия, способствуя тем самым повышению конкурентоспособности и росту российской экономики.

Согласно общепринятой практике исследование венчурного проекта должно включать в себя следующие пункты: общее описание проекта; текущие результаты; анализ рынка; анализ аналогов и конкурентов; анализ финансовой модели; стратегия развития проекта; стратегия выхода.

Компания «ContDevices», на примере которой будет продемонстрирована сделка венчурного инвестирования, на сегодняшний день является портфельной компанией одного из российских венчурных инвестиционных фондов, что является свидетельством качества и перспективности технологии, которую она реализует, и увеличивает научный интерес к анализу данного проекта.

Компания занимается сборкой и программированием компактного индустриального компьютера CD, призванного автоматизировать различные сферы деятельности организаций. Команда проекта, помимо прямых продаж, также участвует в контрактных доработках самого продукта под задачи клиентов, подключая новые устройства к «интернету вещей».

По оценке J'son & Partners Consulting объем российского рынка «интернета вещей» в 2015 году вырос на 57,3% – до $527 млн. против $335 млн. в 2013 году, а в перспективе к 2020 году – до $980 млн. Согласно подсчетам IDC к 2020 году мировой объём рынка достигнет отметки $7,1 трлн., за счет повышенного спроса на постоянную связанность устройств.

Изучение зарубежных аналогов и конкурентов позволяет управляющим партнерам фонда ознакомиться с основными конкурентными угрозами проекта, так как пренебрежение данным пунктом может привести к провалу даже самой перспективной идеи. Конкурентами «ContDevices» на мировом рынке в данном сегменте являются компании Arduino, Rasperri Pi, BeagleBone Black, каждая из которых производит микрокомпьютеры различных типов под разнонаправленные цели.

Одним из основных этапов любого исследования перспективного инвестиционного проекта является финансовый анализ, включающий в себя финансовое моделирование.

По предварительным подсчетам общий срок реализации проекта составит около трех лет.

При этом финансовое моделирование включает в себя следующие этапы:

1) Построение бюджета продаж;
2) Построение бюджета производства;
3) Построение бюджета расходов;
4) Сведение бюджетов, полученных на предыдущих этапах в единый бюджет расходов и доходов.

Таблица 1 – Доходы и расходы компании

	2015 г.	**2016 г.**	**2017 г.**
Выручка	3 286 750	30 021 000	47 773 860
Расходы	567 000	1 990 543	2 849 484
Прибыль до налогообложения	2 719 750	28 030 457	44 924 376
Налог на прибыль	543 950	5 606 091	8 984 875
Чистая прибыль	2 175 800	22 424 366	35 939 501

На данном этапе развития компании «ContDevices» заказчиками продукта выступали следующие организации: интегратор комплексных автоматизированных систем управления, строительная компания (сбор данных с оборудования), транспортная компания (разработка платёжных систем), производитель измерительного оборудования.

Не менее важной является стратегия выхода из любой венчурной инвестиции. Выбор стратегии выхода может осуществляться на более поздних этапах, и сама стратегия может быть скорректирована ближе к окончанию инвестиционного периода. Основной инвестиционной стратегией в отношении компании «ContDevices» является привлечение стратегического инвестора для осуществления слияния или поглощения бизнеса.

После предварительного анализа нужно провести оценку проекта, в результате которой будет определена стоимость компании и возможная доля участия инвестора. Рассчитаем значение доли инвестора(d) в компании при вариантах оценки компании методом «хоккейной клюшки» и методом дисконтированных денежных потоков (DCF).

Вычислим стоимость инвестиций с учетом требуемой нормы доходности, равной 60%, на момент планируемого выхода из компании, т.е. через 5 лет:

$FVinv = 6\ 500\ 000 * (1 + 60\%)^3 = 26\ 624\ 000$ р.

Найдем конечную стоимость компании на момент выхода. Чистый доход, который планирует получить компания через 3 года, составляет 60 539 666 р. Среднее соотношение цены к доходу (P/E) для сопоставимых компаний равно 3,5.

Получим: $V_{t=3} = 60\ 539\ 666$ р. * 3,5 = 211 888 832 р.

Данный метод, по сути, аналогичен методу мультипликаторов, но его основное преимущество заключается в возможности определения доли, на которую может претендовать

инвестор в компании. Найдем значение этой доли путем нахождения отношения будущей стоимости инвестиций к прогнозному значению стоимости компании: FV/ $V_{t=3}$ = 13%

Полученное значение означает, что инвестор, получив долю в компании равную 13%, через 3 года, при условии успешного стечения обстоятельств, то есть если результаты деятельности компании буду соответствовать значениям бизнес-плана, то в этом случае инвестор стопроцентно окупит свои инвестиции и принесет себе доход в 60%. Безусловно, вероятность такого исхода довольно мала, учитывая тот факт, что разработчикам проекта свойственно завышать прогнозные показатели. В связи с чем необходимо при расчетах учитывать такую высокую норму доходности, которая обеспечивает плату за риск инвестора.

В случае DCF расчет будем осуществлять как отношение текущих инвестиций к полученному NPV:

d (DCF) = 6 500 000 р. / 15 830 601р. = 41%

Таблица 2 – Результаты расчетов оценки стартапа

Название метода	**Полученная оценка**	**Доля венчурного инвестора**	**Решение об инвестировании в проект**
DCF	V1 = 15 830 601	41%	инвестируем
Метод «хоккейной клюшки»	V2 = 211 888 832	13%	инвестируем

Итоговая оценка будет рассчитываться как:

V=V1 * 0,85 + 0,15 * V2,

где V1 – оценка, полученная методом DCF;

V2 – оценка, полученная методом «хоккейной клюшки».

Получим, V= 45 239 336 р.

Для учета таких важных характеристик на этапе стартапа, как компетентность команды проекта, патентная защита, разработанность продукта используется метод Scorecard, в результате которого был получен корректирующий показатель 0,68. Скорректируем полученную количественными методами оценку стоимости стартапа, учитывая качественные показатели его функционирования: $V_{кор}$ = 45 239 336 р. * 0,68 = 30 762 748 р.

При такой стоимости компании венчурному инвестору имеет смысл осуществлять вложения, а доля, на которую он может претендовать, составляет 9%. При этом доля, предлагаемая непосредственно разработчиками проекта, составила 45%, поэтому если полученная оценка стоимости стратапа оправдается, то инвестор получит большой доход.

ОЦЕНКА И УПРАВЛЕНИЕ СОБСТВЕННОСТЬЮ

Панарин А.Ю.

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ОЦЕНКИ СТОИМОСТИ БОЛЬШИХ СПОРТИВНЫХ АРЕН В ПРЕДДВЕРИИ ПРОВЕДЕНИЯ ЧЕМПИОНАТА МИРА ПО ФУТБОЛУ 2018 ГОДА

Панарин А.Ю.
Научный руководитель: Волович Н.В.
д.э.н., профессор кафедры «Оценка и управление собственностью»
ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

Актуальность темы вызвана тем, что в последние годы набирает популярность индустрия спорта, очевидно ставшая самостоятельной отраслью и объединяющая в себе следующие

направления коммерческой деятельности: спонсорство, реализацию коммерческих прав и доходы от продажи билетов.

Современное состояние индустрии спорта в России во многом является наследием советских времен, когда спорт, как образование и здравоохранение находился под ведомством государства. Следовательно, во главу угла ставилась социальная ответственность спорта, и не было даже ни намека на то, что на спорте можно зарабатывать.

В наши дни в России спорт только начинает развиваться как бизнес, в то время как на западе спорт – большая и прибыльная сфера крупного бизнеса.

Поскольку современный спортивный объект способен проводить на своей территории огромное количество не только спортивных мероприятий (в том числе выставки, презентации, концерты и проч.), в наши дни можно наблюдать стремительное сближений индустрии спорта и индустрии развлечений.

Многие существующие российские арены морально и физически устарели, обладают небольшой вместительностью, технически невысоко оснащены – словом, не соответствуют требованиям качественного производственно-технологического комплекса и, ввиду этого, существенно ограничивают возможности владельцев клубов в получении дохода.

Поскольку любое спортивное мероприятие нуждается в месте проведения, можно констатировать, что центральное место в индустрии спорта занимают спортивные арены. А учитывая важные происходящие процессы в индустрии, важно отметить, что данные системообразующие объекты нуждаются в проведении качественной оценки стоимости, учитывающей их специфику.

В этой связи, качественная и достоверная оценка стоимости спортивных арен будет востребована несколькими видами пользователей:

1. Частными инвесторами, владеющими или желающими приобрести долю спортивного клуба, основным активом которого являются спортивные объекты. Инвесторы заинтересованы в проведении оценки всех принадлежащих ему активов для определения стоимости клуба или его доли или же для выхода на IPO.
2. Государством, построившим и управляющим спортивными объектами - для принятия управленческого решения в отношении их дальнейшей судьбы (продажа частному инвестору, самостоятельное управление в текущем использовании или переформатирование – смена текущего использования).

Оценка стоимости спортивных объектов важна также и в аспекте рассмотрения наследия крупных спортивных соревнований, когда крупные спортивные комплексы, многие из которых принадлежат государству, переходят частным инвесторам.

Еще несколько десятилетий назад спортивные объекты были открыты только в дни матчей, имея единственный источник дохода – реализацию входных билетов. Получалось так, что объект, стоивший огромных средств, простаивал 5-6 дней в неделю. Только позже их стали рассматривать с точки зрения возможности получения доходов от альтернативных, неспортивных источников. Сегодня спортивные арены - это не только место проведения спортивных мероприятий. Они также принимают на своей территории концерты и прочие сопутствующие мероприятия, здесь открываются торговые центры, музеи, центры досуга, и все чаще сюда стекаются не только фанаты, но и простые горожане, чтобы весело провести свой досуг и потратить деньги

Спортивные арены сегодня являются важными драйверами развития городских территорий. Яркий пример: строительство футбольным клубом Arsenal нового стадиона не только подарило Лондону новое место проведения досуга и новую концертную площадку, но и подстегнуло строительство в районе жилого и коммерческого жилья.

Есть похожие примеры и в российской практике. Так, владелец Московского «Спартака» Леонид Федун планирует застроить 226 га, прилегающих к новому стадиону клуба в Тушино. Рядом с ареной должен появиться целый мини-город на 28 тыс. жителей, а в США городские власти, понимая важность спортивного клуба и спортивной арены для развития города, начали своеобразное соревнование за право привлечь на свою территорию команды профессиональных

спортивных лиг Неудивительно: вокруг команды, которая регулярно собирает на трибунах до 80 тысяч зрителей, а в листе ожидания на приобретение билетов находятся еще несколько десятков тысяч человек, можно строить потребительское ядро целого города. Доходит до того, что городские власти за свой счет возводят спортивные объекты на безвозмездной основе передают их клубам.

Таким образом, спортивная арена стала крайне привлекательным объектом для инвестирования, как для частных компаний, так и для государства. Однако большую часть дохода стадиону приносит, как правило, «не спортивная» составляющая, а именно – коммерческая.

Наличие у рассматриваемых объектов, дополнительных источников доходов, позволяет отнести их к нетипичным объектам доходной недвижимости, а следовательно, в данных объектах можно наблюдать синтез элементов как недвижимости, так и бизнеса. «Нетипичность» спортивной арены как объекта недвижимости заключается в том, величина дохода не будет напрямую зависеть от объема сданных арендных площадей, как это происходит с типичными объектами недвижимости.

В структуре доходов, скажем, футбольного клуба, выручка, приносимая стадионом, также может быть довольно существенной. Рассматривая пример самого коммерчески успешного российского футбольного клуба – петербургского «Зенита», можно сделать вывод, что доля доходов, приносимых стадионом, может достигать 25% в общей структуре доходов.

Для оценки стоимости рассматриваемых объектов применяются три классических подхода к оценке с учетом специфики рассматриваемого объекта:

а) Доходный подход:

Как правило, в рамках доходного подхода наиболее рациональным является метод дисконтирования денежных потоков. Расчет стоимости данным методом проводился для «Стадиона Спартак».

Согласно данному методу, необходимо рассчитать денежные потоки на весь прогнозный период. Несмотря на то, что срок полезного использования объекта может превышать несколько десятилетий, строить прогнозную модель на такой срок было бы некорректно. Оптимальным по продолжительности видится срок не более 5-7 лет, по окончании которых необходимо рассчитать стоимость реверсии по модели Гордона.

В данном случае ставку дисконтирования целесообразно рассчитать методом кумулятивного построения.

Rd = Rf + P1 + P2 + P3, где

Rd – ставка дисконтирования, Rf –безрисковая ставка, P1 –премия за риск инвестирования в данный объект, P2 – премия за низкую ликвидность, P3 – премия за менеджмент.

Расчет стоимости «Стадиона Спартак» методом дисконтирования денежных потоков, млн руб

	2016	2017	2018	2019	2020	Постпрогноз
Разовые билеты	576,0	596,2	617,0	638,6	661,0	
Сезонные абонементы	240,5	248,9	257,6	266,6	276,0	
Вип-обслуживание	288,0	298,1	308,5	319,3	330,5	
Итого (билеты)	1104,5	1143,2	1183,2	1224,6	1267,4	
Арендный доход от коммерческих площадей	24,0	24,8	25,7	26,6	27,5	
Экскурсионные услуги	4,0	4,1	4,3	4,4	4,6	
Парковка	33,0	34,2	35,4	36,6	37,9	
Проведение концертов	30,0	31,1	32,1	33,3	34,4	
Коммерческие	230,0	238,1	246,4	255,0	263,9	

права						
Аренда полей	19,8	20,5	21,2	22,0	22,7	
Итого доходы	1445,3	1495,9	1548,2	1602,4	1658,5	
Операционные расходы	216,8	224,4	232,2	240,4	248,8	
Налог на прибыль	245,7	254,3	263,2	272,4	281,9	
Денежный поток	982,8	1017,2	1052,8	1089,7	1127,8	
Дисконтированный поток	801,2	676,1	570,5	392,4	220,1	971,3
Стоимость	3631,6					

Как можно заметить, полученная стоимость отличается от стоимости строительства (15 млрд рублей). Это связано с тем, что при расчете был выбран пятилетний прогнозный период, а также с величиной ставки дисконтирования. Точность расчетов стоимости может быть повышена путем дополнения расчетов методами затратного и сравнительного подходов

Б) Затратный подход

Несомненным преимуществом использования затратного подхода является возможность точно учесть все элементы затрат объекта оценки, что необычайно важно в условиях оценки нетипичных объектов.

Существуют два варианта применения затратного подхода к оценке стоимости больших спортивных арен:

1) Построение регрессионной модели на основе имеющихся данных об объектах-аналогах.
2) Составление сметы строительства, что является наиболее точным, но и самым трудоемким методом в рамках затратного подхода. К таким сложным объектам, как спортивные арены, это относится в первую очередь, поэтому для их оценки может быть применена более простая модификация сметной модели, а именно поэлементный расчет.

Автором была проанализирована находящаяся в открытом доступе строительная документация спортивных объектов, сертифицированных УЕФА. Все они относятся к категориям 3 и 4 УЕФА (по 5-уровневой шкале), т.е. относятся к качественным объектам нового строительства востребованной сегодня вместимостью до 50 тыс. человек, и способным принимать престижные международные соревнования.

Усредненные значения отдельных элементов затрат для лицензированных УЕФА сооружений

Статья затрат	Процентная доля
Железобетонные конструкции	21,7%
Крыша	15,5%
Отделочные работы	11,4%
Инженерные сети	8%
Разработка проекта	7,5%
Котлован и земляные работы	6,7%
Фундаментные работы	5,7%
Электросети и коммуникации	5,6%
Прожекторное освещение	4,1%
Прочее	*13,8%*
ИТОГО	**100**

Стоит отметить, что три элемента затрат, а именно: «железобетонные конструкции», «крыша» и «отделочные работы» суммарно занимают около 50% стоимости объекта (48,6%), это говорит о том, что колебание цен (в том числе, и курсовые флуктуации) на материалы,

связанные с соответствующим видом затрат, в российских реалиях приведут к наибольшему увеличению общей стоимости строительства.

Данная модель может служить ориентиром для российских аналогов, стать базой для составления «укрупненных нормативов»,

В) Сравнительный подход:

Сравнительная оценка базируется на определении стоимости объекта на основании рыночной стоимости аналогичных объектов, при этом есть несколько условий для применения сравнительного подхода:

- Объект не должен быть уникальным;
- Информация об объекте и условиях совершения сделок на рынке должна быть полной и актуальной;
- Должен существовать и функционировать рынок по купле-продаже рассматриваемых объектов;
- Элементы сравнения должны быть релевантными

Оценка стоимости рассматриваемых объектов методами сравнительного подхода сопряжена со следующими очевидными проблемами:

- Отсутствует как таковой рынок купли-продажи спортивных арен;
- Ввиду уникальности каждого из отдельно рассмотренных объектов, для корректного использования сравнительного подхода необходима целая база по совершенным сделкам в разрезе вместимости, площади и прочих отличительных особенностей объекта оценки;
- Сделки по приобретению данных объектов носят единичный характер, в связи с чем не предоставляется возможным проведение соответствующего комплексного анализа и, следовательно, применение метода сравнения продаж;
- Сделки по приобретению подобных объектов являются частью сделок по приобретению спортивных клубов, поэтому для определения стоимости непосредственно недвижимого имущества, его стоимость необходимо выделить из общей суммы сделки;

Особо актуально для российской практики - полная закрытость спортивных инвесторов и клубов, что приводит к дефициту достоверной информации. Оценку стоимости спортивных арен сравнительным подходом возможно осуществить, например, методом отраслевых мультипликаторов, однако такие расчеты сопряжены с высокой погрешностью.

Список литературы

1. Отчет «European stadium insight». KPMG, 2011.

2. Отчет FIFA World Cup Stadiums. FIFA, 2014.

3. Отчет «Football Money League-2016». Deloitte, 2015.

4. Панарин А.Ю., Солнцев И.В. Наследие крупных спортивных соревнований и окупаемость больших спортивных арен (на примере Олимпийских игр в Сочи). Экономика и предпринимательство. – 2015. - №6 ч.2

5. Солнцев И.В. Оценка стоимости больших спортивных арен. Lap Lambert Academic Publishing, 2012

Медведева А. А.

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ЭНЕРГЕТИЧЕСКИХ КОМПАНИЙ НА ПРИМЕМЕ ПАО «МОСЭНЕРГО»

Медведева А. А.
Научный руководитель: Федотова М. А.
д. э. н., профессор кафедры «Оценка и управление стоимостью"
ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

Энергетический комплекс России занимает огромную долю в экономике страны, а также в значительной степени формирует доходную часть федерального бюджета. Основной

тенденцией на мировом рынке энергоносителей стало падение цен, что, в свою очередь, может снизить рентабельность компаний и крайне негативно повлиять на экономику страны.

Целью данной работы является оценка эффективности деятельности компании ПАО «Мосэнерго» с помощью стоимостных аспектов, а также анализ ценообразования на рынке электроэнергетики. Критерием эффективности выступает как финансовый анализ, так и динамика стоимости самой компании.

В соответствие с целями данной были поставлены следующие задачи:

- ✓ Анализ структуры рынка электрической энергии и мощности и тепла
- ✓ Анализ системы ценообразования
- ✓ Анализ финансового состояния компании ПАО «Мосэнерго» и оценка её стоимости двумя подходами

Несмотря на то, что модернизация экономики – очевидная необходимость – этот процесс трудоёмкий и займёт не один десяток лет. Рынок тепловой и электрической энергии испытывает ряд трудностей, которые замедляют его развитие и снижают эффективность функционирования. Во-первых, растет прогрессирующими темпами износ (более 60% сетей работают с превышением нормативного срока службы), как следствие – высокие потери и аварийность. Во-вторых, последние 20 лет устойчиво растёт износ теплогенерирующего оборудования ТЭС. В-третьих, накопленные неплатежи в системе составляют более 180 млрд. руб. Ежегодные субсидии в отрасль составляют 150 млрд. руб. при том что потребность находится на уровне 200 млрд. руб.

Отдельно хотелось бы осветить особенности регулирования сектора, а также систему ценообразования. Рынок электроэнергии (или оптовый рынок электрической энергии и мощности) регулируется специальными законодательными актами и имеет чёткую структурированную систему субъектов. Помимо продавцов и покупателей на рынке присутствуют организаторы. Всех субъектов можно поделить на 4 кластера: технологическая инфраструктура, диспетчерское управление, межрегиональное распределение, коммерческая инфраструктура. Ключевой момент взаимодействия – система обязательных договоров. Например, для того, чтобы стать субъектом рынка, необходимо вступить в особую организацию НП «Сове рынка».

Говоря о ценообразовании, стоит отметить два момента. Во-первых, деление на ценовые зоны: 1) европейский регион, 2) регион Сибири, 3) неценовая зона – территория, где невозможно развитие конкуренции. Во-вторых, система регулирования цен. Так, на рынке оптовой электрической энергии и мощности можно отпускать сырье как по регулируемым, так и по свободным ценам. В первом случае конечными потребителями является население и приравненные к нему субъекты, а цены устанавливаются федеральной службой по тарифам. Во втором случае цены формируются за счет аукциона на основании заявок, которые могут быть двух видов: 1) на рынке на сутки вперед (поставка осуществляется на следующий день), 2) на балансирующем рынке (поставка осуществляется через час).

ПАО «Мосэнерго» - территориальная генерирующая компания, лидер на рынке Москвы и Московской области – входит в Группу ООО «Газпром энергохолдинг» с 2007г. Компания обслуживает 70% населения данной территории тепловой энергией и 60% - элекрической. На её долю приходится до 50% выручки и порядка 60% прибыли всей Группы. Газ занимает более 90% в топливном балансе компании.

В 2013г. в состав Группы вошла ПАО МОЭК, которая обеспечивает централизованное отопление и горячее водоснабжение столицы в зоне действия ТЭЦ «Мосэнерго». Несмотря на рост выручки, «Мосэнерго» продолжает работать в убыток, хотя размер чистого убытка за последний год сократился. В рамках данной работы также был проведен анализ структуры доходов и расходов компании с целью оптимизации её функционирования.

Финансовый анализ позволяет сделать следующие выводы:

- ✓ валюта баланса является относительно стабильной, демонстрируя небольшой рост в 1 – 2%, и падение на 5% в последнем отчетном периоде. Тем не менее, в 2013 г.

наблюдается значительный скачок почти на 28%, что вызвано увеличением стоимости основных средств на 44%

- ✓ значительный рост торговой дебиторской задолженности, что связано с общей ситуацией в отрасли (задержки платежей от покупателей сокращение денежные средства как следствие); запасы компании, в свою очередь, остаются стабильными
- ✓ в части обязательств Мосэнерго более чем в 4 раза за 5 лет увеличило объем долгосрочных займов и кредитов; краткосрочные заимствования носят циклический характер
- ✓ пропорциональный рост выручки и материальных затрат в пределах 5-6%; динамика операционной прибыли носит нестабильный характер, но общая тенденция демонстрирует спад.
- ✓ падение чистой прибыли с 7,5 млрд. руб. в 2013г. было вызвано преимущественно обесценением объектов ОС

Тем не менее, показатели ликвидности выше, чем норматив по отрасли.

В декабре прошлого года был подписан закон об установлении цены на электроэнергию на 3 года вперед. Интересная особенность регулирования цен заключается в том, что они устанавливаются на каждые полгода с целью нивелировать эффект сезонности. В период с 1 июля по 31 декабря цены выше. Также они разнятся в зависимости от конструктивных особенностей дома, например, в домах, оборудованных электрическими плитами, тарифы будут ниже. В случае если жилые помещения оборудованы специальными счетчиками, есть возможность перейти на двух- или трёхставочные тарифы, которые различаются в зависимости от времени суток.

Цены на тепловую энергию регулируются подобным образом. Анализ динамики цен показал рост за последние 4 года почти на 30%.

Переходя к анализу стоимости компании, отметим, что оценка проводилась двумя подходами: сравнительным и доходным. В рамках доходного подхода был использован прогноз компании J. P. Morgan, а также составлен самостоятельный прогноз на основе ретроспективных данных и аналитики по отрасли. В целях дисконтирования денежного потока на инвестированный капитал использовалась средневзвешенная ставка (WACC): аналитики из J. P. Morgan рассчитали её на уровне 25%, собственный анализ дал значение 13%. В первом случае итоговая стоимость собственного капитала составила 39 782 млн. руб., во втором – 36 285 млн. руб. Также стоит отметить, что по прогнозу банка капитализация компании на фондовом рынке должна была составить 32 196 млн. руб., в то время как на дату оценки она достигла 54 258 млн. руб. (см. табл. 1)

Таблица 1

Оценка стоимости собственного капитала доходным подходом

	Прогноз J. P. Morgan	**Итоги научного исследования**
Стоимость собственного капитала	39 782 млн. руб.	36 285 млн. руб.
Капитализация	32 196 млн. руб.	54 258 млн. руб.

Для расчета стоимости компании сравнительным подходом использовались два мультипликатора: EV/Sales, EV/EBITDA. Расчет был проведен дважды: в первом случае были выбраны два наиболее сопоставимых по показателям конкурента Enel.Russia и OGK-2, во втором случае для оценки использовалась только компания OGK-2, в силу того, что она наравне с «Мосэнерго» входит в Группу компаний «Газпром Энергохолдинг». Результаты оценки представлены в таблице 2 и 3 соответственно.

Таблица 2

Оценка стоимости компании сравнительным подходом (два конкурента)

	EV/EBITDA	EV/Sales
Average costed	4,23	0,59
EV	118 867	102 006
Weight	54%	46%
Firm Value	111 080	
(-) Net debt	(42 410)	
Equity value	**68 670**	

Таблица 3

Оценка стоимости компании сравнительным подходом (один конкурент)

	EV/EBITDA	EV/Sales
OGK-2	4,6	0,5
EV	129 352	93 660
Weight	58%	42%
Firm Value	114 362	
(-) Net debt	(42 410)	
Equity value	**71 952**	

Получив четыре результата с помощью двух подходов, мы построили гистограмму для усреднения и выделения области общего значения, которая представлена на рисунке 1.

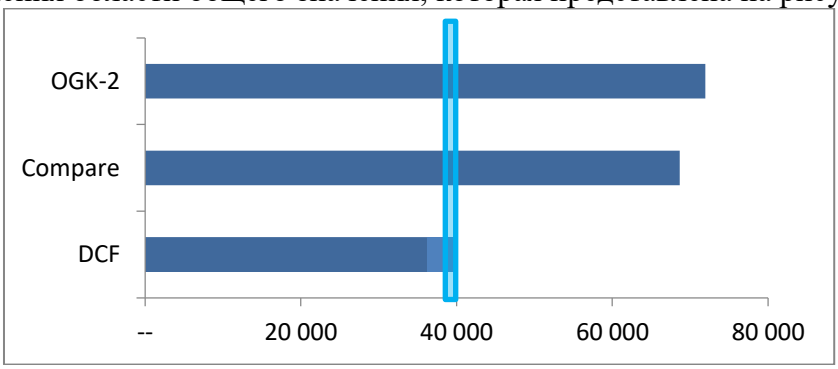


Рис. 1 Обобщение значений

В ходе проведенной работы можно сделать следующие выводы относительно стоимости компании:

- ✓ анализ чувствительности показывает, что максимальное снижение стоимости капитала возможно до уровня 12,4%, что позволит повысить стоимость компании почти на 6 млрд. руб.; для этого необходимо уменьшить долю собственного капитала с на 10% (до 73%) посредствам выкупа собственных акций
- ✓ в среднем стоимость компании была зафиксирована на уровне 40 000 млн. руб., в то время на рынок переоценивает её почти на 14 млрд. руб.

Список литературы:

1. Федеральный закон от 26.03.2003 N 35-ФЗ (ред. от 30.03.2016) "Об электроэнергетике"
2. Годовой отчет ООО «Газпром Энергохолдинг»
3. Годовой отчет ПАО «Мосэнерго»
4. Презентация министерства энергетики Российской Федерации «О целевой модели рынка тепловой энергии»
5. http://www.np-sr.ru/

6. http://www.moek.ru/ru/

Арутюнян Д. А.

ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА РЫНОЧНУЮ СТОИМОСТЬ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ ФУТБОЛИСТОВ

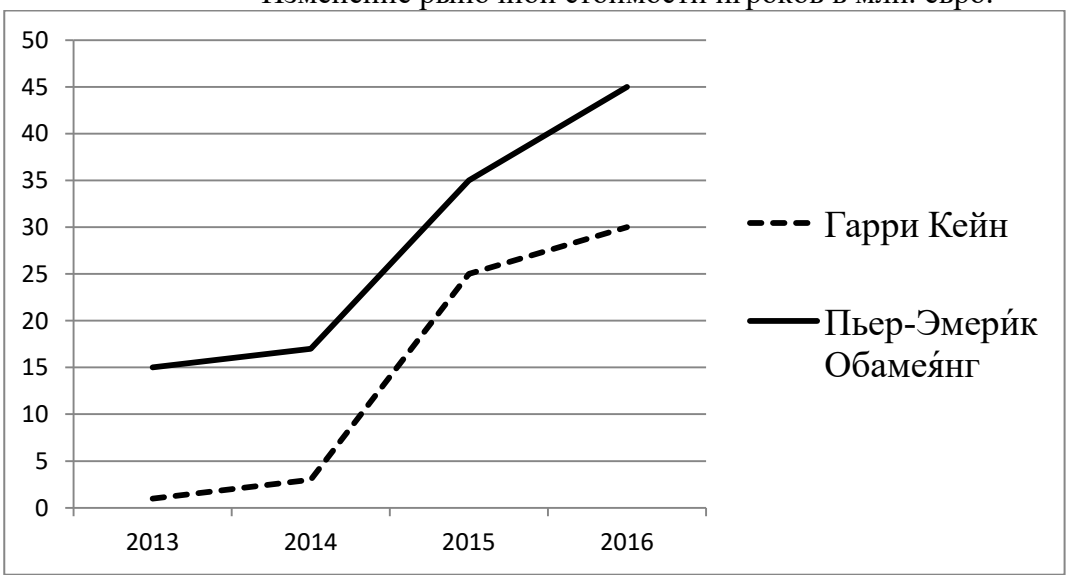
Арутюнян Д. А.
Научный руководитель: Солнцев И.В.
к.э.н., доцент кафедры «Оценка и управление стоимостью" ФГОБУ ВО
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

В данной статье рассмотрены ключевые факторы, влияющие на рыночную стоимость профессиональных футболистов. По каждому фактору приведены примеры для наглядной иллюстрации влияния на рыночную стоимость. Важно различать такие понятия, как рыночная стоимость и трансферная цена. В данной статье рассмотрена исключительно рыночная стоимость, которая в большинстве случаев является минимальной ценой, по которой игрок может покинуть клуб. Трансферная цена (цена трансфера) – это цена, которая устанавливается в результате переговоров между клубами, как правило, она превышает рыночную. Итак, рассмотрим, от чего же зависит стоимость игроков:

1) Самыми главными факторами, влияющими на стоимость футболиста, являются его результативность и показатели эффективности. Именно этот пункт определяет, будет ли конкретный игрок стоить миллионы или станет невостребованным в будущем. Остальные разделы лишь дополняют или косвенно влияют на данный фактор. К показателям эффективности и результативности атакующих игроков относят голы и голевые передачи, защитников – отборы и перехваты, вратарей – сейвы и количество “сухих” матчей. Наглядными примерами увеличения стоимости таким образом являются Гарри Кейн (Тоттенхэм Хотспур) и Пьер-Эмериик Обамеянг (Боруссия Дортмунд). Оба этих игрока, начиная с сезона 2013/14 удвоили количество голов за сезон (перейдя планку в 30 голов). Соответственно, на графике, составленном по данным авторитетного источника “Transfermarkt“ можно наблюдать, что изменение стоимости не заставило себя ждать.

Рисунок 1

Изменение рыночной стоимости игроков в млн. евро.



2) Физические данные (скорость, сила, реакция, техника и т. д.), футбольное мышление (скорость принятия решений, правильность решений). Данный фактор учитывается чаще при оценке молодых игроков, которые не успели себя толком проявить (при поиске новых талантов). Как правило, их замечают скауты крупных футбольных клубов и выкупают в раннем возрасте. В качестве примеров можно привести двух молодых талантов: бразильца Неймара, который был выкуплен за 57 млн. евро Барселоной, и бельгийца Эдена Азара, перешедшего в Челси за 40 млн. евро.

3) Возраст и потенциал. Данный фактор не всегда проявляется однозначно, но, как правило, после 30 лет стоимость игроков снижается. Это связано с ухудшением их показателей и качества игры.

4) История травм и склонность к ним. Травмы могут серьезно подпортить карьеру любому игроку и даже заставить завершить ее. Так известный колумбийский форвард Радамель Фалькао (клуб Челси) потерял из-за травм 58,2 % (32 млн. евро) своей рыночной стоимости. Другой пример англичанин Джек Уилшир (клуб Арсенал), игрок сборной Англии, довольно перспективный игрок, но из-за травм пропустил более 90 матчей, начиная с 2013г. Если бы не это обстоятельство, его стоимость могла бы спокойно достигнуть отметки в 50 млн. евро, а вместо этого она упала до 25 млн. евро.

5) Текущая команда. Топ клубы расстаются с хорошими игроками менее охотно и за более крупные суммы, также положение команды отражает уровень каждого игрока и влияет на его стоимость. Отличным примером является француз Антони Марсияль, перешедший из Монако в Манчестер Юнайтед и увеличивший тем самым свою стоимость на 500%.

6) Характер игрока и взаимоотношения с партнерами/руководством. Никому не нужны игроки, которые конфликтуют с партнерами, тренерами, руководством, попадают в различные скандалы и т. д. Данный фактор отрицательно влияет на стоимость футболиста. Талантливый итальянец Марио Балотелли (клуб Милан) из-за своего буйного характера показывал очень нестабильную игру, и в итоге его цена упала до 7 млн., хотя могла бы достигнуть и 70 млн. евро.

7) Популярность среди болельщиков, рекламные контракты непременно увеличивают рыночную стоимость игрока, так как тем самым они увеличивают и стоимость самого клуба. Один из самых популярных игроков современности португалец Криштиану Роналду (клуб Реал Мадрид) на данный момент оценивается в 110 млн. евро, несмотря на то, что ему уже 31 год

8) Зрелищность игры, навыки игрока (стоимость атакующих игроков, как правило, выше). Несмотря на то, что все игроки вносят равный и неоценимый вклад в победу команды, стоимость нападающих превышает стоимость защитников. Возможно, потому что без голов победить невозможно, а также за счет большей популярности атакующих игроков. Для

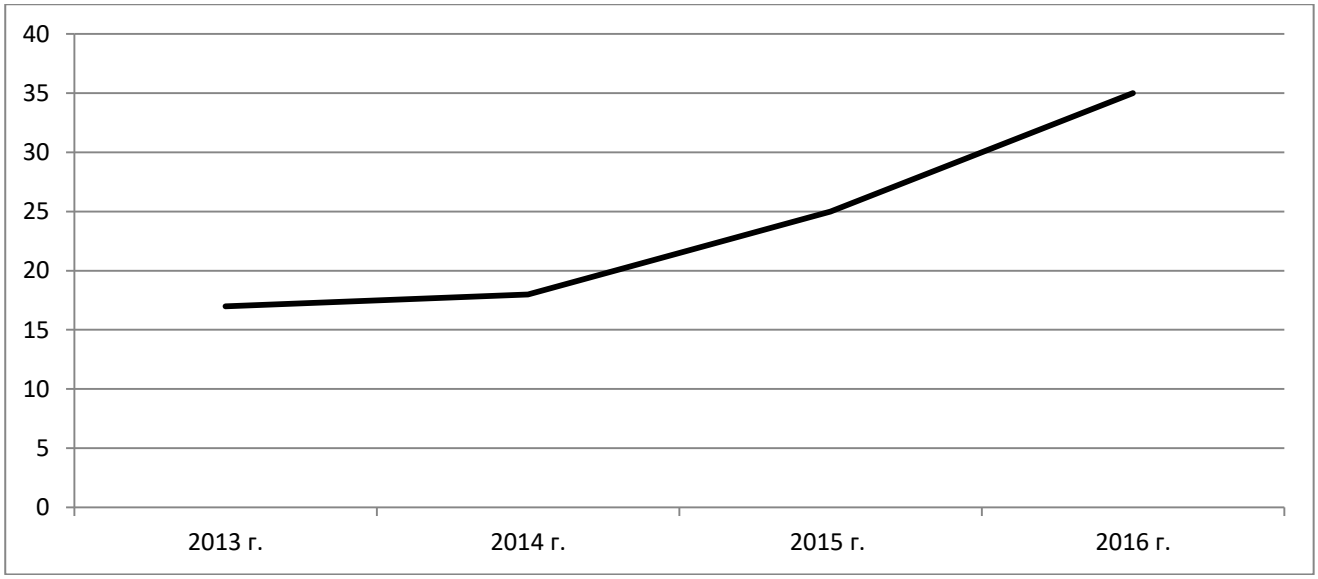
наглядности можно привести максимальную стоимость самых дорогих игроков каждой позиции:

- вратарь Давид де Хеа (клуб Манчестер Юнайтед) – 35 млн. евро;
- защитник Серхио Рамос (клуб Реал Мадрид) – 40 млн. евро;
- атакующий полузащитник Хамес Родригес (клуб Реал Мадрид) – 40 млн. евро;
- нападающий Лионель Месси (клуб Барселона) – 120 млн. евро.

9) Срок до истечения текущего контракта тоже положительно влияет на стоимость. Данный фактор отражает значимость игрока для команды, уровень доверия к нему. Если контракт игрока истекает в ближайшее время, и он не собирается его продлевать, то футболист может перейти в другой клуб бесплатно на правах свободного агента. В качестве примера здесь можно привести испанца Давида де Хеа (клуб Манчестер Юнайтед), который подписал летом 2015г новый контракт на 4 года и сразу повысил свою стоимость на рынке.

Рисунок 2

Изменение рыночной стоимости Давида де Хеа, млн. евро



Список литературы:

1. http://www.transfermarkt.com/
2. http://ru.uefa.com/
3. http://ru.fifa.com/

Шестакова Е.Д.

СОСТАВ КАПИТАЛА КОМПАНИИ КАК ОСНОВНАЯ ФИНАНСОВАЯ КОМПОНЕНТА РОСТА ЕЁ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДОБАВЛЕННОЙ СТОИМОСТИ НА ПРИМЕРЕ ПАО МГТС

Шестакова Е.Д.
Научный руководитель: Тазихина Т.В.
к.э.н., профессор кафедры «Оценка и управление собственностью»
ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

С финансовой точки зрения капитал отражает источники финансирования организации. Состав капитала является одной из основных финансовых компонент, влияющей на экономическую добавленную стоимость компании, что порождает необходимость построения

новых практических рекомендаций по отношению к проблеме определения оптимального состава капитала для отечественных стратегически-ориентированных компаний, функционирующих в текущих турбулентных условиях и столкнувшихся с серьезными вызовами современной экономической действительности.

По мнению автора, оптимальный состав капитала отражает такое сочетание источников финансирования компании, при котором растет её экономическая добавленная стоимость и существует реальный потенциал наращивания и ускорения данного роста. Состав источников финансового обеспечения является важным фактором повышения эффективности операционной и инвестиционной деятельности компании, что в конечном итоге положительно влияет на её экономическую добавленную стоимость, а в перспективе – на рыночную стоимость.

Рассмотрим взаимосвязь состава капитала и экономической добавленной стоимости компании на примере ПАО МГТС.

Российская телекоммуникационная компания публичное акционерное общество «Московская городская телефонная сеть» (ПАО МГТС) является «одним из крупнейших операторов местной проводной связи в Европе», занимая «лидирующее положение на столичном рынке услуг телефонии» и являясь «активным игроком на рынке широкополосного доступа в Интернет и услуг цифрового интерактивного телевидения в Москве».[25] Вследствие активного проникновения Интернет-технологий в жизнь современного человека, компания МГТС осуществляет масштабный инновационный проект (завершение проекта намечено на конец 2017 г.) по внедрению высокоскоростной сети передачи данных посредством строительства оптоволоконного кабеля GPON (GigabitPON).

Для осуществления долгосрочных стратегических проектов с одновременным сохранением способности МГТС продолжать свою основную деятельность, требуются значительные объемы финансовых ресурсов. В связи с этим возникает актуальный вопрос: каким образом сгенерировать необходимый объем финансирования для достижения целей проектов с одной стороны и финансовой устойчивости с другой?

Финансовый анализ компании на основе проаудированной финансовой отчетности за 2013-2015 гг., составленной согласно РСБУ, показал, что несмотря на долгосрочные и сложные финансовые цели компании, а также масштабные инвестиционные проекты, ПАО МГТС удается сохранить достаточно низкий уровень зависимости от внешних финансовых ресурсов, поддерживая при этом высокий уровень финансовой устойчивости (см. «Рисунок» 1).

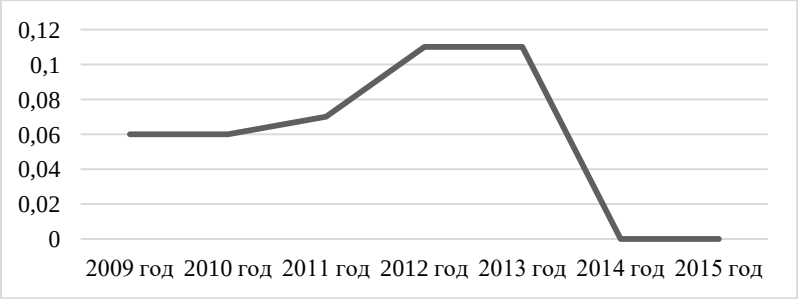


Рисунок 1 – Динамика соотношения заемного и собственного капитала ПАО МГТС за 2009-2015 гг.

Источник: составлено автором

С позиции детального анализа состава собственных источников финансирования компании на основе бухгалтерского баланса согласно РСБУ за 2013-2015 гг., можно отметить, что основная доля приходится на переоценку внеоборотных активов (добавочный капитал) и нераспределённую прибыль (см. «Таблица» 1).

[25] Годовой отчет ПАО МГТС за 2014 г. С.3

Таблица 1 – Структура пассива Бухгалтерского баланса ПАО МГТС за 2013-2015 гг., тыс.руб.

Наименование показателя	2013		2014		2015	
	в абсолютном выражении	уд.вес в струк. ист., %	в абсолютном выражении	уд.вес в струк. ист., %	в абсолютном выражении	уд.вес в струк. ист., %
Собственный капитал, в т.ч.	74 024 884	85,28	87 715 955	87,72	97 193 552	89,09
Уставный капитал.	3 812 832	4,39	3 812 832	3,81	3 812 832	3,50
Собственные акции, выкупленные у акционеров	0	0	0	0	(54 748)	0,05
Переоценка внеоборотных активов	31 608 264	36,41	37 504 435	37,50	36 098 311	33,09
Добавочный капитал	1 518 343	1,75	1 518 343	1,52	1 518 343	1,39
Резервный капитал	191 590	0,22	191 590	0,19	191 590	0,18
Нераспределенная прибыль	36 893 855	42,50	44 688 755	44,69	55 627 224	50,99
Заемный капитал, в т.ч.	12 781 912	14,72	12 283 692	12,28	11 899 814	10,91
Долгосрочные заемные средства	600 000	0,69	0	0	0	0
Отложенные налоговые обязательства	1 518 311	1,75	1 911 342	1,91	2 217 400	2,03
Оценочные обязательства	1 565 019	1,80	1 197 709	1,20	1 105 755	1,01
Доходы будущих периодов	1 272 540	1,47	1 077 995	1,08	921 266	0,84
Итого долгосрочный заемный капитал	4 955 870	5,71	4 187 046	4,19	4 244 421	3,89

Наименование показателя	2013		2014		2015	
	в абсолютном выражении	уд.вес в струк. ист., %	в абсолютном выражении	уд.вес в струк. ист., %	в абсолютном выражении	уд.вес в струк. ист., %
Краткосрочные заемные средства	0	0	0	0	0	0
Кредиторская задолженность	6 712 995	7,73	7 157 935	7,16	6 694 996	6,14
Доходы будущих периодов	1 101 491	1,27	930 562	0,93	940 273	0,86
Оценочные обязательства	11 556	0,01	8 149	0,01	20 124	0,02
Итого краткосрочный заемный капитал	7 826 042	9,02	8 096 646	8,10	7 655 393	7,02
Итого источники финансирования (пассивы)	86 806 796	100	99 999 647	100	109 093 366	100

Источник: составлено автором

Учитывая то, что переоценка внеоборотных активов (доля данного источника снижается) является, по своей сущности, квази-собственным источником финансирования, отражая увеличение стоимости внеоборотных активов, можно отметить, что основной источник финансирования деятельности компании МГТС – это нераспределённая прибыль.

Рассматривая текущий состав капитала МГТС, и то, как он может влиять на функционирование компании в перспективе, возникает ряд вопросов: во-первых, сможет ли компания и дальше генерировать достаточный уровень операционных доходов в условиях роста конкуренции на рынке и действия других игроков (например, в результате объединения активов ПАО Ростелеком и компании Tele 2), во-вторых, оказывает ли текущий состав капитала компании положительное влияние на её экономическую добавленную стоимость, и обладает ли компания перспективами для её роста?

Анализ экономической добавленной стоимости (EVA) МГТС за 2013-2015 гг. на основе соотношения рентабельности инвестированного капитала компании (ROIC) и средневзвешенной стоимости капитала (WACC) показал, что в ближайшей перспективе компания может столкнуться с необходимостью изменить текущий состав капитала (см. «Таблица» 2).

Таблица 2 – Анализ показателя EVA ПАО МГТС за 2013-2015 гг.

Наименование показателя	2013	2014	2015
Экономическая добавленная стоимость	7 842 909	2 908 914	1 936 483
Чистая операционная прибыль	12 978 211	9 425 153	12 933 088
прибыль до налогообложения	15 445 456	11 949 322	16 084 757
проценты к уплате	0	0	413
текущий налог на прибыль	2 467 245	2 524 169	3 152 082
Средневзвешенная стоимость капитала, %[26]	14,27	12,62	20,20
Инвестированный капитал	51 618 397	54 433 914	54 385 539
Потребность в оборотном капитале	7 707 510	(2 706 402)	(4 688 512)
оборотные активы	19 889 422	9 577 290	7 211 302
кредиторская задолженность	6 712 995	7 157 935	6 694 996
доходы будущих периодов	2 374 031	2 008 557	1 861 539
Наименование показателя	2013	2014	2015
оценочные обязательства	1 576 575	1 205 858	1 125 879
отложенные налоговые обязательства	1 518 311	1 911 342	2 217 400
Чистые внеоборотные активы	43 910 887	57 140 316	59 074 051

Источник: составлено автором

Необходимость трансформации текущего состава капитала ПАО МГТС может быть обусловлена несколькими причинами. Во-первых, снижением экономической добавленной стоимости компании за период с 2013-2015 гг. (особенно в 2014 г.). Снижение экономической добавленной стоимости компании может быть временным явлением и следствием, как внутренних факторов – рост инвестированного капитала отражает активную инвестиционную деятельность (например, внедрение проекта GPON), эффект от которой ожидается в будущем, так и внешних факторов - изменчивость и неопределенность спроса на услуги связи, макроэкономическая нестабильность (особенно в 2014-2015 гг.). Тем не менее темпы роста инвестированного капитала на данный момент превышают темпы роста чистой операционной прибыли компании за вычетом налогов, что, соответственно, может стать сигналом необходимости переориентирования финансовой стратегии компании в сторону повышения рентабельности инвестированного капитала (интенсивный фактор), а не его наращивания (экстенсивный фактор). Кроме этого, негативное влияние на экономическую добавленную стоимость оказывает рост средневзвешенной стоимости капитала компании, который в наибольшей степени представлен собственными источниками финансирования, стоимость

[26] Представлено на основе оценки средневзвешенной стоимости капитала компанией МГТС

которых увеличивается за 2013-2015 гг., что может стать вторым сигналом необходимости трансформации текущего состава капитала компании.

Таким образом, можно отметить, что на текущий момент, несмотря на то, что рентабельность инвестированного капитала превышает его средневзвешенную стоимость (отражает платежеспособность и эффективности компании в целом) спред между данными показателями падает, что может оказывать негативное влияние, как на экономическую добавленную стоимость в перспективе (см. «Диаграмма» 1).

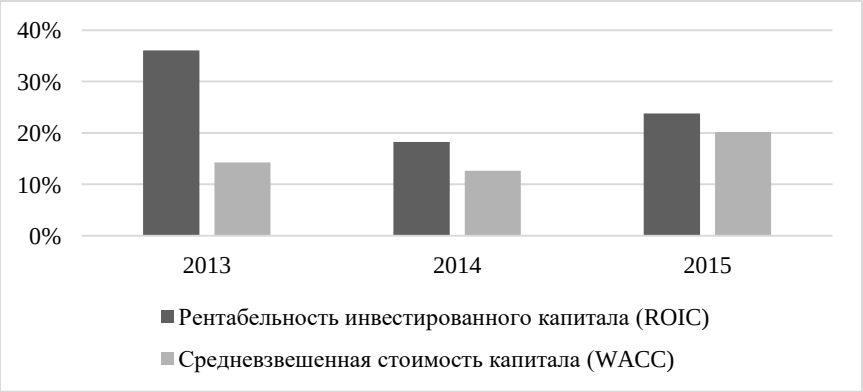


Диаграмма 1 – Соотношение показателей ROIC и WACC ПАО МГТС за 2013-2015 гг.

Источник: составлено автором

Анализ финансовых показателей на примере ПАО МГТС, отражающих зависимость состава капитала и экономической добавленной стоимости компании, позволяет сделать несколько выводов. Во-первых, состав капитала оказывает прямое воздействие на способность компании генерировать и наращивать экономическую добавленную стоимость (см. «Диаграмма» 2 за 2013-2015 гг.) за счет изменения рентабельности инвестированного капитала (рост ROIC означает большую отдачу от текущего состава инвестированного капитала, что положительно влияет на экономическую добавленную стоимость) и средневзвешенной стоимости капитала (например, преобладание в текущем составе капитала МГТС собственных источников (нераспределенной прибыли) делает обслуживание текущего капитала «дорогим» для компании), во-вторых, несмотря на то, что использование собственных источников финансирования (в частности, нераспределенной прибыли) свидетельствует об эффективной деятельности компании в целом и позволяет ей поддерживать высокий уровень финансовой устойчивости, оно лишает её возможности привлекать более дешевые источники финансирования, например, заемный капитал и получать дополнительные преимущества от действия эффекта финансового рычага.

Вследствие выявленных результатов и взаимосвязей автор делает предположение, что одним из способов повышения экономической добавленной стоимости ПАО МГТС в перспективе может стать использование заемного капитала. Основываясь на текущих прогнозах компании о динамике чистого операционного дохода и снижении инвестированного капитала за счет завершения проекта GPON, при изменении текущего состава капитала за счет введения заемных источников финансирования в безопасных для финансовой устойчивости условиях возможно следующее наращивание экономической добавленной стоимости компании в перспективе 2016-2018 гг. (см. «Таблица» 3).

Таблица 3 – Прогноз показателя EVA ПАО МГТС за 2016-2018 гг.

Наименование показателя	2016*	2017*	2018*
Экономическая добавленная стоимость (прогноз)	4 980 855	6 649 036	8 213 940
ROIC (расчет)	0.2616	0.3129	0.3443
Средневзвешенная стоимость капитала (прогноз Компании)	0.17	0.18	0.18
Инвестированный капитал (прогноз Компании)	50 000 000	50 000 000	45 000 000

Источник: составлено автором

В качестве конкретного вида заемного капитала, который может использоваться компанией в текущих условиях ограниченности банковского финансирования, в частности, ввиду высоких процентных ставок, автор предлагает использование облигационных займов, что вполне актуально для компании вследствие её высокой платежеспособности и финансовой устойчивости.

На основании полученных данных можно заключить, что существует прямая взаимосвязь между составом капитала компании и эффективностью деятельности компании с позиции основных финансовых показателей и экономической добавленной стоимости.

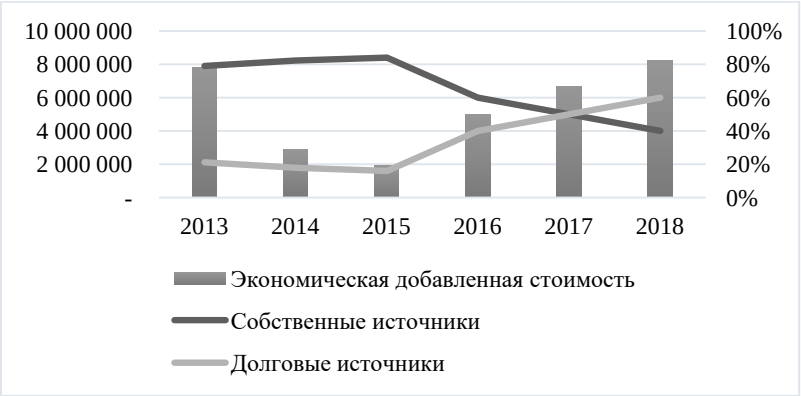


Диаграмма 2 – Взаимосвязь текущей и прогнозной динамики экономической добавленной стоимости и состава капитала ПАО МГТС и за 2013-2018 гг.

Источник: составлено автором

В рамках определения оптимального состава капитала компании (на примере ПАО МГТС) следует учитывать, что использование собственных источников финансирования снижает финансовый риск компании. Наряду с этим, финансовая целесообразность использования собственных источников существует только тогда, когда, во-первых, собственных источников финансирования компании достаточно для поддержки основной деятельности и дальнейшего развития компании, а во-вторых, когда использование данного источника финансирования положительно влияет на экономическую добавленную стоимость. Именно поэтому ограниченность финансовой стратегии собственными источниками финансирования не всегда верна в рамках максимизации прибыли, рентабельности и стоимости организации, что было подтверждено анализом источников финансирования ПАО МГТС.

Список литературы:

1. Оценка стоимости бизнеса: учебник/коллектив авторов; под ред. Эскиндарова М.А., Федотовой М.А.-М.:КНОРУС, 2015. – 320 с.
2. Финансовый менеджмент: учебник, Шохин Е.И. - М.: КНОРУС, 2012. – 480 с.
3. Финансовый менеджмент: учебник, Лукасевич И.Я. - М.: Издательство «Национальное образование», 2013. – 768 с.
4. McKinsey & Company: Tim Koller, Marc Goedhart, DavidWessels Valuation: Measuring and managing the value of companies. Published by JohnWiley & Sons, Inc., Hoboken, New Jersey, 2010. – 862 с.
5. Годовой отчет ПАО МГТС за 2014 г.
6. Официальный сайт компании ПАО МГТС URL: http://mgts.ru/home/internet/gpon/technology/ (дата обращения: 30.03.2016)

СТРАХОВОЕ ДЕЛО
Корнилова О. Ю.
СТРАХОВАНИЕ ПОТЕНЦИАЛЬНЫХ РОДИТЕЛЕЙ В СУРРОГАТНОМ МАТЕРИНСТВЕ

Корнилова О. Ю.
Научный руководитель: д.э.н., профессор, Кириллова Н. В.
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

В настоящее время существует множество проблем, связанных с репродуктивной функцией человека. Одним из основных путей решения лечения бесплодия является осуществление программ суррогатного материнства. История суррогатного материнства началась еще несколько десятков лет назад. Тогда данную процедуру могли себе позволить лишь единицы, а сейчас это уже тысячи бесплодных пар. Однако суррогатное материнство является довольно дорогостоящим удовольствием и не все желающие могут себе это позволить. Помимо вопроса стоимости, также встает моральный аспект проведения данной процедуры. Ведь решаясь на вынашивание чужого ребенка, суррогатная мать помогает бесплодной паре и обрекает себя на психологические проблемы. Но сторонники использования суррогатных матерей смотрят на эту проблему по-другому, аргументируя тем, что суррогатная мать получает достаточное денежное вознаграждение во время беременности и за рождение ребенка. Однако, стоит отметить, что не все женщины, ставшие суррогатными матерями, готовы впоследствии отдать ребенка в «чужие» руки. В данной области уровень правового регулирования довольно невысок и не отвечает современным потребностям. По российскому законодательству суррогатная мать имеет все права на ребенка и может не отдать его другим родителям. Права потенциальных родителей в данном аспекте никак не узаконены. Для решения данной проблемы стоит рассмотреть вопрос о внедрении нового вида страхования - потенциальных родителей в суррогатном материнстве.

Программа суррогатного материнства является довольно дорогостоящей. Денежное вознаграждение колеблется около 50-100 тысяч евро, что примерно составит – 3,717,000-7,434,000 рублей. В данную сумму входят клиника и все обследования и процедуры, обеспечение и содержание матери должными условиями, удобствами. Также помимо вознаграждения после родов в размере от $10,000 до $30,000 будущим родителям придется оплатить: все анализы, медицинское обследование, роды, витамины, различные продукты питания, рекомендованные врачом, а также ежемесячное содержание, сумма которого указывается в договоре. Однако некоторые пары по собственному желанию могут оплатить различные дополнительные услуги, не входящие в основную стоимость процедуры. Сюда может относиться: санаторно-курортное лечение и другие процедуры, которые могут сказаться благотворно на здоровье будущего малыша. Сравнивая стоимость проведения данной процедуры за рубежом, можно отметить следующее. Допустим, в клиниках США бесплодные пары из России могут прибегнуть к данной процедуре ЭКО в сумме гораздо большей, в размере от $50,000. А также к этой сумме добавляется деньги на проезд и стоимость визы, проживание, обследования, а также различные анализы. Сравнивания, к примеру, стоимость процедуры ЭКО на Украине, можно сэкономить, заплатив суррогатной матери всего $15-20 за услуги. В этапы программы суррогатного материнства входят пункты, начиная от нахождения суррогатной матери с помощью клиники или самостоятельно, прохождения обследования, заключения договора, проведения самой процедуры и заканчивая рождением ребенка и лишением родительских прав суррогатной матери по решению суда.

Ребенок, по достижению совершеннолетия имеет право подать в суд на восстановление в родительских правах суррогатной матери. Что касается нормативно-правовой базы суррогатного материнства, то оно регулируется с помощью следующих актов: Федерального закона «Об основах охраны здоровья граждан в Российской Федерации» от 21.11.2011 г., Федерального закона «Об актах гражданского состояния», Семейного кодекса Российской Федерации, а также Приказа № 107Н Министерства здравоохранения РФ от 30.08.2012 г. "О

порядке использования вспомогательных репродуктивных технологий, противопоказаниях и ограничениях к их применению". В данных документах прописаны понятие суррогатного материнства, а также его условия, перечень показаний к применению метода суррогатного материнства, алгоритм процедуры ЭКО в рамках программы, требования к суррогатным матерям. Суррогатной матерью может стать женщина в возрасте от 20 до 35 лет, которая имеет своего ребенка, а также у которой отсутствуют различные соматические, психические и гинекологические заболевания.

Данная программа разрешена не во всех странах мира. Можно условно разделить все страны на 3 группы: где запрещено суррогатное материнство, где разрешено и частично разрешено. К странам, запрещающим суррогатное материнство, относятся: Франция, Германия, Австрия, Норвегия и др. В данных странах осуществление этой процедуры жестко наказывается законодательством, к примеру, лишением права на ведение медицинской практики. К странам, частично разрешившим суррогатное материнство, можно отнести: Австралию, Великобританию, Канаду, Израиль и др. Здесь суррогатное материнство осуществляется только на некоммерческой основе. К третьей группе относятся Россия, Казахстан, Украина, Индия и др. В данной группе стран программа суррогатного материнства осуществляется на коммерческой основе. Благотворительный фонд содействия реализации репродуктивных прав человека «Формула Рождения» представил данные по лечению бесплодия методом суррогатного материнства в России за 2008 – 2012 гг. (табл.1)

Таблица 1

Суррогатное материнство в России

ДАННЫЕ*	**2008**	**2009**	**2010**	**2011**	**2012**
Численность населения, тыс. чел.	142 009	141 904	142 856	142 865	143 056
Кол-во проведенных циклов ЭКО	31 127	40 961	39 998	53 600	62 760
Кол-во начатых циклов суррогатного материнства	430	524	648	733	943
Средняя эффективность программы СМ (THBR**), %	44,6	34,0	39,7	38,5	35,6

** По данным Федеральной службы государственной статистики, Российской Ассоциации Репродукции Человека, БФ "Формула Рождения"*
*** Take Home Baby Rate, соотношение начатых циклов ЭКО и количества рожденных детей - основной показатель при оценке эффективности ЭКО*

Из таблицы можно сделать следующие выводы: основным фактором, влияющим на увеличение количества программ суррогатного материнства, является не количество населения в стране и количество бесплодных пар, а распространение современных методов лечения бесплодия; также отмечается вхождение в большем объеме современных методов бесплодия в жизнь общества, так с 2008 г. количество процедур ЭКО увеличилось в 2,02 раза, а количество начатых программ в 2,19 раза.

За 5 лет общая эффективность программ суррогатного материнства упала на 20,2% по показателю THBR. Это может говорить о том, что в последнее время к осуществлению программ суррогатного материнства подключаются новые игроки рынка, не имеющие для этого достаточных компетенций. Можно выделить существенные условия для данного вида страхования. Основным риском будет финансовый риск потенциальных родителей, а именно денежные средства, которые были потрачены на обслуживание суррогатной матери: в случае отказа отдать ребенка родителям, в случае выкидыша у суррогатной матери. Объектом страхования будет выступать финансовый риск будущих родителей. Страховая сумма будет дифференцироваться в связи с оказанием программы суррогатного материнства и будет равна ее стоимости, а именно от 50 до 100 тысяч евро, а также расходы на обслуживание суррогатной матери. Договор будет заключаться на 1 год, то есть будет включать момент успешного проведения процедуры ЭКО и непосредственно до рождения ребенка.

В России суррогатное материнство становится все более популярным. По медицинским данным 20% супружеских пар не могут иметь детей, поэтому они прибегают к суррогатному материнству. Правовое урегулирование суррогатного материнства является актуальной проблемой современного российского законодательства. Проблемы в законодательстве, связанном с суррогатном материнством, можно решить, если точно и подробно регламентировать каждый этап данной процедуры. Нужно урегулировать права генетических родителей. Многие супружеские пары бояться обратиться к суррогатной матери, т.к. у них нет гарантий, что спустя 9 месяцев, они будут родителями. Ведь все зависит от суррогатной матери. Она вправе не отдать ребенка. Страхование потенциальных родителей поможет узаконить права сторон. Но данная процедура, являясь достаточно дорогостоящей, может значительно пошатнуть финансовое состояние неустойчивой страховой компании на рынке. Данный вопрос остается открытым и по нему может быть проведено множество дискуссий.

ТЕОРИЯ ФИНАНСОВ

Капырина А.И.

ФИНАНСИРОВАНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ЗАРУБЕЖНЫХ И ОТЕЧЕСТВЕННЫХ СО НКО КАК ОСНОВА ИХ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ УСТОЙЧИВОСТИ

Капырина Анжела Игоревна
Научный руководитель: Афанасьева Елена Юрьевна к.э.н., доцент
Финансовый университет при Правительстве РФ

Все чаще поднимается вопрос об излишнем выделении средств государства на социально-ориентированные некоммерческие организации (СО НКО) в России. Но доля государственных средств в зарубежных НКО значительно выше (в среднем - 22%), чем в отечественных (5%).[27] Наиболее популярной сферой деятельностью НКО является социальная работа 54%, наименьший процент у жилищно-коммунального хозяйства 5%. Необходимо отметить, что СО НКО вправе осуществлять предпринимательскую деятельность, соответствующую целям ее создания и направленную на их достижение. Доход, полученный СО НКО от осуществления ею своей деятельности, не подлежит распределению между ее учредителями (членами, участниками).

В исследовании был проведен анализ тенденций финансирования СО НКО в США, Эстонии, Хорватии и России. Количественный показатель финансовых ресурсов НКО на душу населения в Эстонии возрос в 4 раза за последние десять лет. Государственное финансирование СО НКО Хорватии в объеме увеличилось в 20 раз на национальном уровне. Показатель составил 17 евро на душу населения, в России он отмечен на уровне 2,5 евро на душу населения. Индекс развития сектора НКО возрос до показателя 4,7, темп роста данного индекса значительно превосходит российский.[28] Необходимо отметить, что в России наблюдается тенденция малого использования государственного финансирования из-за наличия непрозрачности и неразвитой информационной среды. В западных странах из источников доходов НКО преобладают государственная поддержка и пожертвования. В России подавляющую часть составляют благотворительные взносы бизнеса и граждан. В США и Эстонии доля государственного финансирования возросла до 48%, в Хорватии составила 39%, а в России по оценке BCG (Boston Consulting Group) составляет лишь 5%. Доход НКО от ВВП в странах США и Эстонии соответствует примерно 6,5%, в Хорватии - 6,1%, в России - 0,9%.[29]

[27] Анализ The Boston Consulting Group
[28] «Developing Stendards and Mechanisms for Public Financing of NGOs in Croatia»- International Journal for Non-Profit Law
[29] Анализ The Boston Consulting Group

В настоящее время в нашей стране осуществляется программа Президентских грантов по поддержке НКО. По результатам конкурса, проводимого в 2015 году, в Москве осталось 60% от общей суммы бюджета - 592 млн рублей (общая сумма выделяемых средств за 2015 год составила 987,6 млн руб.).[30] Итоги конкурсов 2015 года показали положительный эффект от этой практики. Так, увеличилось качество заявок и проектов региональных НКО, что способствовало увеличению их доли среди общего числа победителей. В 2016 г. победителями стали: Общероссийское общественное движение "Гражданское достоинство" – сумма 528525 тыс. руб., Общероссийский общественный фонд "Национальный благотворительный фонд" - сумма 585607 тыс. руб., Общероссийская общественная организация "Союз пенсионеров России" - сумма 415000 тыс. руб., Общественная организация "Союз женщин России" - сумма 365000 тыс. руб., Общероссийская общественная организация "Лига здоровья нации" - сумма 519968 тыс.руб.[31]

Несмотря на сложившиеся экономические условия, размер выделенной в 2015 году субсидии на господдержку НКО, участвующих в развитии институтов гражданского общества и реализующих социально значимые проекты и проекты в сфере защиты прав и свобод человека и гражданина, увеличен по сравнению с 2014 годом более чем на полмиллиарда рублей. По данным исследования частных пожертвований, которое провел Русфонд (www.rusfond.ru/rating/), рейтинг узнаваемости российских фондов таков: 9,5% респондентов вспомнили фонд «Подари жизнь», 7% указали просто: «Фонд помощи детям», 4,1% назвали фонд «Добро», 2,4% упомянули Русфонд, всего респондентами было названо 128 фондов.[32]

В качестве примера для рассмотрения был выбран Благотворительный фонд помощи тяжело больным детям, сиротам и инвалидам «Русфонд». Основное направление деятельности - сбор пожертвований от частных лиц и организаций для оплаты лечения тяжелобольных детей. Только в 2010 году 14 тысяч читателей Русфонда, свыше 500 компаний и организаций оплатили лечение 716 детей России и стран СНГ. За 19 лет существования СО НКО Русфонд было собрано пожертвований на сумму свыше 7,869 млрд руб. Среди корпоративных доноров Русфонда – Ингосстрах, Ренова, Райффайзен банк, Русь-банк, ТТК, М-Видео, Металлоинвест, LVMH Perfumes & Cosmetics (Россия) и другие. Многолетние партнеры Русфонда – американские благотворительные фонды «Общество помощи русским детям» и «Русский дар жизни». СО НКО Русфонд является победителем в конкурсе президентских грантов, сумма гранта составила 4 278 480 руб.[33] На протяжении 19 лет у Русфонда наблюдается устойчивое развитие - как в финансировании, так и в объеме предоставляемой помощи.

На основе проведенного анализа можно выделить следующие направления по совершенствованию финансирования СО НКО: корректировка программ выделения субсидий СО НКО, расширение компетенций СО НКО, организация благоприятной среды по взаимодействию граждан-жертвователей и СО НКО, повышение уровня требований к прозрачности информации о финансировании СО НКО, совершенствование процессов по привлечению негосударственного финансирования СО НКО.

[30] Распоряжение Президента о грантах НКО в 2015 г. http://grants.oprf.ru/news/portal/p470/
[31] Распоряжение Президента о грантах НКО в 2015 г. http://grants.oprf.ru/news/portal/p470/
[32] Официальный сайт «Российский фонд помощи» www.rusfond.ru/rating/
[33] http://www.rusfond.ru/projects

Азизмуродов О.О., Джамилов К.О.
ФИНАНСОВЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ СТИМУЛИРОВАНИЯ СО НКО: ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ

Азизмуродов Одилджон Олимджонович,
Джамилов Комрон Обидджонович
Научный руководитель: Ишина Ирина Валериевна, д.э.н., профессор
Финансовый университет при Правительстве РФ,

Взаимодействие государства и НКО, равно как и формы государственной поддержки НКО могут принимать самые разные формы – от уровня консультаций, до совместной проектной работы и прямого финансирования.

В целом, признается, что одной из наиболее эффективных форм участия граждан в формировании и реализации государственной политики в различных сферах общественных отношений в мире является деятельность ассоциаций граждан – общественных объединений и иных негосударственных некоммерческих организаций.

На национальном, местном или секторальном уровне могут иметь место консультации, особенно полезные при разработке законодательства. Принимая во внимание тот факт, что общественные организации работают на уровне, более приближенном к населению и напрямую связаны с гражданскими интересами и инициативами, они могут предоставлять органам государственной власти так называемую «экспертизу снизу», работать с обращениями граждан, организовывать гражданские форумы, принимать участие и инициировать общественные слушания, а также активно участвовать в процессе лоббирования. Кроме того, одна из наиболее успешных форм реализации программ сотрудничества – разработка и осуществление совместных проектов – тут государство и НКО могут выступать как партнерами, так и заказчиком и исполнителем (в том случае, если органы государственной власти проводят конкурсы на реализацию государственных программ).

Практики зарубежных стран демонстрируют вариацию институтов, направлений и инструментов реализации инфраструктурной поддержки, этимология которой обусловлена национальными традициями и условиями социально-экономического развития государства, что дает основания для выделения зарубежных моделей инфраструктурной поддержки НКО. В качестве объекта исследования выбраны следующие страны: США, где сектор НКО вносит значительный вклад в формирование ВВП – 7,5 % (среднее по развитым странам – 6,5 %); Эстония и Хорватия (наиболее успешные в государственной поддержке страны), демонстрирующие лучшие значения индекса развития НКО среди стран ЦВЕ (Эстония) и положительный тренд индекса развития сектора НКО (Хорватия).

В США государственное финансирование некоммерческого сектора осуществляется через профильные министерства (образования, здравоохранения, социальной защиты), сфокусированные на решении социальных задач. Унифицированные для всех ведомств стандарты предоставления финансирования НКО задаются в коде лучших практик финансирования НКО. Активно используется направление финансовой поддержки НКО через такие инструменты, как гранты, государственные контракты, налоговые льготы. Особенностью в реализации финансовой поддержки НКО является применение сложного в реализации финансового механизма – ваучера.

Система поддержки НКО в Эстонии основана на принципе четкого разделения источников финансирования конкретных программ и развития инфраструктуры НКО. Так, финансирование профильных программ возложено на профильные министерства и фонды при них. Основным государственным органом в Эстонии, отвечающим за построение общественно-государственного партнерства со стороны государства, является министерство внутренних дел, в функции которого входит финансирование программ регионального развития НКО, а также

участие в разработке и мониторинге программ. Среди инструментов финансовой поддержки используется стандартный набор: целевые гранты, государственные контракты, налоговые льготы для НКО и доноров – при финансировании сертифицированного списка НКО.

Если попытаться обобщить международный опыт, то можно выделить два основных типа государственного финансирования НКО:

- Прямое финансирование - финансирование выделяется из госбюджета центрального или местного уровня непосредственно организации.
- Косвенная поддержка - косвенная финансовая поддержка не предполагает непосредственного перечисления средств или передачи имущества, а вместо этого представляет собой льготу, которая позволяет НКО использовать свои средства на достижение уставных целей, а не на оплату других финансовых обязательств.

Как показывает мировой опыт, создание ясных, четко прописанных, прозрачных, эффективно работающих отношений между государством и общественным сектором приводит к:

- вовлечению населению в процесс создания и развития гражданского общества,
- участию населения в разработке и реализации общественных и социальных инициатив
- выстраиванию более тесных контактов и принципов обратной связи между органами власти и населением
- повышению качества услуг, предоставляемых государством
- повышению гибкости и инновационности государственных программ и проектов, возможности к экспериментированию и внедрению новых форм и практик

Чудайкин П. И., Пушкарев А. А.

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СО НКО (НА ПРИМЕРЕ ДОСААФ РОССИИ Г. МОСКВЫ)

Чудайкин П. И., Пушкарев А. А.
Научный руководитель – Ишина Ирина Валериевна, д. э. н., профессор
Финансовый университет при Правительстве РФ

Безусловно, от рождения перед нами открыты совсем не одинаковые возможности: одни изначально имеют доступ к общественным благам, другие нет (одни рождаются в Москве, с высоким уровнем доступа разнообразного перечня благ, другие – в региональном городе, не имея такой возможности). Стремясь дать каждому доступ к таким важным благам, как доступность медицинских, образовательных и культурных услуг, государство, тем самым, выполняет свою задачу в области социальной политики. Именно на «уравнивание» людей в возможностях, а не в положении, направлена деятельность государства, осуществляя это через предоставления грантов, субсидий, целевого финансирования социально ориентированных некоммерческих организаций (СО НКО). Одним из таких СО НКО является ДОСААФ России.

Организация предоставляет доступ к обучению всех желающих различным видам спорта. Имеет отделения в большинстве субъектов Российской Федерации, членство — свободное. Таким образом ДОСААФ РФ является полноценной социально ориентированной НКО.

Доходная часть централизованного бюджета ДОСААФ формируется на основе федеральных субсидий от Минобороны России, Министерства образования и науки РФ и Министерства спорта. Данные средства расходуются на ряд программ, связанных с обучением граждан РФ по военно-учетным специальностям, подготовке специалистов массовых технических профессий (СМТП) и на приобретение оборудования.

В отличие от коммерческих организаций конечным результатом деятельности НКО является некое нематериальное, качественное благо, которое сложно поддается количественной

оценке, т.е. сложно оценить эффективна или неэффективна деятельность НКО, а также на сколько эффективна/неэффективна.

Для общей оценки эффективности деятельности авторы данного эссе предлагают оценивать деятельность ДОСААФ РФ г. Москвы по ряду критериев с выставлением баллов по каждому. На основании критериев оценки деятельности, для организации выставляется показатель, рассчитываемый как сумма баллов, присвоенных по каждому из критериев. По мнению авторов, данный показатель легко позволяет оценить деятельность ДОСААФ РФ г. Москвы в различные периоды времени, а также оценить эффективность/неэффективность деятельности НКО.

Критерии оценки деятельности организации, учитываемые при определении показателей уставной деятельности[34]

I. Количество отделений ДОСААФ РФ:
1) от 1 до 3 отделений – 1 балл
2) от 4 до 6 отделений – 2 балла
3) от 7 до 9 отделений – 3 балла
4) от 10 до 12 отделений – 5 баллов
5) от 13 до 15 отделений – 8 баллов
6) свыше 15 отделений – 12 баллов

II. Доля призывников, не явившихся на призывной пункт по повестке:
1) 0% – 5 баллов
2) 0 – 1,5% – 2 балла
3) 1,5 – 3% – 1 балл
4) Свыше 3% – 0 баллов

III. Число членов в отделении ДОСААФ РФ г. Москвы:
1) до 50 человек – 1 балл
2) от 51 до 100 человек – 2 балла
3) от 101 до 150 человек – 3 балла
4) от 151 до 200 человек – 5 баллов
5) от 201 до 250 человек – 8 баллов
6) свыше 250 человек – 12 баллов

IV. Наличие широкого освещения деятельности организации в СМИ (печатная пресса, телевидение, сеть Интернет (кроме сайта ДОСААФ России и регионального отделения ДОСААФ России)):
1) от 1 до 5 публикаций – 1 балл
2) от 6 до 10 публикаций – 2 балла
3) от 11 до 20 публикаций – 5 баллов
4) от 21 до 30 публикаций – 8 баллов
5) свыше 30 публикаций – 12 баллов

V. Количество проведенных в соответствии с планами работ организации и подтверждающими фотоматериалами мероприятий военно-патриотической направленности:
1) За каждое засчитанное мероприятие – 5 баллов

В зависимости от суммы набранных баллов организации подразделяются на три категории:

I категория (*хорошо*) – свыше 80 баллов

II категория (*удовлетворительно*) – от 50 до 80 баллов

III категория (*неудовлетворительно*) – ниже 50 баллов

Главным преимуществом данной методики оценки эффективности деятельности ДОСААФ является её универсальность и простота. Для ее использования в оценке

[34] На основании внутреннего документа «Временная методика оценки показателей организационно-уставной и военно-патриотической деятельности организаций, входящих в структуру ДОСААФ России»

деятельности других СО НКО необходимо применить другой ряд критериев, исходя из целей и задач оцениваемой СО НКО, а также установить соответствующую бальную систем, т.е. присвоить каждому критерию те или иные баллы для дальнейшего их суммирования и отнесения эффективности организации к той или иной категории (*хорошо, удовлетворительно, неудовлетворительно)*.

Семенова А.И., Фешина М.Н.

ГОСУДАРСТВЕННОЕ ФИНАНСОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ СОЦИАЛЬНО-ОРИЕНТИРОВАННЫХ НЕКОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Семенова А.И.
Фешина М.Н.
Научный руководитель: Басова Н.В. к.э.н., доц.,
ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

Образование социально-ориентированных организаций в экономике предполагает не только создание эффективного рыночного механизма хозяйственной деятельности, но и достижение должного уровня общественного развития через обеспечение прав, гарантий и свобод всем индивидам и социальным группам. Социальная поддержка населения и защита его интересов влияет на общественную и экономическую безопасность страны, именно поэтому необходимо осуществлять государственное финансовое регулирования деятельности социально-ориентированных некоммерческих организации, чтобы средства, выделяемые им, использовались на благо общества. Именно в связи с этими причинами тема государственного финансового регулирования социально-ориентированных некоммерческих организаций(СО НКО) является в настоящее время весьма актуальной.

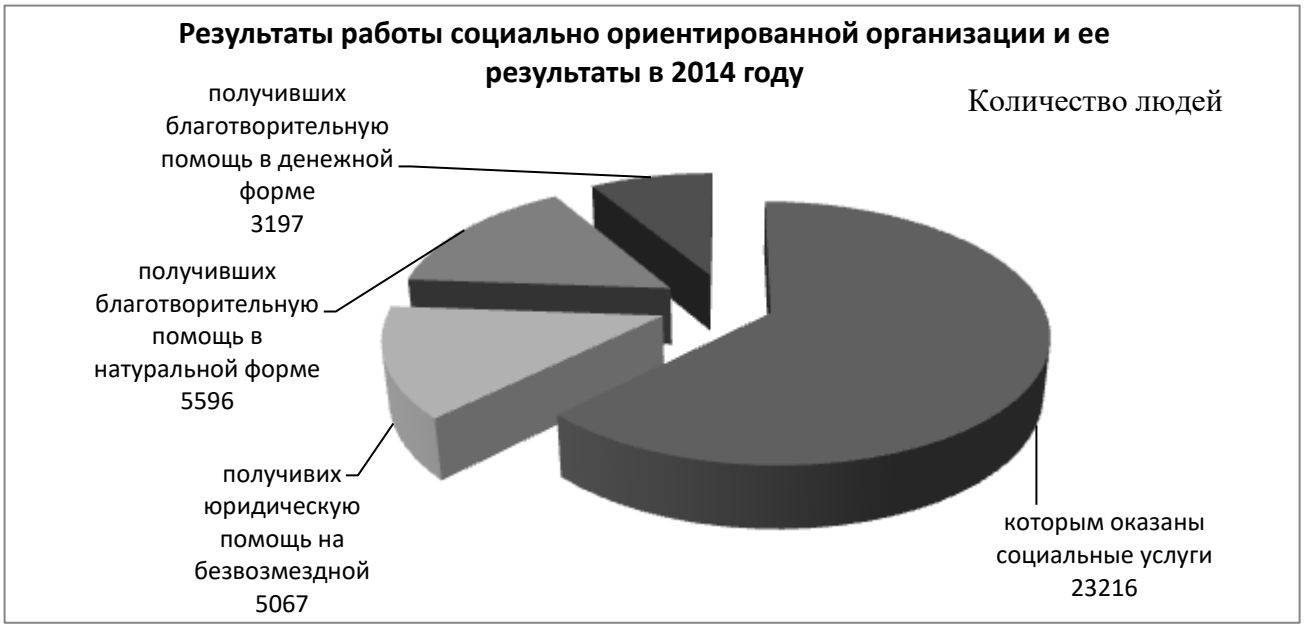


Рис. 1 Результаты работы СО НКО в 2014 году

На данном рисунке (см.рис.1) указаны пропорции наиболее востребованных услуг, предоставляемых СО НКО по количеству людей. В совокупности помощь от данных НКО общей сложностью получило около 40 000 человек. Несмотря на то, что цифра маленькая, многие люди получили необходимую им помощь, что говорит о большом вкладе в социальную составляющую общества.

Таким образом, организации, способствующие осуществлению социальной помощи обществу, нуждаются в государственном финансовом регулировании их деятельности, для чтобы средства использовались на конкретные цели. Существуют:

- правовые регуляторы;
- экономические регуляторы;
- административные регуляторы;

К правовым методам государственного финансового регулирования, относится нормативное регулирование путем установления общих правил контроля за исполнением правовых норм, охраны государством законных интересов хозяйствующих субъектов, государственных контрактов, регистрации и другого. Среди основных нормативных документов можно выделить: Гражданский кодекс РФ, Налоговый кодекс РФ, Федеральный закон от 12.01.1996г. №7-ФЗ «О некоммерческих организациях», Федеральный закон от 20.07.2000 №104-ФЗ «Об общественных объединениях»

В рамках этого механизма также на законодательном уровне установлен подробный регламентированный порядок реестров социально-ориентированных НКО, важной особенностью которого является принцип попадания организаций в него. НКО включаются в реестр социально-ориентированных НКО только при условии того, что они получают субсидии.

К экономическим методам государственного финансового регулирования относится бюджетно-налоговая политика и денежно-кредитная политика. В рамках налоговой политики социально-ориентированным НКО предоставляются льготы по налогам и сборам (НДС, НДФЛ, налог на прибыль организаций и др.), что способствует эффективности их работы.. Бюджетная политика государства предусматривает социальные расходы, а также субсидии, предоставляемые этим некоммерческим организациям. При этом достаточно большое внимание уделяется здравоохранению и социальной политике. Рассмотрим динамику изменения расходов федерального бюджета на указанные выше направления (см. Таблица 1)

Таблица 1. Изменение структуры расходов федерального бюджета 2012-2016гг.

Структура расходов федерального бюджета, %	2012	2013	2014	2015	2016 (проект бюджета)
Всего	100	100	100	100	100
Здравоохранение	4,8	3,8	3,6	3,3	2,9
Социальная политика	29,9	28,7	23,3	27,2	27,9

Данные таблицы ярко демонстрируют динамику изменения структуры расходов федерального бюджета за 2012 -2016 годы.



Рис.2.Изменение структуры расходов федерального бюджета 2012- 2016гг.

Не трудно заметить, что наибольшие расходы бюджета направлены на социальную политику. Можно сказать, что финансирование на какую то долю уменьшилось, но пристальное внимание нашего правительства на данную статью не сократилось. Одной из причин спада финансирования является развития СО НКО, благодаря которым нагрузка на государство в социальной сфере уменьшается.

К административным методам регулирования относится совокупность административных прав и обязанностей, которые некоммерческие организации приобретают и реализуют при совершении следующих действий:

- Создание организации
- Государственная регистрация
- Лицензирование
- Определение круга вопросов и полномочий органов управления НКО
- Формирование органа управления делами НКО
- Ведение и предоставление бухгалтерской и статистической отчетности

Помимо этого, следует уделить внимание и методам финансового регулирования социально-ориентированных некоммерческих организаций в зарубежных странах. В качестве примера рассмотрим Францию и Великобритания. Центральное место в регулировании правительственного финансирования НКО во Франции отводится ряду циркуляров, выпускаемых премьер-министром. Подписание контракта с организацией обязательно, когда сумма финансирования превышает 23 тыс.евро. Помимо этого существует единый коллегиальный орган, в чью задачу входит проведение мониторинга расходования предоставленного финансирования в соответствии с поставленными целями.

В Великобритании в 2006г. был создан Департамент третьего сектора, в полномочия которого входит:

- оказание финансовой помощи в профессиональной подготовке специалистов для различных организаций, оказывающих социальные услуги.
- пропаганда развития социального.
- формирование трехлетнего бюджета финансовой поддержки для оптимизации процессов финансирования и улучшения организационного взаимодействия между различными государственными структурами и субъектами третьего сектора.

Подводя итог следует сказать, что благодаря развитию и привлечению внимания к СО НКО, численность их за последние годы увеличивается, а помощь, которую они оказывают населению, бесценна.

В целях сохранения положительной динамики развития социально-ориентированных некоммерческих организаций, необходимо:

1. осуществление государственной поддержки социально ориентированных некоммерческих организаций;
2. пропаганда и популяризация деятельности социально ориентированных некоммерческих организаций за счет бюджетных ассигнований бюджетов Российской Федерации на соответствующий год;
3. обеспечение равенства условий налогообложения поставщиков социальных услуг различных организационно-правовых форм
4. сокращение административных барьеров в сфере деятельности негосударственных некоммерческих организаций;
5. содействие развитию практики благотворительной деятельности граждан и организаций, а также распространению добровольческой деятельности (волонтерства);
6. контроль за целевым использованием денежных средств в социальной сфере и другое.

Толоконникова А.В.

СО НКО КАК ИНСТРУМЕНТ ДОСТИЖЕНИЯ СОЦИАЛЬНО-ОРИЕНТИРОВАННОЙ МОДЕЛИ ГОСУДАРСТВА: ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ

Толоконникова Анастасия Владимировна
Научный руководитель: к.э.н., доцент Фрумина С.В.
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

Некоммерческие организации в России (далее НКО) и австралийские not-for-profit organizations (NFP) – это организации, не имеющие в качестве основной цели своей деятельности извлечение прибыли. Статус и возможные организационно-правовые формы НКО закреплены в Гражданском Кодексе Российской Федерации, а также в федеральном законе «О некоммерческих организациях». В России НКО подлежат регистрации в Министерстве юстиции или его территориальных органах, а также федеральная налоговая служба или ее территориальный орган вносит сведения о создании таковой организации в Единый государственный реестр юридических лиц. Что же касается австралийских NFP, то с 2012 г. существует независимый национальный регулятор – Комиссия по австралийским благотворительным и некоммерческим организациям (ACNC), при регистрации в которой NFP организация получает особый статус и имеет право воспользоваться предусмотренными налоговыми льготами. Стоит также отметить, что организации не обязаны проходить регистрацию, это лишь их право. ACNC аккумулирует всю получаемую отчетность от NFP организаций, публикует консолидированную информацию на сайте, что обеспечивает транспорентность данного сектора.

Стимулом к регистрации в ACNC для организаций являются налоговые льготы, которые организации могут получить в зависимости от организационно-правовой формы. Выделяются две формы: благотворительные и иные некоммерческие организации. Так, общественные благотворительные и здравоохранительные благотворительные организации имеют право освобождения от подоходного налога, General Services Tax – налога на товары (услуги), а также от Fringe benefits Tax – налога на дополнительные выплаты и льготы со стороны работодателя в интересах работника, а иные виды NFPорганизаций, занимающихся благотворительной деятельностью за исключением двух вышеупомянутых видов имеют право на освобождение от некоторых их вышеперечисленных налогов в зависимости от решения налогового органа Australian Taxation Office [2].

Таким образом, можно сделать вывод, что NFP организации стремятся к получению вышеперечисленных льгот, к тому же это стимулирует их заниматься деятельностью, приносящей доход, направляемый впоследствии на благотворительные цели.

Российские НКО менее заинтересованы в предпринимательской деятельности и более нацелены на эффективный фандрайзинг, средства государства и частных жертвователей. Данную ситуацию воочию можем рассмотреть в структуре источников финансирования некоммерческих организаций в России и Австралии, представленной на рисунке 1. Более стабильное положение НКО в России могло бы быть обеспечено за счет собственных доходов от предпринимательской деятельности. Более того, в последнее время Правительство России возлагает надежды на субъекты Российской Федерации в части поддержки социально ориентированных НКО, так в 2015 году было разработано множество региональных программ их поддержки, включающие оказание имущественной поддержки путем передачи во владение и (или) пользование государственного имущества, оказание информационной, консультационной поддержки, а также поддержки в области переподготовки и повышение квалификации работников и добровольцев.

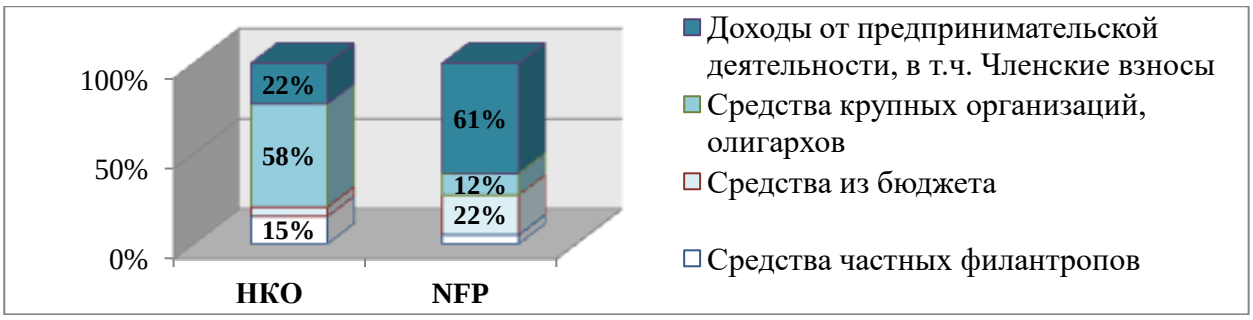


Рис.1 Структура источников финансирования некоммерческих организаций в России и Австралии на 2014 г. [3]

Такие меры могут оказать содействие социально ориентированным НКО при условии их эффективного использования управления, а также в долгосрочной перспективе могут привести к дополнительному росту ВВП и росту занятости населения. Так, например, в 2014 году доля доходов НКО в ВВП России по данным различных источников приближается к 1 %, что в денежном эквиваленте примерно равно 13 млрд. дол. Речь идет именно о социально ориентированных некоммерческих организациях, которых в России 113 тысяч на конец 2014 года и в которых занято 0,5% населения или чуть более 700 тысяч человек. Проводя аналогию с макроэкономическими показателями Австралии, можно говорить о доли доходов NFP организаций в ВВП Австралии равной 5,4%, что составляет примерно 58 млрд. дол. Количество зарегистрированных организаций при этом достигает чуть более 56 тысяч, в которых занято немного более одного миллиона жителей Австралии (4,7% населения).

Для достижения открытости и гласности деятельности НКО в России необходимо создать портал или провести корректировку существующего официального сайта Министерства юстиции, на котором бы освещалась вся необходимая доступная информация [4]. Следует также, отражать информацию о деятельности НКО на порталах Федеральной службы государственной статистики и Министерства экономического развития. Раскрытие информации о деятельности некоммерческих организаций позволит проводить более объективную оценку их функционирования и повысит доверие представителей гражданского общества о секторе в целом.

Медведева Е.Б., Королева Д.А., Рябцунова П.П.
СО НКО В СОВРЕМЕННОЙ ПРИЗМЕ ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРОБЛЕМ.

Медведева Екатерина Борисовна, Королева Дарья Александровна,
Рябцунова Полина Павловна
Научный руководитель: к.э.н., доцент Дзусова С.С.
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

В современных условиях рыночной экономики перед СО НКО стоит ряд финансовых проблем при одновременном сохранении ими особой роли в решении социальных задач, в связи с этим целью работы является разработка рекомендаций по увеличению объёму финансовых ресурсов СО НКО. В качестве базы для формирования выводов используется метод сравнительного анализа СО НКО в России и США.

Для начала определим, что представляют из себя НКО.

Российское законодательство	Законодательство США
1. Федерального закона № 7 «О некоммерческих организациях»	1. Non-Profit Corporation Act (1986)
2. НКО не имеет в качестве основной цели извлечение прибыли 3. Доход от предпринимательской деятельности не распределяется между участниками	
4. Обязательна гос.регистрация	4. Гос.регистрация не является обязательной

Говоря о цифрах, по данным Росстата на 1 января 2015 года в РФ зарегистрировано 90 155 НКО[35], в то же время в США было зарегистрировано в 17 раз больше аналогичных организаций, их количество 1 561 616[36], при этом необходимо учитывать, что на ряду с зарегистрированными функционируют незарегистрированные американские НКО.

СО НКО в России	СО НКО в США
НКО, осуществляющие деятельность, направленную на решение социальных проблем, развитие гражданского общества	«Социальное предпринимательство», т.е. им могут заниматься как КО, так и НКО, главная миссия их деятельности извлечение прибыли и достижение общественной пользы.

В основном СО НКО используются следующие источники финансовых ресурсов: Пожертвования юридических и физических лиц, Бюджетные средства, Предпринимательские доходы и доходы от иной деятельности, если это предусмотрено законодательством и уставом организации.

Такой источник финансовых ресурсов как пожертвования в последнее время набирает обороты благодаря активной деятельности НКО, социальной рекламы, проведения всевозможных акций (объем пожертвований с 2011 года увеличился в 3,5 раза). Несмотря на положительную динамику, их объем все равно в несколько раз ниже, чем в развитых странах: объем годовых пожертвований в США в 1,5 превышает по сумме расходную часть бюджета России на 2016 год, и составляет в среднем 360 млрд. долларов в год, против 146 млрд. рублей пожертвований в России.

Специфическим источником формирования финансовых ресурсов СО НКО является фонд «КАФ». Данный фонд помогает в финансировании не только собственными средствами, но и реализуя различные механизмы вовлечения граждан в частную благотворительность, распространяет информацию о благотворительности и НКО. За 2014-2015 гг. Фонд поддержки и развития филантропии «КАФ» при помощи созданных механизмов пожертвований собрал 26,5 млн. руб. пожертвований. 400 СО НКО получили финансирование на общую сумму около 200 млн. руб.

Бюджетные трансферты составляют существенную долю среди источников финансовых ресурсов СОНКО. В России Минэкономразвития предусмотрена система финансовой поддержки СОНКО, с момента действия программы суммы субсидий увеличивались из года в год, так в 2013 году прирост финансирования из федерального бюджета составил 64,5%, но наступивший кризис остановил тенденцию увеличения, и в 2015 году объём трансфертов сократился на 10%, что весьма ожидаемо в условиях дефицита бюджета. Однако даже в лучшие годы объёмы государственного финансирования российских СО НКО не сопоставимы с американскими, взять даже, к примеру, государственные гранты. В 2015 году в России их объём составил 2,4 млрд. долларов США, в США почти 50,5 млрд. долларов США, что больше в 21 раз.

35 Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]:- URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/state/#

[36] National center of charitable statistics [Электронный ресурс]:- URL: http://nccs.urban.org/statistics/quickfacts.cfm

Еще одна статья доходов, которая формирует финансовые ресурсы у социально направленных НКО это деятельность приносящая доход. Однако, это не та цель на которую была создана организация, но требующая большого количества затрат. НКО не стремятся заниматься активным предпринимательством, их вполне устраивает пассивный вид деятельности: получении субсидий и размещении средств под процент в банк.

Доходы от деятельности приносящей доход, как в США, так и в РФ, являются основным источником финансовых ресурсов и занимают в структуре 48%, 5% от всех ресурсов занимает доход от инвестиционных вложений, чего в российских СОНКО не наблюдается вовсе.

В сущности, структура источников финансовых ресурсов (СО НКО России и США) отличается не значительно, но существенно разнится в денежном измерении.

При проведении вышеизложенного анализа были выделены следующие направления увеличения объёма финансовых ресурсов у СО НКО:

- Пропаганда благотворительности и увеличение среднего дохода населения, что увеличит приток пожертвований;
- Обязать СО НКО публиковать финансовую информацию о поступлениях, расходовании денежных средств, что обеспечит повышение уровня доверия к СО НКО и лояльности лиц, делающих пожертвования;
- Развивать СО НКО активное предпринимательство;

Что касается зарубежного опыта, по нашему мнению, в плане регулирования финансовых отношений государства с СО НКО и развития социального предпринимательства, России есть чему поучиться у США, но предпринимать какие-то резкие шаги ещё рано, для начала нужно нарастить необходимый капитал, резерв для будущих преобразований, а в виду сложившейся экономической обстановки в стране сделать это сейчас не представляется возможным.

КРЕДИТНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ НАУЧНОЕ НАПРАВЛЕНИЕ

БАНКИ И БАНКОВСКИЙ МЕНЕДЖМЕНТ

Яндиева Э.В.
РЕАЛИЗАЦИЯ ПАРТНЕРСКОГО БАНКИНГА В РОССИИ В УСЛОВИЯХ ВНЕШНЕЙ НЕСТАБИЛЬНОСТИ: CITO CITISSIMO!

Яндиева Э.В.
Научный руководитель: Горькова Н.М.
к.э.н., старший преподаватель кафедры «Банки и банковский менеджмент»
ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

Банковский сектор России в настоящее время переживает не самые простые времена. Издержки кризисных явлений отразились в первую очередь и наиболее полно в данной сфере. Запад всеми силами пытается ударить по экономике России посредством санкций, спекулятивных атак на национальную валюту и разного рода финансовых манипуляций. Стагнационные процессы вызваны следующими причинами: а) отрицательный тренд динамики ВВП и объемов производства; б) девальвация рубля; в) снижение цен на энергоносители; г) падение инвестиций в основные фонды; д) последствия санкций и антисанкций.

Западное направление все меньше заинтересовано в диалоге и сотрудничестве с нашей страной. Экономическая и политическая переориентация внешней политики России становится объективной реальностью. Санкции отдалили Россию от Запада и заставили сменить стратегию встраивания в западную модель на ориентацию на Восток. В таких условиях идея развития альтернативного банкинга становится как никогда актуальной. Предоставление альтернативных банковских услуг позволяет посмотреть на сложившуюся ситуацию с другой стороны – это новая ниша и новые возможности для отечественного банковского сектора. Принципы партнерского финансирования широко применяются во многих странах Юго-Восточной Азии и Ближнего Востока – Малайзии, Объединенных Арабских Эмиратах, Бахрейне и других: для российского банковского рынка это новая область деятельности. Партнерский банк (исламский банк, банк участия – названия равнозначны) способен привлечь инвестиции и капиталы из вышеуказанных стран.

Партнерский (исламский) банкинг, говоря в масштабах страны, практически не развит. Соотвественно, часть денежных средств остается не мобилизованной банками, так как верующие люди не могут стать пользователями процентной системы. Любой коммерческий банк руководствуется “прозаическими целями” и стремится к наращиванию прибылей. За рубежом многие банки привлекают дополнительные инвестиции за счет “исламских окон” и партнерского банкинга.

Годовой прирост исламских финансов, в среднем, составляет 19%, и такими темпами, по прогнозам аналитиков, к 2019 году объем исламского финансового рынка в странах QISMUT (Катар, Индонезия, Саудовская Аравия, Малайзия, ОАЭ и Турция) может достигнуть US$ 1,8 трлн. Очевидно, что развитие партнерского банкинга в мире набирает обороты. Развитие партнерского банкинга способно стать ключом, открывающим доступ к рынку капитала размером около $2 трлн. [6]

Проанализировав статистику, приведенную на официальном сайте Банка России [3], можно сделать вывод о том, что активное кредитование в масштабах страны остановилось, предприятия не могут запускать новые проекты – для их реализации нужны длинные деньги. В связи с этим одна из наиболее актуальных на сегодняшний день проблем - проблема импортозамещения – не может быть решена в полной мере. В аспекте этого опыт наших соседей на Ближнем Зарубежье по выходу на рынок исламских финансов поучителен. Около двух лет назад в Центральном Банке Азербайджана был сформирован профильный

департамент, функционирование которого позволило привлечь в экономику $ 700 миллионов в форме “длинных денег”, направленных в инфраструктурные проекты. Киргизия и Казахстан имеют законодательство и работающие институты исламского финансирования.

На основании данных, представленных на сайте Банка России, были составлены график «Сколько россияне должны банкам?» (рис.1) и график просроченной задолженности (рис.2). Восходящий тренд явно демонстрирует тот факт, что доля просрочки растет активными темпами при чрезмерной закредитованности населения. За 2015 год рост показателя просроченных задолженностей у граждан составил 263,9 млрд руб., у организаций – 743, 6 млрд руб. Подтверждением же закредитованности служит следующий факт: на конец 2015 года на руках у населения было 74, 7 млн кредитов на сумму 9,05 трлн руб.

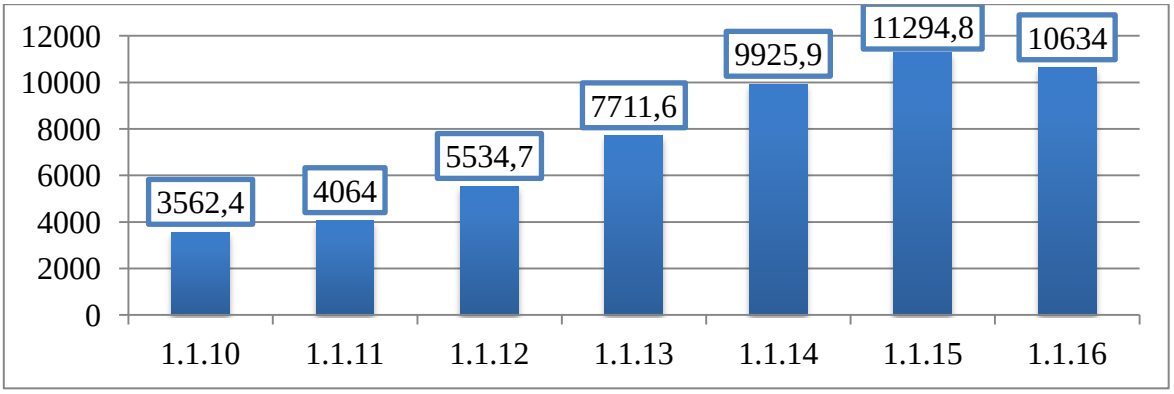


Рис. 1 - Сколько россияне должны банкам? (Составлено автором по данным cbr.ru)

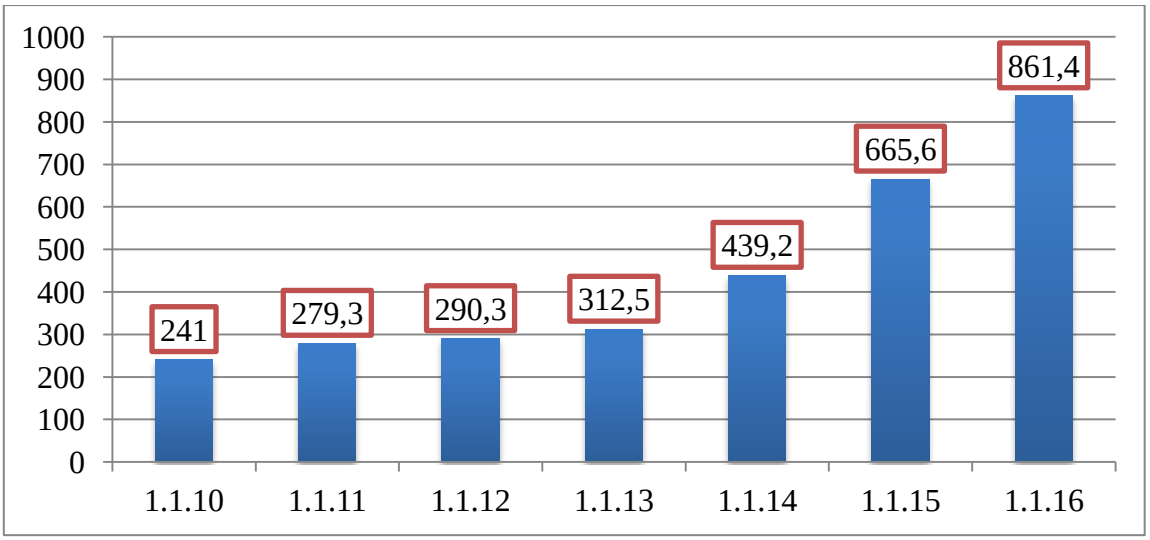


Рис. 2 – Просроченная задолженность (Составлено автором по данным cbr.ru)

В то же самое время доля «просрочки» Финансового дома (ФД) «Амаль» - одной из трех организаций, осуществляющих отдельные операции исламского банкинга, уже на протяжении трех лет не превышает 1,7 – 1,5 %.

Для российской банковской системы характерен рост темпов списания просроченных долгов. С 2014 года по 2015 год данный показатель вырост на 43, 5%. Необходимо отметить, что активное списание просроченных долгов началось в 2009 году. Именно 1 июля 2009 года вступило в силу положение ЦБ "О порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери по ссудам, по ссудной и приравненной к ней задолженности", глава 8 которого регламентирует порядок списания безнадежной задолженности по ссудам. В частности, долги можно списать, если документально подтверждено, что заемщик не выполняет

обязательств перед кредитором в течение года, а предполагаемые издержки банка по проведению дальнейших действий по взысканию безнадежной задолженности будут выше получаемого результата.

В таблице 1 приведены данные по списанию за три периода. Важным считаю выделить и причину, по которой банки списывают “плохие” долги – это происходит для того, чтобы не создавать по ним резервы и, следовательно, не уменьшать собственный капитал. Ведь резервы на возможные потери по ссудам формируются за счет расходов.

Таблица 1 – Списание просроченной задолженности

2009	35, 9 млрд руб
2010-2013	67, 8 – 199 млрд руб.
2015	603 млрд руб.

Предоставление кредитов субъектам малого и среднего предпринимательства (МСП) снизилось на 36%. Если объем предоставленных кредитов МСП на 2014 год составлял 4238123 млн руб., то на 2015 год эта цифра составила 2782308 млн руб. Более подробная информация представлена в таблице 2.

Таблица 2 – Кредитование МСП

	ОБЪЕМ ПРЕДОСТАВЛЕННЫХ КРЕДИТОВ, млн руб.		ЗАДОЛЖЕННОСТЬ ПО ПРЕДОСТАВЛЕННЫМ КРЕДИТАМ, млн руб.		ПРОСРОЧЕННАЯ ЗАДОЛЖЕННОСТЬ ПО КРЕДИТАМ, млн руб.	
	Субъектам МСП	Из них ИП-рез.	Субъектам МСП	Из них ИП-рез.	Субъектам МСП	Из них ИП-рез.
2014	**4 328 123**	349 624	**5 085 264**	658 036	**423 096**	45 631
2015	**2 782 308**	168 019	**4 414 250**	533 455	**560 338**	73 012

Решающим фактором отказа в кредитовании МСП является повышенный риск невозврата ссуды и перетекание ссуды в разряд проблемных. То есть заемщик либо получает отказ в выдаче кредита, либо кредит выдается на очень “жестких” условиях. Под “жесткими” условиями подразумевается либо высокая ставка, либо короткий срок, а-то и оба фактора одновременно.

Выделяя проблемы кредитования МСП, наиболее существенными являются: 1) недостаточный уровень доверия как банков к заемщикам, так и заемщиков к банкам; 2) длительный срок рассмотрения кредитных заявок (если в среднем он составляет 2-3 недели, то в данном случае речь идет о 2-3 месяцах); 3) отсутствие прозрачности в работе МСП (отчасти, как несовершенство законодательства).

Итак, в условиях текущей международной обстановки проблема диверсификации отечественной экономики становится одной из ключевых. Малый бизнес, в свою очередь, способен стать базой для развития предпринимательской активности. Мировой опыт подтверждает: развитие МСП станет двигателем роста экономики. В высокоразвитой Германии малый и средний бизнес является фундаментом немецкой экономики. МСП составляют 99% фирм-налогоплательщиков, обеспечивают до 80% рабочих мест, 45% налогов с оборота и 30% немецкого экспорта.

Для российских организаций уже не доступны все те кредитные линии, на средства

которых они развивали свои долгосрочные проекты. Необходимо искать новые источники финансирования. Развитие на территории нашей страны банкинга, фундаментально ориентированного на реальную экономику и реальное производство поспособствует решению данного вопроса.

Дмитрий Иванович Савельев, Зампред Комитета Госдумы по финансовому рынку, является активным сторонником внедрения партнерского банкинга в России. Он внёс на рассмотрение Госдумы ряд законопроектов, в числе которых и свой законопроект о создании так называемых «исламских окон», предусматривающий разрешение на оказание исламских финансовых услуг в крупных российских банках, и предлагает создать «пилотные» зоны для апробации таких услуг по аналогии с зонами опережающего экономического развития. Впрочем, пилотной зоной является Республика Татарстан, где в конце прошлого года российско-малазийский консорциум завершил разработку технико-экономического обоснования.

Суть партнерского банкинга в обычном инвестиционном соглашении или договоре о разделе прибыли. Такой банк, как и традиционный, имеет определенный набор предоставляемых услуг: депозитные, кредитные, расчетные операции, консультации, предоставление гарантий и поручительств. На сегодняшний день исламские финансовые компании предоставляют услуги мудараба, мушарака, иджара, кард аль-хасан. Соблюдается и главный запрет – риба. Вместо процентных доходов и расходов кредитные организации получают долю в прибыли и различного рода платежи за свои услуги (комиссионные, агентские и др.). [1]

Рассмотрим подробнее банковские продукты, основанные на партнерстве:

Таблица 3 - Сделки исламского банкинга

НАЗВАНИЕ СДЕЛКИ	СПЕЦИФИКА
Иджара	Аналог лизинговой операции: в соответствии с условиями заключаемого между банком и клиентом договора банк по требованию клиента покупает и сдеает ему в аренду оборудование и т.д. [3 стр 329]
Истисна	Оплата товара в момент заключения контракта, после чего товар производят и поставляют покупателю
Муаджал	Оплата товара с отсрочкой, поставка товара в момент заключения контракта
Мурабаха	Купля-продажа товаров между продавцом и покупателем по определенной цене, заранее согласованной включающей прибыль от реализации товара. [3 стр 331]
Салям	Оплата товара в момент подписания контракта, поставка товара в оговоренные сроки

Возникает такой важный параметр как «эффективность капитала». Отказ от ссудного процента, по сути, означает, что нет такого понятия как «цена денег». В исламской экономике

существует тесная взаимосвязь между реальным и кредитным секторами экономики. Ресурсы направляются в потенциально эффективные сектора экономики.

Построим общую конкурентную матрицу Майкла Портера в целях определения путей обеспечения конкурентных преимуществ одной из трех действующих в России исламских финансовых организаций – ФД «Амаль». [7]

Таблица 4 – Конкурентная матрица

ПРОДУКТ	ХАРАКТЕРИСТИКИ				
	min сумма, руб.	Срок (мес)	Возможная выплата дохода	Капитализация	Доля в прибыли (%)
Базовый	5 000	1	В конце срока	да	До 10
Финанс	10 000	3	Каждый месяц	нет	До 45
Накопительный	5 000	12	В конце срока	да	До 55
Капитал	100 000	15	Каждый месяц	нет	До 55

Средняя доходность сделок ФД «Амаль»: 23, 14% +/- 1, 43%. Средняя доходность клиентов: 14, 54% +/- 1, 01%.

Фактическая доходность ФД «Амаль» за 5 лет работы представлена в таблице 5:

Таблица 5 – Фактическая доходность ФД «Амаль»

Показатель	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Доходность сделок	21, 89%	21, 32%	22, 64%	22, 71%	23, 57%	25, 67%
Доходность клиентов	-	13, 93%	14, 21%	14, 77%	15, 13%	14, 47%

Положительный тренд доходности на протяжении пятилетия стал следствием проведения грамотной политики инвестирования и высокоэффективного риск-менеджмента в организации. Средства не вкладываются в ценные бумаги по причине недозволенности исламом повышенных рисков, которые несут такие операции, не вкладываются в валюту и иные спекуляционные операции (например, покупка земель с надеждой продать их позже по более высокой стоимости), которые также несут высокие риски, вкладываются в реальный сектор экономики. В то же самое время каждая сделка, в которую вкладываются деньги клиентов, защищена твердым залогом; проводится тщательный анализ потенциальных заемщиков; размещение средств в большое количество сделок ведет к снижению рисков вложений. Самое главное - средства клиентов защищены от нецелевого использования и могут расходоваться только на сделки (рассрочка и лизинг) и не используются на другие цели.

Ряд сделок осуществляются в ФД “Амаль” на базе специализированного филиала "Казанский" АО "Булгар-банк", имеющего отдельный баланс и корреспондентский счет для гарантии разделения денежных средств со средствами, участвующими в обычных банковских операциях. Филиал не выдает кредитов, не привлекает вклады, предоставляя исключительно услуги рассчетно-кассового обслуживания без нарушений норм ислама. Банковские проценты на счета не начисляются, денежные средства со счетов не участвуют в операциях, запрещенных Исламом. Речь идет о: 1) расчетно-кассовом обслуживании

юридических лиц; 2) интернет-банкинге для юридических лиц; 3) пластиковых картах для физлиц и корпоративных зарплатных проектов (размещенные на карточных счетах денежные средства не участвуют в ростовщических операциях и по ним не начисляется ссудный процент); 4) сберегательных счетах для физ. лиц (основаны на "кард аль-хасан": клиент передает деньги в долг с получением гарантии возврата, но не получая дохода).

Представляется возможным выделение принципиальных преимуществ внедрения партнерского банкинга: 1) мобилизация финансовых ресурсов (что особенно актуально для регионов со значительной долей мусульманского населения, к примеру, для Северного Кавказа); 2) инвестиционная основа исламских банков следует из принципа увеличения общественной выгоды; 3) финансирование мелких продуктов наряду с долгосрочными инвестициями; 4) привлечение "длинных денег" в экономику страны (например, из стран Персидского залива); 5) повышение прозрачности и этики банковского бизнеса.

Даниэль Дефо сказал: "Самая высокая степень человеческой мудрости — это умение приспособиться к обстоятельствам и сохранять спокойствие вопреки внешним грозам". Несмотря на трудности, с которыми приходится сталкиваться нашей стране, Россия успешно их преодолеет и перейдет на новый виток развития. Я уверена, что реализация партнерского банкинга станет именно тем "Проектом для России", который этому развитию поспособствует.

Список использованной литературы:

1. Беккин, Р.И. Исламская экономическая модель и современность / Р. И. Беккин – М.: Издательский дом Марджани, 2010. – 352 с.

2. Габбасов Р. Р., Вахитов Г. З. Станут ли исламские финансы источником развития российской экономики // Р. Р. Габбасов, Г. З. Вахитов // Банковское дело №7 – 2014.

3. Официальный сайт Центрального банка РФ [Электронный ресурс] Режим доступа: http://www.cbr.ru.

4. Электронный портал об исламской экономике и финансах MuslimEco [Электронный ресурс] Режим доступа: http://muslimeco.ru.

5. Официальный сайт Российской ассоциации экспертов по исламскому финансированию (РАЭИФ) [Электронный ресурс] Режим доступа: http://www.raeif.ru.

6. Всемирный исламский банкинг: Доклад о конкурентоспособности 2016 [Электронный ресурс] Режим доступа: http://www.ey.com/EM/en/Industries/Financial-Services/Banking---Capital-Markets/EY-world-islamic-banking-competitiveness-report-2016

7. Официальный сайт ФД Амаль [Электронный ресурс] Режим доступа: http://fdamal.ru.

Кириллова Н.В.

ИНВЕСТИЦИОННЫЙ БАНКИНГ КАК ДВИЖУЩАЯ СИЛА РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ

Кириллова Наталия Владимировна
Научный руководитель: Авис Олег Ушерович,
к.э.н., доцент кафедры «Банки и банковский менеджмент»,
ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

В настоящее время инвестиционный банкинг является важным направлением развития банковского бизнеса в России, кроме того, стоит признать, что финансирование с помощью фондового рынка становится не менее популярным, чем банковский кредит. Однако все же заметно, что инвестиционный банкинг в России значительно уступает западному, именно поэтому необходимо определить основные тенденции развития инвестиционных услуг на российском рынке, а также основные факторы, способствующие более эффективному их продвижению.

В современных условиях грамотное проведение инвестиционной политики во многом определяет дальнейший ход развития российской экономики, а также является значимым условием для нового этапа – стабильного экономического роста.

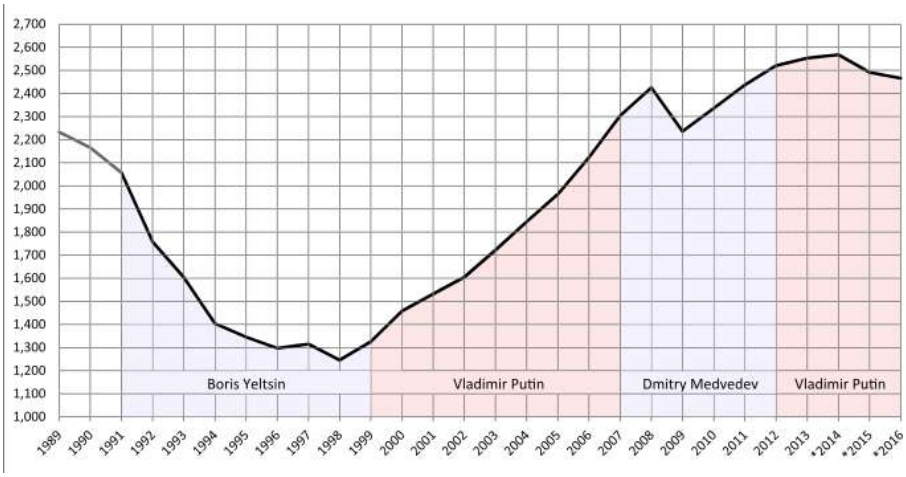


Рис.1. RUSSIAN GDP за 1989-2015 гг.37

Как видно, из представленной диаграммы, показатель экономического роста страны далек от желаемого. Россия, как и многие страны, развивается в последние десятилетия в сложнейших условиях инвестиционного кризиса, к тому же добавляются нестабильные отношения с Западом - и все это в конечном итоге наносит значительный урон на устойчивости экономической системы. За последние несколько лет практически все отрасли российского производства столкнулись с проблемой отсутствия необходимых инвестиционных ресурсов, что, безусловно, сказалось и на всей экономике страны.

Однако необходимо отметить, что в инвестиционном секторе нашей страны все же произошли определенные сдвиги. Так, если до середины 80-х годов XX века инвестиционная сфера была практически полностью деятельностью государства, то на данной момент в роли инвесторов все чаще выступают многочисленные частно-хозяйственные структуры, как российские, так и иностранные. Но стабильности в инвестиционной сфере пока все же нет.

Для России, как страны с переходной экономикой в настоящее время все еще характерна незавершенность формирования инвестиционного климата для всего ее экономического пространства. Российская модель рыночного управления только начинает складываться, что представляет собой значительное препятствие для стабильного развития инвестиционного процесса, в особенности с участием иностранного капитала. Так, ввиду неразвитости рынка, в частности рынка капитала, Россия пока не готова к эффективному использованию инвестиционных ресурсов, что является сдерживающим фактором для притока имеющихся в стране накоплений в реальный сектор экономики, и что, безусловно, способствует продолжению возникшего в РФ инвестиционного кризиса.

В настоящее время инвестиционные компании в России или такие фонды, как пенсионные или страховые, пока что не имеют достаточно существенного значения в подъеме инвестиционной активности, в связи с недостаточностью финансовой мощи. Именно поэтому главными институтами экономического становления реального сектора становятся инвестиционные банки. В мировой практике инвестиционный банк - это специализированный институт, предоставляющий услуги по организации и гарантированному размещению ценных бумаг на фондовом рынке, занимающийся брокерскими операциями, инвестиционным консультированием, корпоративным финансированием, сделками по реорганизации бизнеса, такими как - среднесрочное и долгосрочное финансирование (кредитование), M&A.[38]

[37] The World Bank [Электронный ресурс] – Режим доступа: www.worldbank.org. Дата обращения: 03.04.2016

[38] Исаева Е.А. Банковское дело: учебно-практическое пособие - М.: Изд. центр ЕАОИ, 2011

Большинство российских банков сейчас предпочитают вкладывать свои средства именно в кредитный портфель. Несмотря на то, что кредитный портфель является первостепенным способом размещения денежных средств банками, он все еще не отвечает стандартным требованиям инвесторов: доходность сокращается, а риски растут, и в этой ситуации коммерческим банкам приходится обращать внимание на инвестиционную деятельность. Однако, стоит ли смешивать деятельность коммерческих и инвестиционных банков?

Можно назвать два фактора, которые делают раздельное функционирование инвестиционных и коммерческих банков более выгодным:

1) Эффективность операций коммерческих банков на финансовых рынках намного ниже, чем у инвестиционных банков. Это связано, в первую очередь, с действующей в России системой финансовых коэффициентов и системой резервирования. Это не оставляет банкам иного выбора, как создавать юридически самостоятельные структуры или так называемые инвестиционные блоки, которые специализируются в предоставлении инвестиционных банковских услуг.

2) Принципиальное различие в технологиях работы коммерческого банка и инвестиционного банка в условиях российского финансового рынка, которое приводит не только к формально-юридическому обособлению инвестиционного блока коммерческого банка, но и к созданию относительно самостоятельной структуры управления. Различие в технологических особенностях коммерческого и инвестиционного банков с неизбежностью ведет к возникновению принципиальных отличий в управлении этими структурами.

В настоящее время инвестиционный банкинг - это не только направление на финансовом рынке, это целый институт, необходимый для развития финансовых услуг. В мировом масштабе инвестиционный банкинг занимает ключевое место в экономике. В России же дело обстоит иначе: в связи с незначительным количеством объемов сделок и операций, проводимых инвестиционными банками, такие банки на данный момент еще не могут влиять на экономическую ситуацию в стране.

В последние годы российские специалисты особенно стремятся развить направление M&A. Однако результаты активности данного сегмента оставляют желать лучшего. Объем завершенных M&A сделок на российском рынке в 2013 г. вырос до рекордного значения в 117 млрд. долл., что было практически полностью обеспечено тремя крупными сделками по приобретению ТНК-ВР Роснефтью. Таким образом, без учета указанных сделок объем российского рынка M&A в 2013 г. составил 57 млрд. долл., что всего лишь на 5% выше аналогичного показателя прошлого года. Показатель по количеству сделок M&A в IV квартале 2014 года опустился на 81 процент по сравнению с предыдущим кварталом, до 942 миллионов $. По итогам 2014 года Россия опустилась на 24 место в мировом списке наиболее инвестиционно - привлекательных стран, тогда как годом ранее занимала в этом рейтинге восьмое место. В то же время активность российских банков в секторе M&A на мировых рынках в 2014 году увеличилась на 92 процента по сравнению с 2013 годом и составила 5,4 миллиарда $. Так, в 2014 году наибольшее количество комиссионных из российских инвестиционных банков заработал Сбербанк CIB— 47,8 миллиона $. Второе и третье места по данному показателю занимают ВТБ Капитал и Citi соответственно. В начале 2015 году Сбербанк CIB и ВТБ Капитал сохранили свои лидерующие позиции, так же стабильные результаты демонстрирует АО «Газпромбанк» (Победитель Russia M&A Awards-2015).

Данный финансовый институт внедрил мощную стратегию по созданию инвестиционного блока. Газпромбанк уже 7 лет подряд доказывает свое лидерство российского рынка M&A, увеличивая свою долю на рынке. Из предлагаемых услуг ГПБ можно выделить следующее: долговое финансирование, операции на валютном рынке, брокерское обслуживание, организация IPO и андеррайтинг, корпоративное финансирование (M&A, merchant banking), проектное и структурное финансирование, инвестиционно-банковские услуги для добывающих отраслей и другие.

Табл. 1. Рейтинг инвестиционных банков на 1 февраля 2015 г.39

Место	Название банка	Город	Ценные бумаги (тыс.р.)	Ценные бумаги/Активы (%)
1	Сбербанк России	Москва	1886565087	8,85
2	ВТБ	С.-Петербург	937767159	11,54
3	ФК "Открытие"	Москва	848145627	31,76
4	Газпромбанк	Москва	487886997	9,79
5	Банк Москвы	Москва	362546855	20,22
6	Альфа-Банк	Москва	273613790	12,94
7	ВТБ 24	Москва	248006930	9,46
8	Русский стандарт	Москва	186598485	42,86
9	Россельхоз Банк	Москва	168727312	7,78
10	Совкомбанк	Кострома	135091814	55,18

Как видно из приведенных данных лидерство в России среди инвестиционных банков продолжают сохранять Сбербанк и ВТБ, но, тем не менее, основные показатели российских инвестиционных банков сильно отстают от мировых.

Согласно исследованию Financial Times, рэнкинг лучших мировых инвестиционных банков выглядит следующим образом, и как видно, западные результаты значительно превышают российские показатели.

Табл 2. Рейтинг мировых инвестиционных компаний за 2015 г.

Разряд	**Компания**	**Стоимость (US$bn)**
1	GoldmanSachs	560.22
2	MorganStanley	542.95
3	JP MorganChase	470.44
4	BarclaysCapital	446.05
5	Citigroup	425.52
6	DeutscheBank	390.46
7	CreditSuisse	349.78
8	Банк Америки MerrillLynch	314.74
9	UBS	250.39

[39] Обзор инвестиционных банков [Электронный ресурс] - Режим доступа: http://sia.ru (дата обращения 03.04.2016)

10	Ротшильд	245.77

К основным факторам, сдерживающим развитие инвестиционного банкинга в России можно отнести:[40]

1. Внутренние факторы (низкая капитализация инвестиционных банков, несовершенство системы оценки рисков, недостаточная прозрачность профессиональных участников рынка ценных бумаг);
2. Внешние факторы (несовершенство действующего законодательства, высокую концентрированность российского фондового рынка и столкновение интересов органов регулирования).

Для решения сложившихся проблем необходимо создать соответствующие предпосылки:

1. Политические – Необходима поддержка Правительством развития инвестиционного банкинга в России, в частности привлечение инвестиционных банков к государственным инвестиционным проектам;
2. Экономические - Компании должны располагать возможностями оплаты услуг инвесторов.
3. Юридические – Требуется установление благоприятного режима резервирования для инвестиционных операций. Необходим эффективный режим работы на фондовом рынке, а также открытый доступ для небольших инвесторов.

С целью улучшения перспектив российских инвестиционных банков и финансового рынка в целом необходимо двигаться в следующих направлениях:

1) Укрупнять существующие инвестиционные блоки,
2) Совершенствовать систему оценки рисков в инвестиционных банках, опираясь на международный опыт.

Российские инвестиционные институты постепенно увеличивают объемы своей деятельности, используя опыт и технологии западных коллег, и, несмотря на сложившуюся международную обстановку, имеют хорошие перспективы развития бизнеса и выхода на международный уровень.

Список использованных источников:

1. Веселькова О.В. Развитие инвестиционной деятельности коммерческих банков, М. 2003
2. Исаева Е.А. Банковское дело: учебно-практическое пособие - М.: Изд. центр ЕАОИ, 2011 - 317 с.
3. The World Bank (www.worldbank.org)
4. Financial Time (http://www.ft.com)

Сибирское информационное агентство http://sia.ru

Ильмуратов Д.П., Хуако Р.Н.

ПРОБЛЕМА ДЕФИЦИТА ЛИКВИДНОСТИ. ПРИЧИНЫ И ПУТИ ПРЕОДОЛЕНИЯ

Ильмуратов Д.П.
Хуако Р.Н.
Научный руководитель: Авис О.У.
к.э.н., доцент кафедры «Банки и банковский менеджмент»
ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

Динамика российского банковского сектора с начала текущего кризиса оставалась одной из худших среди кредитно-финансовых систем ведущих развивающихся стран (сокращение

[40] Веселькова О.В. Развитие инвестиционной деятельности коммерческих банков, М. 2003

объемов прибыли, кредитования экономики, замедление роста активов банков, увеличение рисков, ухудшение статистики по просроченной задолженности и др). Под влиянием кризиса наиболее сильно пострадали именно банки, которые в результате значительных внешних шоков испытали острую нехватку ликвидных активов.

В начале 2015-го года структурный дефицит рублевой ликвидности в банковской системе составлял порядка 7.3 трлн. рублей (9.4% к совокупным активам БС), к концу года под влиянием снижения ключевой ставки и финансирования бюджетного дефицита за счет средств Резервного фонда РФ дефицит ликвидности сократился до величины в 3.8 трлн. рублей (4.5% к активам БС). По заявлениям Председателя ЦБ, нехватка ликвидности в банковской системе сохранится еще на 3 года, что верно для запланированного в бюджете дефицита на уровне в 2.4 трлн. рублей при среднегодовой цене нефти $50/барр. Однако, при среднегодовой цене нефти ниже запланированного уровня и более значительном притоке резервных средств в экономику, потребность банков кредитоваться у ЦБ устранится за 1-1.5 года.

Этот прогноз относится к первой десятке системно значимых банков, в которых сосредоточена подавляющая часть средств предприятий-бюджетополучателей, в то время как многие банки вынуждены продолжать рефинансироваться у регулятора, опасаясь разгона инфляции под напором средств из бюджета. В результате значительно повышается риск банкротства таких банков – за 2015-ый год доля активов банковского сектора, приходящихся на потенциальных банкротов, выросла с 4.9% до 6.3%. Косвенным показателем, отражающим рост потребности мелких и средних банков в ликвидности, служит динамика индикативной ставки денежного рынка MosPrime (***Рис. 1***) – ставки по кредитам overnight отреагировали ростом на снижение ключевой ставки ЦБ с 11.5% до 11% в начале августа 2015 г.

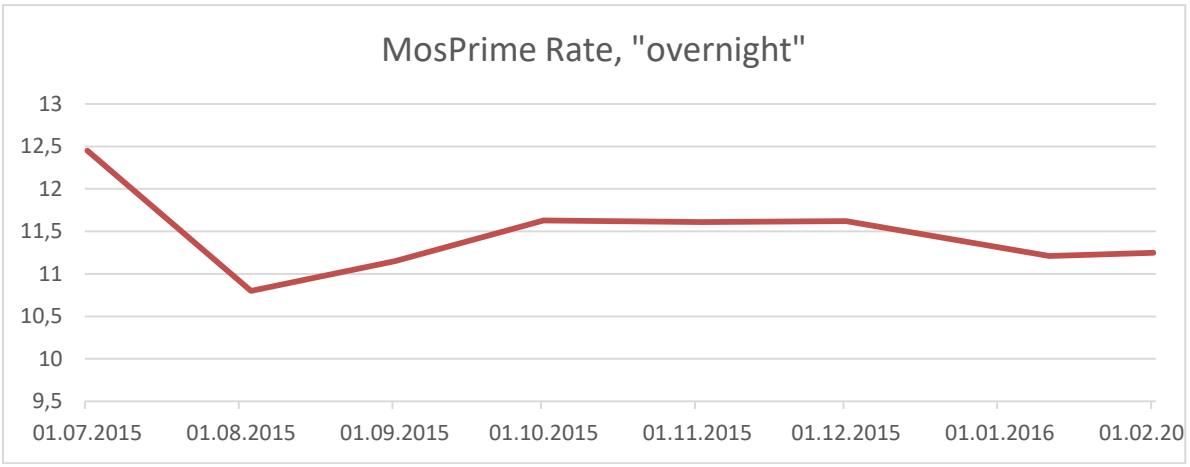


Рисунок 1. Динамика ставки MosPrime с июля 2015-го по февраль 2016-го гг.

В целом по банковской системе на конец 2015-го года, наблюдается значительная нехватка высоколиквидных активов. Поддерживающим фактором краткосрочной ликвидности банков могло бы стать расширение рынка облигации федерального займа (ОФЗ), но в ближайшей перспективе Правительство РФ не планирует размещения значительного объема государственных облигаций. Таким образом, если на начало 2015 г. доля активов банков с дефицитом ликвидного покрытия (ДЛП) выше 20% составляла 24.3%, то на начало 2016 г. достигла значения уже в 60.5%. При этом, совокупная прибыль банков за тот же период упала почти на 70% (***Табл. 1***), что еще больше осложнило текущую ситуацию.

Таблица 1. Финансовый результат деятельности действующих КО

	Объем прибыли (+) / Убытков (-), млн. рублей				
	01.01.14	01.01.15	01.10.15	01.12.15	01.01.16
Всего	993 584.5	589 141.3	126 697.3	263 694.2	191 965.4
Прибыльные КО	1 012 252.5	853 239.6	522 712.6	658 341.9	735 803.4
Убыточные КО	-18 667.9	-264 098.3	-396 015.4	-394 647.7	-543 838.1

Приоритетным направлением политики ЦБ остается таргетирование инфляции любыми доступными ему методами. Об эффективности применяемых мер в экономическом сообществе последние годы идут неутихающие споры – одни настаивают на необходимости прекращения «сдерживания денег», другие поддерживают действия регулятора. Резко повысив стоимость денег, ЦБ фактически перекрыл реальному сектору доступ к кредитам, а банкам – к основному источнику их доходов, и в перспективе значительной части притоков денежных средств. Если за 2014-ый год объем выданных банками кредитов в рублях вырос на 18%, то за 2015-ый практически не изменился. Все это привело к значительному повышению ставок межбанковского кредитования – к концу 2014-го года значение индикативной ставки MosPrime по всем срокам подскочило до примерно 28%, увеличившись более чем вдвое всего за 4 дня, медленно снижаясь затем в течение полугода. Для многих банков привлекать средства стало слишком дорого, они начали терпеть существенные убытки.

Другой важной причиной усиления рассматриваемой проблемы является, **введение западом санкций** против ряда крупных российских банков, среди которых оказались: ВЭБ, Газпромбанк, ВТБ Банк, Внешэкономбанк, Банк Москвы, Сбербанк, Россельхозбанк. Как видно, санкции касаются более 50% активов банковского сектора России. Внешний долг банковского сектора снизился с 214.4 млрд. долларов в январе 2014 г. до 140 млрд. долларов к концу 2015 г, т.е. госбанки за 2 последних года потеряли более 70 млрд. долларов из внешних источников, во многих аспектах более выгодных по отношению к внутренним. На текущий момент этот «пробел» восполнен, но возможности российской экономики в условиях снижения ВВП сильно ограничены.

Просроченная задолженность, в свою очередь, оказывает двойное негативное влияние на ликвидность банка: нарушается срочная структура активов и обязательств, часть активов теряется безвозвратно; чем выше вероятность невозврата кредита, тем больше средств отвлекается из оборота для формирования резервов. С начала 2015-го года по январь 2016-го рост общего объема просроченной задолженности по размещенным средствам банков составил 54%, а ее удельная доля за год выросла с 3.8% до 5.3%. Соответственно, объемы РВПС банков за тот же период увеличились более чем на 1 трлн. рублей – на эту сумму дополнительно сократилась доступная банковскому сектору ликвидность.

Последний из названных факторов, **отток средств из экономики на счета Правительства в ЦБ**. Значительная часть нефтегазовых доходов страны «изымалась» из экономики в форме поступлений в один из суверенных фондов РФ (Резервный), где оседала на длительный срок. В рублевом эквиваленте, из экономики в Резервный фонд за 4 года было изъято порядка 3 612 трлн. рублей и только с середины 2015-го года эти деньги начали активно возвращаться «в оборот». Это напрямую не стало основой серьезных проблем банковской системы, но косвенно тормозило рост ее активов.

Очевидно, устранение всех или хотя бы основных причин возникновения дефицита ликвидности практически невозможно со стороны банков и весьма затруднительно для самого государства ввиду их общеэкономического, глубинного характера. Но это не означает отсутствие возможности «перевесить» их негативное влияние и увеличить доступную банкам ликвидность даже в условиях сложившихся противоречий. Рассмотрим некоторые из вариантов:

1. Выход на рынки капитала в Азии

2. Секьюритизация активов банков
3. Создание «плохого банка»
4. Развитие вторичного рынка синдицированных кредитов
5. Управление информацией с целью повышения репутации банка и привлечения акционеров/инвесторов
6. Другие мероприятия по управлению активами банков.

После закрытия доступа к средне- и долгосрочному западному финансированию крупными банками рассматривалась возможность его замены китайским. Но переключение на азиатский рынок – процесс долгий и весьма затруднительный. Перед российскими банками появляется сразу несколько препятствий: конкуренция с другими заемщиками; нежелание Китая вкладываться в «ненадежных», российских заемщиков; склонность китайских инвесторов участвовать напрямую в финансируемых проектах; различные политические интересы и т.д. Имеют место также и такие проблемы, как наличие языкового барьера, разница в системе документооборота.

Секьюритизация активов, напротив, позволяет использовать фактически уже имеющиеся в распоряжении ресурсы банка путем трансформации неликвидных активов в ликвидные. В западной практике объектами этого процесса могут стать, например, любые долгосрочные кредиты в активах банка, а право требования по ним станет обеспечением вновь выпущенных ценных бумаг. Секьюритизация предоставляет широкие возможности и в привлечении финансирования, и в управлении кредитными рисками банка. К сожалению, описанный метод в российской практике развит крайне слабо из-за отсутствия достаточной правовой основы.

Идея создания «плохого банка», собирающего «токсичные» активы банковской системы, имеет и преимущества, и недостатки. С одной стороны, выведение «плохих» долгов банком способствует улучшению его финансовой позиции (в частности, ликвидности) и повышению инвестиционной привлекательности, с другой – велика вероятность снижения рыночной дисциплины кредитных организаций. Многие банки, вероятно, не будут стараться улучшить систему оценки заемщиков и рисков, а продолжат «скидывать» свои плохие активы. В теории «плохой банк» является весьма эффективным средством повышения ликвидности банков, но на практике его создание может иметь весьма непредсказуемый эффект.

Развитие рынка синдицированного кредитования в целом может способствовать повышению эффективности работы всего российского банковского сектора. Даже имея относительно малый объем свободных ресурсов (что характерно для ситуации кризиса ликвидности), банк может продолжать свою деятельность, участвуя в такой форме кредитования. Но главное для кредиторов преимущество – наличие вторичного рынка синдицированных кредитов, открывающего широкие возможности в управлении активами и кредитными рисками банка. Если у кредитора возникнет немедленная потребность ***в ликвидных активах*** или уровень риска окажется для него слишком высоким, он может просто «продать» на вторичном рынке свою долю в кредите.

Управление информацией о банке в условиях дефицита ликвидности можно свести к следующему принципу: «скрыть от контрагентов любую негативную информацию, которая может быть скрыта, и не допустить распространения слухов». Это идет в разрез с этическими основами банковской деятельности, но может, в условиях кризиса сдержать повальное падение инвестиционной привлекательности банков. Например, на рынке МБК даже незначительная негативная информация может стать основой решения о невыдаче необходимого банку-заемщику кредита, в то время как существенную информацию о состоянии банка скрыть все равно не получится. Подобное управление информацией – весьма тонкий и опасный инструмент, а его использование на постоянной основе может снизить и без того слабое доверие и со стороны вкладчиков/инвесторов, и между самими банками.

Итак, по результатам проведенного исследования можно сделать несколько важных выводов. Дефицит ликвидности - одна из основных и наиболее серьезных проблем банковской системы России, так как не имея достаточного объема ликвидности, банки не в состоянии

обеспечить экономику кредитными ресурсами, что существенно тормозит ее рост. Однако, за данной проблемой всё еще стоит ряд объективных и весомых факторов, не зависящих от действий самих банков, и основная из них – политика регулятора по сжатию денежной массы в стране. В сложившихся условиях необходимо принимать конкретные меры по развитию различных направлений банковской деятельности – разработать нормативно-правовую базу для процесса секьюритизации активов, организовать эффективный вторичный рынок синдицированных кредитов, найти возможность долгосрочного сотрудничества с азиатскими странами, рассмотреть возможность создания «плохого банка» и многое другое, для того, чтобы в будущем банки были готовы к появлению и нарастанию подобных кризисных процессов.

Список источников

1. О рынке ценных бумаг [Текст]: фед. закон от 22.04.1996 N 39-ФЗ (с изм. и доп. от 09.02.2016) // Система «КонсультантПлюс» - 2016.

2. Бузоверя В. Ведомости [Электронный ресурс]: «Финансирование бюджетного дефицита» - 08.10.2015 – Режим доступа: http://www.vedomosti.ru/finance/blogs/2015/10/08/612009-finansirovanie-defitsita-rezervov-uvelichit-likvidnost

3. Плотонова О. Коммерсант [Электронный ресурс]: «Петля ликвидности» - 05.11.2014 – Режим доступа: http://www.kommersant.ru/doc/2599607

4. Улюкаев С.В. Секьюритизация банковских активов [Текст] // Улюкаев С.В. // Экономическая политика – 2010 – № 1.

5. Министерство финансов Российской Федерации [Электронный ресурс]: статистические данные // – Режим доступа: http://www.minfin.ru/ru/statistics/index.php

6. Центральный Банк РФ [Электронный ресурс]: статистические и аналитические данные // - Режим доступа: http://www.cbr.ru/

Погосян Э.О., Трофимова В.В.
ЗНАЧИМОСТЬ РЕГИОНАЛЬНЫХ БАНКОВ ДЛЯ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ

Погосян Э.О., Трофимова В.В.
Научный руководитель: Рябинина Е.В.
к.э.н., доц., кафедры «Банки и банковский менеджмент»
ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

Проблемы обеспечения организованной деятельности региональных банков и перспективы их развития по сей день являются актуальными для банковского сектора России и экономики в целом. Государственная политика, которая активно проводится на сегодняшний день в отношении укрупнения отечественной банковской системы, главным образом нацелена на «очищение» от малых и средних региональных банков. Но, с другой стороны, нельзя отрицать возможность развития сети региональных банков, которая может способствовать развитию всей банковской сферы.

Как в научной литературе, так и на законодательном уровне до сих пор еще не нашлось окончательно сформированного понятия «региональный банк», даже в силу широкого распространения данного термина. Банк России определяет региональные банки как все «не зарегистрированные в Московском регионе кредитные организации». В ходе множества исследований в области регионального банкинга, ученые определяют следующие критерии, выделяющие региональные банки среди всей системы кредитных организаций: место регистрации, сфера обслуживания, источники формирования капитала, структура активов и пассивов, специализация их деятельности.

Развитие региональных банков, принимающих участие в осуществлении региональных программ, способствует увеличению ресурсной базы региона и формирует подходящие условия для развития, как отдельного региона, так и всей экономики в целом, что является одним из условий устойчивого развития банковской системы.

В нашей стране, где расстояние от столицы до регионов велико, наличие развитой региональной сети имеет большое значение, ведь мы не можем говорить о том, что Россия - это только лишь Московский регион. Вследствие максимальной осведомленности об особенностях своего региона, банки имеют возможность всесторонне и в полном объеме провести оценку кредитозаемщика, его платежеспособность и обеспеченность предполагаемого кредита. Данные преимущества способны повысить эффективность кредитования в регионе, а итогом послужит развитие местного производственного комплекса.

Если говорить о роли региональных банков в обеспечении банковской безопасности, то есть в обеспечении эффективного удовлетворения потребностей клиентов, сохраняя при этом устойчивость функционирования, несмотря на различного рода угрозы, следует заметить их активное участие в реализации приоритетных национальных проектов, а также региональных инвестиционных программ, как в производственной, так и в социальной сферах. Региональные банки создают условия для устойчивого развития экономики региона и ее защиты от кризисных явлений.

Банк России за последние годы отозвал большое количество лицензий, в том числе и у региональных банков по всем федеральным округам. Это объясняется мнением, что региональные кредитные организации зачастую не могут похвастаться хорошим уровнем менеджмента, их финансовая нестабильность в условиях кризиса может привести к серьезным проблемам в системе. Но в том случае, если региональный банк, пусть и не с большим капиталом, работает эффективно и рентабельно, не нарушает законы, он имеет абсолютное право на существование наравне с крупными федеральными банками. Региональные банки, как правило, отвечают требованиям регулятора.

Перспективы развития регионального банкинга возможны при дифференциации требований регулятора в зависимости от вида банка, иными словами, необходимо смягчить требования к региональным кредитным организациям. Пока в данном направлении сделан единственный шаг – определены требования к системообразующим банкам. К таким банкам будут предъявляться дополнительные требования в вопросах капитала и ликвидности в соответствии с Базелем III.

Банку России следует определить четкие критерии и требования для региональных банков. Региональные кредитные организации должны получать лицензии, которые будут ограничивать перечень совершаемых ими операций и возможности территориального расширения. В целях предотвращения участия кредитных организаций в схемах легализации доходов, полученных мошенническим путем, а также использования этих доходов в других незаконных операциях, следует ограничить выход региональных банков на валютные рынки, ввести запрет на открытие корсчетов за границей и в офшорах. Также следовало бы смягчить требования к организационной структуре и технологической базе региональных банков.

Вопрос капитализации является насущным для региональных банков. Большинство региональных кредитных организаций не имеют доступа к методам наращивания капитала, в отличие от банков, занимающих зачастую ничем не оправданное привилегированное место в банковской системе. В случае если наращивание капитала станет главной целью региональных банков, то это может привести к их трансформации в небанковские кредитные организации, что сократит возможность расширения спектра качественных продуктов и услуг в регионах, а также не будет обеспечивать стабильное развитие национальной банковской системы. Те цели, которые ставят перед собой крупные универсальные кредитные организации, вовсе не должны совпадать с целями банков, организующих свою деятельность на основе традиционных банковских операциях в рамках своего региона.

Таким образом, регулирование капитала российской банковской системы, осуществляемое Банком России должно приобрести сегментированный оттенок, то есть следует

повысить требования к крупным банкам и ослабить их для малых региональных. Для этих целей необходимо закрепить за региональными банками исключительно сферу деятельности, ограниченную территорией региона, участием в региональной экономике, обслуживанием среднего и малого бизнеса региона. Если банк захочет выйти за данные рамки деятельности, то ему придется отказаться от всех послаблений со стороны Банка России и увеличить размер своего капитала.

Проведем анализ деятельности федеральных и региональных банков на розничном рынке кредитования по нескольким сегментам.

Таблица 1. Топ-10 по объему рынка кредитования, портфель, млрд руб.*

Место	**Регион**	**01.08.2014**	**01.08.2015**	**Изменение, %**
	Россия	9329	11337	22
1.	Москва	2071	2574	24
2.	Санкт-Петербург	616	766	24
3.	Тюменская область	486	575	18
4.	Московская область	378	477	26
5.	Свердловская область	296	362	22
6.	Краснодарский край	252	308	22
7.	Татарстан	218	270	24
8.	Челябинская область	225	296	20
9.	Башкортостан	207	252	22
10.	Красноярский край	220	249	13

**Источник: Frank Research Group*

Таблица 2. Топ-10 по абсолютному приросту портфеля, млрд руб. на 01.08.15.*

Место	**Регион**	**Портфель**
	Россия	955,2
1.	Москва	260,5
2.	Санкт-Петербург	83,6
3.	Московская область	51,5
4.	Тюменская область	34,3
5.	Свердловская область	32,1
6.	Краснодарский край	25,8
7	Татарстан	24,8

.		
8.	Ростовская область	19,7
9.	Новосибирская область	19,3
10.	Челябинская область	18,6

**Источник: Frank Research Group*

По объему рынка кредитования лидером стала Москва. Особое внимание следует обратить на Тюменскую и Свердловскую области, занимающие соответственно третье и пятое места на рынке розничного кредитования. Остальные участники пятерки – Санкт-Петербург и Московская область.

Одна из причин хорошего положения в рейтинге Тюменской и Свердловской областей – они находятся на первых местах среди других регионов РФ по следующим экономическим показателям: валовый региональный продукт, численность населения, доход на душу населения. Эти два региона являются одними их мощных регионов России в экономическом плане, что сказывается на их высокой привлекательности для ведения банковской деятельности.

Объем розничного портфеля в Москве на 01.08.2015 составляет 2574 млрд руб., остальные регионы следуют с большим отрывом в 4-10 раз. Доля Москвы в общем объеме рынка розничного кредитования – 22,7 %. Из данных десяти топ-регионов по объему портфеля только четыре показали темпы прироста за год выше среднерыночных (22 %): Московская область (26 %), Санкт-Петербург и Татарстан – по 24 %. Невысокие темпы прироста в относительном выражении были выявлены у Тюменской области (18 %) и у Красноярского края (13%).

Таблица 3. Топ-10 по объему рынка ипотеки, портфель, млрд руб.*

Место	Регион	01.08.2014	01.08.2015	Изменение, %
	Россия	2655	3593	35
1.	Москва	618	830	34
2.	Санкт-Петербург	199	279	40
3.	Тюменская область	215	259	20
4.	Московская область	117	176	50
5.	Свердловская область	83	110	33
6.	Краснодарский край	54	77	43
7.	Татарстан	65	88	35
8.	Челябинская область	60	79	32
9.	Красноярский край	71	90	27
10.	Новосибирская область	57	80	40

**Источник: Frank Research Group*

Таблица 4. Топ-10 по абсолютному приросту в сегменте ипотеки, млрд руб. на 01.08.15*

Место	Регион	Портфель
	Россия	538729,7
1.	Москва	131757,3
2.	Санкт-Петербург	51920,9
3.	Московская область	33448

4.	Тюменская область	20064,9
5.	Свердловская область	16284,9
6.	Новосибирская область	13669,6
7.	Краснодарский край	13465,2
8.	Татарстан	12153
9.	Башкортостан	11796,4
10.	Челябинская область	10651,3

**Источник: Frank Research Group*

Таблица 5. Топ-10 по объему рынка кредитов наличными, портфель, млрд руб.*

Место	**Регион**	**01.08.2014**	**01.08.2015**	**Изменение, %**
	Россия	4539	5268	16
1.	Москва	796	993	25
2.	Санкт-Петербург	251	294	17
3.	Тюменская область	200	231	16
4.	Московская область	194	223	15
5.	Свердловская область	148	174	18
6.	Краснодарский край	135	159	18
7.	Татарстан	104	125	20
8.	Челябинская область	116	133	15
9.	Башкортостан	102	119	17
10.	Ростовская область	105	125	19

**Источник: Frank Research Group*

Таблица 6. Топ-10 по абсолютному приросту кредитов наличными, млрд руб. на 01.08.15. *

Место	**Регион**	**Портфель**
	Россия	309,8
1.	Москва	87
2.	Санкт-Петербург	23,1
3.	Московская область	12,8
4.	Свердловская область	12,7
5.	Татарстан	12,3
6.	Тюменская область	10,5
7.	Краснодарский край	9,4
8.	Ростовская область	8,7
9.	Пермский край	6,7
10.	Челябинская область	6,3

**Источник: Frank Research Group*

В сегменте ипотечного кредитования в целом по России доля, занимаемая столицей – 23 %, а темпы роста за год составили 34 %. Это значение на 16 процентных пунктов ниже, чем у Московской области, и на 1 % ниже, чем в целом по стране. Региональные рынки растут более быстрыми темпами, чем в целом по России, в Краснодарском крае (43 %) и в Новосибирской области (40%).

В сегменте кредитов наличными столица по темпам прироста за год занимает вновь первое место, ее рынок увеличился на 25 %. Это на 9 % больше, чем в целом по стране. Выросли в объемах рынка кредитования наличными также следующие регионы: Татарстан - на 20 %, Свердловская область и Краснодарский край - на 18 %, Санкт-Петербург и Башкортостан

– на 17 %.

Анализ рынка кредитования показал, что региональные кредитные организации движутся в правильном направлении, темпы роста вполне высокие, несмотря на территориальную отдалённость от Москвы. Экономическая политика в области регулирования деятельности региональных банков должна быть направлена на достижение равных условий для ведения банковской деятельности и образования здоровой конкуренции для всех регионов России.

Необходима государственная программа по поддержке региональных банков. Исключительно сбалансированная банковская система, где равноправно оперируют государственные и региональные банки, будет устойчива и эффективна.

Список литературы

1. Гладкова С.Б., Гулько А.А. Региональные (локальные) банки и их роль в обеспечении безопасности банковской системы // Финансы и кредит. - 2015. - № 48 - (672). - с. 11-21.
2. Дворникова Ю.В., Кузнецова О.А., Ишеева И.А. Оценка состояния и эффективности развития региональных кредитных организаций в современной экономической ситуации // Вестник СамГУПС. - 2015. - № 3 (29). - с. 61-65.
3. Лебедева М.Е., Вагизова В.И. Региональные банки – одна из важнейших составляющих банковской системы России // Журнал правовых и экономических исследований. - 2014. - № 2. - с. 148-150.
4. Леонов М.В. Региональные банки в банковской системе России // Пространственная экономика. - 2015. - № 2. - с. 116-131
5. Официальный сайт ведущей исследовательской компании в области анализа конкурентной среды российского рынка финансовых услуг – [Электронный ресурс] http://www.frankrg.com

Зинина М. М.

РАЗРАБОТКА УСТОЙЧИВОЙ МОДЕЛИ СТРЕСС-ТЕСТИРОВАНИЯ ЛИКВИДНОСТИ: ПРЕДПОСЫЛКИ И ОСНОВНЫЕ ЭТАПЫ

Зинина М. М.
Научный руководитель: Мешкова Е. И.
к.э.н., доц. кафедры «Банки и банковский менеджмент»
ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

Уроки мирового финансового кризиса 2008-2009 гг. показали, насколько важной задачей является обеспечение устойчивости банковского сектора, для оценки которой широко используется стресс-тестирование. Стресс-тестирование представляет собой средство количественного анализа, используемое как банковским надзором, так и коммерческими банками для оценки устойчивости отдельного банка и/или всей банковской системы в целом по отношению к исключительным, но возможным событиям[41].

Проанализировав современные российские практики стресс-тестирования ликвидности, можно отметить, что большинство стресс-тестов российских банков основано на оценке изменения показателей ликвидности, рассчитываемых в соответствии с Указанием Банка России от 30.04.2008 № 2005-У «Об оценке экономического положения банков». Данная модель предполагает определение стрессоустойчивости ликвидности банка по двум сценариям:

- 1 сценарий предусматривает несущественное ухудшение расчетных показателей в пределах 10%;

[41] Мешкова Е. И. Роль стресс-тестирования в антикризисной политике банка // Банковское дело, №4, 2015

- 2 сценарий предусматривает существенное ухудшение расчетных показателей в пределах 30%.

В таблице 1 представлены показатели ликвидности, приведен их расчет, расшифровка входящих в них переменных, а также баллы и веса данных показателей.

Таблица 1. Балльная и весовая оценки показателей оценки ликвидности

№ п/п	Наименование показателя	Условное обозначение	Расчет	Значение (%)				вес
				Балл 1	Балл 2	Балл 3	Балл 4	
1. Показатели ликвидности активов								
1.1.	Показатель соотношения высоколиквидных активов и привлеченных средств	ПЛ1	$\frac{Л_{ам}}{ПС}$ *100%	>= 12	< 12 и >= 7	< 7 и >= 3	< 3	
1.2.	Показатель мгновенной ликвидности	ПЛ2	$\frac{Л_{ам}}{О_{вм}-0,5 х О_{вм*}}$ *100%	>= 17	> 17 и >= 16	> 16 и >= 15	< 15	
1.3.	Показатель текущей ликвидности	ПЛ3	$\frac{Л_{ат}}{О_{вт}-0,5 х О_{вт*}}$ *100%	>= 55	< 55 и >=52	< 52 и >=50	< 50	
2. Показатели ликвидности и структуры обязательств								
2.1.	Показатель структуры привлеченных средств	ПЛ4	$\frac{О_{вм}}{ПС}$*100%	<= 25	>25 и <= 40	> 40 и <= 50	> 50	
2.2.	Показатель зависимости от межбанковского рынка	ПЛ5	$\frac{ПС_{бк}-СЗ_{бк}}{ПС}$ *100%	<= 8	> 8 и <= 18	> 18 и <= 27	> 27	
2.3.	Показатель риска собственных вексельных обязательств	ПЛ6	$\frac{О_{в}}{К}$*100%	<= 45	> 45 и <=75	> 75 и <=90	> 90	
2.4.	Показатель небанковских ссуд	ПЛ7	$\frac{СЗ_{нб}}{ПС_{нб}}$*100%	<= 90	> 90 и <=140	> 140 и <= 180	> 180	
3.	**Показатель риска на крупных кредиторов и вкладчиков**	ПЛ8	$\frac{О_{вкк}}{Л_{ат}}$*100%	<= 80	>80 и <=180	> 180 и <= 270	> 270	

$$РГЛ = \sum_{i=1}^{n} (балл_i \times вес_i) : \sum_{i=1}^{n} вес_i$$

Расшифровка показателей	РГЛ - обобщающий результат по группе показателей оценки ликвидности
	$Л_{ат}$ – ликвидные активы, т.е. финансовые активы, которые должны быть получены банком и (или) могут быть востребованы в течение ближайших 30 календарных дней
	$Л_{ам}$ - высоколиквидные активы, т.е. финансовые активы, которые должны быть получены в течение ближайшего календарного дня или незамедлительно
	$О_{вм}$ – обязательства до востребования
	$О_{вт}$ - обязательства до востребования и со сроком исполнения в ближайшие 30 дней
	ПС – привлеченные средства
	$ПС_{бк}$ - полученные межбанковские кредиты
	$СЗ_{бк}$ - предоставленные межбанковские кредиты
	$О_{в}$ – выпущенные банком собственные векселя
	К – собственный капитал
	$О_{вкк}$ - сумма обязательств крупных кредиторов и вкладчиков
	$СЗ_{нб}$ - ссуды, предоставленные клиентам – небанковским организациям
	$ПС_{нб}$ - средства клиентов – небанковских организаций
Обобщенный показатель оценки активов (ПСУ – показатель стрессоустойчивости)	РЛ=1-2,3 – хороший 2.3<РЛ<3.3 - удовлетворительный РЛ>3.3 - плохой

Источник: Указание Банка России от 30.04.2008 № 2005-У «Об оценке экономического положения банков»

На основе расчета вышеуказанных показателей оценки ликвидности формируется обобщающий результат по группе этих показателей, который характеризует состояние ликвидности банка в целом. Затем каждый из показателей следует оценить в соответствии с первым или вторым стресс-сценарием, посчитать обобщающий показатель и сделать выводы, сможет ли банк оставаться ликвидным в стрессовых условиях.

В качестве примера для оценки адекватности модели используем данные самарского банка «Солидарность» (рег. номер 554) на 01.09.2013, то есть незадолго до того, как Банк стал испытывать проблемы с ликвидностью. Необходимые расчеты и результаты представлены в таблице 2.

Таблица 2. Результаты стресс-тестирования ликвидности КБ «Солидарность» на 01.09.2013

				Для сценария 1		Для Сценария 2	
Показатели ликвидности	Значение на 01.09.2013	Сценарий 1	Сценарий 2	Балл	Вес	Балл	Вес
1. Соотношение высоколиквидных активов (Лам) и привлеченных средств (ПС, Лам/ПС)- ПЛ1	10,49	9,36	7,28	2,00	2,00	2,00	2,00
2. Норматив мгновенной ликвидности (Лам/Овм)- ПЛ2	32,95	26,96	17,74	1,00	3,00	1,00	3,00
3. Норматив текущей ликвидности (Лат/Овт)- ПЛ3	57,62	51,97	40,42	3,00	3,00	4,00	3,00
4. Показатель структуры привлеченных средств (Овм/ПС)- ПЛ4	31,84	34,72	41,03	2,00	2,00	3,00	2,00
5. Показатель зависимости от рынка МБК (ПСбк-СЗбк)/ПС)- ПЛ5	0,46	0,41	0,32	1,00	2,00	1,00	2,00
6. Показатель риска собственных вексельных обязательств (Ов/К)- ПЛ 6	9,15	10,46	12,36	1,00	2,00	1,00	2,00
7. Показатель небанковских ссуд (СЗнб/ПСнб)- ПЛ7	79,82	89,33	114,85	1,00	1,00	2,00	1,00
8. Показатель риска на крупных кредиторов и вкладчиков (Овкк/Лат)-ПЛ8	65,71	73,01	93,87	1,00	2,00	2,00	2,00
25. Обобщенный показатель оценки ликвидности- РЛ				1,59	17,00	2,06	17,00

Источник: составлено автором

Согласно результатам стресс-тестирования, даже несмотря на стрессовые условия Банк способен поддерживать довольно высокий уровень ликвидности. При ухудшении расчетных показателей на 10% обобщающий показатель ликвидности равен 1,59, что соответствует оценке «хорошо». При ухудшении расчетных показателей на 30% обобщающий показатель равен 2,06, что также соответствует оценке «хорошо».

Однако в действительности в конце ноября 2013 г. Банк столкнулся с ажиотажным спросом на снятие наличных денег ЮЛ и ФЛ Самарской области. В результате существенной потери ликвидности Банк был вынужден приостановить расходные операции, а также ввести ограничения на снятие со счета денежных средств по банковской карте. Уже 2 декабря 2013

года было объявлено о мерах, направленных на предупреждение банкротства кредитной организации[42].

Таким образом, с одной стороны, можно отметить простоту расчетов и применения данной модели стресс-тестирования, а с другой - в качестве расчетных показателей данной методики используются лишь структурные изменения активов и пассивов, что, на мой взгляд, не позволяет осуществить глубокий анализ состояния ликвидности коммерческих банков и оценить реальные потери в случае реализации риска ликвидности.

В связи с этим на основе анализа нормативных документов и рекомендаций Банка России, Базельского комитета по банковскому надзору и Международного Валютного Фонда предлагается разработать модель стресс-тестирования для оценки ликвидности банка, которые в качестве факторов учитывали бы не только изменение структуры активов и пассивов, но и показатели кредитного, процентного, валютного, фондового и прочих рисков, влияющих на эту структуру. Для создания модели стресс-тестирования риска ликвидности предлагается использовать пятиэтапный процесс.

Первый этап заключается в составлении необходимой выборки банков, которые будут участвовать в исследовании. Предлагается отобрать 100 банков, у 30 из которых была отозвана лицензия по причине потери ликвидности и/или неисполнения обязательств по требованиям кредиторов. Остальные 70 банков должны быть действующими на момент составления модели. Для того чтобы данные были однородными и сопоставимыми предлагается отобрать банки среднего размера, т.е. занимающие 300-400-е место по активам.

Второй этап состоит непосредственно в сборе необходимой статистической информации по данным банкам. При этом по действующим банкам отчетной датой для моделирования предлагается считать последнюю доступную месячную дату, а по банкам с отозванной лицензией – дату за год до дефолта. С учетом того, что предлагается рассматривать оценку риска ликвидности как оценку кредитного, процентного, ценового, валютного и бизнес-риска банка, во внимание будет взято несколько крупных групп показателей: ликвидности, капитала, качества активов, рентабельности, деловой репутации.

На следующем этапе предлагается выделить произвольным образом 70 банков (обязательно включающих банки с отозванной лицензией), на основе которых будет производиться построение модели. Далее выполняется процесс определения значимости факторов риска, то есть определения зависимостей между ними, когда изменение одного из них является следствием изменения другого. Для выявления наличия связи между признаком Y (дефолт/не дефолт банка) и качественными признаками Pi, а также оценки взаимного влияния факторов риска между собой, предлагается использование матрицы парных коэффициентов корреляции R.

$$R = \begin{pmatrix} 1 & p_{12} & \dots & p_{1n} \\ p_{21} & 1 & \dots & p_{2n} \\ \dots & \dots & \dots & \dots \\ p_{n1} & p_{n2} & \dots & 1 \end{pmatrix},$$

где $p_{ij} = \frac{M[(x_j - \mu_j)(x_i - \mu_i)]}{\sigma_j * \sigma_i} = \frac{\sigma_{ji}}{\sigma_j * \sigma_i}$

p_{ij} – парный коэффициент корреляции факторов риска.

После выявления наличия статистически значимых связей между факторами и уровнем риска ликвидности банка необходимо математически описать вид зависимостей с использованием регрессионного анализа. В рамках использования регрессионного анализа необходимо задействовать множественную регрессию, которая позволяет построить модель с большим числом факторов, определив при этом влияние каждого из них на моделируемый показатель[43]. Для повышения достоверности модели необходимо изменение состава факторов

[42] Информационное агентство «Банки.ру»: http://www.banki.ru

[43] Федоров Б. М. Разработка модели оценки риска ликвидности банка // Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук. - Москва, 2014

риска путем исключения тех из них, которые не несут существенной информации в дополнение к той, что содержится в оставляемых в модели факторах. Поэтому на четвертом этапе построения модели предлагается произвести отбор факторов риска с показателем значимости ниже заданного уровня.

На пятом этапе предлагается экспертным путем разработать три сценария стресс-тестирования для составленной модели риска ликвидности: базовый, негативный и критический. Данные сценарии будут учитывать ухудшение расчетных показателей риск-факторов из уравнения регрессии, на основе чего будет пересчитано значение объясняемой переменной Y, означающей вероятность дефолта банка по причине потери ликвидности.

Для проверки эффективности построенной модели предлагается апробировать ее на оставшихся 30 банках, которые не принимали участие в построении модели. Также, на мой взгляд, эффективным методом проверки качества модели является построение ROC-кривой для обеих частей выборки. Количественную интерпретацию ROC даёт показатель AUC — площадь, ограниченная ROC-кривой и осью доли ложных положительных классификаций (чем выше показатель AUC, тем качественнее классификатор)[44].

Таким образом, предлагаемая модель стресс-тестирования риска ликвидности банка позволит одновременно учитывать влияние показателей, характеризующих структуру баланса, и показателей прочих банковских рисков в условиях определенных сценариев, а также повысит точность оценки наступления данного риска, что, в свою очередь, будет способствовать принятию более обоснованных решений в части управления ликвидностью.

Список литературы:

1. Указание Банка России от 30.04.2008 № 2005-У «Об оценке экономического положения банков»
2. Методика моделирования достаточности капитала: стресс-тестирование // Документ Ассоциации российских банков, 2013
3. Федоров Б. М. Разработка модели оценки риска ликвидности банка // Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук. - Москва, 2014
4. Мешкова Е. И. Роль стресс-тестирования в антикризисной политике банка // Банковское дело, №4, 2015, с. 62-66
5. Информационное агентство «Банки.ру»: http://www.banki.ru

Юань Сышэн

АНАЛИЗ ПРАКТИКИ ПРИМЕНЕНИЯ ИНСТРУМЕНТА ОБЯЗАТЕЛЬНЫХ РЕЗЕРВОВ В РОССИИ И В КИТАЕ

Юань Сышэн
Научный руководитель: Терновская Е.П.
к.э.н., профессор кафедры «Банки и банковский менеджмент»
ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

Обязательные резервы — это часть обязательств коммерческого банка, которую они обязаны хранить в центральном банке. Исторически обязательные резервы рассматривались центральными банками как экономический инструмент, призванный обеспечить коммерческим банкам достаточную ликвидность в случае массового изъятия депозитов, предотвратить неплатежеспособность коммерческого банка и тем самым защитить интересы его клиентов,

[44] Методика моделирования достаточности капитала: стресс-тестирование // Документ Ассоциации российских банков, 2013

вкладчиков и корреспондентов[45]. В настоящее время обязательные резервы выполняют не только такие функции, но и обеспечивают мегарегулятору возможность регулировать денежную массу. Влияние изменения норматива обязательных резервов можно представить в виде следующей схемы (рис.1).



Рис.1 – Механизм влияния норматива обязательных резервов на денежные показатели

Даже незначительное изменение нормы обязательных резервов способно вызвать существенные изменения в объеме банковских резервов и оказать влияние на кредитную политику коммерческих банков

Резервные требования для коммерческих банков начали применяться в России с конца 1980 года, а в КНР чуть позже - с 1984 года. Можно выделить основные особенности применения этих инструментов в российской и китайской экономике, связанные с отличиями в их экономической политике и целях ее проведения.

Во-первых, в России норматив обязательных резервов установлен для средств, привлеченных от: 1) юридических лиц в рублях; 2) физических лиц в рублях; 3) юридических и физических лиц в иностранной валюте. В Китае предусмотрены только два вида норматива обязательных резервов: 1) для крупных финансовых организаций; 2) для малых и средних финансовых организаций.

Во-вторых, на обязательные резервы, которые депонируют кредитные организации в Банке России, не начисляются проценты, а в Китае, напротив, на средства, которые кредитные организации размещают в Народном Банке Китая, начисляются проценты в размере 1,62% в год, при этом даже для избыточных резервов - в размере 0,72%.

В-третьих, различаются нормы обязательных резервов и их динамика. В Китае норматив обязательных резервов до последнего времени являлся одним из самых популярных инструментов денежно-кредитной политики в отличие от России. Многие развитые страны сейчас достаточно редко применяют этот инструмент, выбирая операции на открытом рынке с государственными бумагами в качестве основного инструмента денежно-кредитной политики. Для того, чтобы Китай смог более активно использовать такие инструменты денежной политики, как ставка рефинансирования, операции на открытом рынке и т.д., должен быть сформирован высокоразвитый денежный рынок, а в настоящее время в Китае, к сожалению, такие условия отсутствуют. Поэтому норматив обязательных резервов до сих пора является одним из самых популярных инструментов. Это проявляется, например, в частоте его изменения. Так, в период с 2006 г. по 2015 г. Народный Банк Китая 42 раз менял норматив

[45] Организация деятельности центрального банка / под ред. Фетисова Г.Г, Лаврушина О.И,Мамоновой И.Д. М.::КноРус, 2012, С.159-160.

обязательных резервов (в развитых стран такие изменения происходят гораздо реже), при этом в России за эти 10 лет норматив корректировали только 17 раз. Такое сильное многократное изменение норматива определяется особенностями финансовой системы Китая: уровень развития китайского финансового рынка пока не позволяет активно использовать для влияния на расширение (или уменьшение) предложения денег механизмы либерализации процентных ставок, операции на открытом рынке с государственными бумагами [46].

Сравнительная динамика изменения норматива обязательных резервов в России и Китае в 2006-2015 гг. приведена в таблице 1 и на рис.2.

Таблица 1 – Динамика изменения норматива обязательных резервов в России

Дата	Норматив обязательных резервов по обязательствам кредитных организаций (в % от их общей суммы)		
	перед банками-нерезидентами в валюте РФ и иностранной валюте	перед физическими лицами в валюте РФ	по иным обязательствам кредитных организаций в валюте РФ и обязательствам иностранной валюте
01.10.2006-30.06.2007	3,5	3,5	3,5
01.07.2007-10.10.2007	4,5	4,0	4,5
11.10.2007-14.01.2008	3,5	3,0	3,5
15.01.2008-29.02.2008	4,5	4,0	4,5
01.03.2008-30.06.2008	5,5	4,5	5
01.07.2008-31.08.2008	7,0	5,0	5,5
01.09.2008-17.09.2008	8,5	5,5	6,0
18.09.2008-14.10.2008	4,5	1,5	2,0
15.10.2008-30.04.2009	0,5	0,5	0,5
01.05.2009-31.05.2009	1,0	1,0	1,0
01.06.2009-30.06.2009	1,5	1,5	1,5
01.07.2009-30.07.2009	2,0	2,0	2,0
01.08.2009-31.10.2009	2,5	2,5	2,5
01.11.2009-31.01.2011	2.5	-	-
01.02.2011-28.02.2011	3.5	3,0	3,0
01.03.2011-	4,5	3,5	3,5

[46] 闫冉冉, **新常**态下我国货币政策工具的优化研究, 2015-06-05: 29-30 [на китайском языке] Жань Ланьлань. Оптимизация исследования инструментов денежно-кредитной политики при новом положении Китая (Аньхойский университет, 5 июня 2015г.)

31.03.2011			
01.04.2011-28.02.2013	5,5	4,0	4,0
01.03.2013- по настоящее время	4,25	4,25	4,25

Источник: Банк России // http://www.cbr.ru/print.asp?file=/statistics/credit_statistics/require_res.htm

Из таблицы 1 видно, что в течение 10 лет Банк России 13 раз поднимал норматив обязательных резервов и 4 раза его снижал. В то же время Народный Банк Китая прибегал к корректировке норматива гораздо чаще (рис. 2), 30 раз его увеличивал и 12 раз уменьшал.

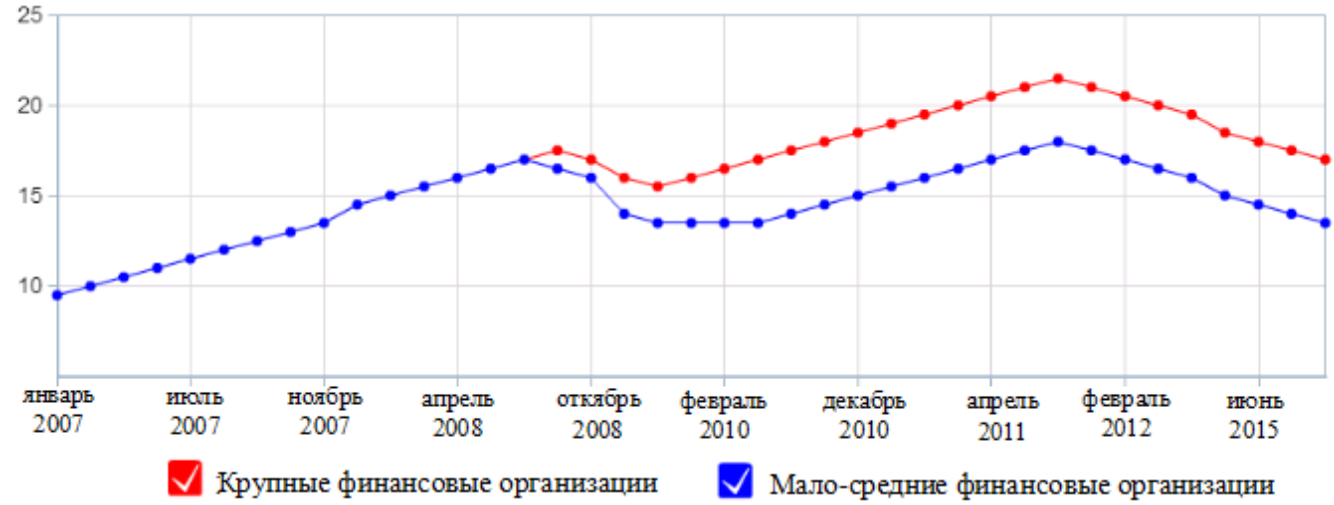


Рис.2 – Динамика изменения норматива обязательных резервов в Китае

Источник:National Bureau of Statistics China.

При этом и размер норматива резервирования существенно отличается в двух странах: средняя его величина в России составляет около 4%, а в Китае - не меньше 15%.

Следует отметить, что в обеих странах инструмент обязательного резервирования гораздо более активно применялся в кризисный период, и в динамике количества изменения норматива обязательных резервов в Китае и России (рис.3), можно выделить временной промежуток с наиболее интенсивной корректировкой данного норматива – период 2007-2009гг.

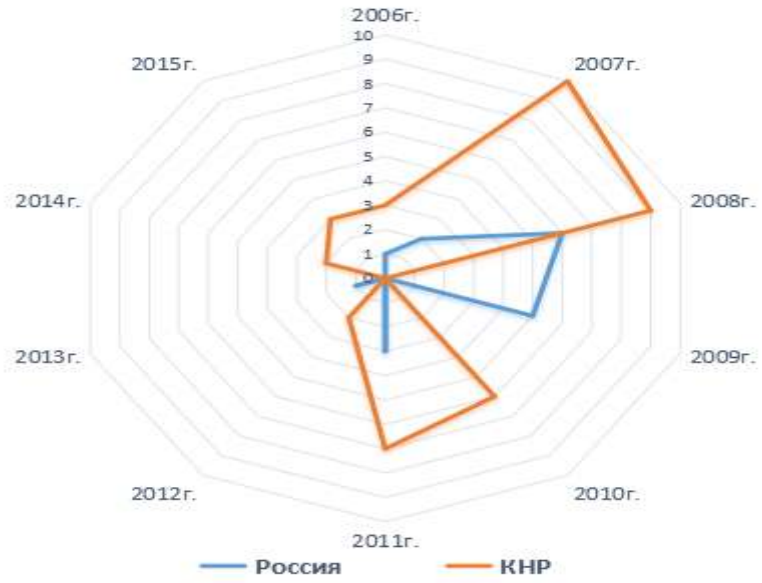


Рис.3 – Динамика количества изменения норматива обязательных резервов в КНР и России

Так, в рамках антиифляционной политики Совет директоров Банка России неоднократно принимал решение об увеличении нормативов обязательных резервов и с января по сентябрь 2008 г. увеличивал его 4 раза -до уровня в 8,5% (установленного по обязательствам кредитных организаций перед банками-нерезидентами в валюте РФ и иностранной валюте). В период активного развития мирового финансового кризиса, в целях стабилизации ситуации на внутреннем финансовом рынке и поддержания ликвидности российского банковского сектора, Банк России резко снизил норматив обязательных резервов (в период с 15 октября 2008г. до 1 февраля 2009г. – до уровня 0,5%).

По мере нормализации экономического положения в стране Банк России постепенно увеличивал норматив обязательных резервов по каждой категории, начиная с 1 мая 2009 года на 0,5%. На 01.03.2013 г. данный норматив по каждому виду обязательств установлен на уровне 4,25, тем самым Банк России пытался уменьшить существенный рост внутреннего кредитования и достичь снижения инфляционного давления[47].

В то же время в Китае с 2003 г. из-за благоприятного торгового баланса существенно вырос объем иностранной валюты, в результате чего уровень ликвидных ресурсов в стране оказался очень высоким. Поэтому Народный Банк Китая постепенно увеличил норматив обязательных резервов с целью стерилизации излишней денежной массы. В дальнейшем с 2006 г. Народный Банк Китая также постепенно увеличивает норму обязательных резервов (только с июля 2006 г. по июнь 2008 г. она изменялась 18 раз - с 7,5% до 17,5%) с целью снизить инфляционное давление на экономику.

С началом мирового финансового кризиса и его негативным влиянием на экономическое положение Китая Народный Банк Китая с сентября постепенно снижал норматив обязательных резервов, а после кризиса, аналогично России, вновь принимаются решения об его увеличении. Только с января 2010г. по июнь 2011г. НБК для крупных финансовых организаций он 13 раз увеличил норматив, достигнувший в итоге рекордного уровня в 21,5%.

В период с нюля 2012г. по март 2014г. при умеренной ликвидности Народный Банк Китая расширил круг используемых инструментов, включая такие новые для него, как краткосрочные операции предоставления ликвидности (short-term liquidity operations, SLO), программы среднесрочного кредитования (Medium-term Lending Facility, MLF) и программа Standing Lending Facility (SLF), поэтому норматив обязательных резервов не изменялся. Однако в июне 2014г. с целью поддержания сельского хозяйства и малого бизнеса Народный Банк Китая снизил норматив обязательных резервов для банков, ориентирующихся на кредитование малого бизнеса и сельского хозяйства, не меняя при этом его уровня для остальных банков [48]. Так, 25 апреля 2014г. Народный Банк Китая снизил на 2 п.п. норму обязательных резервов для сельских коммерческих банков и на 0,5 п.п. - для сельских кооперативных банков, а 16 июня 2014г. была снижена на 0,5 п.п. норма обязательных резервов для банков, ориентирующихся на кредитование малого бизнеса и сельского хозяйства. Для остальных банков нормативы не менялись.

Таким образом, краткий анализ применения нормативов обязательного резервирования как одного из важных инструментов денежно-кредитной политики позволяет отметить следующее.

1) Изменение норматива обязательных резервов способно оказать существенное влияние на денежное предложение. Однако этот инструмент не обладает необходимой гибкостью, поэтому не может быть рекомендован в качестве постоянного инструмента денежно-кредитной политики, что подтверждает его динамика в Китае и России, где наиболее активно он

---

[47] Семагин И.А. Развитие инструментов денежно-кредитного регулирования в современных условиях // Вестник Казанского государственного аграрного университета. 2010.Т.5.№ 3 (17). С.57-62

[48] 张敏. 对我国法定存款准备金政策的评价及创新性政策建议. 时代金融（Times Finance）2015年第4期中旬刊: 14-15 [на китайском языке]
Чжан Минь. Оценка и инновационное политическое предложение политики обязательных резервов //Файнэншл таймс, 2015, № 4. С.14-15

использовался в период кризиса, в то время как в последнее время происходит переход к применению других, более гибких инструментов.

2) Так как на обязательные резервы, которые депонируют кредитные организации в Народном Банке Китая, начисляются процентные доходы, это увеличивает его расходы и ограничивает его позитивное влияние на регулирование денежной массы.

3) В то же время положительным моментом китайской практики применения такого инструмента, как норматив обязательных резервов, является установление индивидуальных нормативов для поддержки развития определенного сектора (секторов) экономики.

Такие предложения высказывались и рядом российских экономистов. Например, предлагалось предусматривать упрощение доступа к инструментам поддержания ликвидности, в том числе на основе снижения резервных требований и использования механизма усреднения отчислений в обязательные резервы для банков с кредитным портфелем, в котором учитывается участие коммерческого банка в реализации социально-экономических программ страны или региона[49].

Поэтому целесообразно анализировать последствия установления индивидуальных нормативов для китайских банков, осуществляющих кредитование стратегических секторов экономики, для дальнейшего применения такой практики в российской банковской системе.

Список литературы

1. Народный Банк Китая (THE PEOPLE'S BANK OF CHINA) //http://www.pbc.gov.cn/ [на китайском яз.]
2. Организация деятельности центрального банка / под ред. Фетисова Г.Г., Лаврушина О.И., Мамоновой И.Д. М.: КноРус,2012.
3. Семагин И.А.«Развитие инструментов денежно-кредитного регулирования в современных условиях». Вестник Казанского государственного аграрного университета. 2010.Т.5.№ 3 (17).С.57-62
4. Терновская Е.П., Гребеник Т.В. Качество кредитного портфеля российских банков: особенности оценки и управления // Интернет-журнал «НАУКОВЕДЕНИЕ», выпуск 3, май–июнь 2014 г. // http://publ.naukovedenie.ru
5. National Bureau of Statistics China. http://date.stats.gov.cn/
6. 闫冉冉，新常态下我国货币政策工具的优化研究，2015-06-05：29-30 [на китайском языке] Жань Ланьлань. Оптимизация исследования инструментов денежно-кредитной политики при новом положении Китая //Аньхойский университет, 5 июня 2015г.
7. 张敏，对我国法定存款准备金政策的评价及创新性政策建议，时代金融（Times Finance）2015年第4期中旬刊: 14-15 [на китайском языке] Чжан Минь. Оценка и инновационное политическое предложение политики обязательных резервов //Файнэншл таймс, 2015, № 4.

[49] Терновская Е.П., Гребеник Т.В. Качество кредитного портфеля российских банков: особенности оценки и управления // Интернет-журнал «НАУКОВЕДЕНИЕ», выпуск 3, май–июнь 2014 г. // http://publ.naukovedenie.ru

Яндиева Э.В.

ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНАЯ ПОЛИТИКА БАНКА РОССИИ В СВЕТЕ ВОЛН ЭКОНОМИЧЕСКОЙ КОНЪЮНКТУРЫ: ANTE MARE UNDAE?

Яндиева Э.В.
Научный руководитель: Бердышев А.В.
к.э.н., доцент кафедры «Денежно-кредитные отношения и монетарная политика»
ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

Кредит является неотъемлемым элементом функционирования рыночной системы и инструментом поступательного экономического развития. Австрийский экономист Й. Шумпетер определяет кредит в категорию важнейших эндогенных факторов экономического роста в качестве механизма создания новых производственных мощностей. В своем фундаментальном труде «Теория экономического развития» Шумпетер отмечает, что коммерческий банк, являясь финансовым посредником, - это «движущая сила институциональных изменений в финансовой структуре экономики». [2, С. 54]

Деловые циклы (business cycle) в современных экономических условиях воспринимаются как нечто само собой разумеющееся. Общеизвестно, что функционирование экономики подвержено циклическим колебаниям. Впервые циклический характер макроэкономических процессов был выявлен в начале 19 века – с 1825 года в Англии регулярно повторяются кризисы перепроизводства с периодичностью в 5-10 лет. С 1857 года спады промышленного производства и занятости стали проявляться в общемировом масштабе.

Циклический характер развития экономики обусловлен следующей закономерностью: за кризисом следует этап оживления национального производства. Чередование спадов и подъемов носит закономерный характер, что подтверждает циклический характер макроколебаний (см. рис. 1).

В двухфазовой модели современного делового цикла выделяют две особые переходные точки – «бум» и «впадина». В общем-то, цикл – это совокупность следующих этапов: оживление – пик цикла («бум») – рецессия (может перейти в депрессию) – впадина цикла.

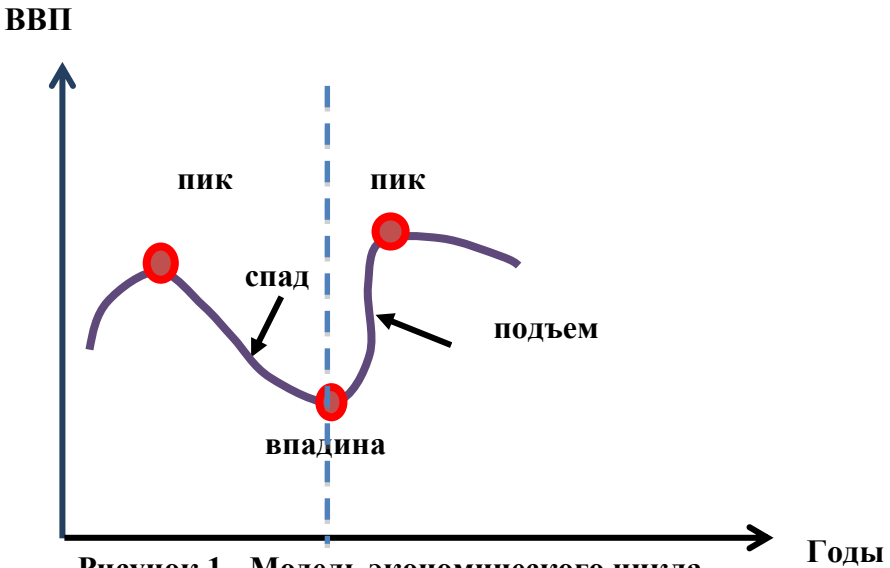


Рисунок 1 - Модель экономического цикла

В современных условиях Россия переживает этап тяжелейшей депрессии (см. пунктирная линия рис. 1). Исходя из теории цикла, следующим этапом должно быть оживление, но современный кризис носит явно выраженный структурный характер. Что делать

в сложившейся ситуации и возможно ли «оживление» национальной экономики?

В экономической литературе ведутся активные споры относительно природы экономического цикла. Цикличность признается большинством экономистов, но не все признают внутреннюю природу этих колебаний – их регулярный и прогнозируемый характер.

Исходя из научного подхода к денежно-кредитной политике (ДКП) с позиций экономического роста, существует тесная взаимосвязь между направлениями ДКП и достижением экономического роста. Единая государственная экономическая политика наряду с ДКП, включает финансовую, таможенную, бюджетно-налоговую и иные политики. В соответствии с теорией целей экономической политики Яна Тинбергена в долгосрочном периоде стратегические и промежуточные цели каждого из направлений должны быть взаимосвязаны. Конечная цель общей экономической политики – достижение высокого уровня благосостояния населения, роста ВВП, стабильного экономического развития.

Рассмотрим подробнее эволюцию целей ДКП Банка России, представленную в табл. 1.

Таблица 1 – Эволюция целей денежно-кредитной политики Банка России

ГОД	ЦЕЛИ ДКП
2000	Понижение инфляции (18 %) при сохранении возможности ускорении темпов роста ВВП (1,5 %); создание условий в целях понижения безработицы и стимулирования увеличения реальных доходов населения
2001	Усиление и последующее развитие тенденции устойчивого роста экономики, последовательное повышение уровня жизни населения, снижение инфляции, развитие институциональной инфраструктуры рыночной экономики
2002	Понижение инфляции до уровня, при котором обеспечиваются наиболее благоприятные условия для поддержания устойчивого долговременного экономического роста
2003	Ограничение прироста потребительских цен в пределах 10–12 %
2004	Ограничение прироста потребительских цен в пределах 8–10 %
2005	Ограничение прироста потребительских цен в пределах 7,5–8,5 %
2006	Ограниченный прирост потребительских цен в рамках 7–8,5 %
2007	Понижение инфляции до 6,5–8 % из расчета декабрь к декабрю, уровень базовой инфляции 5,5–7 %
2008	Понижение инфляции до 6–7 %
2009	Понижение инфляции до 7,0–8,5 %
2010	Понижение инфляции до 9–10 %
2011	Понижение инфляции до 6–7 %
2012	Понижение инфляции до 5–6 %

2013	Понижение инфляции до 5–6 %
2014	Обеспечение ценовой стабильности, целевое значение изменения потребительских цен - 5,0 %
2015	Обеспечение ценовой стабильности, цель по инфляции - 4,5 %

Исходя из представленных данных становится очевидным, что упорная борьба с инфляцией и стремление к ценовой стабильности сопровождают политику Банка России из года в год.

Представляется интересным, что позиционирование Банка России эволюционировало наряду с основными целями его ДКП. Так, вплоть до 1993 года ЦБ рассматривался как «банк Правительства», функционирующий для финансирования его нужд. Централизованный кредит служил базовым инструментом воздействия на денежную массу и экономику в целом. Борьба с инфляцией посредством сжатия денежной массы приводила к дефициту бюджета, а эмиссия денег на покрытие бюджетного дефицита стимулировала инфляцию. С принятием Федерального закона «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)» в 1995 году «заколдованный круг» разорвался: статья 22 запрещает ЦБ РФ выдавать кредиты для финансирования бюджетного дефицита.

ДКП периода 1998-1999 годов носила стабилизационный характер. Основные усилия денежных властей были направлены на недопущение системного банковского кризиса и поддержание относительно стабильного курса национальной валюты. Благоприятная конъюнктура на мировых рынках сыграла позитивную роль и позволила России избежать тяжелейших последствий финансового кризиса.

Современная ситуация кардинально иная. Еще в прошлом году Герман Греф, глава Сбербанка, на площадке Гайдаровского форума заявил, что на сегодняшний день Россия переживает масштабнейший кризис. И он оказался прав. Нынешние циклы нельзя назвать «временными». Цикл нарушен: мировая экономика демонстрирует рост, экономика России - резкий спад.

Ряд экономистов, занимающихся исследованиями в области технико-экономического развития, связывают функционирование рыночной экономики на современном этапе со сменой длинных «кондратьевских волн».

Еще в 20-е годы прошлого столетия были открыты циклы особой продолжительности – «большие циклы экономической конъюнктуры» Николая Кондратьева. Продолжительность таких циклов – от 40 до 60 лет.

Цикл Кондратьева состоит из двух стадий – повышательной и понижательной. Повышательная фаза охватывает периоды оживления и подъема экономики, понижательная – рецессии и последующей депрессии, для которых характерна вялая деловая активность. Большие циклы тесным образом коррелируют с обновлениями основного капитала промышленной инфраструктуры. Но самая главная связь – связь с инновационной составляющей. [1, С. 312]

На рис. 2 представлена ситуация, в условиях которой деловые циклы меньшей продолжительности накладываются на большой цикл. В том случае, если понижательная фаза большого цикла совпадает с экономическим спадом делового цикла, возникают структурные кризисы в экономике. Подобного рода кризисы сопровождают различные политические шоки и потрясения. Вспомним наиболее яркий пример – «Великую депрессию» в США 1929-1933 годов.

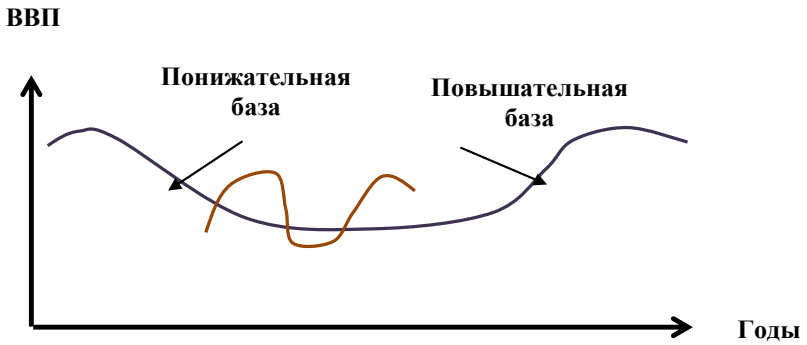


Рисунок 2 – Модель «больших циклов экономической конъюнктуры» Н.Д. Кондратьева

Автор разделяет позицию ряда современных экономистов: нынешний кризис – логическое последствие кризиса 2008 года, Россия не сделала надлежащую работу над ошибками и не усвоила урок. В первую очередь, речь идет об ошибках в сфере денежно-кредитного регулирования.

Финансовый кризис, начавшийся в 2007 году и вызванный крахом ипотечной системы США и проблемами банковской системы, сразу же перекинулся в сферу реальной экономики и спровоцировал глубокую рецессию в большинстве развитых и развивающихся экономиках мира. Согласно циклам Кондратьева, сегодня, мировая экономика переживает фазу депрессии, которая, скорее всего, продлится до 2018 г. Именно тогда, в 2018 году, начнется последующий - шестой Кондратьевский цикл, который протянется примерно до 2050 года.

Упомянутая выше связь с инновациями действует следующим образом: масштабные инновации и технические изобретения в конце понижательной фазы становятся акселератором экономического развития на несколько десятилетий вперед. Й. Шумпетер называл их «проявлением технологической революции и ее последствий». [2, С. 89]

«Триггерный эффект депрессии», как его ознаменовал немецкий исследователь Герхардт Манш, давно известен. [4, С. 88] В периоды депрессии экономика особенно восприимчива к инновациям. Цель государственной политики на данном этапе – активно содействовать инновационному процессу. В период стагнации следует увеличить инфраструктурные вложения, инвестировать в человеческий капитал.

Какие меры необходимо предпринять, чтобы преодолеть неблагоприятные тенденции в современной российской экономике? Ведь не только санкции и цена на нефть явились причиной возникновения столь глубоких экономических проблем.

За прошлый год ВВП снизился на 3,7%, внутренний спрос сократился (спрос домашних хозяйств упал более чем на 10%), валовое накопление упало более чем на 18%. Инфляция серьезно повысилась: 2013 год – 6,5%, 2014 год – 11,4%, 2015 год – 12,9%. Валютный курс рубля не просто упал, а стал чрезвычайно волатильным. Вкупе с высокой процентной ставкой эти показатели давят на реальную экономику. Должна ли денежно-кредитная политика быть направлена на обеспечение финансовой стабильности или ее стоит использовать для экономического роста?

Переход к таргетированию инфляции – новому курсу денежно-кредитной политики Банка России - произошел осенью 2014 года. С начала двухтысячных годов до этого времени важнейшей задачей Банка России являлось обеспечение стабильности курса рубля. Банк России таргетировал курс рубля, покупал валюту и эмитировал рубли. Большая часть доходов от экспорта направлялась в Стабилизационные фонды. По оценкам отдельных экспертов средств Резервного фонда и Фонда национального благосостояния хватит до 2018 года. В этих условиях возникает вопрос – то ли власти недостаточно средств направляли в стабилизационные фонды, то ли было упущено время на модернизацию производства. Представляется, что если бы средства стабилизационных фондов своевременно были направлены на модернизацию

реального сектора, наблюдаемое в современных условиях затяжное снижение цен на нефтяном рынке не оказывало бы столь болезненного воздействия на российскую экономику.

Классический эффект Гронингена, широко известный как «голландская болезнь», приводит к возрастающему потоку валютных доходов и росту реального курса национальной валюты. Отрасли обрабатывающей промышленности теряют конкурентоспособность, растут безработица и инфляция.

Таргетирование инфляции – жесткий режим ДКП, обязательным условием которого является свободное курсообразование (свободный валютный курс). Курс будет стабильным, когда экономика конкурентоспособна и не так сильно зависима от импорта. Ряд стратегически важных отраслей России отданы «на аутсорсинг», экономика практически не диверсифицирована. Экономика с масштабным топливно-сырьевым комплексом становится крайне уязвимой по отношению к внешним шокам.

Следует также отметить, что в России не соблюдаются некоторые важнейшие постулаты:

1) инфляционное таргетирование предполагает высокий уровень прозрачности и наличие ответственности центрального банка за достижение таргета. На сегодняшний день ни в Федеральном законе «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)», ни в «Основных направлениях единой государственной денежно-кредитной политики» не оговаривается ответственность регулятора;

2) строгая подотчетность. К примеру, в Новой Зеландии каждые полгода публикуется «Заявление о ДКП», содержащее анализ приверженности Резервного Банка по выполнению целей по инфляции.

Таким образом, в сложившейся ситуации представляется необходимой корректировка режима реализации Банком России денежно-кредитной политики:

1) следует отойти от режима жесткого инфляционного таргетирования, в силу его неэффективности в российских реалиях; переход от таргетирования одного показателя в пользу ориентации на наилучшее сочетание величин номинального курса национальной валюты, уровней процентной ставки и инфляции может стать более действенным;

2) переход от плавающего курса к управляемому курсу рубля.

Китайская мудрость гласит: «тысячу способов узнать легко, одного результата добиться – трудно». Можно еще долго вести диспуты и искать панацею. Российская экономика, как никогда, нуждается в «скорой помощи» Банка России. И главное – сделать первый шаг на пути к модернизации экономики.

Список литературы

1. Кондратьев Н.Д. Большие циклы конъюнктуры и теория предвидения. - М.: Издательство Экономика, 2002. С. 300 – 320.
2. Шумпетер Й. Теория экономического развития. - М.: Прогресс, 1982.
3. Курс лекций Найденовой Е.М. - М.: Финансовый университет при Правительстве РФ, 2015.
4. Mensch G. Stalemate in Technology: innovations Overcome the Depression. Cambridge, Masachusetts, 1979. P. 87-90.

Скрипник А.Р., Журба А. В.

СООТВЕТСТВИЕ СИСТЕМНО ЗНАЧИМЫХ БАНКОВ ТРЕБОВАНИЯМ ЦЕНТРАЛЬНОГО БАНКА

Скрипник А.Р.
Журба А. В.
Научный руководитель: Шакер И. Е.
к.э.н., доцент кафедры «Денежно-кредитные отношения и монетарная политика»
Горькова Н.М.
к.э.н., кафедра «Банки и банковский менеджмент»
ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

Системно значимый банк – финансовая организация, чье банкротство негативно скажется на экономике всей страны.

15 июля 2015 года ЦБ РФ опубликовал список крупнейших кредитных организаций, нарушение деятельности которых негативно отразится на всей экономики страны. В данный список вошли банки, как ВТБ, ЮниКредит, Росбанк, Альфа-банк, Россельхозбанк, Райффайзенбанк, ФК Открытие, Газпромбанк, Сбербанк, Промсвязьбанк [4].

К данной категории банков применяются такие дополнительные требования, как надбавка за системную значимость, поддержание норматива краткосрочной ликвидности и достаточности капитала. Помимо соблюдения нормативов, к банкам часто применяют стресс тестирование, с помощью которого имеет место быть возможность оценки негативного воздействия на финансовое положение организации.

Системно значимый банк определяется таковым Банком России согласно Указанию Банка России от 22.07.2015 N 3737-У «О методике определения системно значимых кредитных организаций». Согласно Указанию, на долю сформированного списка системно значимых кредитных организаций должно приходиться более 60% совокупных активов банковского сектора.

В результате анализа данных о финансовых показателях на информационном портале Banki.ru, был построен график, отражающий объем активов и объем вкладов физических лиц каждого банка из перечня системно значимых во всем банковском секторе России (рис.1).

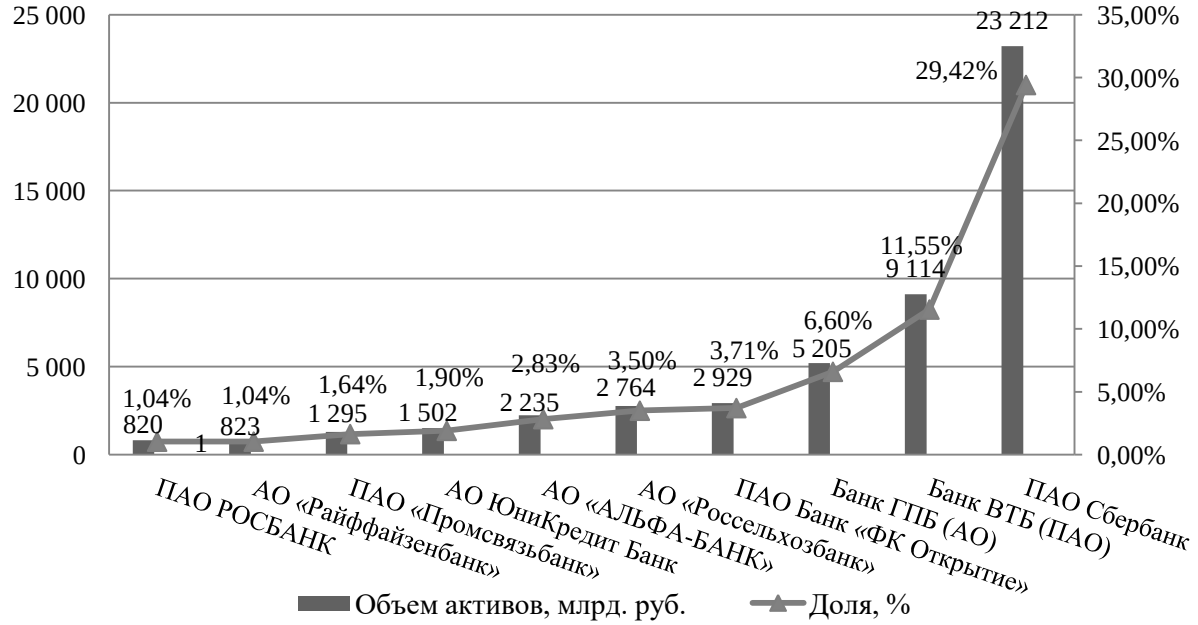


Рисунок 1. Системно значимые банки по объему активов и их доле в банковском секторе [3]

Так, на указанные банки на 1 апреля 2016 г. приходилось примерно 63% активов. Лидером по данному показателю является Сбербанк, у которого доля активов составила 29,42%. Второе место занимает Банк ВТБ со значением показателя 11,55%.

Для определения динамики обобщающего показателя, нами был рассчитан данный показатель на основании ежемесячной отчетности банков по следующим месяцам: апрель, январь, октябрь и июль – то есть с момента признания банков системно значимыми.

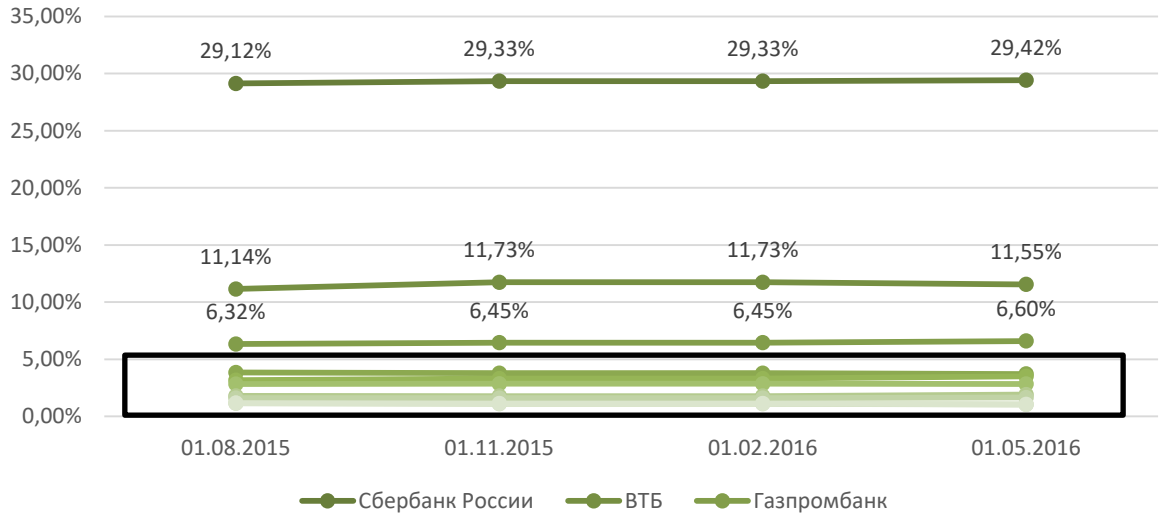
Для начала были рассчитаны количественные показатели. Согласно Указанию количественным показателям относятся активы кредитной организации (Р), размещенные (ВС1) и привлеченные средства (ВС2), а также объем вкладов физических лиц (ВК) [2]. По итогам рассмотрения данных показателей в динамике в период 01.08.2015-01.05.2016 годов были получены результаты, показанные в таблице 1.

Таблица 1. Результаты анализа количественных показателей [3]

Название банка	Активы				Размещенные МБК			
	01.05	01.02	01.11	01.08	01.05	01.02	01.11	01.08
Альфа-Банк	2,83%	2,85%	2,85%	2,82%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%

ВТБ	11,55%	11,73%	11,73%	11,14%	11,83%	8,26%	21,12%	30,74%
Газпромбанк	6,60%	6,45%	6,45%	6,32%	4,31%	3,09%	6,02%	7,19%
Промсвязьбанк	1,64%	1,59%	1,59%	1,60%	22,72%	3,42%	0,00%	8,74%
Райффайзенбанк	1,04%	1,11%	1,11%	1,15%	0,00%	2,77%	0,00%	0,00%
Росбанк	1,04%	1,12%	1,12%	1,16%	0,00%	5,54%	0,00%	0,00%
Россельхозбанк	3,50%	3,30%	3,30%	3,16%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
Сбербанк России	29,42%	29,33%	29,33%	29,12%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
ФК Открытие	3,71%	3,77%	3,77%	3,83%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
ЮниКредит Банк	1,90%	1,78%	1,78%	1,78%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
	Привлеченные МБК				Объем вкладов физ. Лиц			
	01.05	01.02	01.11	01.08	01.05	01.02	01.11	01.08
Альфа-Банк	1,29%	1,14%	1,19%	1,82%	2,62%	2,69%	2,70%	2,71%
ВТБ	13,95%	16,95%	17,38%	21,85%	0,18%	0,17%	0,16%	0,13%
Газпромбанк	1,61%	1,25%	1,33%	1,71%	2,82%	2,75%	2,53%	2,43%
Промсвязьбанк	1,48%	0,67%	0,51%	0,51%	1,26%	1,15%	1,13%	1,14%
Райффайзенбанк	1,10%	1,31%	1,39%	2,46%	1,55%	1,58%	1,54%	1,51%
Росбанк	1,37%	1,51%	1,30%	1,81%	0,84%	0,84%	0,81%	0,86%
Россельхозбанк	4,76%	4,44%	3,93%	5,57%	2,31%	2,10%	1,95%	1,85%
Сбербанк России	15,00%	16,00%	18,25%	13,74%	46,18%	46,80%	45,17%	45,81%
ФК Открытие	2,11%	1,99%	2,13%	2,59%	0,99%	1,09%	1,12%	0,65%
ЮниКредит Банк	2,61%	3,45%	3,62%	4,15%	0,77%	0,77%	0,67%	0,62%

Доля активов на 01.11.2015 по сравнению с 01.08.2015 практически не изменялась. Наибольшее изменение в сторону увеличения составило 0,21% (Сбербанк), а наибольшее уменьшение – 0,06% (ФК Открытие). У таких банков, как ЮниКредит Банк и Промсвязьбанк доля активов в данный период не изменилась. На 01.02.2016 по сравнению с 01.11.2015 доля активов по всем системно значимым банкам не изменилась, а на 01.05.2016 по сравнению с 01.02.2016 доля активов у 5 банков увеличилась (наибольшее увеличение наблюдается у Россельхозбанка – 0,20%) и у 5 банков уменьшилась (наибольшее уменьшение у ВТБ – 0,18%) (рис.2).



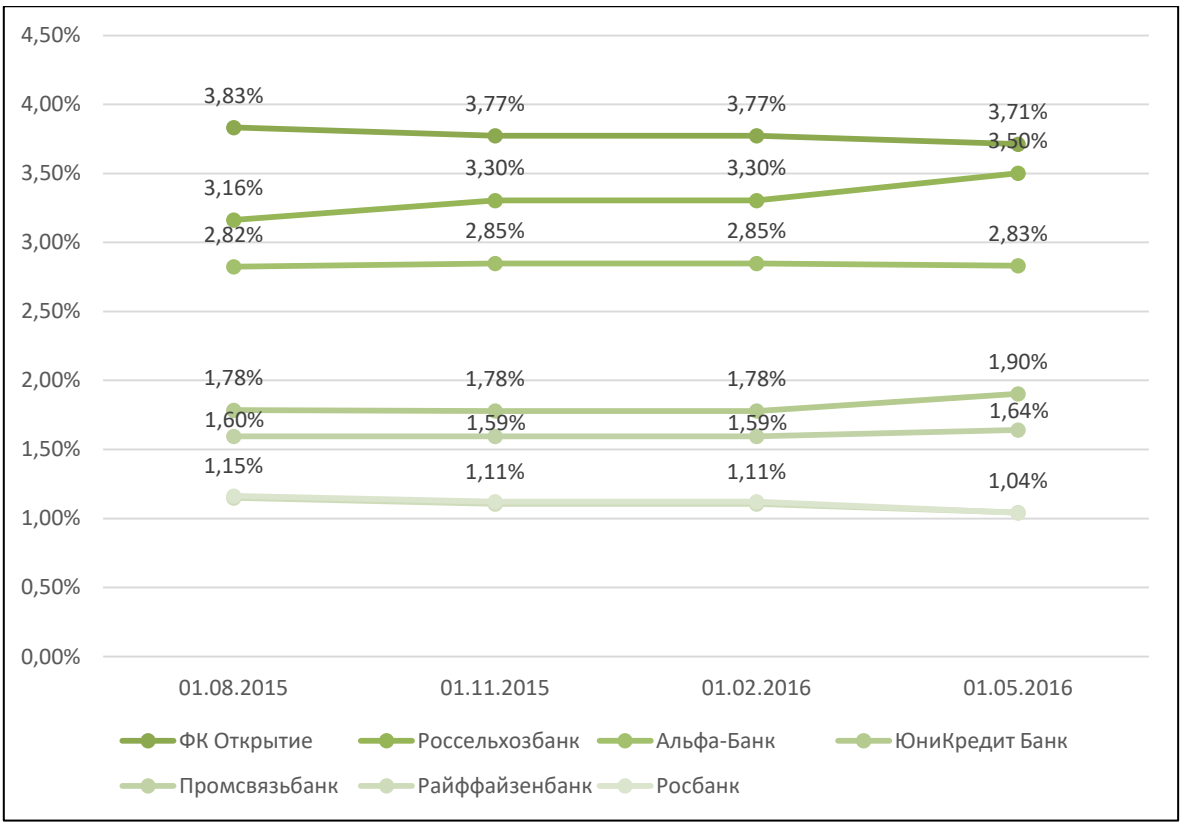


Рисунок 2. Динамика доли активов системно значимых банков [3]

Что касается динамики размещенных межбанковских кредитов (МБК), то в период с 01.02.2016 по 01.05.2016 наблюдается увеличение данного показателя у таких банков как: ВТБ, Газпромбанк, ФК Открытие. У Россельхозбанка и Альфа-банка данный показатель уменьшился и составил 0%. Рассматривая динамику привлеченных МБК, мы видим, что в основном она отрицательная во время всего периода, хотя есть исключения: привлеченные МБК ФК Открытие за весь период увеличились на 0,96%, а у Промсвязьбанка данный показатель увеличился на 1,25%. Наибольшее уменьшение наблюдается у ВТБ – 7,9%. Динамика доли вкладов физических лиц, в отличие от привлеченных МБК, имеет положительную тенденцию. Так, наибольшее увеличение данного показателя составило 0,46% за весь период (ЮниКредит Банк). Незначительное уменьшение доли вкладов физических лиц наблюдается только у двух системно значимых банков: у Сбербанка (0,09%) и Альфа-Банка (0,02%).

Далее согласно следующей формуле, которая была взята из Указания N 3737-У и применена для данных ежемесячной отчетности, был рассчитан обобщающий показатель:

$$О_р = \sum_{j-1}^{4} B_j \times \sum_{j-1}^{4} P_{ji}$$

где $О_р$– обобщающий результат (в процентах);

P_{ji} – значение j-того количественного показателя (Р, ВС1, ВС2, ВК) (в процентах) за i-тый месяц;

B_j – веса j-того количественного показателя (Р, ВС1, ВС2, ВК) в обобщающем результате (в процентах), значения которых составляют:

$$B_P = 50\%$$
$$B_{BC1} = 12{,}5\%$$
$$B_{BC2} = 12{,}5\%$$
$$B_{BK} = 25\%$$

Полученные результаты отображены в таблице 2. Из данной таблицы мы видим, что по всем системно значимым банкам средний обобщающий результат превышает 1%. Таким образом, большая вероятность того, что осенью 2016 года, при пересмотре перечня системно значимых кредитных организаций, ни один из банков не исключат из данного перечня. Однако, у Росбанка обобщающий показатель находится на грани 1%. В октябре 2015 года, а также в апреле 2016 года данный показатель был ниже 1%, а именно 0,95% и 0,90% соответственно. Но, принимая во внимание то, что в соответствии с Указанием, обобщающий показатель рассчитывается на основании годовой отчетности последних трех лет, то пока Росбанку ничего не грозит и при принятии им соотвесттвующих решений, ситуация может измениться. Что касается остальных банков, то наибольший обобщающий показатель на апрель составил 28,13% – Сбербанк, за ним следует банк ВТБ со значением показателя 9,04%, далее Газпромбанк – 4,74% и Промсвязьбанк – 4,16%.

Таблица 2. Результаты расчета обобщающего показателя

Название банка	Обобщающий результат				
	Апрель, 2016	Январь, 2016	Октябрь, 2015.	Июнь, 2015	Средний показатель
Альфа-Банк	2,23%	2,24%	2,24%	2,27%	2,24%
ВТБ	9,04%	9,06%	10,42%	12,13%	10,16%
Газпромбанк	4,74%	4,45%	4,71%	4,89%	4,70%
Промсвязьбанк	4,16%	1,60%	1,14%	2,18%	2,27%
Райффайзенбанк	1,05%	1,46%	1,13%	1,31%	1,24%
Росбанк	0,90%	1,65%	0,95%	1,05%	1,14%
Россельхозбанк	2,92%	2,73%	2,56%	2,77%	2,75%
Сбербанк России	28,13%	28,37%	28,14%	27,64%	28,07%
ФК Открытие	2,37%	2,41%	2,46%	2,22%	2,37%
ЮниКредит Банк	1,47%	1,51%	1,51%	1,56%	1,52%

По всему вышеизложенному можно сделать следующие выводы:

1. Роль системно значимых банков очень велика, ведь помимо реализации своих основных функций они могут выступать в качестве контроллеров и осуществлять помощь другим банкам; активно участвовать в программах финансирования инвестиционных проектов.

2. На данный момент все банки, входящие в перечень системно значимых, соблюдают все дополнительные требования, представленные им. Также доля активов данных банков превышает 60%, что соответствует Указанию. Кроме этого, при расчете обобщающего показателя, согласно которому определяется системная значимость, было выявлено, что все банки проходят установленный предел.

Таким образом, банки входящие в перечень системно значимых кредитных организаций на данный момент соответствуют всем требованиям и, скорее всего, при пересмотре данного перечня осенью этого года все останутся на прежних местах.

Список литературы

1. Проект Указания Банка России "О методике определения системно значимых кредитных организаций" (по состоянию на 16.07.2015) (подготовлен Банком России) (Указание подписано Банком России 22.07.2015 N 3737-У)

2. Проект Указания Банка России от 22.07.2015 № 3737-У «О принципах управления риском ликвидности в системно значимых кредитных организациях»

3. Рейтинги банков [Электронный ресурс]: Информационный портал Banki.ru. – Режим доступа: http://www.banki.ru/banks/ratings/

4. Указание Банка России от 22.07.2015 № 3737-У «О методике определения системно значимых кредитных организаций»
5. Центральный банк Российской Федерации. [Электронный ресурс] Режим доступа: http://www.cbr.ru/

ФИНАНСОВЫЕ РЫНКИ И ФИНАНСОВЫЙ ИНЖИНИРИНГ

Архипова Н.А., Ахмедов Д.Д., Журавлёв Я.И., Лаврова Т.С., Лицеванов П.И.
ЛИЧНЫЙ ПЕНСИОННЫЙ ФОНД

Архипова Н.А., Ахмедов Д.Д., Журавлёв Я.И., Лаврова Т.С., Лицеванов П.И.
Научный руководитель: Чернышова М.В.
к.э.н., доцент кафедры «Финансовые рынки и финансовый инжиниринг»
ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

Современному экономическому субъекту необходимо уметь оценивать свои возможности финансирования нетрудоспособности по старости. Российская действительность показывает слабый интерес со стороны населения в отношении принятия самостоятельных решений по финансированию пенсии, а текущее положение российской пенсионной системы воспринимается населением достаточно холодно.

Материальное положение российских пенсионеров на сегодняшний день не соответствует представлениям о достойной старости. Рост цен на базовые составляющие продуктовой корзины делают практически не возможным обеспечение старости за счет средств пенсионного фонда. При этом в России действует программа развития финансовой грамотности населения, призванная повысить компетенции экономических субъектов по следующим направлениям:

- Умение использовать бюджет для планирования на длительную перспективу (события жизненного цикла, крупные покупки, пенсионные накопления).
- Умение грамотно определять финансовые цели.
- Мотивация на улучшение своего материального положения.
- Знание основных путей формирования пенсионных накоплений, потенциальных выгод и рисков каждого из них.
- Понимание необходимости долгосрочных накоплений для обеспечения пенсионного возраста и пр. [50]

Поэтому целесообразно задаться вопросом о возможности самостоятельного финансирования старости с учетом индивидуальных возможностей и пожеланий инвестора. Возможна ли альтернатива государственному и негосударственному пенсионному обеспечению? Может ли современный образованный человек сформировать такой портфель активов, который будет отвечать следующим базовым требованиям:

- минимизация рисков;
- высокая надежность;
- максимально-возможный доход.

В связи с чем была поставлена задача – предложить программный продукт (проект), который с учетом выбранных инвестором инструментов финансового рынка генерировал бы уникальный портфель долгосрочных инвестиций.

Цель проекта - гарантированное обеспечение стабильности пенсионных накоплений, улучшение социальных гарантий людей, достигших пенсионного возраста, а также оказание финансовой помощи детям и внукам.

Основная идея проекта – использование финансовых инструментов для накопления своей пенсии. Данными инструментами являются высоконадежные облигации и банковские вклады.

Основные положения проекта:

[50] http://minfin.ru/ru/om/fingram/directions/programs/

- Начало вложений-20 лет;
- Начало выплаты пенсии-60 лет;
- Период накоплений – 40 лет;
- Окончание выплаты пенсии – не существует.

Требования, предъявляемые к облигациям:

- Доходность больше инфляции;
- Небольшой номинал;
- Возможность досрочного погашения;
- Высокий уровень надежности эмитента.

Облигации приобретаются на протяжении всего существования проекта (20 лет – конец жизни). Облигации являются основным инструментом накопления личного пенсионного фонда.

Примерами таких ценных бумаг на сегодняшний день могут быть следующие облигации:

1. *«Альфа-Банк-5-боб»*
   - Рейтинг эмитента – AAA;
   - Номинал: 1000 RUB;
   - Объем эмиссии: 5 000 000 000 RUB;
   - Период обращения, дней: 5460;
   - Размер купона, % годовых: 13,25;
   - Возможность досрочного погашения: предусмотрено.
2. *«Банк УралСиб»*
   - Рейтинг эмитента – AAA;
   - Номинал: 1000 RUB;
   - Объем эмиссии: 5 000 000 000 RUB;
   - Период обращения, дней: 365;
   - Размер купона, % годовых: 13;
   - Возможность досрочного погашения: предусмотрено.

Целесообразно использовать облигации с периодом обращения более трех лет, так как они не облагаются подоходным налогом, а в случае изменения конъюнктуры рынка есть возможность досрочного погашения. Облигации с периодом обращения используются по приближении пенсионного возраста для возможности вывода накопленных средств на банковский счет.

Банковский счет используется для ежемесячного снятия пенсии. Раз в полгода на банковский счет поступает сумма, равная шести месячным размерам пенсии (необходимо выбрать максимально эффективную процентную ставку вклада) при этом рекомендуется использовать надежный банк для данных операций.

Пример банковского вклада:

Вклад «Динамичный» Газпромбанк

- Эффективный срок вклада – 181 день;
- Сумма вклада – от 1 000 000 руб.;
- Процентная ставка – 9,2%;
- Частичное снятие – возможно;
- Пролонгация – возможно.

Проведенный социальный опрос показал, что люди готовы делать минимальные ежемесячные вложения в будущую пенсию (1 000 – 3 000 руб.), ожидая при этом сравнительно небольшие пенсионные выплаты (15 000 – 30 000 руб.) (рисунок 1 и 2).

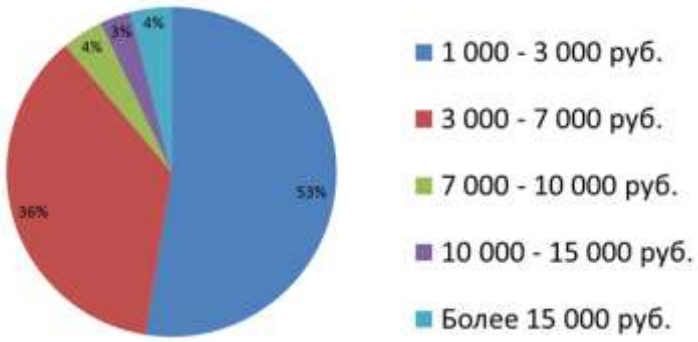


Рисунок 1. Опрос студентов: «Какой денежную сумму вы готовы откладывать на пенсию?»

Источник: Данные опроса студентов 1 курса кредитно-экономического факультета Финуниверситета.

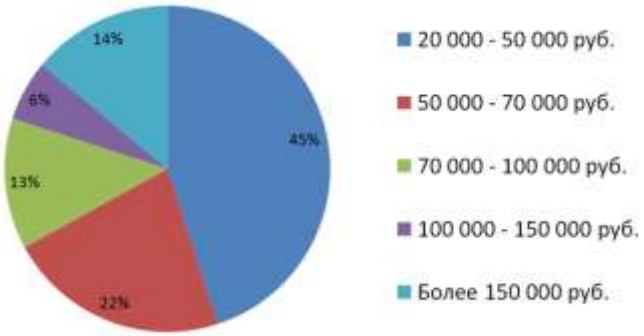


Рисунок 2. Опрос студентов: «На какую пенсию вы рассчитываете по достижении пенсионного возраста?»

Источник: Данные опроса студентов 1 курса кредитно-экономического факультета Финуниверситета.

Учитывая итоги опроса, ежемесячные вложения для реализации проекта составляют 3 000 руб. На эти средства приобретаются облигации выбранного типа. Доход, полученный по облигациям, направляется на последующее приобретение этих же ценных бумаг.

Из-за влияния инфляции необходимо осуществлять вложение каждый месяц большее, чем в предыдущем месяце. Для определения размера вложения можно воспользоваться следующей формулой:

$$F = P * (1 + i), где$$

F – величина вложений в текущем периоде,
P – величина вложений в предыдущем периоде,
i – уровень инфляции в текущем периоде.

Согласно данной формуле, сумма вложений каждый месяц увеличивается, но номинально она остается равна 3 000 руб. Таким образом, вкладывая ежемесячно 3 000 руб. в периоде начиная с 20 лет можно получить пенсию размером 300 000 руб. При этом остается сумма, равная 29 млн. руб., которая может быть передана последующему поколению по наследству. Вкладывая ежемесячную сумму можно значительно увеличить эти показатели. При этом стоит отметить положительные и отрицательные стороны данного проекта.

Плюсы проекта:

- Адаптивная система пенсионных накоплений;

- Выплаты формируются не только из ежемесячных взносов клиента, но и из дохода, полученного в результате инвестирования резервов;
- Ожидаемая пенсия почти в 22 раза больше средней пенсии по России;
- Финансовая поддержка наследников.

Минусы проекта:

- Возможна неудача проекта в следствие психологической слабости человека, занимающегося пенсионными накоплениями.

Таким образом, использование простейших финансовых инструментов, требующих минимум внимания, способно обеспечить любому человеку беззаботную старость. Очень важным фактом является понимание того, что о своей будущей пенсии необходимо задумываться заранее. И чем раньше это начать делать, тем больший размер пенсии можно получить.

Список источников

1. http://minfin.ru/ru/;
2. http://www.cbr.ru/;
3. http://www.pfrf.ru/;
4. http://cbonds.ru/;
5. http://rusbonds.ru;
6. http://www.gazprombank.ru;
7. http://ruxpert.ru.

Галдава С. Н., Гусева Д. М., Крылова К. Е.
РЕШЕНИЕ ПРОБЛЕМ НИЗКОЙ МОНЕТИЗАЦИИ В РОССИИ В ЦЕЛЯХ ПОВЫШЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ

Галдава С. Н.
Гусева Д. М.
Крылова К. Е.
Научный руководитель: Шакер И. Е.
зам. зав. каф. "Денежно-кредитные отношения и монетарная политика"
ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

Цель и задачи

Цель данной научно-исследовательской работы состоит в определении оптимального уровня монетизации для повышения инвестиционной привлекательности.

Задачи: изучение теоретических основ монетизации и связанных с ней терминов; выявление проблемы денежного оборота в российской экономике; разработка гипотезы научного исследования; выработка методологии по изучению вопросов оптимальной монетизации в России.

Объект и предмет

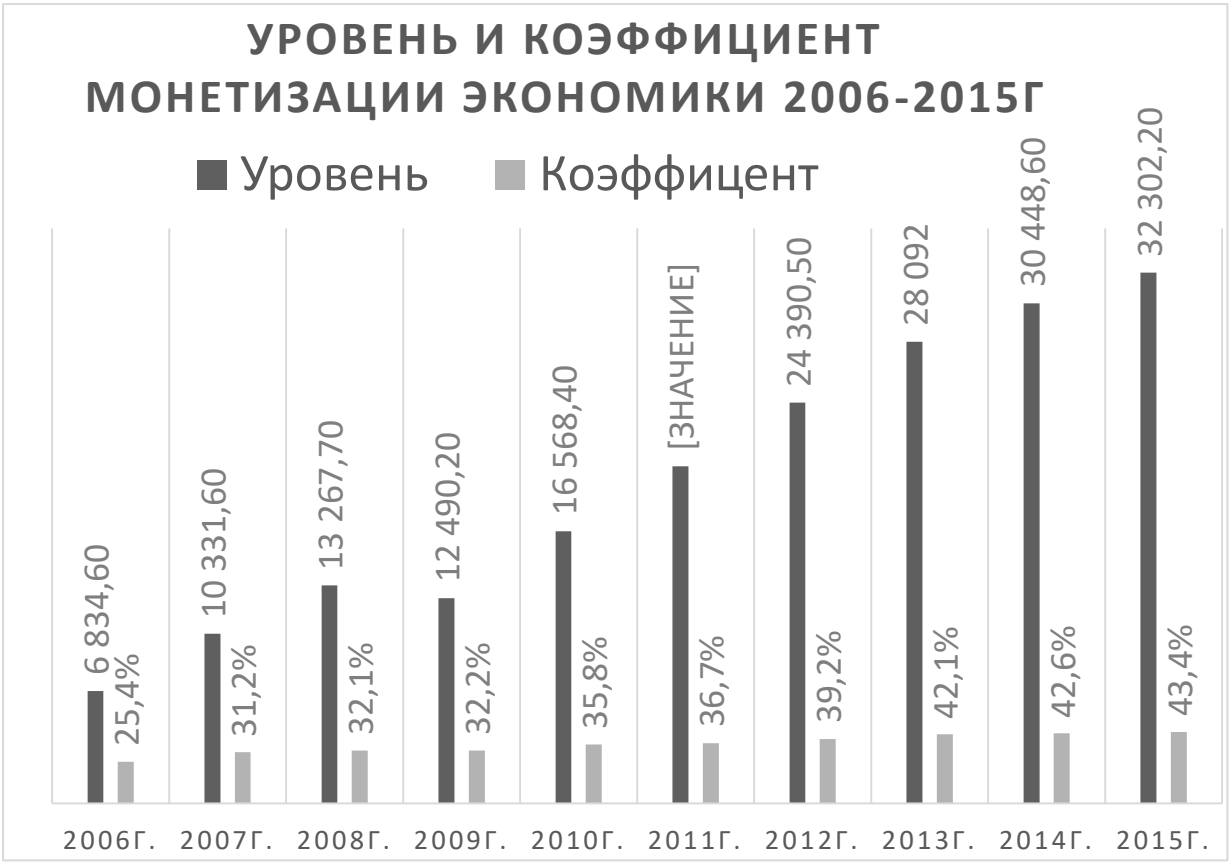
Объектом исследования является монетизация экономики и ее оптимальность.

Предметом исследования являются проблемы низкой монетизации для решения инвестиционного процесса.

Гипотеза

Коэффициент монетизации - это функция спроса на деньги, можно сделать вывод, что для решения проблемы низкой монетизации необходимо развивать экономику, увеличивать денежную массу.

$$Кмэ = fMD$$



При этом очень важно, чтобы увеличение денежной массы происходило не инфляционными способами. Для решения этой проблемы надо повысить инвестиционную активность в стране.

Таким образом, гипотеза сводится к увеличению денежной массы за счет стимулирования роста экономики путем развития инвестиционного потенциала.

Методологическая база

В данной работе автором были проанализированы данные ЦБ за последние 10 лет. Был посчитан коэффициент и уровень монетизации России. Для этого была использована формула коэффициента монетизации (где М2 равен сумме M_1 и срочных депозитов населения в банках, ВВП-внутренний валовой продукт):

Коэффициент монетизации=М2/ВВП

Уровень монетизации равен величине среднегодовой денежной массы в национальном определении (сумма величины M_2 в течении года, деленная на 12).

Различие уровня и коэффициента монетизации состоит в том, что уровень определяется развитием финансовой системы и экономики в целом, а коэффициент даёт представление о степени обеспеченности экономики деньгами.

Приведём результаты расчёта уровня и коэффициента монетизации за последние 10 лет. (см. *Диаграмма 1)*

Диаграмма 1 Уровень монетизации России с 2006-2015г

Получив данные показатели, мы сравнили их с аналогичными показателями лидирующих стран мира.

Страна	Агрегат М2 на IV квартал ’15, млрд. нац.	ВВП на IV квартал	Ди намика ВВП, %	Коэффици ент монетизации,%

	валюте	’15, млрд. нац. валюте		
США	12 418	16 442	2,1	75,526
Англия	1 580	2 153	0,5	73,385
Германия	2 633	3 538	0.3	74,420
Китай	141 630	67 703	6.8	209,193
Россия	35 785	80 412	-3,5	44,502

Из полученных данных, можно сделать вывод о том, что Россия существенно отстает от других стран по коэффициенту монетизации.

Данное сравнение не однозначно, но оно имеет место быть. Таким образом монетизация в России низкая.

Проблема

Итак, в отечественной экономике существует проблема низкого уровня монетизации. Одновременно с этим существует ряд смежных вопросов: невозможность насыщения экономики необходимым объемом денег, определения оптимального уровня и коэффициента монетизации; недостаточное количество эффективных мер по повышению монетизации. Возникает противоречие: насыщенность экономики деньгами низкая, а потребность в них экономики высока. То есть в стране низкая монетизация, из-за этого низкая инвестиционная активность, вследствие этого страдает экономический рост.

Так как коэффициент монетизации – это функция спроса на деньги, то можно сделать вывод о том, что для решения проблемы необходимо развивать экономику, при этом делать это неинфляционными способами, необходимо повысить инвестиционную активность.

Актуальность проблемы

В приоритетные направления государства по развитию экономики входит повышение платёжеспособности населения на фоне устойчивого роста экономики. Для решения поставленной задачи на сегодняшний день следует произвести целый комплекс мер в отношении научно-технического потенциала страны, ее промышленного сектора, произвести реформацию нормативно-правовой и финансовой структурах, а также произвести коренные изменения в устройстве народного хозяйства. Основным процессом в данной политики должно стать наращивание инвестиционного потенциала России, который должен быть преумножен с помощью государственной политики в данной сфере.

Теоретическая часть

Коэффициент монетизации равен соотношению каких-либо денежных агрегатов к валовому продукту, то есть как коэффициент монетизации. Уровень монетизации – направление движения капитала по стране и уровень развития финансового рынка. В своей работе мы объясняем монетизацию, как насыщенность экономики деньгами.

Также мы можем сказать, коэффициент монетизации— это функция спроса на деньги. Оптимальность коэффициента невозможно определить, не зная, каков будет спрос на деньги в дальнейшем (высокий показатель если экономика и рынок приспособлены).

Таким образом, если коэффициент монетизации – это функция спроса на деньги, то он будет зависеть от того, насколько эффективно работает рынок. Если рынок и экономика работают эффективно, то и функция спроса на деньги будет расти, а значит и коэффициент монетизации повысится. Также нужно иметь ввиду, что, поскольку коэффициент монетизации представляет собой функцию спроса на национальные деньги, то в принципе не существует и не может существовать каких-либо стандартов его величины [1].

Количестве денег, которое требуется экономическим агентам (фирмам, частным лицам), будет равно:

$$MD = PQ / V.$$

где M – масса денег в обращении; V - скорость оборота денег;

P – средняя цена товаров и услуг; Q - количество проданных товаров или услуг.

Статистика и анализ

Главными факторами экономического спада являются недостаток капитала, недоступность кредитных и инвестиционных ресурсов, а также их неэффективное использование. В настоящее время в России существуют инструменты, которые стимулируют инвестиционную политику. Этому способствуют Инвестиционный фонд, особые экономические зоны, Банк развития, другие государственные корпорации. Они стимулируют условия для инвестирования, но пока говорить об их успешной реализации рано.

Меры по решению проблемы

Цель развития национальной денежной системы – формирование условий для реализации экономических отношений на денежной основе.

Уровень монетизации в России низкий. Для того, чтобы увеличить уровень монетизации, необходимо увеличить денежную массу в стране. Главная задача – произвести данное наращивание в сфере инвестиций. Основными мерами являются:

- Денежно-кредитная политика:

1) Доведение монетизации до уровня, отвечающего инвестиционному развитию РФ и субъектов РФ в долгосрочном характере;

2) Развитие государственного кредитования по низким процентным ставкам.

3) Стимулирование Банков развития.

- Финансовая политика:

1) Увеличение инвестиционного капитала в стране. Главное – определить приоритетные субъекты, выдача денег которым в наибольшей степени повлияет на экономику. Основная роль возложена на Государственный внебюджетный инвестиционно-кредитный фонд Российской Федерации, который осуществляет целевое некоммерческое кредитование.

2) Обеспечение финансовой стабильности.

- Улучшение условий бизнеса:

1) Увеличение спроса на деньги, создание такой обстановки на рынке, при которой предприниматели захотят продолжать дело и развивать свой бизнес.

2) Необходимо наличие конкурентоспособных фирм, готовых рисковать и вести борьбу за место на рынке.

3) Создание благоприятного рынка, в котором фирмы смогли бы свободно развиваться, следовательно, улучшить уровень экономики в стране.

Вывод

Данное исследование позволило понять проблемы уровня монетизации и ее развития, а также ее оптимальное значение в экономике государства.

Уровень монетизации и экономики связаны. Экономика – это базис, а насыщенность экономики - это производная функция. Но для того, чтобы насытить экономику, надо, чтобы она заработала.

На данном этапе экономического развития, монетизация российской экономики в 3-5 раз ниже, чем в развитых странах. В настоящее время темпы роста уровня монетизации в России составляют лишь 2 процента в год. России понадобится около 15-20 лет, чтобы достичь уровня 60 процентов.

Список использованной литературы

1. Абрамова, М.А. Концепция развития денежной системы России в условиях модернизации национальной экономики: Дис. докт. экон. наук, 08.00.10, защищена 18.09.2014 / Финансовый университет. — М., 2014 — 346с.

2. Восстановление монетизации и инвестиционная подкачка развития экономики России. Монография- М.: Научный эксперт, 2008.- 184 с

3. Национальная денежная система: теория, методология исследования, концепция развития в условиях модернизации современной экономики: Монография / М.А. Абрамова. - М.: КУРС: НИЦ ИНФРА-М, 2013. - 380 с.

4. Современные проблемы функционирования и регулирования финансовой системы России Монография под ред. Т.С. Савичевой. — М.: Финуниверситет, 2014 — 156 с.; 9,75 п.л.

5. Государственный внебюджетный инвестиционно-кредитный фонд: восстановление монетизации и инвестиционная подкачка развития экономики России. Монография./ С.С. Сулашкин, М.В. Вилисоа, Е.С. Сазонова, Изд. 2 .— М.: Наука и политика, 2014. — 192 с.

6. О.М. Крылов, Правовое регулирование денежного обращения в РФ: Монография, М.: КОНТРАКТ, 2014.- 104 с

Трифонова А. К., Тулунов Н. М., Тулунов Я. М., Хмельниченко К. С.

ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ РАЗВИТИЯ БАНКОВСКИХ СИСТЕМ ШВЕЙЦАРИИ И СИНГАПУРА В ЗНАЧЕНИИ ДЛЯ РОССИЙСКОЙ ПРАКТИКИ

Трифонова А. К., Тулунов Н. М., Тулунов Я. М., Хмельниченко К. С.
Научный руководитель: Терновская Е. П., к. э. н., доц.
ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

На протяжении двадцать первого века и формирования информационного общества человечество страдало от экономических кризисов и экономической нестабильности, что усложняет нынешнюю экономическую ситуацию в мире.

Особенно остро стоит вопрос о дальнейших перспективах развития банковских систем зарубежных государств и их основных проблемах. Нередко банковские системы одних государств перенимали опыт своих более успешных партнеров, чтобы быть конкурентоспособными в современном банковском секторе. Также и РФ в целях преодоления кризиса может перенять некоторые черты более развитых и опытных в этом плане зарубежных стран.

Важно отметить, что банковский сектор в России появился сравнительно недавно по отношению к другим государствам. РФ по причине обособленной истории, многонациональности и своего положения не может перенять какую-то конкретную модель построения банковского сектора, будь то европейская или азиатская. Тем не менее, возможно использовать опыт этих двух направлений, синтезировать его и выявить наиболее приемлемый путь развития.

В этой связи для анализа были выбраны Швейцария (европейская модель) и Сингапур (азиатская модель).

Положения и выводы, полученные в работе, могут помочь представителям банковского сектора оценить возможный потенциал внедрения зарубежного опыта в банковскую сферу РФ.

Швейцария и Сингапур как лидеры банковских рынков Европы и Азии

Швейцарская банковская система является самой стабильной в мире. Это во многом обусловлено грамотно построенной структурой, где каждый банк подчиняется определенным законам и работает только в определенной сфере. Уровни швейцарской банковской системы следующие:

1. Универсальные банки;
2. Иностранные банки;
3. Кантональные (региональные) банки;
4. Микробанки.

Контроль в швейцарской банковской сфере осуществляется тремя высшими органами: Федеральной банковской комиссией, Национальным банком, Швейцарской банковской ассоциацией[51].

В швейцарском банковском секторе сегодня занято почти 200 тыс. чел.. Производительность на одного работника в банковском секторе составляет 334 тыс. франков, что в 3 раза больше по сравнению со средней производительностью труда по стране.

На долю банковского сектора Швейцарии приходится 10,5% ВВП, и по этому показателю она лидирует на фоне остальных стран (рис.1).

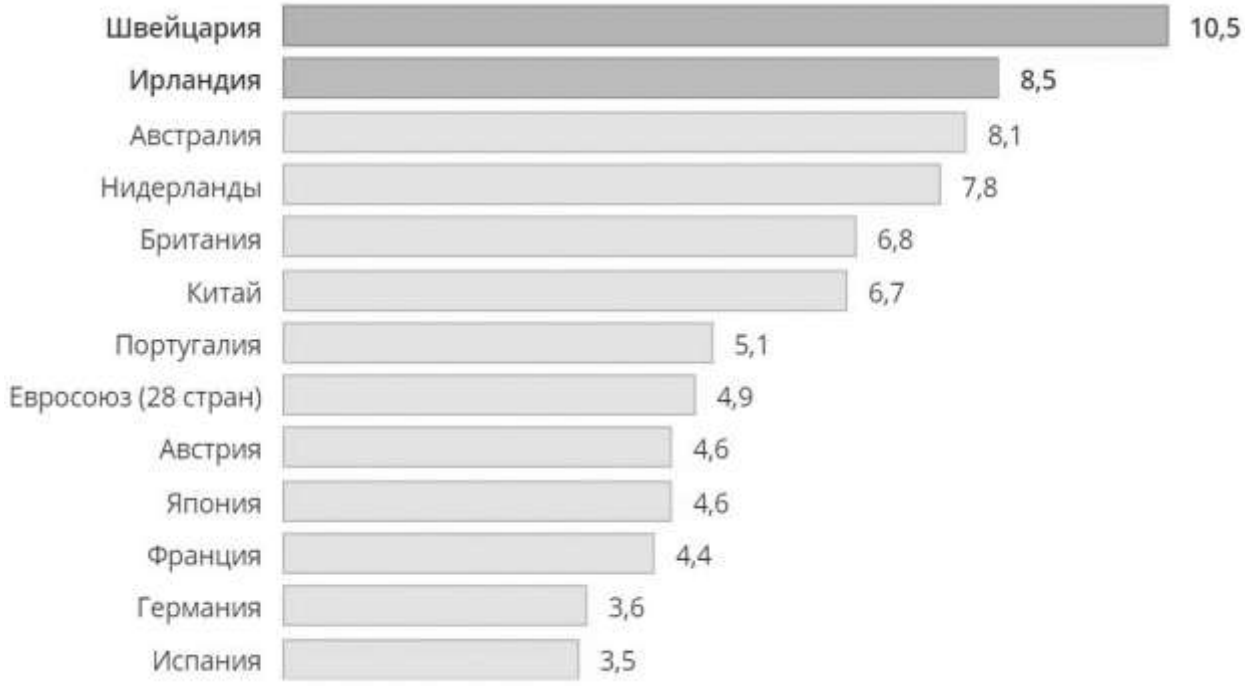
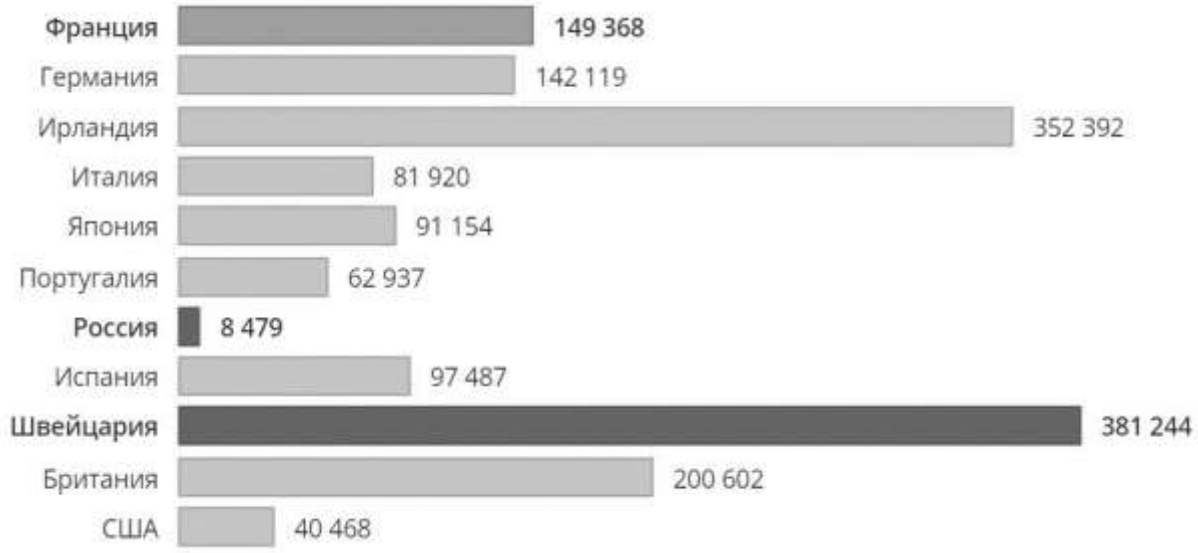


Рис. 1. Вклад финансового сектора в общий объем ВВП

Швейцарский национальный банк (ШНБ) является акционерным обществом, что встречается довольно редко.

Банковские активы на конец 2012 года на душу населения составляли 381 тыс. долларов США, что в несколько раз больше прочих развитых стран.



[51] Особенности банковской системы Швейцарии// URL: http://theory-of-money.ru/osobennosti-bankovskoj-sistemy-shvejcarii (Дата обращения: 23.02.2016)

Рис.2. Банковские активы по странам на душу населения, долл. США[52]

Примерно 9% мирового рынка активов под управлением приходится на долю Швейцарии, и по этому показателю она находится на 3-м месте. При этом понятие активов под управлением включает в себя как портфельные инвестиции, так и денежные средства.

Привлекательность страны для зарубежных инвесторов объясняется следующими факторами: развитый банковско-финансовый сектор; льготный налоговый режим в отношении иностранных инвесторов; строгое соблюдение банковской тайны и многое другое.

Сингапур является одним из ведущих финансовых центров мира и главным распределительным узлом финансов в Юго-Восточной Азии. Сингапурские кредитные учреждения делятся на следующие категории:

1. Банки, предоставляющие полный набор услуг;
2. Оптовые банки;
3. Оффшорные банки;
4. Торговые банки (занимаются финансированием корпоративных лиц, управлением инвестиционными портфелями, консультированием и прочей возмездной деятельностью);
5. Финансовые компании (финансирование в небольших размерах).[53]

Ведущие банки Сингапура:

- DBS (Development Bank of Singapore);
- Oversea-Chinese Banking Corporation;
- United Overseas Bank;
- Citibank;
- BEA (Bank of East Asia)

В 2005 году вступил в силу Закон о страховании депозитов. В 2006 году была создана Сингапурская корпорация по страхованию депозитов, и запущена система страхования вкладов. Вступивший в силу в 2011 году Закон о страховании депозитов и защите владельцев полисов предусматривает следующие основные изменения в системе страхования вкладов:

а) размер страхового возмещения был увеличен до 50 тыс.;

б) система страхования была распространена на счета юридических лиц в пределах 50 тыс. сингапурских долларов на один счет;

в) установлен целевой размер фонда страхования депозитов в размере 0,3% от суммы страхуемых депозитов.

Оптовые банки занимаются такой же банковской деятельностью, что и банки, предоставляющие полный набор услуг, исключая право оказывать розничные банковские услуги с сингапурским долларом.

Оффшорные банки имеют право заниматься такими же видами деятельности, что и банки, оказывающие полный набор услуг, и оптовые банки при осуществлении деятельности с азиатскими валютами, выраженными в единицах азиатских валют (ACU). Единицы азиатских валют – это бухгалтерская единица, используемая банками для учета всех своих операций в иностранных валютах, осуществленных на азиатском долларовом рынке. Всего в Сингапуре функционируют 48 оффшорных банков, и все они являются филиалами иностранных банков.

В таблице 1 представлены крупные банки Сингапура.

---

[52] Дюк-Кван Нгуен. В самом ли деле Швейцария – страна банкиров? // URL:http://www.swissinfo.ch/rus/business/экономика-и-банки_в-самом-ли-деле-швейцария---страна-банкиров-/40600822 (Дата обращения: 06.03.2016)

[53] Банковская система Сингапура // URL: http://www.myoffshoreaccounts.ru/offshore-banking/singapore-offshore-bank- account/ (Дата обращения: 06.03.2016)биржевыми и инвестиционными услугами.

Таблица 2. Крупные банки Сингапура. (Источник: Денежно-кредитное управление Сингапура // URL: www.mas.gov.sg (Дата обращения: 06.03.2016)

Ранг	Компания	Рыночная капитализация (млрд. долл. США)
1	DBS Bank	23,01
2	United Overseas Bank	19,92
3	Oversea-Chinese Banking	19,59

На данном этапе глобализации банковская система стран Востока и Европы приобрела ряд схожих особенностей:

1. полное обеспечение конфиденциальности информации;
2. либерализация и диверсификация в менеджменте;
3. развитое банковское право;
4. низкий уровень инфляции национальных валют Швейцарии и Сингапура способствует стабилизации ставки рефинансирования [54].

Однако в силу различия европейского и азиатского подходов сложился ряд отличительных черт данных систем:

1. швейцарская банковская система направлена на предоставление банковских услуг всем социальным группам, а банковская система Сингапура более направлена на крупный и средний бизнес;
2. конфиденциальность информации клиентов швейцарских банков ставится под угрозу;
3. существуют различия в номенклатурных обозначениях банков.

Опыт для России

На современном этапе банковская система Российской Федерации требует глубоких структурных изменений и качественной перестройки.

Из-за того, что экономический рост в России обеспечивается в основном за счет экспорта энергоресурсов, государство не сформулировало точную модель эффективной банковской системы, не создало необходимые условия для ее развития. С этой точки зрения необходимо учесть опыт Сингапура, который, не имея природных ресурсов, сделал акцент на развитии банков и финансовой сферы. Сингапур не только преуспел в этой сфере, но она стала главной статьей дохода государства.

Главной особенностью банковского законодательства Швейцарии является стабильность, даже при внесении изменений его структура сохраняется. В то время как макроэкономическая нестабильность - большая проблема в России.

Государство в Швейцарии предоставляет определенные гарантии по банковским операциям, оно обеспечивает прозрачность информации о деятельности швейцарских банков в стране и за рубежом.

Одним из главных аспектов, который Россия могла бы позаимствовать у более развитых конкурентов, – это модель регулирования, в основе которой лежит идея о том, что финансовые институты не должны быть слишком большими, чтобы была возможность позволить им обанкротиться.

Интересным с позиции содействия региональному развитию может стать изучение опыта кантональных банков Швейцарии с позиции направленности на обеспечение равномерного развития регионов.

Развитие российских регионов характеризуется существенными различиями, что сказывается и на особенностях региональных банковских систем и, прежде всего, их кредитной деятельности.

[54] Банк Международных расчетов // URL: http://bis.org (Дата обращения: 06.03.2016); Экономика Сингапура // URL:http://iformatsiya.ru/asia/366-yekonomika-singapura.html (Дата обращения: 06.03.2016)

Наибольшие темпы роста кредитования присутствуют в тех регионах, где в кредитном портфеле преобладают топливная промышленность, металлургия, химия (Красноярский край, Тюменская область, Саха, Тыва).

В то же время в таких регионах, как Самарская, Пензенская, Брянская, Новосибирская области и Татарстан, несмотря на невысокую долю в кредитном портфеле топливно-энергетического комплекса, химии и металлургии, годовые темпы прироста кредитного портфеля существенно превышали среднероссийские [55].

Этому способствовали высокое развитие регионального банковского сектора, ориентированного на кредитование региональных заемщиков, с одной стороны, и действие развитых программы поддержки предпринимательской активности, в том числе стимулирования кредитования, с другой.

При этом региональные банки имеют более высокую эффективность, которая в 2014 году приблизилась к уровню банков, контролируемых государством и банков с участием иностранного капитала.

Следовательно, в условиях развивающейся кризисной ситуации более эффективны и прибыльны региональные банки[56].

Еще одно перспективное направление развития банковской системы может быть рассмотрено с учетом опыта функционирования сингапурских оффшорных банков, предусматривающих охват стран, на территории которых имеют хождение азиатских валют. Учитывая планы по региональной интеграции стран ЕврАзЭС, актуальным становится гармонизация банковского законодательства отдельных стран-участниц, а в дальнейшем – создание общего банка с охватом стран рублевой зоны.

В настоящий момент банки функционируют в ситуации стремительных и необратимых изменений в технологиях, поведении клиентов и регулировании. В результате облик банковского сектора и операционные модели, существующие в настоящее время, не смогут оставаться неизменными в будущем. Только страна, обладающая высокоразвитым банковским сектором, может претендовать на роль глобального мирового игрока, имеющего колоссальное влияние в мире.

Именно поэтому так важно не откладывать модернизацию российской банковской системы. Главной задачей банковской системы любой страны, а тем более России, является умение адаптироваться под глобальные изменения в мире.

Список источников

1. Особенности банковской системы Швейцарии// URL: http://theory-of-money.ru/osobennosti-bankovskoj-sistemy-shvejcarii (Дата обращения: 23.02.2016)
2. Березина М.П., Оглоблина Е.В. Швейцарский национальный банк: особенности, тенденции, перспективы развития // Банковское дело.-2004.-№10.- с. 37; 47.
3. Сердинов Э.М. Банковский сектор Швейцарии // Банковское дело.- 2007.- №6.- с. 67.
4. Денежно-кредитное управление Сингапура // URL: www.mas.gov.sg (Дата обращения: 06.03.2016)
5. Национальный банк Швейцарии // URL: http://investfuture.ru/meetings/bank/12 (Дата обращения: 06.03.2016)
6. Jacque de Saussure - The Future of Swiss Banking // URL: http://themarketmogul.com/future-swiss-banking/ (Дата обращения: 29.02.2016)
7. Lee, David and Phoon Kok Fai - Singapore's Financial Market: Challenges and Future Prospects// CA: Elsevier Academic Press, 2014/ (Дата обращения: 29.02.2016)

[55] Мишина Н. М. Оценка состояния и развития региональных коммерческих банков в России // Молодой ученый. — 2015. — №23. — С. 605

[56] Там же, с.607.

Акименко А.И.

ВЛИЯНИЕ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ НА РАЗВИТИЕ ФИНАНСОВЫХ РЫНКОВ

Акименко А.И.
Научный руководитель: Андрианова Л.Н.
к.э.н., доцент кафедры «Финансовые рынки и финансовый инжиниринг»
ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

Распространение технологий меняет как сами коммуникационные сети, так и характер социально-экономических взаимодействий пользователей сетевых платформ. Открываемые ими возможности обмена и совместного владения активами создают не столько сопутствующий экономический эффект, сколько новые модели бизнеса и возможности социальной самоорганизации.

Одной из технологий, которая уже сейчас составляет конкуренцию классическим портфельным управляющим является робо-эдвайзеринг. Роботизированные инвестиционные советники активно захватывают финансовые ранки развитых стран, сумма средств под их управлением неуклонно растет. Работа робо-эдвайзеров состоит из первичного анализа характеристик инвестора (возраст, заработок, риск-профиль, историю инвестирования и др.) и составления подходящего инвестиционного портфеля. Инвестиционный портфель, как правило, формируется из активов ETF – биржевых инвестиционных фондов, поскольку они позволяют обеспечить необходимое сочетание риска и доходности, а также оптимальный уровень диверсификации. Алгоритм робота автоматически составляет и поддерживает сбалансированное сочетание весов в портфеле, а также при необходимости осуществляет перебалансировку.

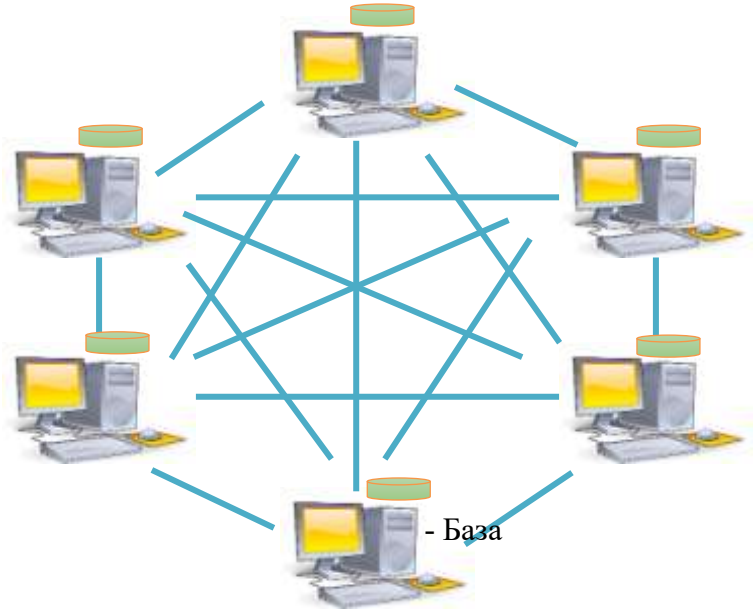
Преимущества роботизированного советника по сравнению с традиционным портфельным управляющим заключается в следующем:

- оперативность и наглядность действий робота;
- отсутствие «человеческого фактора» и коррумпированности менеджеров-советников;
- низкое комиссионное вознаграждение (в 8-10 раз меньше, чем у традиционного управляющего).

Отрицательные стороны робо-эдвайзеринга заключаются в ограниченной гибкости робота за счет наличия четко построенного алгоритма, а также в уровне доверия инвесторов к роботам-советникам. По мере развития робо-эдвайзеринга и технологий следующим этапом развития механизированного финансового посредничества должен стать робот или программа с искусственным интеллектом в роли личного советника, который в режиме онлайн может проводить качественную оценку рынка, фундаментальный и технический анализ, и советовать инвестирование в те или иные активы с вероятностным подходом их роста или падения. Такая инновация, по сути, сделает всех инвесторов квалифицированными, а сотни менеджеров инвестиционных компаний, предоставляющих аналогичные услуги, будут уже не нужным рудиментом.

Более глобальной инновацией, но менее проработанной, является названная прорывной технология blockchain, способная обеспечить доверие в рамках процедур финансирования, заключения договоров и выражения мнения без привлечения третьей стороны.

Blockchain – это вид распределенного цифрового регистра, который предоставляет возможность записывать и хранить информацию в сообществе пользователей. При этом каждый участник сообщества хранит собственную копию регистра, а любые обновления, связанные с изменением записей в нем (транзакции), подлежат сверке с копиями регистров всех пользователей на коллективной основе. Информация в распределенном регистре может отражать сделки, контракты, активы, идентификацию пользователей или иные сведения. Записи являются постоянными, доступными и предполагают возможность осуществления поиска, что позволяет членам сообщества просматривать историю транзакций во всей их полноте.



Возьмем, например, одноранговую blockchain-сеть, состоящую из шести зарегистрированных пользователей (рисунок 1). Она устроена таким образом, что база данных многократно дублирована у каждого участника данной сети, что исключает необходимость наличия центрального контрагента с единой базой данных. Уникальность данной системы состоит в том, что подменить данные или реквизиты сделки невозможно ввиду выстраивания данных в имеющуюся цепочку по принципу схожему с ДНК. Если какой-то элемент не будет совпадать или подходить к информации, имеющейся у всех участников цепи (принцип голосования большинства), операция будет отклонена.

Рисунок 1. Одноранговая blockchain-сеть

Основными преимуществами технологии blockchain можно отметить следующее:

- *Защищенность*. Распределенная архитектура и использование криптографических методов делает сеть пользователей устойчивой в отношении внешнего воздействия;
- *Прозрачность*. Удобство совместного использования и видимость транзакций становятся особенно критичными для транзакций, в которых участвует несколько сторон;
- *Доверие.* Транзакции верифицируются всей сетью, что повышает уверенность в целостности данных и сокращает возможности для мошенничества;
- *Исключение посредников*. Алгоритмы консенсуса blockchain позволяют записывать и верифицировать транзакции без участия третьей стороны, что потенциально исключает связанные с этими задержки, ускоряет процедуры и снижает их общую сложность;
- *Сотрудничество.* Blockchain позволяет реализовывать алгоритмы, когда одни транзакции проводятся по завершении других, что способствует снижению риска по многосторонним операциям.

При множественности положительных сторон технологии blockchain, остаются также и некоторые вопросы, требующие принципиального решения, такие как:

- *Конфиденциальность.* Баланс между конфиденциальностью пользователей и возможностью отслеживать торговую деятельность;
- *Безопасность.* Защита от влияния одного или нескольких участников;
- *Масштабируемость и скорость обработки*. Поиск решений, которые обеспечат необходимую производительность с учетом сложности алгоритмов и роста числа пользователей;
- *Управление.* Переосмысление матрицы угроз для распределенных общих регистров среди крупных банков.

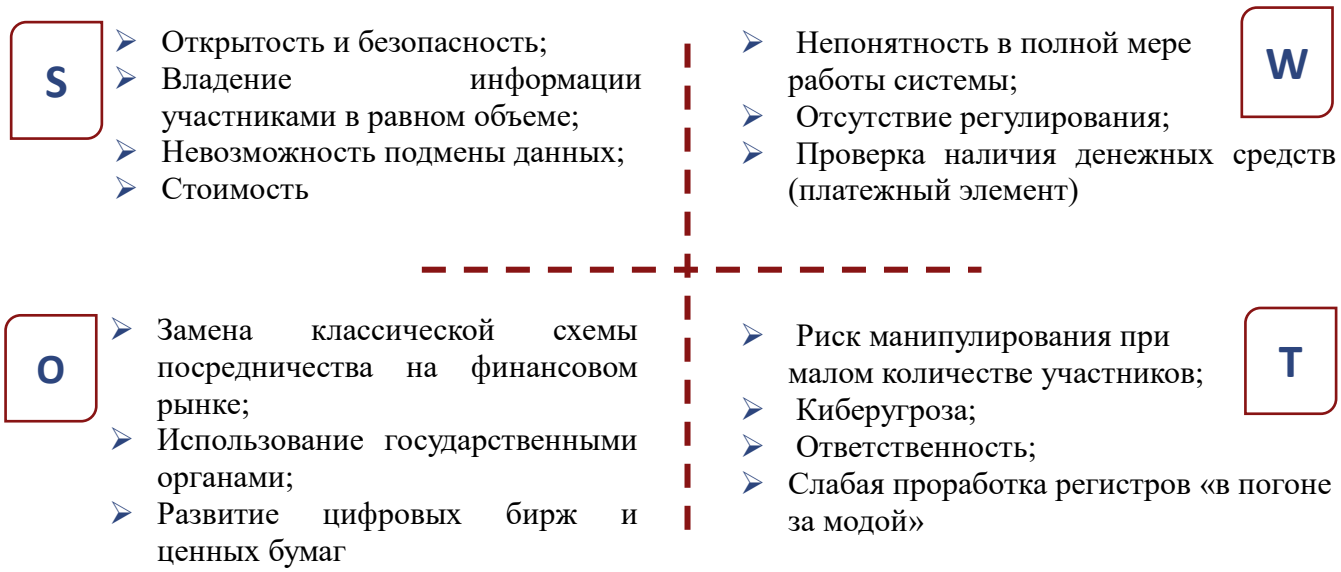


Рисунок 2. SWOT-анализ технологии blockchain

В отношении финансовых рынков одной из главных технологических инноваций, появляющихся на основе blockchain являются цифровые ценные бумаги. В конце 2015 года Комиссия по ценным бумагам и биржам США (SEC) одобрила заявление на выпуск цифровых ценных бумаг (digital securities), поданное компанией Overstock Inc. Одобренное заявление подано по форме Form S-3 «REGISTRATION STATEMENT UNDER THE SECURITIES ACT OF 1993», что не предполагает немедленного выпуска ценных бумаг, но позволяет компании в будущем выпустить такие ценные бумаги по ускоренной процедуре.

Под цифровыми ценными бумагами предлагается понимать «бездокументарные, зарегистрированные ценные бумаги, права собственности на которые и передача которых будут удостоверены путем внесения записи в защищенный регистр (proprietary ledger), который будет публично доступен. Согласно упомянутой форме Form S-3 компании OverstockInc цифровые ценные бумаги являются отдельным видом ценных бумаг и не могут быть конвертированы в стандартные акции и облигации или иные виды традиционных ценных бумаг, которые будут торговать и учитываться исключительно через платформу t0.com и ее альтернативную торговую систему (АТС).

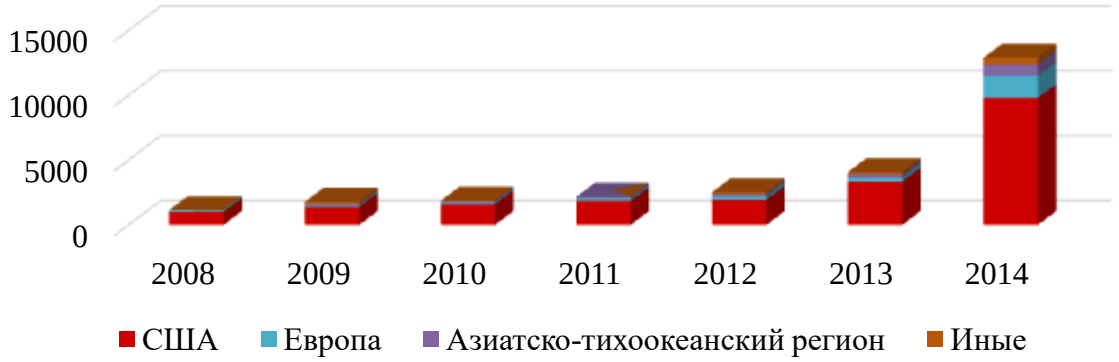
Опыт компании OverstockInc с выпуском цифровых ценных бумаг примечателен особенно тем, что если этот выпуск будет успешен и реакция инвесторов будет положительная, то цифровые ценные бумаги могут серьезно подорвать классическое понимание и отношение к рыночной инфраструктуре. На наш взгляд, локальные площадки цифровых ценных бумаг не могут заменить инфраструктуру. Во-первых, для выпуска цифровых ценных бумаг нужна собственная минимальная инфраструктураю. Во-вторых, существует нормативная неопределенность и недоверие. В-третьих, локальная площадка может характеризоваться ограниченной ликвидностью и как следствие высокой волатильностью. Однако преимущества технологии blockchain для биржевой торговли огромны. Можно предположить, что наиболее вероятностный сценарий – развитие технологии blockchain на крупных биржах как одно из главных конкурентных преимуществ.

Интересным фактом является то, что первая компания, которая собирается выпустить цифровые ценные бумаги – Overstock Inc, являющаяся крупным интернет-магазином с огромным ассортиментом различной продукции. Сама идея такого выпуска стала возможной только потому, что руководитель компании организовал финтех–стартап, занимающийся разработкой финансовых инноваций.

Рынок финтех–стартапов занимается разработкой инноваций, способных оптимизировать и усовершенствовать деятельность как финансового рынка в целом, так и отдельных его участников. Согласно Accenture’s and the Partnership Fund for New York City’s analysis of fintech investment - data from CBInsights, во всем мире инвестиции в отрасль финтех утроились: с 4,05

млрд долларов США в 2013 году до 12,21 млрд долларов СШАв 2014 году (рисунок 3). Российский рынок финтех–стартапов в соответствии с международными тенденциями набирает обороты. Ключевыми кластерами российского финтех рынка являются онлайн-кредитование, персональные финансы, лояльность, инвестиции, онлайн-бугалтерия, краудфанлдинг, информационная безопасность, банки 2.0, платежи, инфраструктурные решения для банков, маркетплейсеры и blockchain.

Рисунок 3. Глобальное финансирование рынка Финтех, млн долларов США



Источник: Bloomberg.

Глобальное влияние информационных технологий и финансовых инноваций на финансовый рынок дает возможность российскому финансовому рынку не только в сжатые сроки дойти до уровня развития финансового рынка развитых стран, но и обогнать их. Перечисленные тенденции показывают, что появляется глобальный и пока безбарьерный кибер финансовый рынок. Чтобы повернуть этот глобальный тренд в пользу российского финансового рынка необходимо:

- *интернетализация России.* Треть населения не имеет свободного доступа к интернету. Это влечет за собой риски, что при уже необходимом переходе на электронные финансовые услуги, часть населения потеряют к ним доступ, что в свою очередь будут вынуждать компании одновременно развивать электронные услуги и оставлять значительную сеть традиционных филиалов;
- *совершенствование регулирования и пре-анализ технологических тенденций.* На наш взгляд, в данном вопросе показательно решение SEC по выпуску абсолютно непонятного инструмента цифровых ценных бумаг. Такое решение означает, что SEC открыто заявляет, что финансовые инновации нужны и регулятор будет идти в ногу с ними. Очень важно в момент появления таких отчасти сумасшедших прорывных идей не задушить их традиционным регулированием;
- *финансирование технологических разработок.* В условиях спада деловой активности на российском финансовом рынке и кризисных явлений в экономике вопрос финансирования не простой. На риторический вопрос кто должен финансировать разработки финансовых инноваций, ответ может быть только один – все: корпоративный сектор – с целью наличия конкурентного преимущества и выхода на глобальный рынок, регулятор финансового рынка – как с целью развития финансового рынка, так и для регуляторных нужд.
- *изменение бизнес-модели в новых условиях конкуренции.* Финансовые инновации зачастую ведут к важным последствиям: сокращение издержек, снижение базовой стоимости денег, исключение излишнего посредничества. Однако для бизнеса это означает, что необходимо либо глобально менять бизнес-модель, либо уходить с рынка. Изменение устоявшейся бизнес-модели – огромный стресс для любой компании, поэтому необходимо постоянно медленно идти по пути оптимизации бизнес-процессов, внедрении инноваций, клиентоориентированности.

При комплексной работе бизнеса, государственных структур и регулятора по разработке и внедрении информационных технологий и финансовых инноваций на российский финансовый рынок, в ближайшие 10-15 лет можно ожидать качественного скачка развития отечественного финансового рынка и его возрастающую роль на глобальной арене.

Список литературы

1. WORLD ECONOMIC FORUM, Deep Shift Technology Tipping Points and Societal Impact, Survey Report, September 2015
2. Form S-3 «REGISTRATIONSTATEMENTUNDERTHESECURITIESACTOF 1993», Registration № 333-203607, 10.11.2015
3. http://www.bloomberg.com/Banks testing blockchain need clarity on regulations
4. http://investors.overstock.com
5. https://bitcoinmagazine.com/articles
6. https://blockchain.info/ru/
7. http://bankir.ru/tehnologii/fintekh/

Качалов А.А.
ОЦЕНКА И ДЕЛЬТА-ХЕДЖИРОВАНИЕ ОПЦИОНОВ – ПРАКТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ

Качалов А.А.
Научный руководитель: Глухов М.Ю.
к.э.н., доцент кафедры «Финансовые рынки и финансовый инжиниринг»
ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

Опционы представляют собой практически самые сложные финансовые инструменты, для их правильной оценки требуется высокий уровень познаний в области высшей математики и знания других инструментов и аспектов финансового рынка. На финансовом рынке прежде чем совершаются какие-либо операции с финансовыми инструментами производится их оценка, с целью выработки инвестиционной стратегии, опционы являются не исключением. Прежде чем контрагент будет готов осуществить сделку продажи опционов, он должен четко определить его цену, чтобы в результате при экспирации контракта получить планируемый уровень дохода.

Несмотря на множество подходов к оценке, описанных в большом количестве литературных источников, опционы остаются сложным для понимания инструментом. Это обусловлено тем, что многие подходы, описанные в известных зарубежных трудах, направлены на оценку опционов с очень большим количеством допущений, что делает сложным их оценку в реальном мире.

В то же время результатом набора формул является результат, выраженный числом, возможное распределение отклонений от данного результата не затрагивается, но при это является очень важным аспектом с точки зрения управления рисками. Основной проблемой является отсутствие доступного объяснения и интерпретации дельта-нейтрального хеджирования, об этом говорит тот факт, что в различных источниках разобраны сложнейшие формулы, но факт, что стоимость опциона есть расходы на его хеджирования не раскрыт и не осознается читателем.

Для оценки обыкновенных опционов наиболее известной модели является модель Блэка-Шоулза-Мертона, однако она обладает рядом допущений, многие из которых делают ее не применимой в реальном мире[57]:

- Цена подчиняется геометрическому Броуновскому движению;
- $\Delta S = \mu S \Delta t + \sigma S \varepsilon \sqrt{\Delta t}$;

[57] Black, Fischer; Myron Scholes "The Pricing of Options and Corporate Liabilities". Journal of Political Economy 81, с 640

- Отсутствие транзакционных издержек и налогов;
- Бесконечная делимость актива;
- Отсутствие арбитражных возможностей;
- Непрерывное дельта-хеджирование;
- Структура ставок представлена горизонтальной линией, то есть безрисковая ставка r является постоянной вне зависимости от срока опциона;
- Разрешается занимать позиции шорт.

Модель выглядит следующим образом[58]:

$$c = S_0 N(d_1) - Ke^{-rT} N(d_2)$$
$$p = Ke^{-rT} N(-d_2) - S_0 N(-d_1)$$

где:

S_0 - цена актива в первоначальный момент времени

r- безрисковая ставка

K- страйк опциона

N- функция кумулятивного стандартного нормального распределения

$$d_1 = \frac{\ln\left(\frac{S_0}{K}\right) + \left(r^2 + \frac{\sigma^2}{2}\right)T}{\sigma\sqrt{\Delta t}} = d_2 + \sigma\sqrt{\Delta t}$$

где:

σ - волатильность базового актива

T- срок опционного контракта

Особое внимание стоит обратить на величину $N(d_1)$, которая является коэффициентом «дельта» и одним из наиболее значимых греческих коэффициентов при оценке опционов. После продажи опциона необходимо хеджировать опционную позицию, чтобы ее стоимость в совокупности с позицией в базовом активе была равна нулю, это не представляется возможным без коэффициента дельта. Поэтому важно не только оценить опцион, но на протяжении всего действия контракта оценивать чувствительность позиции к изменению базового актива и сводить ее к нулю – подобный подход называется дельта нейтральным хеджированием (delta-neutral (dynamic) hedging) и лежит в основе торговли опционами. Это связано с тем, что торговля опционами базируется на создании портфеля из проданного деривата и позиции лонг в базовом активе – данный портфель по сути является безрисковым, продавцу необходимо добавить комиссию при продаже опциона и хеджировать его.

Допустим инвестор продал опцион колл на покупку 10 акций. При значении коэффициента дельта 0,5 можно захеджировать позицию купив 5 акций. Прибыль (убытки) от этой опционной позиции можно компенсировать убытками (прибылью) от колебания цен акции. Например, если цена акции вырастет на одну единицу это принесет инвестору прибыль в размере 5 единиц, однако при этом стоимость опциона увеличится также на 5 единиц, в итоге финансовый результат составит 0. Соответственно позиция в базовом активе компенсируется короткой позицией в опционе, такая позиция (коэффициент дельта которой равен 0) называется дельта-нейтральной. Стоимость базового актива опциона меняется на очень коротких промежутках времени, поэтому постоянно меняется коэффициент дельта, соответственно для того, чтобы позиция оставалась дельта-нейтральной необходимо осуществлять частые операции покупки-продажи базового актива. Работа фокусируется на дельта-нейтральном хеджировании, поэтому способ хеджирования через фиксированный ценовой интервал не рассматривается детально. Описание других способов хеджирования с наглядным отражением погрешности представлено в статье «Опционы: три способа хеджирования»[59].

При анализе модели Модели Блэка-Шоулза-Мертона прежде всего стоит сосредоточиться на пункте о непрерывном хеджировании, так как модель использует допущение об отсутствии транзакционных издержек. Соответственно, если ввести в модель издержки, то картина

[58] Опционы, фьючерсы и другие производные финансовые инструменты / Д.К. Халл - М.: Вильямс, 2014, с 445

[59] Глухов М. Ю. Опционы: три способа хеджирования. – Валютный Спекулянт. – М., 2003. – № 5 (43).

поменяется, так как хеджирование с очень короткими интервалами превратит стоимость опциона в бесконечно большую величину. Встает вопрос о добавлении транзакционных издержек, в данном случае в помощь приходит метод Монте-Карло[60], который позволяет определить стоимость опциона с учетом транзакционных издержек.

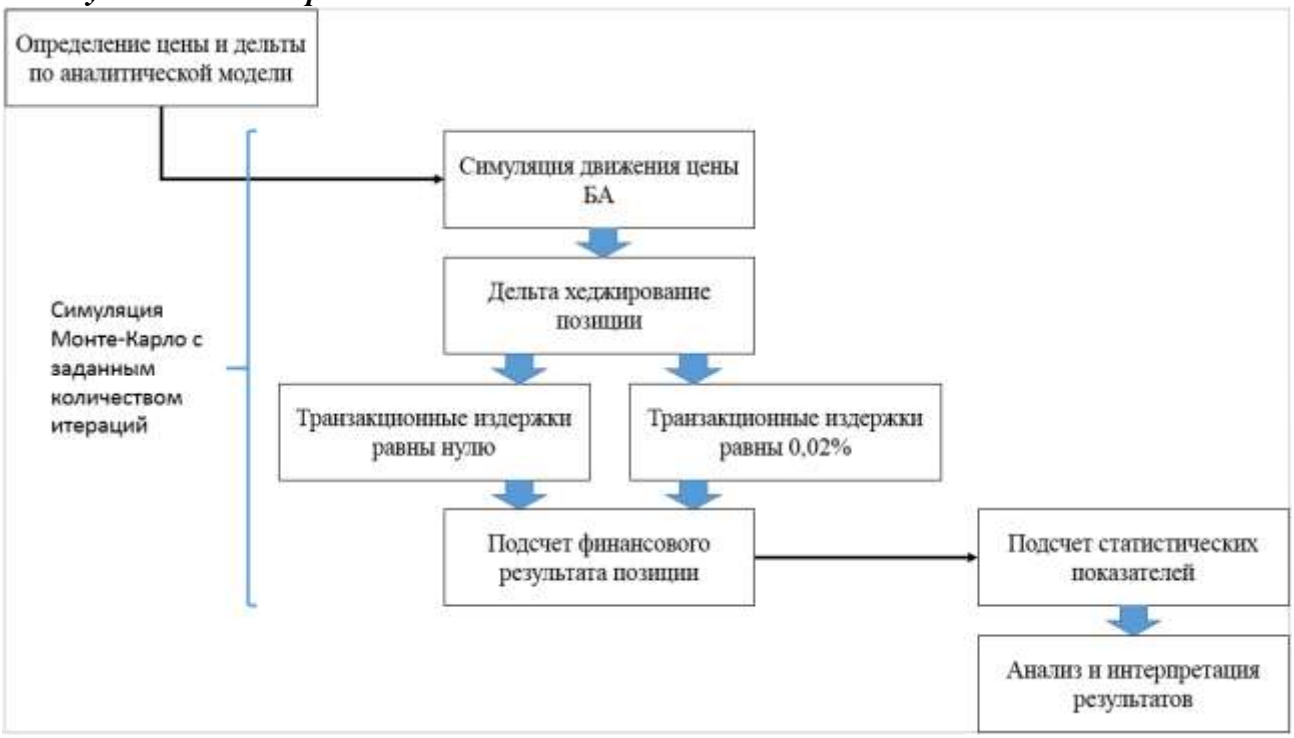
Метод Монте-Карло действует следующим образом:

- Стоимость опциона и его дельта определяются по модели БШМ;
- Симулируется временной ряд стоимости базового актива;
- Дельта хеджирование проводится с заданным интервалом;
- Операции симуляций и хеджирования повторяются заданное количество раз;
- Транзакционные издержки заданы на уровне 0,02%;
- Подсчитывается итоговой средний профиль убытков по позиции. (согласно модели БШМ стоимость опциона равна затратам на его хеджирование).

Допущения анализа:

- Волатильность и безрисковая ставка являются константами;
- По базовым активам нет дивидендов;
- Движение цены актива подчиняются логнормальному распределению;
- Опционы являются европейскими.

Рисунок 1. Схема проведения анализа



Рассмотреть практическое применение процесса дельта-нейтрального хеджирования и его анализа целесообразно с простого опциона колл. Предположим мы хотим продать опцион колл и у имеются следующие параметры:

- Безрисковая ставка: 6%
- Стоимость базового актива: 100 у.е.
- Страйк опциона: 100 у.е.
- Волатильность базового актива: 30%
- Срок опциона: 1 год (250 торговых дней)

Стоимость опциона по модели БШМ равна 14,72 у.е.

[60] М. Ермаков – Метод Монте-Карло в вычислительной математике, Санкт Петербург, 2009

Результаты анализа при использовании метода Монте-Карло (без учета транзакционных издержек) представлены в таблице 1.

Таблица 1. Результаты симуляции хеджирования опциона колл без учета транзакционных издержек

	Vanilla Call	**Итераций, тыс**				
	Хеджей в день	**1**	**5**	**10**	**50**	**100**
Затраты на хеджирование, у.е.	1	14,74	14,72	14,73	14,72	14,72
	5	14,73	14,72	14,72	14,72	14,72
	10	14,71	14,72	14,72	14,72	14,72
$\sigma_{P\&L}$	1	0,67	0,68	0,66	0,67	0,66
	5	0,29	0,30	0,29	0,30	0,30
	10	0,21	0,21	0,21	0,21	0,21

где:

$\sigma_{P\&L}$ - волатильность издержек по хеджированию (то есть потенциальной стоимости опциона)[61]

Из проведенного анализа можно сделать следующие выводы:

1) Распределение расходов на хеджирование при проведении симуляции очень близки к нормальному распределению;

2) С увеличением числа итераций увеличивается точность цены опциона;

3) С увеличением числа хеджей в день уменьшатся стандартное отклонение расходов на хеджирование опционной позиции – распределение «сжимается» и вытягивается вверх; Соответственно, распределение больше акцентируется на моде, которая является ценой, наиболее близкой к значению аналитической формулы;

4) С увеличением числа итераций стандартное отклонение расходов на хеджирование практически не изменяется – это связано с «хвостами» распределения;

5) Анализ наглядно продемонстрировал результат модели БШМ – средние расходы на хеджирование опционной позиции равны стоимости опциона.

Рисунок 2. Распределение издержек хеджирования без учета транзакционных издержек (на рисунке отражено нормальное распределение и 95% VaR), 10 хеджирований в день, 100000 итераций.

[61] Теория статистики: учебник / А. В. Сиденко, В. В. Вишняков, С. М. Исаев. - М.: МАКС ПРЕСС, 2011. - с. 166.



При введении транзакционных издержек результаты анализа существенно меняются

Таблица 2. Результаты симуляции хеджирования опциона колл с учетом транзакционных издержек

	Vanilla Call	**Итераций, тыс**				
	Хеджей в день	**1**	**5**	**10**	**50**	**100**
Затраты на хеджирование, у.е.	-18,05	-18,08	-18,08	-18,08	-18,09	-18,05
	-32,03	-31,83	-31,63	-31,65	-31,61	-32,03
	-48,98	-48,31	-48,43	-48,42	-48,44	-48,98
$\sigma_{P\&L}$	1,85	1,89	1,86	1,87	1,89	1,85
	8,89	8,87	8,92	8,86	8,88	8,89
	17,87	17,72	17,69	17,78	17,75	17,87

Выводы при включении издержек кардинально отличаются от полученных ранее:

1) Расходы на хеджирование при проведении симуляции более не похоже на нормальное;

2) С увеличением числа итераций увеличивается точность цены опциона;

3) С увеличением числа хеджей в день увеличивается стандартное отклонение расходов на хеджирование опционной позиции, так как транзакционные издержке повышают стоимость опциона. Если происходит рехеджирование более раза в день, контракт становится слишком дорогим;

4) С увеличением числа итераций стандартное отклонение расходов на хеджирование практически не изменяется;

5) Анализ наглядно продемонстрировал, что если убрать допущение об отсутствии комиссий – расходы на хеджирование опционной позиции существенно возрастают и отличаются от модели БШМ.

Рисунок 3. Распределение издержек хеджирования с учетом транзакционных издержек (на рисунке отражено нормальное распределение и 95% VaR), 1 хеджирование в день, 100000 итераций.



Список литературы:

1) Black, Fischer; Myron Scholes "The Pricing of Options and Corporate Liabilities". Journal of Political Economy 81
2) Опционы, фьючерсы и другие производные финансовые инструменты / Д.К. Халл - М.: Вильямс, 2014
3) Глухов М. Ю. Опционы: три способа хеджирования. – Валютный Спекулянт. – М., 2003. – № 5 (43)
4) М. Ермаков – Метод Монте-Карло в вычислительной математике, Санкт Петербург, 200
5) Теория статистики: учебник / А. В. Сиденко, В. В. Вишняков, С. М. Исаев. - М.: МАКС ПРЕСС, 2011.

Юлдашева Е.И.

ФОНДОВЫЙ РЫНОК СРЕДНЕЙ АЗИИ: ПЕРСПЕКТИВЫ ИНТЕГРАЦИИ В ЕАЭС И ПОСЛЕДСТВИЯ ДЛЯ РОССИИ

Юлдашева Е.И.
Научный руководитель: Рубцов Б.Б.
д.э.н., профессор кафедры «Финансовые рынки и финансовый инжиниринг»
ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

Основные факты о фондовых рынках стран Средней Азии

На начало 2016 года в Казахстане действуют 84 предприятия с лицензией на осуществление деятельности на рынке ценных бумаг. Из них 47 брокеров-дилеров, 10 кастодианов, 23 управляющих инвестиционным портфелем, 2 трансфер-агента, 1 организатор торгов, 1 клиринговая организация. Без лицензии функционируют единый регистратор и центральный депозитарий. Совокупные активы профессиональных участников составили 381 млн. долл. США, обязательства – 76 млн. долл. США. Капитализация фондовой биржи по ценным бумагам корпоративных клиентов составила 63,3 млрд. долл. США или 52,1% от ВВП. 69 млрд. долл. США составил оборот по государственным ценным бумагам, из них 98% - сделки РЕПО. Данные по объемам торгов представлены в таблице 1.

Таблица 1. Объем торгов KASE [млн. долларов США]

	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Объем торгов, в том числе:	155659	206518	200989	184373	208115	260400	312812
Иностранная валюта (%)	43,5	51,8	52,8	52,1	57,4	72,3	72,8
Акции (%)	2,8	0,9	0,5	0,7	0,4	0,4	1,1
Операции РЕПО (%)	46,0	41,7	41,8	58,7	37,2	24,1	24,3
Облигации МФО (%)	-	<0,1	-	<0,1	0,1	0,1	0
Казахстанские ГЦБ (%)	6,1	4,7	3,8	4,7	3,7	2,2	0,5
Корпоративные долговые ЦБ (%)	1,7	0,9	1,0	1,1	1,2	1,0	1,3

Источник: данные официального сайта Казахстанской фондовой биржи http://www.kase.kz [06.06.16]

В Кыргызстане по состоянию на 1 декабря 2012 года действуют 2 организатора торгов, 3 депозитария, 20 брокеров, 19 дилеров, 20 реестров, 14 доверительных управляющих ценными бумагами, 8 управляющих инвестиционными фондами, 2 клиринговые организации. Объем рынка акций 1151,8 млн. долл. США. Помимо акций торгуются облигации, инвестиционные паи, жилищные сертификаты, но их объем незначителен. Основные показатели Кыргызской фондовой биржи представлены в таблице 2.

Таблица 2. Основные показатели КФБ [млн. долл. США]

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	07.04.2016
Объем торгов	9,76	32,51	24,67	33,47	27,75	52,81	4,45
Кол-во ЦБ тыс.	900 602	451 032	393 642	91 734	330 134	157 878	24 887
Кол-во сделок	693	1 678	2 185	3 325	3 516	1 948	468
Торги на первичном рынке	1,48	14,85	6,98	15,78	19,18	35,78	3,92
Торги на вторичном рынке	8,29	17,66	17,69	17,69	8,57	17,02	0,53
Торги в секторе листинговых ЦБ	2,07	18,52	8,41	13,47	6,67	38,56	3,75
Торги в секторе не листинговых ЦБ	7,69	13,98	16,26	20,00	21,08	14,25	0,69

Источник: официальный сайт КФБ http://www.kse.kg/ [06.06.16]

В 2015 году в Таджикистане была открыта фондовая биржа, для организации инфраструктуры рынка ценных бумаг. До этого рынок был представлен акциями ОАО «Рогунская ГЭС», свободно продававшимися населению и различных векселей государственных структур Таджикистана.

В Туркменистане пока отсутствует фондовая биржа и действует только товарно-сырьевая биржа, торгующая нефтью, хлопком, текстилем, продуктами легкой промышленности и пищевой солью. Так же действует межбанковская биржа Туркменистана, на которой торгуются доллар США, евро, рубль, фунт стерлингов, швейцарский франк и т.д.

Биржевые торги в Узбекистане проходят на четырех биржах, одна из которых является фондовой. Ее объем торгов за 2015 год составил 61,5 млн. долл. США. Почти 90% оборота приходится на банковский сектор. Подавляющее число сделок было совершено с акциями, примерно 8% с облигациями. Показатели фондовой биржи «Тошкент» представлены в таблице 3. Несмотря на наличие возможностей торговли ПФИ, торги с этими инструментами не ведутся.

Таблица 3. Основные показатели РФБ «Тошкент» [млн. долл. США]

	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Объем торгов	39,27	118,7	85,99	41,65	40,29	58,44
Первичный рынок (%)	12,50	35,90	49,10	63,20	67,00	41,20
Доля листинговых компаний в обороте (%)	59,10	77,00	44,80	25,50	92,90	99*
Доля сделок РЕПО в общем обороте (%)	19,10	5,80	4,10	6,10	1,00	0,6*
Сделки с акциями	39,27	79,66	55,67	25,56	36,86	33,3*

Сделки с облигациями	0,00	39,06	30,28	16,09	3,43	2,65*
Капитализация листинговых акционерных обществ	894,51	943,06	744,08	844,25	897,13	672,23*
Капитализация внелистинговых акционерных обществ	2079,27	2122,56	1849,37	1625,92	1584,38	н/д

* данные за 8 месяцев 2015 года

Источник: информационные бюллетени РФБ «Тошкент» http://217.29.114.210/Analitic/Bulletin [05.06.16]

Крупнейшей биржей является УзРТСБ, на которой торгуются топливо, мука, стройматериалы, масло и т.д. Объем торгов за первые 9 месяцев 2015 года составил примерно 2,5 млрд. долл. США. На валютной бирже происходят межбанковские торги для установления курсов валют на доллар, евро и рубль.

Таблица 4. Основные показатели УзРТСБ [млн. долл. США]

	2012	**2013**	**2014**	**2015**
Объем сделок всего	2902,07	3196,25	3661,74	3207,99
Объем сделок на биржевых торгах	2508,56	2672,22	2906,83	2490,64
Объем сделок на выставочно-ярмарочных торгах	218,24	310,12	416,03	394,95
Экспорт	137,68	146,64	156,91	51,94
Государственные закупки	175,26	186,28	194,23	180,44
Корпоративные закупки	н/т	27,62	144,65	124,97

Источник: данные официального сайта биржи http://www.uzex.uz/ [05.04.16]

Из рисунка 1 видно, что за последнее время только динамика курса узбекского сумма не сделала резкого скачка. Это связано с тем, что приводится официальный курс Центрального банка, в то время как большая часть долларов обращается на черном рынке, на котором курс доллара в целом повторяет динамику региональных рынков. Роль курсов валют на международном рынке невозможно преувеличить. Сегодня мы можем как никогда раньше увидеть зависимость экономик экспортно-зависимых стран от курсов национальных валют.

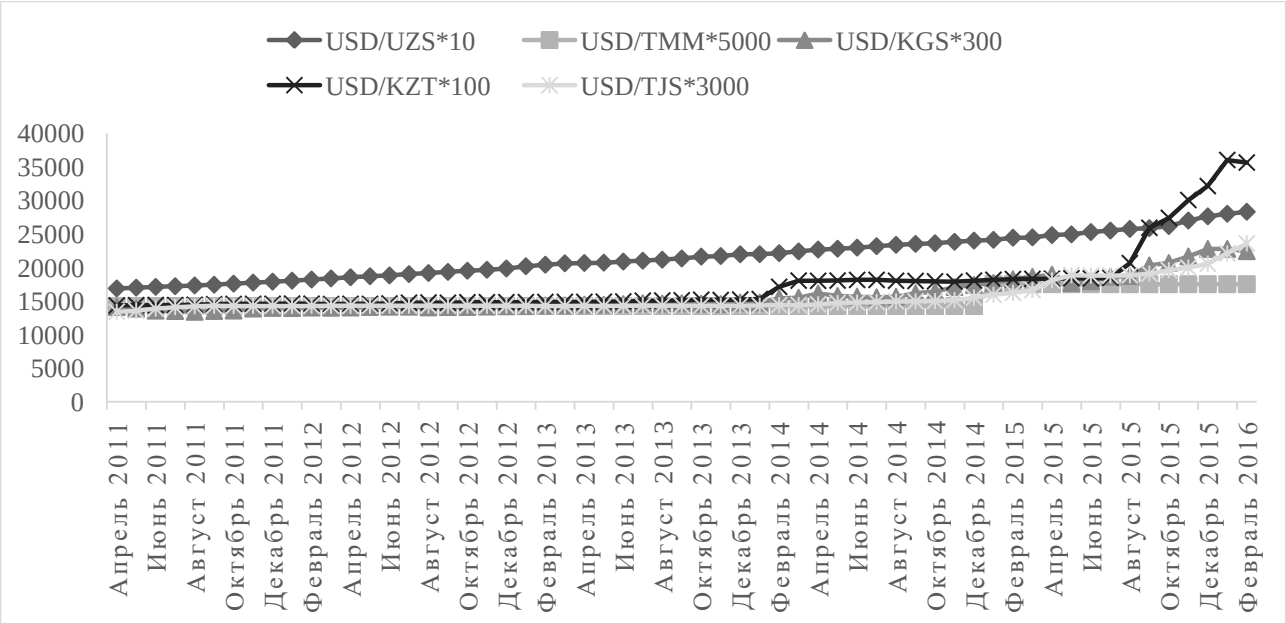


Рисунок 1. Динамика курсов валют стран Средней Азии 2011-2016 гг.

Источник: данные Центрального банка РФ http://www.cbr.ru/

При этом чрезвычайно важна валюта, в которой номинируются расчёты. Необходимо отметить, что большая часть расчётов в странах ЕАЭС уже ведется в рублях (рисунок 2). Благодаря высокой степени корреляции курсов рубля и казахского тенге удалось избежать глубокого структурного кризиса во внешнеторговом обороте между Россией и Казахстаном. Поэтому переход к расчётам в национальных валютах можно считать одним из важнейших направлений интеграции финансовых рынков стран Средней Азии.

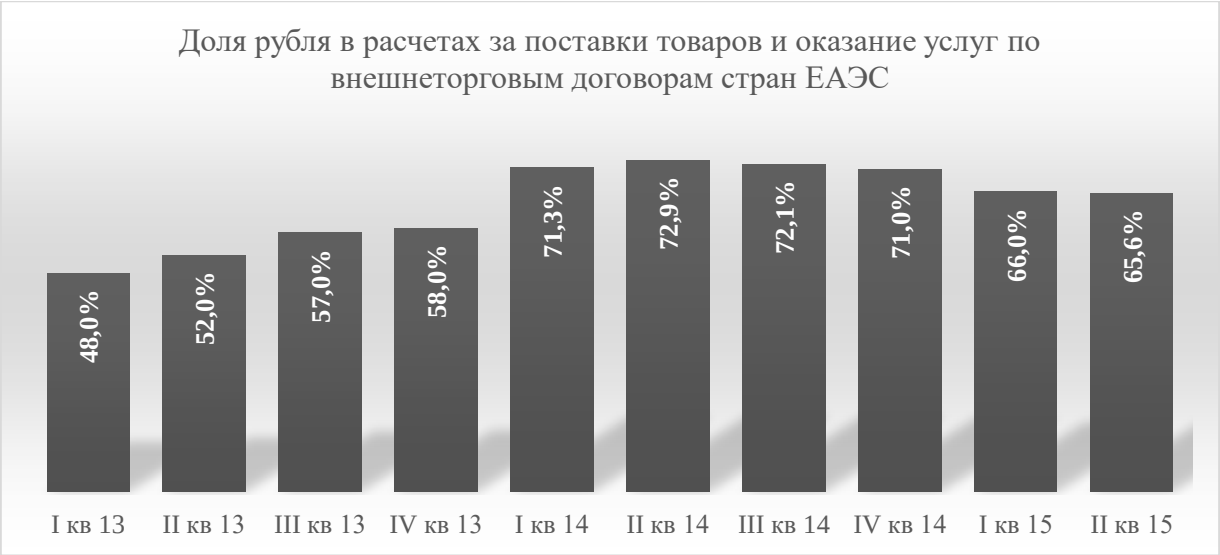


Рисунок 2.

Источник: Банковское дело №2 2016 Мишина В.Ю., Дранишникова М.В. «Российский рубль в контексте евразийской интеграции: новые вызовы и возможности» стр. 36-44

Интеграционные процессы в странах Средней Азии

Казахстан и Кыргызстан входят в ЕАЭС. «Евразийский экономический союз - международная организация региональной экономической интеграции… В ЕАЭС обеспечивается свобода движения товаров, услуг, капитала и рабочей силы, а также проведение скоординированной, согласованной или единой политики в отраслях экономики»[62]. В рамках этого сообщества планируется провести следующие шаги по интеграции финансового сектора (таблица 5).

Таблица 5. Основные этапы интеграции финансовых рынков в рамках ЕАЭС.

Год	Мероприятия
2016	- Создание единого рынка аудиторских услуг - Создание единого биржевого пространства - Обмен информацией в сфере легализации доходов - Согласование подходов к регулированию валютных правоотношений - Взаимный допуск брокеров и дилеров на национальные фондовые биржи - Договор о пенсионном обеспечении трудящихся союза
2017	- Создание единой системы доступа к государственным (муниципальным) закупкам
2018	- Унификация законодательства в сфере административной и уголовной ответственности за нарушения в сфере конкуренции
2023	- Интегрированный валютный рынок
2025	- Согласованная финансовая политика - Общий финансовый рынок

Источник: Отчет Евразийской экономической комиссии 2012-2015 гг.

Также в рамках регулирования общего финансового рынка рассматривается возможность создания единых реестров и баз данных путем создания «двойного паспорта» или «суперлицензий». Однако осуществление ряда мероприятий из таблицы 1 в срок весьма проблематично. Например, по вопросам взаимного допуска профессиональных участников еще только ведутся переговоры и не выработано единого подхода. Единая система доступа к государственным закупкам требует отлаженного механизма перетока товаров, желательно в унифицированном порядке. В первую очередь необходимо проводить именно согласованную

[62] Официальный сайт ЕАЭС http://www.eaeunion.org [14.03.2016]

финансовую политику, а в дальнейшем можно будет говорить и обо всем остальном, иначе страны развиваются различными курсами.

Следующей в очереди на присоединение к ЕАЭС страной является Таджикистан. В настоящий момент ведется работа межведомственной рабочей группы по анализу вопроса присоединения к союзу. Делать какие-либо прогнозы и заявления таджикская сторона отказывается. Экономические выгоды от интеграции в ЕАЭС вполне очевидны, в то время как геополитические реалии могут послужить причиной отказа от сотрудничества. Имея обширные границы с Китаем и Афганистаном, страна вынуждена считаться и с интересами соседей.

Безусловно, на данном этапе присоединению Туркменистана к ЕАЭС нет предпосылок. Однако в дальнейшем, развивая международные экономические связи, в том числе со странами Восточной Азии, возможно подписание ряда многосторонних соглашений в сфере торговли и валютного регулирования. Возможно также и соглашение о стратегическом партнерстве по примеру Вьетнама.

Присоединение Туркменистана к ЕАЭС позволит союзу занять первое место в мире по добыче газа. Так как основные экономические соглашения подписаны с Китаем, а геополитические интересы связаны с Индией, то при распространении зоны свободной торговли на эти страны возможен конструктивный диалог с правительством этой страны.

Присоединение Кыргызстана к ЕАЭС потребовало от России оказание экономической помощи этой стране. Присоединение Узбекистана может обойтись еще дороже – население достигает 30 млн. человек. Хотя надо признать, что правительство Узбекистана в настоящий момент не настроено проводить интеграцию с какой-либо наднациональной организацией. При условии сотрудничества ЕАЭС с Китаем будут сняты некоторые проблемы с экспортом топлива после вступления в зону свободной торговли, что может сделать вполне возможным работу в рамках союза.

Для России дальнейшая интеграция стран Средней Азии в ЕАЭС в целом неоднозначна. Существует существенная экономическая значимость этих решений, однако и ряд угроз, связанных с ним. Пока не решится хотя бы ряд социальных и экономических проблем, говорить о вступлении Узбекистана в ЕАЭС можно говорить только «за компанию» с остальными странами Средней Азии, так как в этом случае у страны просто не останется выбора. Однако для России это будет означать еще одну страну с экономическими проблемами и нестабильной обстановкой.

С другой стороны, присоединение новых фондовых рынков поможет стать России региональным финансовым центром, что не может положительно не сказаться на ликвидности и привлекательности рынка с точки зрения иностранных инвесторов. Ведь тогда возрастет диверсификация продуктов с региональной точки зрения, инвесторы получат доступ к новым более доходным инструментам, которые будут защищены международными соглашениями, благодаря этому возможно будет нивелировать и часть политических рисков, связанных с вложениями в среднеазиатские активы, а Россия выступит посредником.

Список литературы:

1. Фондовые рынки стран СНГ: состояние и перспективы интеграции: монография/ И.А. Гусева, П.Ю. Малышев, Б.Б. Рубцов, А.П. Чигринская, Е.И. Юлдашева; под ред. д-ра экон. наук, проф. Б.Б. Рубцова. – М.: Издательство «Русайнс», 2015. – 192 с.;
2. Разработка Стратегии развития финансовых рынков государств-членов ТС и ЕЭП на период до 2025 года: отчет НИР/ руководитель: Я.М. Миркин, 2015 г.
3. Отчет Евразийской экономической комиссии 2012-2015 гг.;
4. Официальный сайт ЕАЭС http://www.eaeunion.org;
5. Официальный сайт Национального банка Республики Таджикистан http://nbt.tj;
6. Официальный сайт Госфиннадзора Кыргызстана http://www.fsa.kg;
7. Официальный сайт Казахской фондовой биржи http://www.kase.kz/;
8. Официальный сайт ЕТС http://www.ets.kz/;
9. Официальный сайт УзРТСБ http://www.uzex.uz/;
10. Официальный сайт РФБ Тошкент http://www.uzse.uz/.

Артёменко А. В.
ТОРГОВЛЯ ВОЛАТИЛЬНОСТЬЮ НА РАЗЛИЧНЫХ РЫНКАХ

Артёменко А. В.
Научный руководитель: Макеев А.В.
ст. преподаватель кафедры «Финансовые рынки и финансовый инжиниринг»
ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

Финансовые рынки в последние годы особенно подвержены финансовой нестабильности, что ведет к значительным колебаниям волатильности. Это открывает новые возможности для заработка инвестора.

Самой интересной в последнее время возможностью является торговля волатильностью. Что такое волатильности и как её измерить? Волатильность – это статистический финансовый показатель, характеризующий изменчивость цены. Основные виды волатильности – это историческая волатильность, ожидаемая и историческая ожидаемая. Волатильности свойственно отражать страхи участников на рынке, что особенно характерно наблюдается при росте волатильности в панические моменты рынка. Волатильности также характерна высокая степень цикличности.

Для торговли волатильностью инвестор может использовать два метода: торговлю с помощью фьючерсов на индексы волатильности и торговлю на опционном рынке. Фьючерсы на индексы волатильности считаются по ожидаемой волатильностью опционов ближайшей серии страйков на деньгах. Поэтому торговля волатильностью – это всегда торговлю ожидаемой волатильностью, вне зависимости от того, происходит ли торговля с помощью фьючерса на индекс волатильность, или же с помощью опционных стратегий. Торговля опционами в определенной степени и есть торговля волатильностью, ведь важнейший фактор, определяющим премию опциона – это уровень волатильности. Однако наилучшие стратегии для торговли волатильностью на опционном рынке - стратегии «купленный стреддл» и «проданный стреддл». Эти стратегии называются «покупкой или продажей волатильности» из-за продажи или покупки «Веги» - грека опциона, определяющего зависимость стоимости опционной премии от уровня волатильности. Суть стратегий заключается в следующем: в случае стратегии «проданный стрэддл» предполагается, что цена базового актива останется на месте и волатильность снизится; при покупке же волатильности с помощью стратегии «купленный стреддл» ситуация противоположная – инвестор предполагает сильные движения по базовому активу в любую сторону от центрального страйка, а также ожидает рост волатильности.

При анализе различных рынков для торговли волатильностью необходимо сравнить уровни волатильности на соответствующих рынках, их ликвидность, а также доходность и риск стратегий по торговли волатильности.

Российский фондовый рынок – это рынок повышенной волатильности. При анализе индекса волатильности российского фондового рынка RVI за последние 3 года заметно, что большую часть времени волатильность находится в районе 30-45%. Рынок является интересным для торговли волатильностью, из-за высокого её уровня, однако присутствует и значительные недостатки рынка: ограниченная ликвидность фьючерса на индекс волатильности RVI и низкая ликвидность опционного рынка.

Американский фондовый рынок обладает пониженной волатильностью, особенно в сравнении с российским рынком. Уровень 30 волатильности по индексу VIX, типичный для России, на американском фондовом рынке возникает в панические и кризисные моменты. В целом рынок крайне интересен для торговли волатильностью ввиду высокой ликвидности как фьючерсов волатильности, так и опционного рынка. При сравнении доходности стратегии «Покупка волатильности» за последний год этот рынок также показал наилучший результат среди всех рассмотренных рынков.

Товарный нефтяной рынок обладает средним уровнем волатильности, большую часть времени волатильность индекса волатильности OVX находится на уровнях в 25-30%. Однако рынок отличает меньшее разнообразие инструментов для торговли в сравнении с фондовыми рынками.

Анализируя привлекательность торговли волатильности для инвестора, можно сделать вывод, что американский фондовый рынок обладает наибольшей привлекательностью для крупного капитала, ввиду высокой ликвидности этого рынка. Российский же фондовый рынок обладает привлекательностью для мелкого инвестора, ввиду более низких комиссионных и низкой стоимости входа.

Рисунок 2. Сравнительный анализ торговли волатильностью на различных рынках

Фактор сравнения	Рынок		
	Российский фондовый рынок	Американский фондовый рынок	Товарный рынок
Максимальный исторический уровень волатильности	120	95	80
Минимальный исторический уровень волатильности	18	9	15
Средний уровень исторической волатильности	31	22	34
Ликвидность рынка (оценка от 1 до 4)	1	4	3
Доходность стратегии «Покупка волатильности» за последний год, в % годовых	14,8%	22,7%	4%
Риск стратегии «Покупка волатильности» за последний год, максимальная просадка в %	35%	13%	35%
Доходность/риск	0,422	1,746	0,114

Список литературы

1. Информационная платформа option. [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://www.option.ru/analysis/
2. Информационная платформа Tradingview. [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://www.tradingview.com
3. Информационная платформа ФИНАМ. [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://www.finam.ru
4. Информационная платформа РБК. [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://www.rbc.ru
5. Электронный журнал «Рынок ценных бумаг». [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://www.rcb.ru

Виноградова В.А., Ковалев Г.Н.

ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ДИВЕРСИФИКАЦИИ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПОРТФЕЛЯ НА РОССИЙСКОМ ФИНАНСОВОМ РЫНКЕ

Виноградова В.А., Ковалев Г.Н.
Научный руководитель: Макеев А.В.
ст. преподаватель кафедры «Финансовые рынки и финансовый инжиниринг»
ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

Развитие российского финансового рынка постепенно выходит на один уровень с финансовыми площадками развитых стран. Эффективная работа финансового рынка способствует экономическому росту страны и повышению качества жизни граждан. Однако стоит отметить, что большинство финансовых инструментов на российском рынке очень тесно взаимосвязаны, иначе говоря, имеют высокую корреляцию. Такая тесная связь ставит многих

инвесторов в тупик, ведь для создания хорошего диверсифицированного портфеля нужны те активы, которые нейтрально показывают себя относительно других инструментов.

В процессе анализа ситуации на российском финансовом рынке, была выявлена тенденция высокой корреляции между финансовыми инструментами. Данной фактор создает дополнительные барьеры для частных инвесторов, а также является проблемой при формировании портфеля ценных бумаг. Для обозначения проблемы и более детального рассмотрения был проведен корреляционный анализ финансовых инструментов (Рисунок 1). Анализ позволил наглядно продемонстрировать влияние инструментов друг на друга. Так инструменты, корреляция которых между собой больше 0,2 или меньше -0,2 являются положительно, либо отрицательно. Положительная корреляция означает устойчивую линейно направленную зависимость в движениях стоимости активов, отрицательная корреляция означает разнонаправленное движение. Чем выше корреляция инструментов, входящих в портфель, тем выше риск получения убытка в случае негативного изменения рыночной конъюнктуры.

	ГАЗ	ЛУК	РОС	НОВА	НЕФТЬ	ДОЛ/РУБ	ММВБ	МАГ	ДИКСИ	ЛЕНТА	АЭР	ЯНД	СЕВЕР	СБЕР	БИРЖ	РОССЕТИ	МТС	МЕГ	МЕДЬ	ЗОЛОТО	АКРОН	УРКА	ФАРМСТА	АВТОВАЗ	МОСТОТР	ПИК	ПИФ "ИМ"
ГАЗ	1																										
ЛУК	0,699516	1																									
РОС	0,690951	0,90539	1																								
НОВА	0,658924	0,762822	0,795453	1																							
НЕФТЬ	0,46128	-0,02529	-0,08966	0,088806	1																						
ДОЛ/РУБ	-0,50945	0,012557	0,086189	-0,05353	-0,96631	1																					
ММВБ	0,758286	0,939919	0,905074	0,734187	-0,09373	0,043954	1																				
МАГ	0,3916	0,017585	-0,16703	0,080218	0,765448	-0,74698	-0,0301	1																			
ДИКСИ	0,182877	-0,33864	-0,44346	-0,26619	0,835562	-0,86733	-0,32897	0,748971	1																		
ЛЕНТА	-0,08203	-0,3721	-0,59193	-0,48768	0,395898	-0,44992	-0,34287	0,579922	0,658767	1																	
АЭР	0,357405	0,700769	0,62752	0,276543	-0,42002	0,318586	0,773278	-0,31	-0,42474	-0,20406	1																
ЯНД	0,072642	0,428797	0,265452	0,082821	-0,46385	0,381252	0,504412	-0,21508	-0,29559	0,077719	0,7467	1															
СЕВЕР	0,3687	0,073578	-0,00779	0,157974	0,754827	-0,7196	-0,02842	0,606179	0,630452	0,191044	-0,29806	-0,22647	1														
СБЕР	0,514122	0,801983	0,688262	0,482569	-0,31259	0,218157	0,883181	-0,17361	-0,36916	-0,18568	0,905952	0,784525	-0,20078	1													
БИРЖ	0,392133	0,701809	0,674171	0,368703	-0,3789	0,291806	0,796175	-0,26334	-0,41687	-0,22034	0,879953	0,67498	-0,2917	0,857765	1												
РОССЕТИ	0,47449	0,710286	0,82583	0,477887	-0,31617	0,276279	0,781956	-0,39866	-0,56118	-0,51778	0,716345	0,303922	-0,2898	0,66148	0,785165	1											
МТС	0,354988	0,591151	0,728503	0,654628	-0,3741	0,380419	0,63278	-0,32922	-0,59912	-0,63951	0,450615	0,112051	-0,34657	0,492625	0,471422	0,669978 52	1										
МЕГ	0,247666	0,571675	0,311762	0,347254	-0,14257	0,109323	0,520278	0,118223	-0,15178	0,101547	0,555389	0,657985	0,033311	0,694317	0,441503	0,14497627	0,253103	1									
МЕДЬ	0,419562	-0,0161	0,109594	0,158391	0,770091	-0,74098	-0,03158	0,411866	0,556539	0,000241	-0,38185	-0,66724	0,453765	-0,37051	-0,28009	0,01137338	-0,0393	-0,47856	1								
ЗОЛОТО	0,347598	0,443573	0,691737	0,549811	-0,13157	0,177511	0,454515	-0,40074	-0,47175	-0,81652	0,196939	-0,27352	-0,12284	0,167508	0,25714	0,67672675	0,740131	-0,2238	0,355979	1							
АКРОН	-0,18536	0,201805	0,245606	-0,02358	-0,84042	0,804879	0,331813	-0,5811	-0,7299	-0,23958	0,59942	0,542751	-0,81782	0,501906	0,605087	0,55473546	0,448882	0,17941	-0,60496	0,172831	1						
УРКА	-0,2916	-0,48924	-0,55212	-0,42438	0,066406	-0,07495	-0,4786	0,272465	0,221656	0,558431	-0,34732	-0,25653	-0,31525	-0,36662	-0,42162	-0,468708	-0,21904	-0,07166	-0,07975	-0,46937	0,014577	1					
ФАРМСТА	-0,19863	-0,38829	-0,59137	-0,34924	0,401262	-0,37719	-0,43151	0,544898	0,561842	0,707927	-0,4005	0,015461	0,365221	-0,32175	-0,37195	-0,5956414	-0,60411	0,112974	0,006037	-0,68125	-0,36379	0,300527	1				
АВТОВАЗ	0,235497	-0,04615	-0,22899	0,038971	0,714324	-0,68885	-0,14233	0,745249	0,720914	0,482265	-0,33773	-0,07127	0,779249	-0,17955	-0,31826	-0,5348837	-0,47649	0,235724	0,248868	-0,48278	-0,73963	0,011351	0,650524	1			
МОСТОТР	0,325465	0,15582	-0,01122	-0,05733	0,260201	-0,35111	0,224246	0,444673	0,40577	0,465431	0,280166	0,311003	-0,02203	0,329476	0,248399	-0,06178	-0,17142	0,305476	0,001175	-0,41275	-0,00159	0,290458	0,189856	0,257582	1		
ПИК	0,638003	0,767505	0,740631	0,515049	0,023363	-0,07173	0,810354	-0,09126	-0,17828	-0,33422	0,665992	0,299436	0,016032	0,704667	0,674618	0,72656781	0,401299	0,264101	0,181974	0,481648	0,201905	-0,54559	-0,45534	-0,22005	0,137319	1	
ПИФ "ИМ"	0,186858	0,669354	0,732115	0,451131	-0,63684	0,61968	0,689011	-0,59585	-0,82307	-0,63022	0,744994	0,460114	-0,39944	0,688775	0,755077	0,82682824	0,695005	0,324235	-0,38144	0,577254	0,664539	-0,49418	-0,61411	-0,59904	-0,21603	0,594984	1

Рисунок 1. Корреляционный анализ финансовых инструментов

В процессе создания инвестиционного портфеля стоит учитывать влияние таких факторов как:

1. Ожидаемая прибыль;
2. Возможный уровень риска;
3. Параметры ликвидности;
4. Срок инвестиций;
5. Уровень корреляции активов.

Для того, чтобы учесть данные параметры используется несколько подходов к составлению инвестиционных портфелей. Прежде всего это анализ фундаментальных показателей активов, они не должны нести негативных ожиданий для инвесторов. Также стоит избегать «проблемных» активов, к таким можно отнести малоизвестных эмитентов обладающих низкой ликвидностью. Кроме того, одним из наиболее важных подходов, с точки зрения взаимозависимости инструментов, является диверсификация портфеля по отраслевому признаку, по эмитентам, а также реструктуризация портфеля.

Комбинации данных параметров позволяют создать несколько типов инвестиционных портфелей (Таблица 1). Выбор типа портфеля зависит от факторов, которые были перечислены ранее, а также того значения, которое придают им инвесторы и портфельные управляющие.

Таблица 1. Классификация инвестиционных портфелей по целям и параметрам риска

Инвестиционные цели	Параметры риска	Тип инвестиционного портфеля
Сохранение капитала Сохранение первоначального капитала. С учетом инфляции, реальный инвестиционный доход может оказаться несущественным и даже отрицательным.	Крайне низкий риск инвестиционных потерь при сохранении кредитных рисков (в части риска заемщика).	**Консервативный**
Текущий доход Сохранение капитала и получение текущего (регулярного) дохода имеют существенное значение. Рост стоимости инвестиций может опережать темпы инфляции.	Для достижения невысокого реального (с учетом темпов инфляции) дохода, Клиент принимает на себя несущественный риск возможных потерь, сопряженных с инвестированием.	**Умеренно консервативный**
Доход и рост Получение текущего дохода и повышение стоимости активов. Рост потенциальной стоимости инвестиций опережает темпы инфляции.	Средний уровень риска. Несистематическая составляющая риска снижена за счет широкой диверсификации и распределения активов.	**Сбалансированный**
Долгосрочный рост Текущий доход не имеет существенного значения. Достижение со временем существенного инвестиционного дохода, значительно опережающего темпы инфляции.	Высокая изменчивость стоимости портфеля в периоды слабой конъюнктуры рыночного цикла. Риск получения низких прибылей или временных (в период действия понижательной тенденции) убытков при ожидании роста стоимости инвестиций со временем.	**Умеренно агрессивный**
Агрессивный рост Инвестиционный портфель ориентирован на общую прибыль. На протяжении рыночного цикла рост стоимости активов должен превосходить коэффициент прибыльности в период действия на рынке повышательной тенденции. Результаты капитализации в диапазоне от средних до высоких.	Инвестиционные ожидания на срок могут не оправдаться, а получаемая Клиентом абсолютная прибыль может быть отрицательной. Повышенная степень риска потенциального неполучения прибыли, значительно превосходящая средний уровень. Инвестиционный период может составлять от трех до пяти лет (обычно он длится полный период продолжительности рыночного цикла).	**Агрессивный**

В процессе построения инвестиционного портфеля, для оценки доходности и риска использовались две модели – модель расчета доходности ценных бумаг по Тобину, а также модель CAPM (квази-Шарпа). В результате сопоставления расчетных результатов и фактических доходностей составляемых портфелей, было принято решение отказаться от модели CAPM, в виду большой зависимости результатов от значения β активов.

После нескольких вариантов составления портфелей из разного количества инструментов, было принято решение остановиться на наиболее оптимальном сочетании активов. Так в конечном счете было составлено 3 варианта портфеля – равнодолевое распределение активов, распределение с целью максимизации прибыли, а также распределение с целью минимизации риска портфеля.

Таблица 2. Портфель с равнодолевым распределением активов

	Пик	*Газ*	*Аэр*	*Сбер*	*Акрон*	*Мосбир*	*Золото*	*ГКО*
Пик	0,00837	0,00049	0,00758	0,00537	0,00085	0,00146	0,00293	0,94%
Газ	0,00049	0,00038	0,0019	0,00043	-0,0006	0,00032	0,00022	
Аэр	0,00758	0,0019	0,03107	0,01236	-0,002	0,006	-0,00195	
Сбер	0,00537	0,00043	0,01236	0,00772	0,00068	0,00261	-0,00048	
Акрон	0,00085	-0,0006	-0,002	0,00068	0,00434	-0,0019	-0,00087	
Мосбир	0,00146	0,00032	0,006	0,00261	-0,0019	0,0021	5,7E-05	
Золото	0,00293	0,00022	-0,0019	-0,0005	-0,0009	5,7E-05	0,0028	
Доля	12,86%	12,86%	12,86%	12,86%	12,86%	12,86%	12,86%	10%

В Таблице 2 представлена структура портфеля, а также ковариационный анализ инструментов, вошедших в портфель. В результате были получены следующие результаты, общий риск равен 4,59%, в то время как общая доходность составила 5% (цифры представлены в расчете на месяц).

В стремлении максимизировать доходность создаваемого портфеля были достигнуты следующие результаты и пропорции (Таблица 3).

Таблица 3. Портфель с максимальной прибылью

	Пик	*Газ*	*Аэр*	*Сбер*	*Акрон*	*Мосбир*	*Золото*	*ГКО*
Пик	0,00837	0,00049	0,00758	0,00537	0,00085	0,00146	0,00293	0,94%
Газ	0,00049	0,00038	0,0019	0,00043	-0,0006	0,00032	0,00022	
Аэр	0,00758	0,0019	0,03107	0,01236	-0,002	0,006	-0,00195	
Сбер	0,00537	0,00043	0,01236	0,00772	0,00068	0,00261	-0,00048	
Акрон	0,00085	-0,0006	-0,002	0,00068	0,00434	-0,0019	-0,00087	
Мосбир	0,00146	0,00032	0,006	0,00261	-0,0019	0,0021	5,7E-05	
Золото	0,00293	0,00022	-0,0019	-0,0005	-0,0009	5,7E-05	0,0028	
Доля	5,00%	5,00%	65,00%	5,00%	5,00%	5,00%	5,00%	5%

В рассматриваемом портфеле общий риск составил 7,11%, однако общая доходность достигла рекордных 10,76% (цифра представлены в расчете не месяц).

И третьим вариантом портфеля из выбранных активов было принято решение создать портфель с минимальным уровнем риска (Таблица 4).

Таблица 4. Портфель с минимальным уровнем риска

	Пик	*Газ*	*Аэр*	*Сбер*	*Акрон*	*Мосбир*	*Золото*	*ГКО*
Пик	0,00837	0,00049	0,00758	0,00537	0,00085	0,00146	0,00293	0,94%
Газ	0,00049	0,00038	0,0019	0,00043	-0,0006	0,00032	0,00022	
Аэр	0,00758	0,0019	0,03107	0,01236	-0,002	0,006	-0,00195	
Сбер	0,00537	0,00043	0,01236	0,00772	0,00068	0,00261	-0,00048	
Акрон	0,00085	-0,0006	-0,002	0,00068	0,00434	-0,0019	-0,00087	
Мосбир	0,00146	0,00032	0,006	0,00261	-0,0019	0,0021	5,7E-05	
Золото	0,00293	0,00022	-0,0019	-0,0005	-0,0009	5,7E-05	0,0028	
Доля	3,00%	3,00%	3,00%	3,00%	3,00%	3,00%	3,00%	79%

В результате минимизации параметра риска портфеля, были достигнуты – общий риск 2,22%, общая доходность 1,89%.

Таким образом, стоит отметить, что создание сбалансированного инвестиционного портфеля с использованием инструментов, представленных на российских финансовых рынках вполне достижимо. Однако помимо создания портфеля, не стоит забывать об мониторинге изменения рыночной конъектуры и управлении структурой созданного портфеля.

Список литературы

1. Информационная платформа ФИНАМ [Электронный ресурс] - http://www.finam.ru
2. Информационная платформа Investing [Электронный ресурс] - http://ru.investing.com
3. Информационный портал Investfunds [Электронный ресурс] - http://investfunds.ru
4. Электронный журнал «Рынок ценных бумаг» [Электронный ресурс] - http://www.rcb.ru
5. Инвестиционно-информационный портал Invest Profit [Электронный ресурс]-
6. http://investprofit.info/korrelyatsiya-aktivov
7. Инвестиционно-информационная платформа SaxoGroup [Электронный ресурс] - https://www.tradingfloor.com/tools/fx-correlations-table

Григорьянц А.С.

КОРПОРАТИВНЫЕ ДЕЙСТВИЯ КАК ИСТОЧНИК ДИНАМИКИ РЫНКА АКЦИЙ

Григорьянц А.С.
Научный руководитель: Андрианова Л.Н.
к.э.н., доцент кафедры «Финансовые рынки и финансовый инжиниринг»
ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

Колебания курсовой стоимости ценных бумаг на рынке акций – это необходимое условие для существования интереса к рынку со стороны инвесторов и спекулянтов, поскольку отсутствие движения на рынке означает невозможность получения прибыли.

В движение курс акций приводят многочисленные факторы, которые в соответствии с уровнями фундаментального анализа можно разделить на макроэкономические, отраслевые и корпоративные.

К макроэкономическим факторам относятся общее состояние финансового рынка, цикл мировой и национальной экономики, темпы инфляции, темпы роста экономики, динамика процентных ставок и другие. К отраслевым - отраслевая принадлежность эмитента, стадия жизненного цикла отрасли, конкуренция в отрасли, угроза появления продуктов-заменителей, отраслевая прибыль и другие. К корпоративным - уровень корпоративного управления, финансовое состояние, доля на рынке, структура капитала, состояние производственной, сбытовой и снабженческой деятельности, планы и проекты компании, затраты на НИОКР, перспективы компании и прочие.

Рассмотрим подробнее, как компания может самостоятельно воздействовать на стоимость собственных акций посредством проведения корпоративных действий, которые являются одним из аспектов эффективного корпоративного управления.

Под корпоративными действиями понимаются мероприятия, предпринимаемые эмитентом и направленные на распределение доходов в денежной или другой форме между акционерами или изменение структуры или стоимости акций. Все корпоративные действия можно разделить на связанные с организационно-правовым режимом хозяйствования и связанные с операциями над акциями [1].



Рисунок 1. Классификация корпоративных действий в зависимости от характера их совершения

Несмотря на то что действия, связанные с организационно-правовым режимом хозяйствования, так же оказывают влияние на акции и их стоимость, таким свойством в первую очередь обладают именно действия, связанные с операциями над акциями, которые мы рассмотрим более детально.

Примерами связанных с операциями над акциями корпоративных действий являются: выплата доходов по ценным бумагам денежными средствами и/или ценными бумагами, дополнительная эмиссия ценных бумаг, дробление, погашение, конвертация ценных бумаг, выкуп акций эмитентом и другие. Точно назвать количество существующих ныне корпоративных действий не представляется возможным, во-первых, из-за различий в терминологии, встречающейся в разных источниках, а во-вторых, из-за постоянного появления новых корпоративных действий [2].

Рассмотрим более подробно некоторые корпоративные действия, мотивы их проведения эмитентом и их влияние на рыночную стоимость акций, а именно такие действия, как обратный выкуп и спин-офф.

В ходе процедуры обратного выкупа (или бай-бэка) осуществляется приобретение компанией её собственных акций, находящихся в собственности акционеров. Обратный выкуп

может производиться тремя основными способами: путём публичной оферты, выкупа на открытом рынке и частным образом.

Основными мотивами проведения эмитентом обратного выкупа является выдача заработной платы сотрудникам акциями для мотивации их трудовой деятельности, предотвращение поглощения, улучшения финансовых показателей и подача рынку сигнала о недооценённости акций.

Улучшение финансовых показателей компании при обратном выкупе происходит следующим образом: компания покупает акции за денежные средства, следовательно, снижаются её активы при сохранении чистой прибыли на прежнем уровне, а значит, повышается показатель рентабельности активов. Аналогично уменьшается собственный капитал, что влечет рост рентабельности собственного капитала. Также возрастает значение прибыли на акцию.

Проведение обратного выкупа может по-разному сказаться на стоимости акций. Существует две теории: теория позитивного сигнала и теория негативного сигнала [3].

Согласно теории позитивного сигнала рынок благоприятно отреагирует на объявление об обратном выкупе. Инвесторы воспримут проведение обратного выкупа как знание компании о более высокой истинной стоимости акций и их недооценённости рынком или владении ей какой-то инсайдерской информацией. В результате спрос на акции возрастёт, и поднимутся котировки акций.

Согласно теории негативного сигнала средства, которые направляются на осуществление обратного выкупа, возвращаются акционерам и не приносят прибыли, а могли бы быть использованы на капитальные затраты и расширение производства, в случае чего прибыль была бы больше. Однако вместо инвестиций в производство, компания искусственно «раздувает» финансовые показатели. В результате рыночная цена акций остаётся на прежнем уровне или снижается.

Стоит добавить, что на практике чаще срабатывает теория позитивного сигнала. Однако эмитентам необходимо быть осторожными и тщательно продумывать процедуру обратного выкупа, дабы не реализовалась противоположная теория.

На развитых рынках бай-бэк является обыкновенным явлением: в США обратные выкупы являются доминирующей формой корпоративных выплат и по своему объёму преобладают над дивидендными. При этом при оживлении экономической конъюнктуры число бай-бэков увеличивается, а во время спада уменьшается. На рисунке 1 видно, что S&P 500 Buyback Index принимал наименьшее значение в 2009 году в разгар кризиса. Аналогичную динамику демонстрирует и индекс S&P Europe 350 Buyback Index**.**

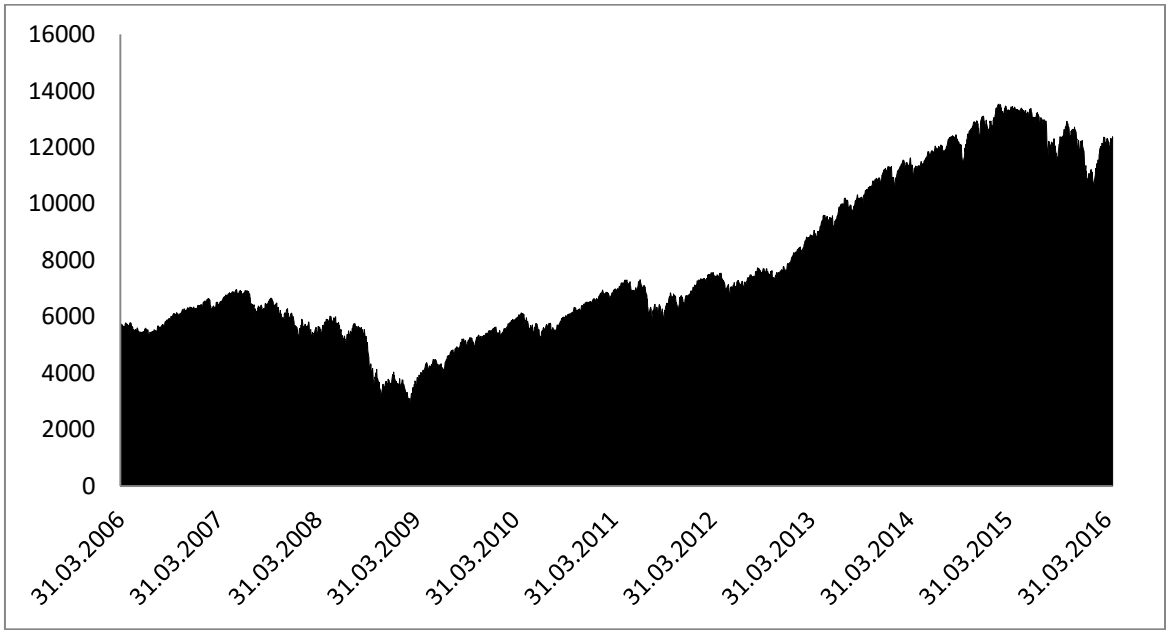


Рисунок 1. S&P 500 Buyback Index [6]

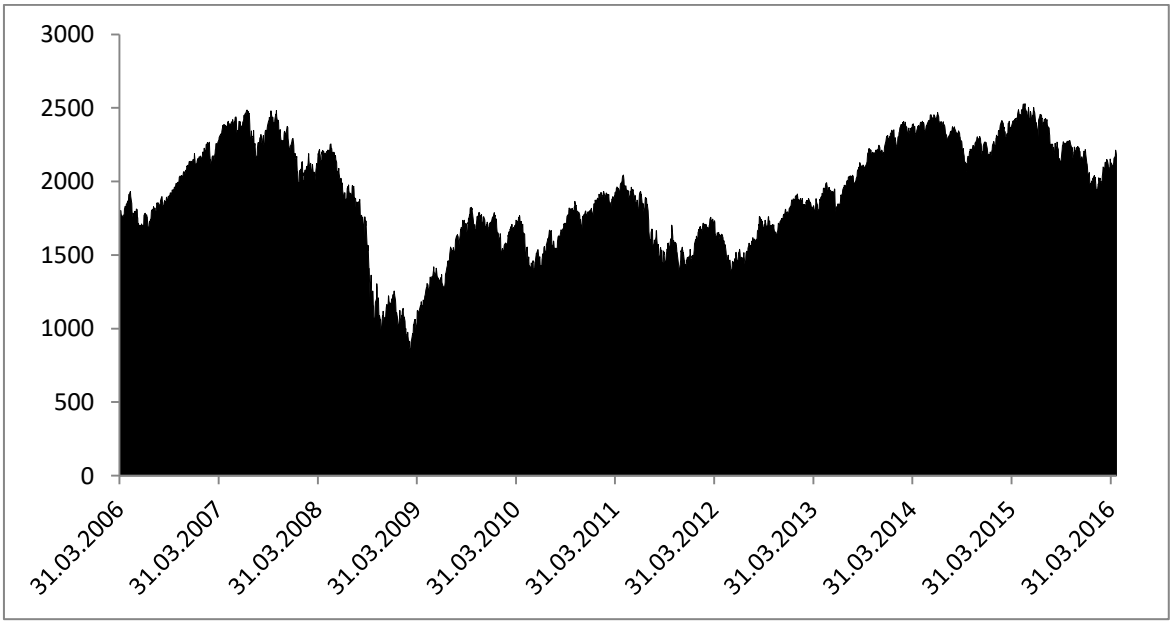


Рисунок 2. S&P Europe 350 Buyback Index [6]

В S&P 500 Buyback Index входят 100 компаний из индекса S&P 500 с наибольшим значением коэффициента бай-бэка. Коэффициент бай-бэка рассчитывается как отношение объёма денежных средств, израсходованных компаниями на проведение обратных выкупов обыкновенных акций за предыдущие четыре квартала, к суммарной капитализации этих компаний в начале рассматриваемого периода, рассчитанной по стоимости обыкновенных акций. Все компании составляют индекс в равной доле. Так же, как и S&P 500, S&P 500 Buyback Index является взвешенным по рыночной стоимости. Индекс S&P Europe 350 Buyback Index рассчитывается аналогично S&P 500 Buyback Index по 70 компаниям из индекса S&P Europe 350 с наибольшим значением коэффициента бай-бэка.

По российскому рынку подобный индекс не рассчитывается, что связано с небольшими объёмами и меньшей популярностью обратного выкупа в нашей стране, а также неразвитостью финансового рынка в целом. Однако бай-бэк становится всё более распространённым явлением, его проводят или проводили такие компании, как ПАО «Полюс Золото», *ГМК* «Норильский никель, ПАО «Северсталь», ПАО «Ростелеком», ПАО «Уралкалий» и некоторые другие.

Перейдем к рассмотрению второго корпоративного действия – спин-оффа.

Спин-офф – это разделение компании на две или более путём выделения из неё части либо нескольких частей. При полном спин-оффе все акции выделяемой компании распределяются между акционерами материнской в качестве дивидендов пропорционально их доле в акционерном капитале. При частичном спин-оффе материнская компания распределяет не все акции создаваемой компании между акционерами, оставляя часть себе. Таким образом при спин-оффе не привлекаются дополнительные денежные средства, не происходит генерации денежного потока.

Помимо спин-оффа существуют также другие виды сделок, в рамках которых которых происходит продажа части компании или распределение акций выделяемой компании [4].

При «IPO плюс спин-оффе» или “Up-C” структуре часть акций выделяемой компании размещаются посредством IPO, остальная часть распределяется между акционерами материнской. Проведение первичного размещения части акций позволяет сформировать цену акций новой компании, прежде чем произойдёт распределение оставшейся у материнской компании доли акций. Это позволяет предупредить снижение стоимости акций материнской компании, поскольку не все её акционеры могут поддерживать проведение спин-оффа и иметь желание получить акции выделяемой компании, а продажа ими акций приведёт к снижению их курса.

При сплит-оффе компания предлагает акционерам обменять их акции на акции выделяемой компании. Сплит-офф равнозначен бэйбэку, когда материнская компания выкупает свои акции, но платит за них не денежные средства, а акции выделяемой.

В ходе «IPO плюс сплит-оффа» или “Cash-Rich” (богатом деньгами) сплит-оффе производится сплит-офф только части акций выделяемой компании. Перед сплит-оффом проводится IPO другой части акций, что позволяет определить их стоимость, которая служит основой для установления соотношения обмена при сплит-оффе. Цену выкупа материнская компания обычно устанавливает близкой к рыночной с надбавкой. Поскольку акционеры сами решают, продавать ли акции, распределение между акционерами получается непропорциональным, не как при полном спин-оффе.

При чистом карв-ауте выделение части материнской компании производится полностью путём проведения IPO.

Целями спин-оффа и других видов сделок, в результате которых происходит выделение части компании, являются концентрация каждой компании на своём виде деятельности, оптимизация структуры капитала и повышение эффективности менеджмента каждой компании.

Особенность влияния спин-оффа на рыночную стоимость заключается в том, что, как правило, сумма капитализаций материнской и выделенной компании (компаний) после спин-оффа превышает капитализацию материнской компании до него.

Самыми яркими спин-оффами последних трёх лет в мировой практике стало выделение Ferrari из Fiat S.p.A., PayPal Holdings из eBay Inc., World Duty Free Group из Autogrill S.p.A. Мировым лидером по числу проводимых спин-оффов являются США. Что касается российского рынка, спин-офф для него - это нераспространённое явление. Однако примеры спин-оффа можно найти и в российской практике: выделение ПАО «Полюс Золото» из *ГМК* «Норильский никель», компании «Нордголд» из ПАО «Северсталь», выделение отдельных компаний в ходе реорганизации РАО «ЕЭС России», ПАО «Отисифарм» из ПАО «Фармстандарт».

Так же, как и в случае с обратными выкупами, число проводимых спин-оффов зависит от фазы экономического цикла и растёт одновременно с оживлением конъюнктуры. В кризис высок риск неблагоприятных последствий от спин-оффа, поскольку, помимо всего прочего, снижается диверсифицированность бизнеса и возрастают операционные риски.

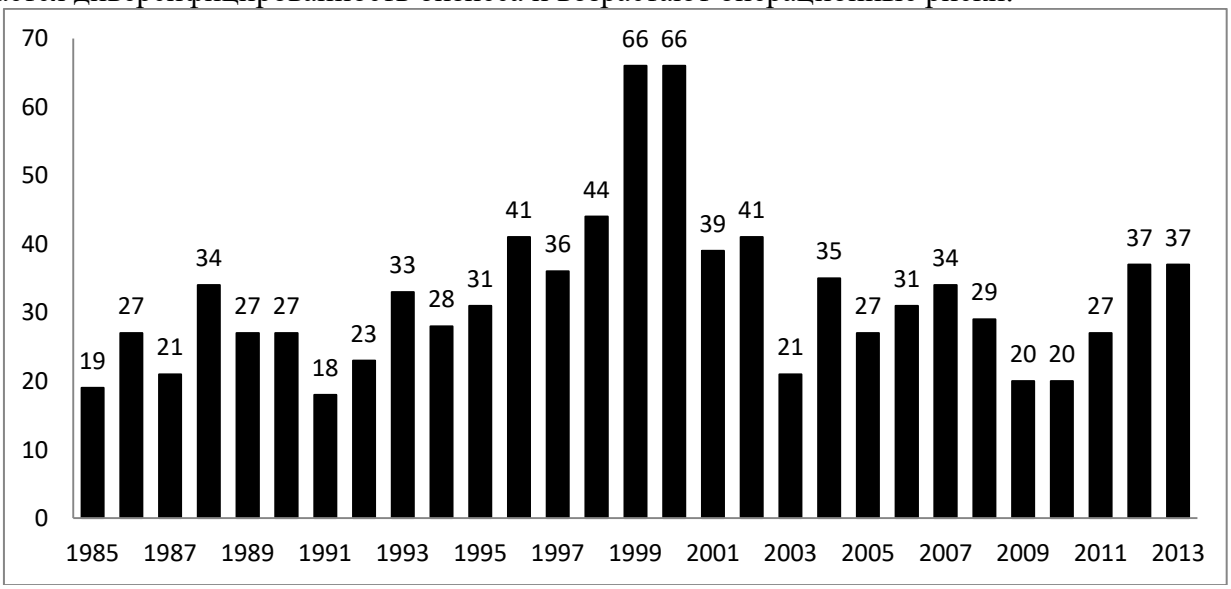


Рисунок 3. Число проведённых в США спин-оффов с 1985 по 2013 г. [5]

В периоды оживления и на пике деловой активности число корпоративных действий возрастает, и у инвесторов и спекулянтов появляется больше возможностей заработать благодаря знанию теорий движения цены после проведения корпоративного действия или объявления о нём. Однако теории реализуются не всегда, поэтому необходимо анализировать

каждое отдельное действие, мотивы его проведения и финансовое состояние эмитента ценной бумаги.

Таким образом, любые корпоративные действия, в т.ч. обратные выкупы и спин-оффы, оказывают воздействие на курс акций. Умение своевременно осуществить верное корпоративное действие позволяет эмитенту манипулировать стоимостью своих акций, а умение предсказать движение цены после объявления о корпоративном действии эмитентом или его проведения позволяет инвесторам и спекулянтам получать прибыль на фондовом рынке.

Список литературы:

1. Кламм В.А., Латнак Д.В.. Вллияние корпоративных действий эмитента на ценообразование акций // Вестник Российского Государственного университета им. И. Канта. - 2010. - Вып. 3. - с. 143-151

2. Groves F. Corporate Actions - A Concise Guide: An Introduction to Securities Events. Petersfield: Harriman House, 2008.

3. Tieu T. Stock Market Repurchases: The Undervaluation and Negative Outlook Theories. Senior Honor Thesis, Spring 2011

4. Wachtell, Lipton, Rosen & Katz. Spin-Off Guide. April 2015

5. http://www.spinoffresearch.com/

6. http://us.spindices.com/

Пасецкая М. Ю.

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ВАЛЮТНЫХ ДЕРИВАТИВОВ В ЦЕЛЯХ ХЕДЖИРОВАНИЯ . СОВРЕМЕННЫЙ КРИЗИС ДЛЯ РОССИЙСКИХ КОМПАНИЙ

Пасецкая М. Ю.
Науч. руководитель: ст. преп. Макеев А. В.
ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

Сегодня в условиях всеобщей финансовой нестабильности буквально каждый ищет так называемый «ключ к спасению». Все российские компании до сих пор испытывают на себе последствия геополитических событий во всем мире, которые отчасти повлияли на курс национальной валюты и другие значимые макроэкономические показатели. Найти выход их сложившейся ситуации – первоочередная задача не только высокопоставленных лиц нашей страны, но и любого руководителя предприятия.

В связи с постоянной волатильностью курса рубля на первый план выходят валютные риски, риски процентных ставок и прочие. Особенно это касается компаний, экспортирующих свою продукцию, а также получающих различные виды доходов, номинированных в иностранной валюте. Организации вынуждены тщательно продумывать меры по уменьшению возникающих рисков. Все это и многое другое наводит на мысль о том, как же обезопасить себя от потерь и минимизировать свои риски, чтобы несмотря на кризисное положение «оставаться на плаву» и показывать достойные результаты своей деятельности. Одной из таких мер является хеджирование.

Оно состоит в нейтрализации неблагоприятных изменений цены актива и осуществляется путем заключения противоположной сделки по отношению к основной операции. Именно оно лежит в основе большинства стратегий по управлению рисками. В данном случае, главный интерес будет обращен к валютным деривативам и способам хеджирования с их помощью.

На сегодняшний момент в мире открыты позиции на сотни триллионов долларов, что примерно в десять раз превышает глобальный ВВП. И действительно, мировой рынок производных очень значительный. Банк международных расчетов регулярно публикует статистические данные, в том числе и по мировым оборотам деривативов. В Бюллетени за март 2016 года[1] приведены точные данные по объемам биржевого и внебиржевого срочных рынков. По изложенным показателям за период 2014-2015 года наблюдается рост по открытым

позициям в миллиардах долларов по биржевым фьючерсам и опционам на процентные ставки и обмен валюты. Причем этот рост обусловлен, в основном, ростом объемов сделок с опционами на короткий срок. Касаемо внебиржевых деривативов, объемы по ним в десятки раз больше, однако, если говорить о всей совокупности контрактов, то их объемы сократились за два года. При этом объемы по процентным – в сотни раз больше, чем по валютным, что говорит о сравнительно небольшие доли валютных деривативов на всем срочном рынке.

Объемы валютных деривативов на конкретных мировых площадках имеют такое же соотношение: гораздо меньшие обороты в отличие от процентных. На Чикагской бирже[2] размещены валютные фьючерсы и опционы различных комбинаций валют, общий объем открытых позиций по которым на 5 апреля 2016г. составляет чуть больше $2 млн. Европейская биржа Eurex[3] располагает только некоторыми видами опционов (например евро-фунт, евро-доллар, фунт-доллар и др.), по которым открыты позиции на несколько сотен миллионов евро. Московская же биржа[4] выглядит скромнее, на ней представлены лишь фьючерсные контракты. По ним открыты позиции порядка на 3 млн рублей.

Как уже было отмечено, всемирный рынок производных финансовых инструментов очень значителен. И российский рынок в частности старается не отставать от мировых показателей и также является весьма существенным.

В одной из статей на сайте РосБизнесКонсалтинга[5] были опубликованы некоторые финансовые результаты компаний от валютных производных за 2014 год. Самый крупный убыток был у компании «Роснефть» – 122 млрд руб. А получили прибыль, например, компания «Русгидро» – 309 млн руб., и «Лукойл» с самой большой – 106,4 млрд руб.

В Годовом отчете «Роснефти» за 2014 год[6] в пункте финансовые расходы отражен Чистый убыток от операций с производными финансовыми инструментами – 122 млрд руб. Этот убыток она объяснила в основном переоценкой справедливой стоимости деривативов – сделок валютно-процентного свопа и форварда на продажу долларов США, которые были заключены в рамках управления валютно-процентным риском,

В ходе своей деятельности Компания подвержена рыночному риску (включая валютный риск, риск изменения процентных ставок, риск изменения цены на товары), кредитному риску и риску ликвидности. Группа осуществляет операции, номинированные в иностранной валюте, в основном в долларах США и евро, и вследствие колебания валютных курсов подвержена валютному риску. Компания идентифицирует их и управляет ими с использованием комплексного подхода, учитывающего возможность применения естественного (экономического) хеджирования. С целью осуществления краткосрочного управления валютным риском Компания осуществляет выбор валюты, в которой хранятся свободные денежные остатки, между российским рублем, долларом США и другими иностранными валютами.

Кроме процентных платежей по кредитам, «Роснефть» хеджирует часть ежемесячной долларовой выручки от экспорта, поступление которой планируется в ближайшие пять лет.

Компания «Русгидро» заключила своп, фиксирующий плавающую процентную ставку Mosprime во избежание резкого роста расходов по обслуживанию привязанных к этой ставке кредитов, и получила прибыль в 309 млн руб., что отражено в Консолидированной финансовой отчетности за 2014 год[7] в статье Прибыль по производным финансовым инструментам. При этом Группа не применяет учет хеджирования.

«Русгидро» подвержена незначительному влиянию валютного риска. Финансовое состояние, ликвидность, источники финансирования и результаты деятельности в основном не зависят от обменных курсов, поскольку деятельность Группы планируется и осуществляется таким образом, чтобы ее активы и обязательства были выражены в национальной валюте.

Использование деривативов компанией «Лукойл»[8] ограничено участием в определенных торговых сделках с нефтепродуктами, а также хеджированием ценовых рисков. В настоящее время эта деятельность включает в себя фьючерсные и своп контракты, а также контракты купли-продажи, которые соответствуют определению производных финансовых инструментов.

Поскольку в настоящее время Группа не применяет метод учета операций хеджирования в соответствии с Разделом 815 «Производные финансовые инструменты и операции хеджирования» Кодификации, все прибыли и убытки от операций с производными финансовыми инструментами признаются в составе прибылей или убытков. Компания подвержена риску в сфере обменного курса валют, поскольку осуществляет международные операции. Однако хеджирует риски не в полном объеме.

Необходимо отметить, что в Компании функциональной валютой и валютой отчетности является доллар США. На отчетную дату был зафиксирован валютный курс 56,26.

Финансовые результаты от товарных производных финансовых инструментов были включены в состав строки «Стоимость приобретенных нефти, газа и продуктов их переработки» и в течение 2014г. составили чистую прибыль в сумме 1 892 млн долл. США. В рублях по зафиксированному курсу эта сумма и составила 106,4 млрд руб.

Тем самым, в приведенной статье действительно были представлены прибыли и убытки компаний от операций с деривативами. Однако, все они были получены разными способами. Компания «Роснефть» хеджирует свои риски (в том числе валютный), используя инструменты срочного рынка, и в 2014 году получила указанный выше убыток из-за переоценки справедливой стоимости валютно-процентного свопа и форварда. Группа «Русгидро» в действительности получила прибыль от заключения свопа, но свою деятельность она ведет на внутреннем рынке, поэтому практически не подвержена валютному риску. А вот такую большую прибыль «Лукойла» можно оценить неоднозначно. Компания ведет деятельность в долларах как функциональной валюте, поэтому в переводе на рубли и получается относительно крупная сумма. При этом товарные производные «прячутся» в статье Отчета «Стоимость приобретенных нефти, газа и продуктов их переработки».

Таким образом, можно сделать вывод, что валютные деривативы занимают сравнительно небольшое место на срочном рынке. Но при этом многие компании, производственные и имеющие международные расчеты, достаточно часто прибегают к совершению различных операций с производными инструментами, хеджируют риски. В итоге каждая получает свои результаты: кто-то фиксирует крупные убытки, а кто-то – и огромные прибыли. Все это может зависеть от различных факторов: и от эффективности соответствующего риск-менеджмента, и от сферы деятельности конкретной компании, и от вовлечения в международные расчеты, и, конечно, от «прозрачности», доступности результатов.

Список использованной литературы:

1. BIS Statistical Bulletin, March 2016. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.bis.org/statistics/bulletin1603.pdf#page=226
2. Официальный сайт CME group. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.cmegroup.com
3. Официальный сайт Eurex group. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.eurexchange.com
4. Официальный сайт Московской биржи. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://moex.com
5. Скачок курса доллара обошелся российским компаниям в 300 млрд руб., 27 мая 2015 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.rbc.ru/ins/business/27/05/2015/555dee329a794780373c47ae
6. ОАО НК «Роснефть» Годовой отчет 2014 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.rosneft.ru
7. ПАО «РусГидро» Консолидированная финансовая отчетность за 2014 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.rushydro.ru
8. ПАО «Лукойл» Консолидированная финансовая отчетность за 2014 и 2013 гг. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.lukoil.ru
9. Буренин А. Н. Форварды, фьючерсы, опционы, экзотические и погодные производные – М.: ООО «НТО», 2011 – 465 с.

10. Как использование производных финансовых инструментов отразилось на реальном секторе, 21.07.2015. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.vedomosti.ru/business/articles/2015/07/27/602226-kak-otrazilis-proizvodnie-finansovie-instrumenti-na-realnom-sektore

Толоконникова И. М.

РОЛЬ НЕГОСУДАРСТВЕННЫХ ПЕНСИОННЫХ ФОНДОВ В ОБЕСПЕЧЕНИИ СТАБИЛЬНОСТИ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

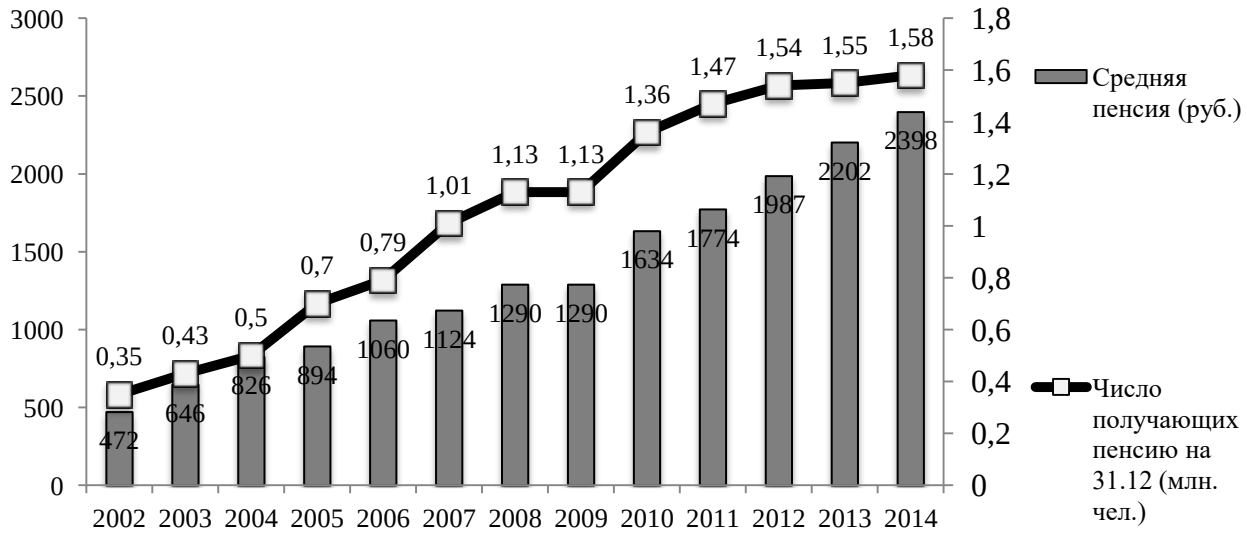
Толоконникова И. М.
Научный руководитель: Малышев П.Ю.
к.э.н., доцент кафедры «Финансовые рынки и финансовый инжиниринг»
ФГБОУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

Возрастающая необходимость в адресной, персональной системе пенсионного обеспечения и долгосрочных инвестициях в реальный сектор экономики, ставит вопрос о совершенствовании и развитии института негосударственных пенсионных фондов в России.

Как известно, пенсионное обеспечение является одним из важнейших элементов социально-экономического благосостояния государства. Исторически пенсионная система России всегда имела распределительный характер. Тем не менее, в процессе реализации пенсионной реформы 1990-х годов накопительная система стала набирать популярность, что послужило причиной формирования нового института пенсионного обеспечения – негосударственного пенсионного фонда (НПФ).

В первую очередь, НПФ позволяют сохранить уровень жизни граждан старше трудоспособного возраста и, тем самым, предотвратить отрицательные социальные последствия, вызванные уменьшением доходов населения, а также сохранить покупательную способность пенсионеров, составляющих значительную долю потребителей на рынке товаров и услуг. На сегодняшний момент, несмотря на сокращение количества НПФ в стране, россияне стали все больше проявлять интерес к негосударственному пенсионному обеспечению, что подтверждается устойчивым ростом количества лиц, получающих негосударственную пенсию – за период с 2010 по 2014 гг. их число увеличилось в три раза, т.е. НПФ уже обеспечивают негосударственной (дополнительной) пенсией более 1,5 млн. человек (Рисунок 1).

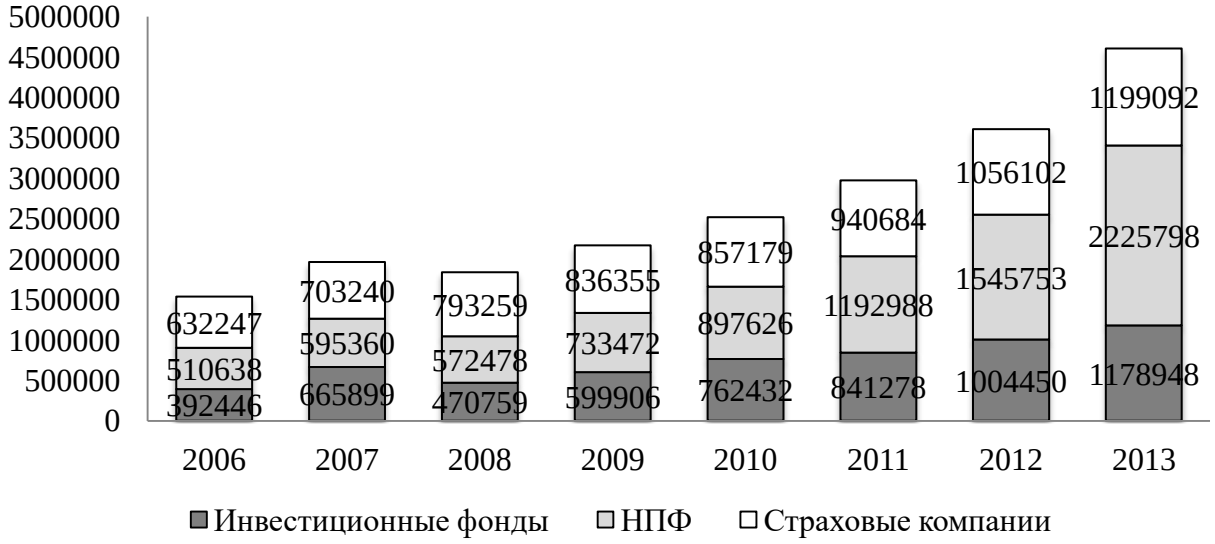
Рисунок 1. Динамика числа пенсионеров НПФ и величины средней пенсии за 2002 - 2014 гг. [3]



Кроме того, НПФ позволяют стимулировать работников предприятий. Так, например, НПФ «Транснефть» предоставляет многочисленные социальные льготы в сфере негосударственного пенсионного обеспечения работников системы АК «Транснефть», что позволяет удерживать опытных сотрудников в компании и стимулировать их к усердному и качественному труду.

Необходимо также отметить, что НПФ являются одними из лидеров по объему располагаемых активов (Рисунок 2), что позволяет им оказывать существенное влияние на формирование трендов на финансовом рынке.

Рисунок 2. Активы институциональных инвесторов РФ в 2013 г., млн. руб. [6]



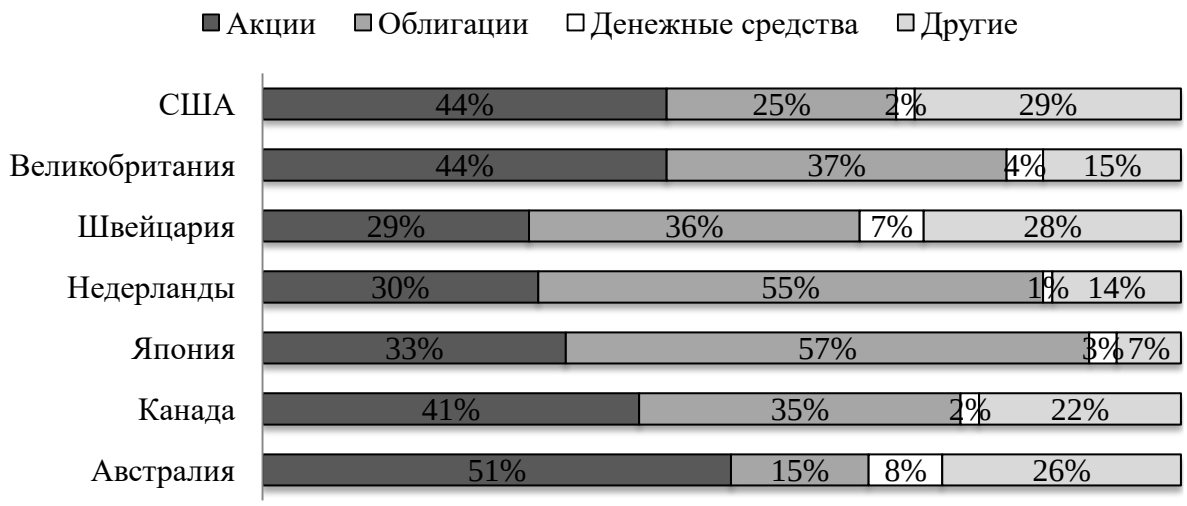
В государствах с развитой рыночной экономикой деятельность НПФ по масштабу сравнима с банковской сферой, а их активы нередко превышают величину ВВП страны (Таблица 1).

Таблица 1. Динамика финансовых активов НПФ в % от ВВП [4]

Название страны	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Исландия	122,7	102,6	111,1	117	123	134,5	141,2	146,8
Нидерланды	115,2	95,3	110,5	119,2	125,7	146,7	149,3	159,3
Швейцария	105,7	90,1	102	102,4	101,1	107,7	113,4	120,3
Великобритания	74	62	74	81	87	96,9	99,6	96
США	69,2	73,8	71,1	73,8	71	73,8	81,8	83
Россия	1,8	1,4	1,9	1,9	2,1	2,5	5,73	5,54

Рассматривая значение НПФ для реального сектора экономики, нельзя не отметить, что они являются важным источником инвестиционного капитала для компаний (Рисунок 3).

Рисунок 3. Распределение активов НПФ в 2014 г. [4]



Так как риски ликвидности НПФ гораздо ниже, чем, например, у банков, следовательно, они могут осуществлять долгосрочные инвестиции. Тем не менее в России одной из основных проблем эффективности инвестирования пенсионных средств является склонность НПФ к вложениям в активы банковского сектора. Следовательно, при перераспределении средств между финансовыми посредниками комиссии НПФ, управляющих компаний и банков уменьшают доходность подобных инвестиций. В связи с этим, введенные ограничения должны стимулировать вложения в другие инструменты, например, ценные бумаги компаний реального сектора экономики. На данный момент в структуре портфеля пенсионных накоплений в НПФ лидируют корпоративные облигации (39% в 2014 г.)[3]. Во втором квартале 2015 г. объем вложений вырос на 150,3 млрд. руб. (на 34,6%) и составил 585,1 млрд. руб., в то время, как объем инвестиций в акции почти удвоился и составил 180,1 млрд руб. В целом, согласно управленческой отчетности за второй квартал 2015 г., объем инвестирования средств пенсионных накоплений, находящихся под управлением НПФ, в ценные бумаги компаний реального сектора экономики вырос на 128,8 млрд. руб., в частности, в реализацию инфраструктурных объектов – 112,9 млрд. руб. Тем временем, основная часть средств пенсионных резервов в НПФ вложена в акции и корпоративные облигации (25% и 22% в 2014 г.)[3], совокупный объем инвестирования в которые за второй квартал 2015 г. увеличился на 13,3 млрд. руб. и достиг объема в 230 и 213,5 млрд. соответственно.[2] Следовательно, есть вероятность, что дальнейшее совершенствование законодательства будет стимулировать НПФ к инвестированию пенсионных средств в долгосрочные активы с положительной реальной доходностью.

Также следует отметить, что НПФ в определенной степени способствуют совершенствованию корпоративной практики компаний, повышению прозрачности их деятельности. В последнее время опыт западных стран показывает, что в процессе анализа инвестиционной деятельности НПФ общество интересует не только экономическая эффективность инвестирования, надежность и ликвидность активов, но и этичность деятельности компаний, ценные бумаги которых приобретаются. Так, на фондовом рынке появился сегмент социально ответственных инвестиций (СОИ). Объем европейского рынка СОИ в 2014 г. оценивался более чем в $13,608 трлн. В США на сектор социально ответственных инвестиций в 2014 г. приходилось $6,572 трлн., что на 76% больше, чем в 2012 г. [5] В России развитие социально ответственного инвестирования находится на начальной стадии из-за низкого уровня корпоративного права, недостаточного уровня развития финансового рынка и акционерной культуры. Зачастую инвесторы не имеют возможности оценить ответственность компаний по отношению к их потребителям, работникам и

окружающей среде, что обычно объясняется недостаточной информационной прозрачностью большей части компаний-эмитентов. [1]

Таким образом, в настоящий момент дальнейшее развитие системы негосударственного обеспечения представляется весьма важным, так как это позволит не только повысить интерес к участию населения в формировании своей будущей пенсии, что снизит нагрузку на бюджет Пенсионного фонда России, но и будет способствовать развитию реального сектора экономики. Следовательно, сфера деятельности негосударственных пенсионных фондов требует более тщательного изучения и совершенствования.

Во-первых, механизм регулирования НПФ должен стать более гибким. Зарубежный и отечественный опыт показывает, что жесткие ограничения структуры портфелей НПФ зачастую ограничивают свободу портфельных управляющих при распределении средств, что приводит к потере инвестиционной составляющей деятельности НПФ, так как большая часть средств концентрируется на банковских депозитах. В результате уменьшается доходность портфелей и замедляется экономический рост, так как НПФ избегают рискованного долгосрочного инвестирования в реальный сектор экономики, в частности, в инфраструктурные проекты. Другими словами, необходим постепенный переход России к регулированию НПФ на основе метода ответственного поведения. Однако он должен проходить поэтапно и сопровождаться созданием качественной законодательной базы, чтобы обеспечить стабильность, надежность и эффективность пенсионного сектора.

Во-вторых, реализация правил разумного инвестора требует высокий уровень прозрачности деятельности НПФ и ее доступности для широкого круга пользователей. Поэтому на данный момент одна из ключевых задач мегарегулятора – сделать деятельность НПФ более открытой, а показатели, характеризующие ее, – более доступными обществу.

В-третьих, в целях повышения доверия населения к сфере негосударственного пенсионного обеспечения необходимо совершенствовать систему гарантирования прав застрахованных лиц в системе обязательного пенсионного страхования, чтобы люди могли точно знать на что они могут рассчитывать в случае наступления каких-либо неблагоприятных событий.

Список литературы

1. Бесчастнова Н.В. Тенденции развития социально ориентированного инвестирования в России и за рубежом/ Н.В. Бесчастнова, М.Ю. Сазыкина, О.К. Кудряшова, О.Ю. Ханова // Интернет-журнал «НАУКОВЕДЕНИЕ». Уфа, 2015. Том 7 №5. С. 1-11

2. Официальный сайт Центрального банка Российской Федерации [Электронный ресурс]. Электрон. дан. Режим доступа: http://www.cbr.ru , свободный. Загл. с экрана.

3. Отчет национальной ассоциации негосударственных пенсионных фондов о деятельности за период с июня 2014 года по июнь 2015 года [Электронный ресурс]. Электрон. текстовые дан. (911 Кб). Режим доступа: http://napf.ru/files/92352/otchet%20napf%202015.pdf , свободный.Загл. с экрана. – С. 37

4. Global Pension Assets Study 2015 [Электронный ресурс]. Электрон. дан. Режим доступа: https://www.towerswatson.com/en/Insights/IC-Types/Survey-Research-Results/2015/02/Global-Pensions-Asset-Study-2015 , свободный. Загл. с экрана.

5. Global Sustainable Investment Review [Электронный ресурс]. Электрон. текстовые дан. (660 Кб) Режим доступа: http://www.gsi-alliance.org/wp-content/uploads/2015/02/GSIA_Review_download.pdf , свободный. Загл. с экрана. 7 р.

6. OECD Institutional Investors Statistics 2014 [Электронный ресурс]. Электрон. дан. Режим доступа: http://www.keepeek.com/Digital-Asset-Management/oecd/finance-and-investment/oecd-institutional-investors-statistics-2014_instinv-2014-en#page217 , свободный. Загл. с экрана.

Баркова О.С., Михайлов М.В., Снежко В.А.

ИССЛЕДОВАНИЕ КОНКУРЕНТНОЙ СРЕДЫ И ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОМПАНИЙ НА ПРОИЗВОДСТВА ОТЕЧЕСТВЕННЫХ ЛЕГКОВЫХ АВТОМОБИЛЕЙ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Баркова О.С., Михайлов М.В., Снежко В.А.
Научный руководитель: Щербина М.В., доцент, к.э.н.
ФГОУБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

Автомобильная отрасль занимает достаточно большую долю в ВВП развитых стран. Поэтому был сделан выбор рассмотреть развитие данной отрасли в России, проанализировать конкурентную среду и сделать вывод о рациональности входа в данную отрасль в данный период.

Прежде чем говорить о конкурентной среде, следует разобраться в отличие и сходстве понятий «рынок» и «отрасль». Рынком товара Z называется совокупность продавцов и покупателей товара Z. [1, 14] На практике сложно определить границы рынка. Чаще всего они зависят от цели исследования. Основная цель работы- определить степень конкуренции на рынке отечественных легковых автомобилей в РФ. Этот рынок ограничивается 27 компаниями, которые занимаются производством и сборкой автомобилей.

Отраслью называют совокупность предприятий, которые производят близкие продукты, используя близкие ресурсы и технологии. [1, 15] Следовательно отраслью будут являться те 27 компаний, которые имеют схожие технологические цепочки производства, стоимость ресурсов, их доступность, а также отсутствуют таможенные пошлины (в отличие от иномарок, ввозимых на территорию РФ).Основное различие между отраслью и рынком основано на том, что рынок объединен удовлетворяемой потребностью, а отрасль- характером используемых технологий.

Барьеры входа достаточно высоки. В первую очередь это необходимость в многомиллиардном финансировании, сложной технологической базе. Необходимо обеспечить устойчивое партнерство с поставщиками, наладить рынки сбыта. В отрасли существует сильное государственное регулирование, продукция должна соответствовать большому количеству ГОСТов.

Барьеры выхода тоже высоки. Большие затраты на НИОКР, производство, маркетинг и др. Отчасти вернутся лишь средства от продажи имущества, оборудования, ресурсов предприятия.

Технологическая цепочка достаточно проста. Во-первых, составляется бизнес-план. Далее автомобиль проектируется и рисуется. Создаются дизайн, техническое оснащение, различные прототипы, идут «обкатки». После этого рождается окончательный вариант автомобиля и начинается его производство. Подключаются дилерские сети и маркетологи, которые отвечают уже непосредственно за реализацию продукта.

В отрасли производства отечественных легковых автомобилей (в том числе и сборке иномарок на территории РФ) действуют 27 фирм:

Таблица 3 Компании и выручка

Название компании	Выручка
1. АВТОВАЗ, ОАО	1893700 00000
2. ЭЛЛАДА ИНТЕРТРЕЙД, ООО	9164003 9000
3. АВТОТОР, АО	4096742 1000
4. МСМР, ООО	4022076 8000
5. ПСМА РУС, ООО	3318903 3000
6. АВТОТОР-МЕНЕДЖМЕНТ, АО	2530430 0000
7. ОАГ, ООО	2264656 6000
8. СОЛЛЕРС-БУССАН, ООО	2264656 6000
9. ДЖИ ЭМ-АВТОВАЗ, ЗАО	1903587 9000
10. ФОРД МОТОР КОМПАНИ ЗАО	1797600 0000
11. АВТОТОР Т, ООО	1226492 9000
12. Другие	1032542 6000

Для проведения анализа мы взяли первые 12 компаний, таким образом, коэффициент охвата составил 98%:

$$KK = 1/52558700000 \sum_{11}^{1} Xi = 0.9803545,$$

где K- коэффициент охвата

X_i – доля компании

При рассмотрении структуры рынка, наблюдается следующая картина:

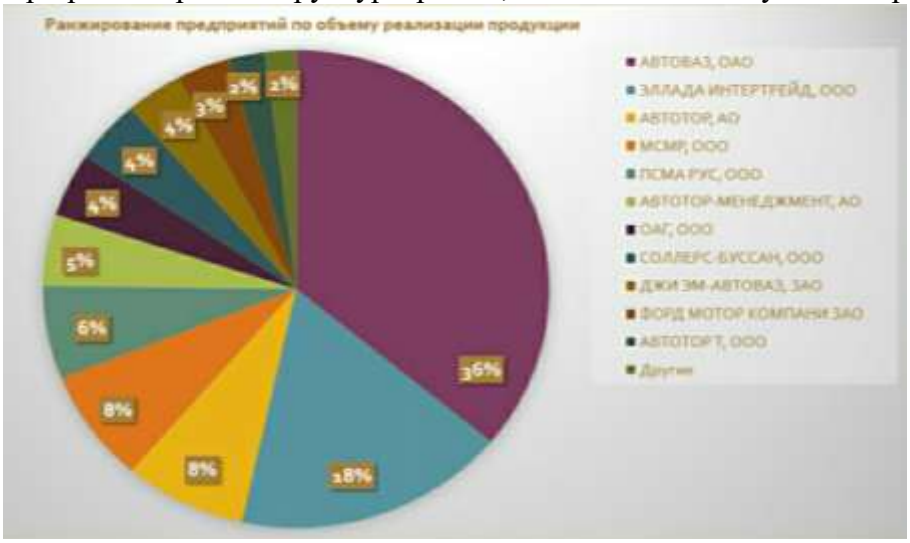
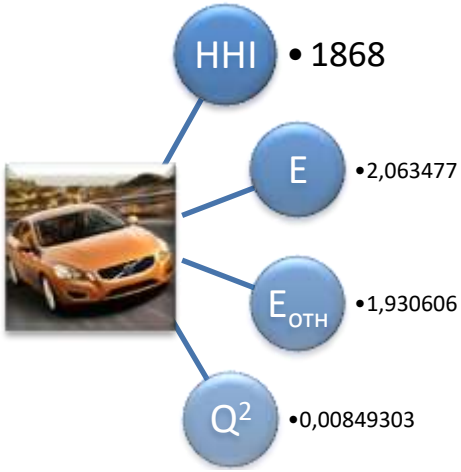


Рисунок 3 Структура рынка. Источник: Спарк

- HHI- Индекс Херфиндаля- Хиршмана

- E- индекс энтропии
- $E_{отн}$-Индекс относительной энтропии
- Q^2- Дисперсия рыночных долей



Авторами были посчитаны индексы концентрации (на основе бухгалтерской отчетности системы СПАРК), которые показали, что отрасль высоко монополизирована. Один только АвтоВаз (без дочерних компаний) занимает около 36% рынка. Среди других крупных отечественных компаний можно выделить АВТОТОР и Соллерс, все остальные, в основном, – либо дочерние компании этих предприятий, либо сборочные заводы иностранных производителей. Поскольку основное направление работы – исследование инноваций в отрасли, в основном будет изучен АвтоВаз, так как продукцию собственной разработки выпускают только он и УАЗ, но доля второго крайне невысока.

Динамика развития отрасли показывает, что за 2014 год наблюдается резкое падение производства легковых автомобилей в России. В основном это вызвано общеэкономическими причинами и политической нестабильностью. Главные факторы, повлиявшие на сокращение, - это девальвация рубля, высокая инфляция, падение покупательной способности. Падение за 2015 год составило 37,5%. Падение объемов производства продолжается и в 2016 г. из-за сокращения спроса на легковые автомобили и падения доходов населения [1]. На Рисунок 4 отображена динамика последних двух лет по сравнению с предыдущим годом и основные факторы, повлиявшие на нее.

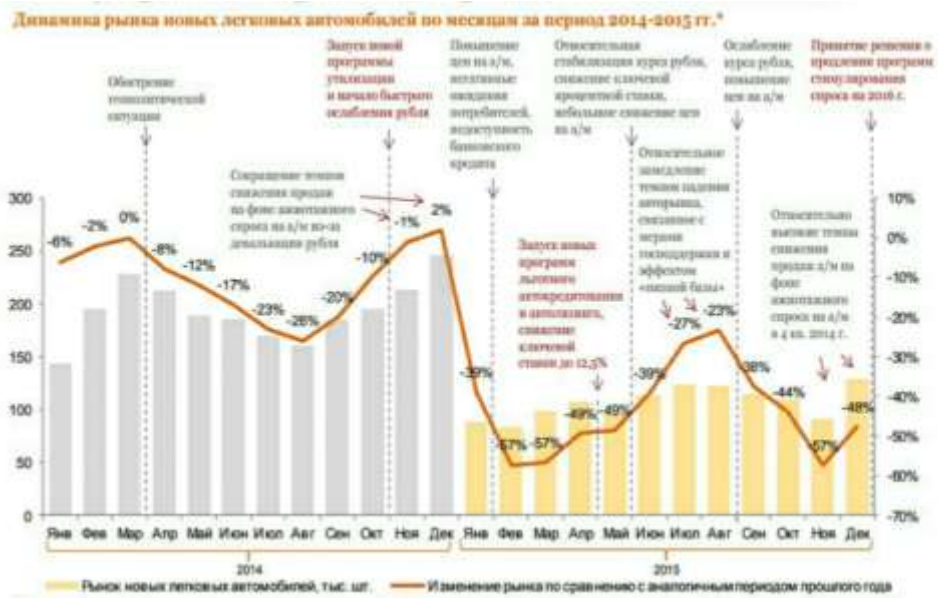


Рисунок 4. Динамика рынка и основные ее детерминанты. Источник: Отчет PwC

Автомобильная отрасль является стратегически важной для экономики страны, мы рассмотрели государственную поддержку отрасли. Во многих развитых странах она вносит большой вклад ВВП страны, создает миллионы рабочих мест, обеспечивает положительное сальдо торгового баланса. В ситуации с АвтоВазом, например, завод является градообразующим предприятиям крупного города Тольятти.

По перечисленным причинам автомобильная отрасль в России должна развиваться, а для ее развития, внедрения инноваций, повышения качества, необходима государственная поддержка. Самые весомые существующие программы – это программа утилизации, программа льготного автокредитования, программы промышленных субсидий. Также весомое влияние традиционно оказывают крупные государственные заказы. Более того, сильна протекционистская политика, что дает нашим производителям дополнительные возможности.

Таблица 4 Направления государственной поддержки

Направление	Программа	Финансирование	Ожидаемый эффект
Стимулирование спроса (46,8 млрд руб. в 2016 г.)	Льготное автокредитование	11,3 млрд руб. (одобрено 5,6 млрд руб.)	Реализация 270 тыс. шт. а/v
	Льготный автолизинг	5 млрд руб. (одобрено 2,5 млрд руб.)	Реализация 32 тыс. шт. ТС
	Обновление автопарка колесных ТС через trade-in и утилизацию	22,5 млрд. руб (одобрено 11,3 млрд руб.)	Обеспечение доп. Производства 320 тыс. ТС
	Субсидирование закупки троллейбусов и трамвайных вагонов	1 млрд руб.	Реализация 110 ед. наземного электротранспорта
	Исполнение гос. Обязательств по программам льготного автокредитования в 2013-2015 гг.	1 млрд руб.	Завершение гос. Обязательств по программе льготного кредитования 2013-2014 гг.
	Субсидирование закупки а/м для скорой помощи	3 млрд руб.	Реализация 1240 а/м скорой медицинской помощи и 110 реанимобилей
	Содействие в закупке муниципальной техники на газомоторном топливе	3 млрд руб.	Реализация 1700 ед. газомоторной техники
Промышленные субсидии, стимулирование производства (90,2 млрд руб. в 2016 г.)	Компенсация процентных платежей по инвестиционным кредитам	7,2 млрд руб.	Компенсация части затрат на обслуживание кредитного портфеля производителей
	Субсидирование части затрат на использование энергоресурсов	3,89 млрд руб.	Уменьшение финансовой нагрузки на производителей
	Поддержка перехода на производство а/м повышенного экологичского класса	30,21 млрд руб.	Уменьшение финансовой нагрузки на производителей
	Субсидирование части затрат на содержание рабочих мест	46,29 млрд руб.	Уменьшение падения уровня занятости в отрасли в условиях экономического кризиса
	Субсидирование экспорта	3,3 млрд руб.	Снижение стоимости перевозки и затрат на доработку и сертификацию а/м

Рассматривая инновации в отечественной автомобильной промышленности следует отметить, что на протяжении всей своей истории они находятся в стадии догоняющего развития и копирования чужих технологий

Серьезные инновации внедряются на АвтоВазе. За последние годы были выпущены несколько новых моделей, а также сняты с производства морально устаревшие. Новые модели обладают современными дизайном, современным оснащением салона. Однако качество по-прежнему уступает иномаркам, технологическое отставание все же присутствует.

Важно еще отметить военные разработки. Традиционно, еще с советских времен, многие разработки в промышленность приходили из ВПК. Не исключение и ГАЗ «Тигр». Этот военный внедорожник не уступает иностранным конкурентам и пользуется спросом по всему миру.

В целом следует отметить, что в отрасли сейчас необходимо оптимизировать издержки и догнать иностранных производителей.

Рассмотрим возможности населения по получению кредита.

Автокредит «ВТБ 24»

- Предоставляется кредит на новые и подержанные автомобили.
- Сумма кредита до 5 миллионов рублей;

- Срок кредита до 5 лет;
- Процентная ставка по кредиту от 14%;
- Минимальный первоначальный взнос от 15%

Автокредит «Сбербанка»
- Предоставляет оформление кредита на новые или подержанные автомобили;
- Сумма кредита до 5 миллионов рублей;
- Процентная ставка от 13.5% в рублях;
- Срок кредита до 5 лет;
- Минимальный первоначальный взнос составляет от 15%;

Банки на фоне роста ставок ЦБ значительно снизили объемы выдачи автокредитов и ужесточили требования к заемщикам. В 2014 году было выдано на 22 процента меньше автокредитов, чем в 2013 году. Доля автомобилей, проданных в кредит, в 2014 году составила 40,5%. Аналитики предполагают, что в 2015 году авторынок снизится минимум на 25.

Налогообложение. Очень трудно собирать налоги с машин, так как существует много факторов, которые затормаживают это дело, например, то, что адрес проживания человека может быть совершенно иным.

Одна из трудностей заключается в его собираемости. По итогам 2011 года по регионам РФ было начислено около 22,5 млрд. руб., а поступления в бюджеты регионов составили чуть более 17 млрд. Из этих цифр видно, что собираемость транспортного налога в РФ оставляет желать лучшего. Такая достаточно низкая собираемость связана с проблемой администрирования транспортного налога. (далее АТН)

Проблемы АТН связаны с общим несовершенством законодательной базы, неточностями в формулировках, приводящих к разночтениям и которые дают возможность избегать уплаты налога, и приводят к спорам, разрешаемым в судебном порядке.

К основным проблемам можно выделить следующие:

- Трудности в определении категории и видов транспортных средств, состоящих на учете;
- Несовершенство базы данных поставленных и состоящих на учете транспортных средств и их владельцах;
- Трудности в доставке налоговых уведомлений и требований на уплату налога;
- Проблематичность взыскания налогов и пеней по транспортному налогу.

SWOT-анализ

Авторами исследования был проведен SWOT-анализ Автоваза, как лидера отрасли. Выявленные характеристики во-многом подходят и для других компаний, представленных на рынке.

Таблица 5

Слабые стороны: ➢ Устаревшая техника и технологии ➢ Финансовый кризис ➢ Низкая квалификация менеджеров и маркетологов ➢ Уязвимость по отношению к конкурентному давлению ➢ Отставание в области исследований и	Угрозы: ➢ Потеря конкурентных преимуществ ➢ Затяжной финансовый кризис ➢ Снижение спроса на автомобили вследствие падения покупательной способности ➢ Банкротство местных поставщиков ➢ Возможность появления новых конкурентов

разработок ➢ Недостаток финансирования	➢ Ухудшение рыночной конъюнктуры ➢ Изменение потребностей и вкусов покупателей
Сильные стороны: ➢ Наличие необходимых ресурсов внутри страны ➢ Известный лидер рынка ➢ Связи с потребителями, связи с поставщиками ➢ Дешёвая рабочая сила. ➢ Вертикальная интеграция ➢ Поддержка федерального и областного Правительства	Возможности: ➢ Наличие инновационных способностей и возможности их реализации ➢ Выход на новые рынки или сегменты рынка ➢ Расширение производственной линии ➢ Возможность получения экономии от роста объема производства

Выводы:

1. Данная отрасль является ярко выраженной олигополией.
2. Наличие высоких барьеров входа в отрасль и выхода из нее.
3. В отрасли наблюдаются серьезные проблемы из-за нестабильности экономической и политической ситуаций.
4. Очень большие ресурсы тратятся на инновации (НИОКР). Необходим жесткий контроль за их расходованием для получения максимальной отдачи.
5. Необходимо делать акцент не на получении быстрой прибыли от сборки, а вкладывать денежные ресурсы в фундаментальные разработки, которые позволят отечественным производителям в долгосрочной перспективе занять не только устойчивое положение на внутреннем рынке, но также стать конкурентоспособными в мировом масштабе.
6. На данный момент следует сосредоточиться не на новейших технологиях, а на том, чтобы догнать иностранный уровень развития. В это время стоить вложиться в человеческий капитал и вырастить поколение молодых ученых и инженеров, способных совершить качественный скачок в данной отрасли.

Список литературы:

1. Авдашева С.Б., Теория организации отраслевых рынков. Издательство «Магистр», 1998.
2. Хлус А.А. Современное состояние и перспективы развития российского автомобильного рынка. // Российский внешнеэкономический вестник. -2015.-№2.- с. 100-110
3. Демидов Н. Что рынок прописал // Эксперт. 2016. 28 марта. Электронный ресурс. URL: http://expert.ru/northwest/2016/13/chto-ryinok-propisal (дата обращения 05.04.2016).
4. Баранов С. Смена курса // «АвтоБизнесРевю», 2014, №4. – с. 30 – 35.
5. Vehicle production statistics of International Organization of Motor Vehicle Manufacturers (OICA) // http://www.oica.net/category/productionstatistics/
6. Аналитическое агентство Автостат [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.autostat.ru (дата обращения 05.04.2016)
7. Варвус С.А. Конкуренция и российский автомобильный рынок //Новая экономика и российская экономика: кластеры, отрасли, инновации / под редакцией к.э.н., доцента Щербины М.В., М.: издательство «ТрансЛит», 2014, с.95-102.

Власенкова Е. А., Овсепян А.

ИССЛЕДОВАНИЕ КОНКУРЕНТНОЙ СРЕДЫ И ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОМПАНИЙ НА РЫНКАХ ТОВАРОВ И УСЛУГ (СТРОИТЕЛЬНАЯ ОТРАСЛЬ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ)

Власенкова Е. А.
Овсепян А.
Научный руководитель: к.э.н., доц. Щербина М.В.
ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

Строительная отрасль объединяет деятельность общестроительных и специализированных организаций, проектно-изыскательских и научно-исследовательских учреждений, предприятий промышленности строительных материалов и конструкций, а также организаций, выполняющих строительно-монтажные работы хозяйственным способом.

Строительная сфера охватывает, довольно, обширный спектр деятельности, так:

— производство строительных работ по возведению зданий, сооружений, строительству мостов, автомобильных дорог, железных дорог, взлетно-посадочных полос аэродромов;

— монтаж, ремонт и техническое обслуживание оборудования;

— работы в области архитектуры, а также проектирования в промышленности;

— проведение научных исследований и разработок, связанных со строительной деятельностью в каких бы то ни было проявлениях.

Конечным результатом выполнения совокупности строительных производственных процессов является строительная продукция, под которой понимается введение в эксплуатацию, как отдельных частей строящихся объектов, так и законченных объектов (здания, сооружения, дорожные полотна и т.д.) различного назначения. Ввиду того, что деятельность строительных компаний включает в себя как производство (создание, строительство) материальных благ, так и их продажу, в нашем случае можно говорить о равенстве рынка и отрасли.

Нужно заметить, что в данной отрасли задействовано огромное количество фирм, оказывающих строительные услуги, и в каждом отдельном субъекте Российской Федерации имеются свои специфические особенности. Однако деятельность всех компаний, действующих в строительной сфере, регулируется правовыми документами, исходящими от государства.

Одним из наиболее значимых законов в области строительства является Федеральный закон № 315-ФЗ «О саморегулируемых организациях». В 2009 года государство сняло с себя функцию лицензирования в области строительства, проектирования и изысканий. На рынок вышли негосударственные органы, на которые государство возложило контроль и ответственность за деятельностью их участников. Принятые государством меры в области лицензирования строительства способствовало увеличению конкуренции, что в свою очередь повысило качество оказываемых строительных услуг.

Без вступления в саморегулируемую организацию строителей (СРО) можно осуществлять следующие виды деятельности:

—Ремонтно-отделочные работы.

—Монтаж легких ограждающих конструкций (дверей и оконных проемов).

Регуляторами строительной деятельности выступают, и строительные нормы и правила (СНиПы). Они регламентируют организацию, производство и приемку работ, нормы проектирования, сметные нормы, а также нормы затрат материальных ресурсов и рабочей силы. Такие меры являются необходимыми, учитывая тот факт, что результатом строительной деятельности становятся объекты, от безопасности которых непосредственно зависят жизни людей.

В качестве объекта исследований нами было выбрано развитие строительной отрасли в Москве и Московской области. В данном районе существует более 81 тысячи компаний, оказывающих строительные услуги. Ввиду многочисленности участников рынка, для проведения исследования мы выделили первые 100 компаний в рейтинге, предоставленном системой СПАРК, по выручке за год. Общая выручка этих компаний за 2014 год составила 2 133 608 244 000 рублей.

Для подсчета показателей концентрации продавцов определили: как распределены доли на рынке среди его участников.



Рис. 5 Соотношение рыночных долей предприятий (составлено авторами). [63]

63

	СТРОЙГАЗМОНТАЖ , ООО СГМ, ООО	224 986 345 000
	МОСТОТРЕСТ, ПАО	119 168 335 000
	СТРОЙГАЗКОНСАЛТИНГ, ООО	109 180 295 000
	СТГ, ЗАО	102 678 119 000
	МОСИНЖПРОЕКТ, АО	84 444 2 73 000
	СПЕЦСТРОЙИНЖИНИРИНГ ПРИ СПЕЦСТРОЕ РОССИИ, ФГУП	72 004 4 10 000
	РЖДСТРОЙ, АО	65 963 2 89 000
	ПАРТНЕР-СТ, ООО	55 027 6 50 000

Рассчитали показатели:

1. **Индекс Херфидаля – Хиршмана:**

$\mathbf{HHI_{100}}$=$(10.5\%)^2$+$(5.58\%)^2$+$(5.11\%)^2$+$(4.8\%)^2$+$(3.95\%)^2$+$(3.37\%)^2$+$(3.09\%)^2$+ +$(2.57\%)^2$+$(2.35\%)^2$+$(2.13\%)^2$+$(2.09\%)^2$+…+$(0.22\%)^2$= **295.5161**

2. **Индекс концентрации:**

CR= 10,5%+5,58%+5,11%+4,8%= **25,99%**

3. **Индекс энтропии:**

E= 0.105*2.2533+0.0558*2.8859+0.0511*2.973+0.0481*3.0344+0.0395*3.2311= **0.8229**

4. **Дисперсия рыночных долей** (изобразили на графике)**:**

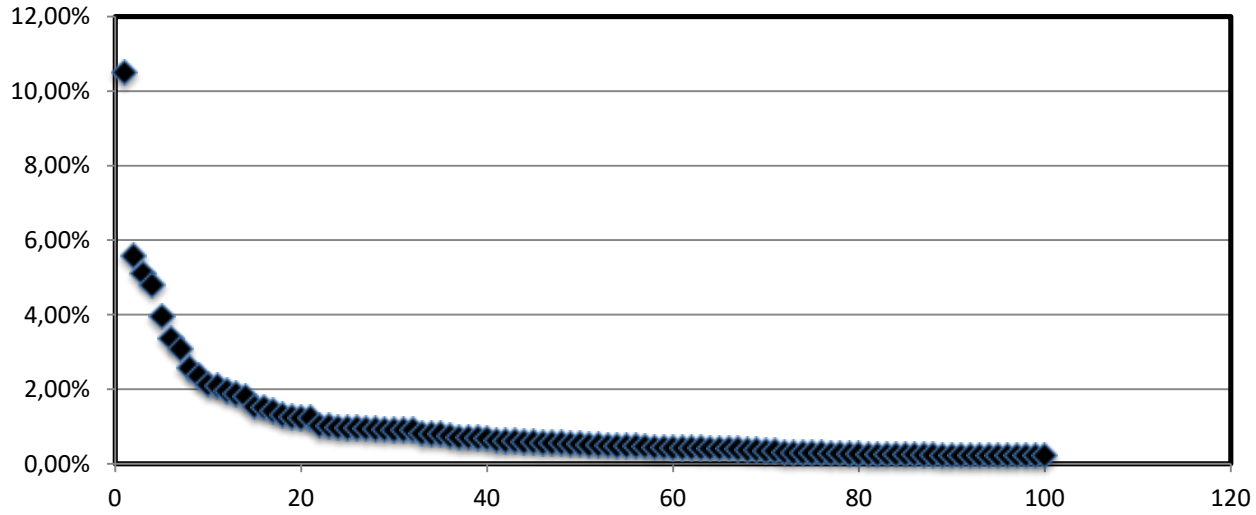


Рис. 6 Дисперсия рыночных долей (составлено авторами).

Исходя из найденных показателей, пришли к выводу, что рынок относится к III типу рынка, является низко концентрированным, т.к. на рынке присутствует огромное количество продавцов, каждый из которых удовлетворяет небольшую долю рыночного спроса, данный рынок высоко конкурентный.

Товар каждой фирмы является несовершенным заменителем товара, реализуемого на рынке другими фирмами, барьеры входа и выхода есть, но в целом они не значительные: на основании этого относим данный рынок к рынку монополистической конкуренции.

В последние годы деятельность по проектированию и строительству зданий существенно изменилась как в части применяемых конструктивных решений, современных конструкций, материалов и технологий, так и в части использования высокоэффективных строительных машин, механизмов, оснастки.

	ВЕЛЕССТРОЙ, ООО	50 335 0 12 000
0	РЕНЕЙССАНС КОНСТРАКШН, АО	45 640 5 03 000
1	СТРОЙИНДУСТРИЯ, ООО	44 721 8 04 000
2	АСЭ, АО	42 022 9 18 000

В 2015 г. средний уровень загрузки производственных мощностей в строительных организациях, как и в 2013г. и 2014г. составил 63%. При этом группа организаций, закрывающих наибольшие доли рыночного спроса (29%), использовала от 53 до 69% мощностей.

Однако сегодня часто организации, которые занимаются строительной деятельностью, обладают техникой, значительный вес среди которой составляют машины с истекшим сроком службы. Понятно, что такая техника отличается низкой производительностью труда. Учитывая хотя бы только этот факт, производственная мощность строительных организаций падает на 20-30%.

В качестве основной причины, почему так происходит, можно назвать повышение стоимости машин и оборудования. Это обстоятельство не позволяет многим строительным организациям приобретать необходимую технику и развивать свою производственную базу.

Другая причина - появление значительного количества мелких строительных организаций по сравнению с количеством крупных. Эти причины не позволяют поддерживать приемлемый уровень технологического оснащения строительной отрасли.

Следует заметить, что, несмотря на появление различных технологий, новых материалов, оборудования и т.д., строительная отрасль, с технологической точки зрения, остается консервативной к изменениям. Скорость принятия инноваций в строительстве остается медленной, а консервативный характер строительной отрасли сохраняется во всём мире.

Применение инновационных технологий в строительстве можно рассматривать двояко:

- Использование инновационных технологий в процессе строительства
- Внедрение инновационных технологий в готовый продукт строительной деятельности.

Один из вариантов внедрения инноваций в готовый продукт можно увидеть, если рассмотреть популярные сегодня интеллектуальные здания или «умные дома». В них удобства для жителей создаются посредством интегрированных информационно-измерительных и управляющих систем. В них можно выделить следующие компоненты:

- Множество разнообразных датчиков и исполнительных механизмов
- Телекоммуникационные сети связи, передающие информацию в центр
- Управляющая система, обрабатывающая информацию и формирующая решения.

Для строительства «умных домов» применяются и новые материалы, «обладающие интеллектом» (например, смарт - стекла, изменяющие свои оптические свойства при изменении внешних условий). Функционирование умного дома основано на работе «Умной домашней среды» (Smart Home Environment Рис. 33). Она определяется как физическая инфраструктура, позволяющая функционировать окружающему интеллекту.

Вместе с тем, что строительная отрасль является одной из наиболее важных, сегодня она переживает не лучшие времена. Экономическое положение РФ и мировой финансовый кризис ударили по разным сферам хозяйственной деятельности, в том числе сегодня мы можем наблюдать снижение объемов выполняемых работ в строительстве.

Кризис 2014 года стимулировал снижение объемов производства в строительной сфере. Инвестиционная привлекательность проектов значительно снизилась.

Структура инвестиций в основной капитал по видам основных фондов в период 2011–2014 г. изменялась за счет повышения объемов и доли вложений в строительство жилищ при сокращении удельного веса инвестиций в нежилые здания и сооружения.

В 2014 г. изменение пропорций в инвестициях в жилищное и производственное строительство определило сокращении объемов инвестиций в машины, оборудование и транспортные средства. В структуре инвестиций повысилась доля средств населения в долевом жилищном строительстве при сокращении доли средств организаций. В структуре

финансирования инвестиционной деятельности в 2010– 2014 гг. в течение всего периода повышалась доля собственных средств предприятий и сокращалась доля бюджетных средств и кредитов банков.

При сокращении объемов государственного финансирования инвестиций в основной капитал в 2014 г. заметно ослабло участие банкового сектора. В 2014 г. доля банковских кредитов в структуре источников финансирования составила 9,3% при 10% годом ранее. Главный сдерживающий фактор – неопределённость экономической ситуации. Кризисное положение страны, несомненно, отражается на объемах производства, значительно снижая показатели.

Развитие строительной отрасли является важнейшим фактором развития экономики нашей страны. Необходимо уделять большее внимание совершенствованию технологий производства, искать новые прочные, долговечные, безвредные для окружающей среды материалы, создать условия для конкуренции в борьбе за стратегические объекты и многое другое. Сегодня это необходимо, ведь за строительством будущее.

Сохранение и развитие строительного комплекса - одна из важнейших задач для преодоления кризиса. Развитие промышленности, производство строительных материалов, металлургии и других смежных отраслей во многом зависит от экономического положения строительного сектора экономики.

Список источников

1. Федеральный закон от 01.12.2007 N 315-ФЗ (ред. от 13.07.2015) "О саморегулируемых организациях"//Интернет ресурс: СПС КонсультантПлюс: Законодательство: Версия Проф. , режим доступа (URL): http://www.consultant.ru/document/cons_doc_law_72967/ . Дата обращения: 14.02.2016
2. Строительная отрасль России. Вопросы и ответы //Интернет ресурс http://ruinformer.com, режим доступа (URL): http://ruinformer.com/page/stroitelnaja-otrasl-rossii-voprosy-i-otvety .
3. КОМПЛЕКС ГРАДОСТРОИТЕЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ И СТРОИТЕЛЬСТВА ГОРОДА МОСКВЫ// Интернет ресурс http://stroi.mos.ru, режим доступа (URL): http://stroi.mos.ru/gradostroitelnaya-politika .
4. Технологическое развитие отраслей экономики.// Интернет ресурс http://www.gks.ru, режим доступа (URL): http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/economy development/#.
5. Монополистическая конкуренция // Интернет ресурс https://ru.wikipedia.org, режим доступа (URL): https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9C%D0%BE%D0%BD%D0%BE%D0%BF%D0%BE%D0%BB%D0%B8%D1%81%D1%82%D0%B8%D1%87%D0%B5%D1%81%D0%BA%D0%B0%D1%8F_%D0%BA%D0%BE%D0%BD%D0%BA%D1%83%D1%80%D0%B5%D0%BD%D1%86%D0%B8%D1%8F .
6. Вестник МГСУ, научно-технический журнал по строительству и архитектуре// Интернет ресурс, режим доступа (URL): http://vestnikmgsu.ru/index.php/ru/archive. Дата доступа 12.03.2016
7. Нормативные и рекомендательные документы по строительству// Интернет ресурс, режим доступа (URL): http://best-stroy.ru/gost/.
8. Система профессионального анализа рынков и компаний – «Спарк».//Интернет ресурс, режим доступа (URL): http://www.spark-interfax.ru/Front/Index.aspx.

Воронцов А.В., Дамиров В.А.
ОБ УРОВНЕ МОНЕТИЗАЦИИ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ

Воронцов А.В.
Дамиров В.А.
Научный руководитель: Бердышев А.В.
к.э.н., доцент кафедры «Денежно-кредитные отношения и монетарная политика»
ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

В российской финансово-экономической системе, начиная с 1992 года, объем суверенной денежной массы существенно ниже среднемировых показателей и до нескольких раз ниже показателей сопоставимых развитых и развивающихся стран, при этом остро стоит вопрос инфляции.

На основе исследования статистических данных, представленных на рис. 1, можно сделать вывод о том, что инфляция в России принимает достаточно высокие значения, существенно превышающие уровень инфляции других развитых стран.

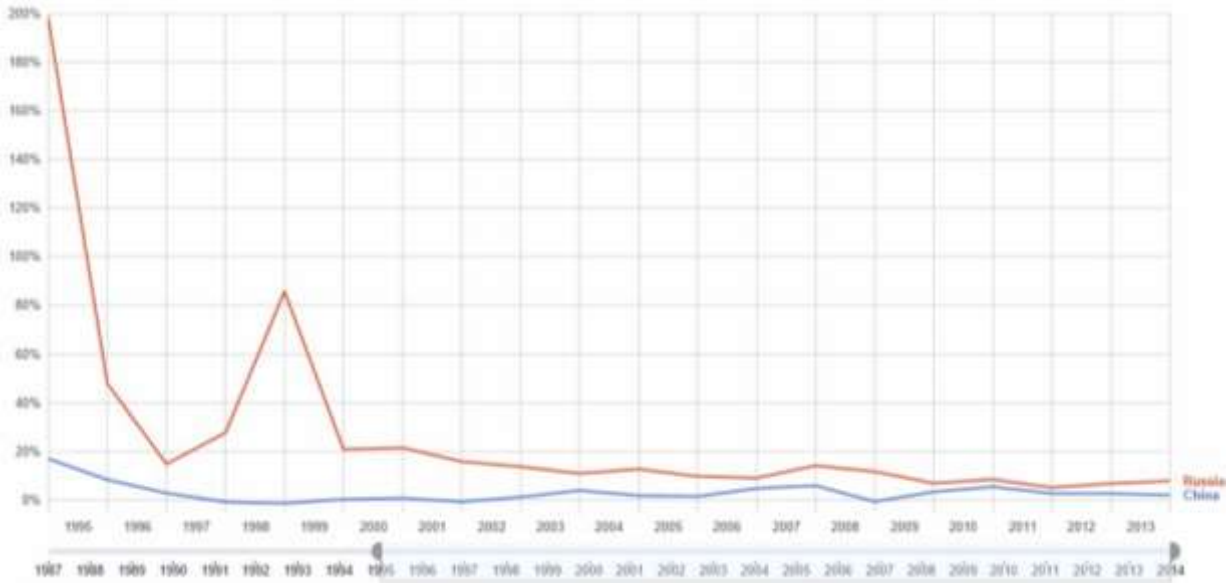


Рисунок 1. Динамика инфляции в России и КНР

Своего пика инфляция в России достигла в 1992 году, когда проведение либерализации цен не было согласовано с монетарной политикой. Дополнительная эмиссия и выдача кредитов на финансирование государственных расходов привели к гиперинфляции (2600%) и необходимости проведения денежной реформы. Следует отметить высокий уровень инфляции во время дефолта 1998 года. В течение последующих лет инфляция планомерно снижается, и на сегодняшний день ее уровень составляет в среднем 12,91% (2015 год) и 0,46% по состоянию на март 2016 года[64]. Таким образом, можно признать действенными предпринимаемые Банком России меры по борьбе с инфляцией.

Необходимо отдельно отметить тот факт, что инфляция в России во многом обусловлена высокой степенью монополизации многих отечественных рынков. Помимо этого, в России ежегодно повышаются тарифы естественных монополий. По оценкам экспертов примерно 4,3% из 6,5% годовой инфляции в 2013 г. приходилось на немонетарные факторы[65]. Следовательно, бороться с инфляцией в российских условиях исключительно монетарными методами неплодотворно. Реализация подобного подхода ограничивает рост денежный массы

[64] https://www.statbureau.org/ru/russia/inflation (дата обращения: 29.04.2016 г.)
[65] http://www.gazeta.ru/growth/2014/04/16_a_5994725.shtml (дата обращения: 29.04.2016 г.)

и при этом не обеспечивает искоренение инфляции. По мнению многих экспертов политика снижения инфляции монетарными методами вводит экономику России в состояние рецессии[66].

Анализируя представленные на рис. 1 данные, следует отметить, что уровень инфляции в КНР на протяжении анализируемого периода существенно ниже российских показателей. Своих максимальных значений инфляция в КНР достигала в начале 90-х годов XX века, при этом в последующий период наблюдается общая тенденция к ее снижению, хотя и можно отметить незначительные «повышательные отклонения». На сегодняшний день уровень инфляции в КНР составляет 1,6% по состоянию на февраль 2016 года[67].

На начальном этапе исследования уровня монетизации российской экономики следует отметить, что коэффициент монетизации (КМ) является одним из индикаторов экономического развития страны. КМ рассчитывается как отношение денежного агрегата М2 к ВВП и определяет уровень насыщенности экономики денежной массой. Необходимо отметить, что динамика роста денежной массы не должна сковывать экономическую деятельность хозяйствующих субъектов. Для увеличения КМ государство использует эмиссионный механизм.

В мировой экономике наблюдается устойчивая тенденция постоянного роста коэффициента монетизации. Так, с 1961 г. до 2011 г. мировой КМ вырос с 51% до 122%. В большинстве ведущих стран КМ в настоящее время превышает 100%. Уровень монетизации формируется под воздействием особенностей национальной экономики и Россия не является исключением.

На настоящем этапе монетизация российской экономики находится на одном уровне с такими развивающимися государствами, как Парагвай и Папуа - Новая Гвинея. Это свидетельствует о том, что, претендуя на статус страны с развитой экономикой, Россия не соответствует отдельным макроэкономическим параметрам.

Динамики коэффициента монетизации в России и КНР за период с 1995 по 2015 гг. представлена на рис. 2.

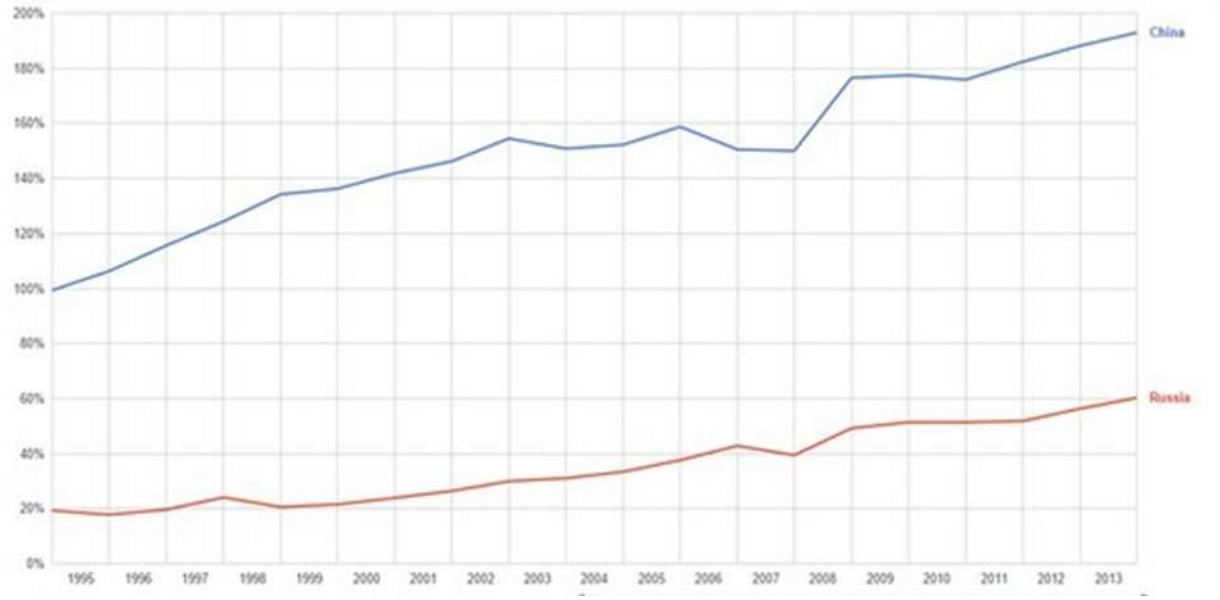


Рисунок 2. Динамика коэффициента монетизации в России и КНР в 1995 - 2015 гг.

[66] Глазьев С.Ю. О неотложных мерах по укреплению экономической безопасности России и выводу российской экономики на траекторию опережающего развития. Доклад / С.Ю. Глазьев. - М.: Институт экономических стратегий, Русский биографический институт, 2015. — 60 с.

[67] http://fin-plus.ru/ru/info/inflation_index/China (дата обращения: 29.04.2016 г.)

Общая тенденция рассматриваемых стран состоит в том, что за исследуемый период наблюдается постепенный рост значений коэффициента монетизации. Это обусловливается тем, что темпы роста денежного агрегата М2 превосходили темпы роста ВВП в текущих ценах. Исключением является 1998 год, когда КМ снизился на 3%. Причиной приостановки роста являются серьезные проблемы в экономике РФ, в частности дефолт. Отметим также, что в период мирового финансового кризиса 2008-2009 гг. темп роста КМ составил менее 1%. В дальнейшем сохранялся устойчивый рост КМ, и к 2014 году его значение составило 44,2%. Отметим, что на современном этапе развития российской экономики, рост данного показателя существенно замедляется и может принимать отрицательные значения в связи с неустойчивой экономической ситуацией. Таким образом, за исследуемый период коэффициент монетизации в России вырос на 32%, что отражает тенденцию к относительному оздоровлению российской экономики.

Как можно увидеть из представленных на рис. 2 данных, коэффициент монетизации КНР вырос на 35,2% за период с 2003 по настоящее время, что свидетельствует о высоких темпах экономического развития китайской экономики. К 2015 г. уровень монетизации в КНР достиг значения в 192%, что является нормальным показателем для развитой современной страны.

Значение коэффициента монетизации российской экономики за исследуемый период изменялось схожим образом – очевидна тенденция его устойчивого роста. К 2015 г. уровень монетизации российской экономики увеличился на 26,8% и достиг отметки в 47% (см.табл. 1). Несмотря на устойчивый рост, уровень монетизации российской экономики в 4 раза меньше, чем в КНР. Столь низкие показатели КМ серьезно ухудшают инвестиционный климат и замедляют экономический рост в России. Более того, уровень монетизации экономики напрямую связан с инфляцией, которая традиционно принимает высокие значения в России.

Таблица 1

Сравнительный анализ уровня монетизации в России и КНР

Период	Уровень монетизации, в %	
	РФ	КНР
2003	20,2	156,8
2004	22,2	148,4
2005	24	149,2
2006	27,9	148,9
2007	32,8	140,9
2008	31,3	139,9
2009	36,4	158,6
2010	38,1	165,9
2011	39,9	166,7
2012	41,4	175,8
2013	41	188,2
2014	44,2	193
2015	47	192
Итого рост, в проц. пунктах	26,8	35,2

Еще одним важным показателем, характеризующим уровень развития национальной экономики является ставка рефинансирования (ключевая ставка), рассматриваемая в качестве

индикатора прогнозируемого темпа инфляции. Низкая ключевая ставка делает кредиты доступными для населения и бизнеса, что призвано стимулировать рост экономики. Повышение ключевой ставки центральным банком осуществляется в интересах снижения инфляционных рисков.

На рис. 3 представлена динамика ставки Банка России в период 1992 – 2016 гг.



Рисунок 3. Динамика ставки рефинансирования (ключевой ставки) Банка России

Анализируя представленные данные, следует отметить, что наиболее высокий уровень ставки рефинансирования наблюдался в период с 15 октября 1993 г. по 28 апреля 1994 г., на протяжении которого она составляла 210 %. В течении десяти лет, начиная с 1999 г., в условиях устойчивого замедления инфляции наблюдалось снижение ставки рефинансирования. Незначительное повышение ставки до 13% было вызвано начавшимся мировым кризисом 2008-2009 гг. В 2012 году в качестве основного инструмента процентной политики Банк России начал использовать ключевую ставку, при этом ставка рефинансирования стала носить справочный характер. С 1 января 2016 г. самостоятельное значение ставки рефинансирования Банком России не устанавливается.

Следует отметить существенное повышение Банком России ключевой ставки в декабре 2014 г. с 10,5% до 17%, что было обусловлено необходимостью ослабления спекулятивного давления со стороны банков на курс национальной валюты в условиях отказа Банка России от проведения валютных интервенций в связи с переходом к режиму инфляционного таргетирования. В последующий период ключевая ставка планомерно снижалась до 11%.

29 апреля 2016 года состоялось очередное заседание Совета директоров Банка России, по результатам которого было принято решение о сохранении ключевой ставки на уровне 11%, что обусловлено сохраняющимися в российской экономике значительными инфляционными рисками[68].

Таким образом, необходимо отметить, что экономические показатели России серьезно отстают от аналогичных показателей ведущих развитых стран. Однако устойчивое развитие для России в современных условиях осложнено перманентным экономическим кризисом.

[68] http://tass.ru/ekonomika/3250386 (дата обращения: 29.04.2016 г.)

Рассмотрим меры по выходу из сложившийся ситуации. Прежде всего представляется необходимым смягчение денежно-кредитной политики Банка России. Для запуска механизмов экономического развития в кратко– и среднесрочном периоде и решения проблем денежно-кредитной сферы российской экономики, видится необходимым радикальное снижение ключевой ставки Банка России и повышение доступности кредитов для промышленности и сельского хозяйства, снижение налоговой нагрузки, поддержка экспорта российской продукции, и снижение внутренних цен на энергоресурсы[69]. При этом одной из необходимых мер видится последовательное повышение уровня монетизации, что будет способствовать формированию внутреннего источника поступления финансовых ресурсов в российскую экономику и, соответственно, ее устойчивому росту.

Список литературы

1. Бердышев А.В., Смирнова Д.С., Соломина В.А. О некоторых проблемах денежно-кредитной сферы российской экономики. // Экономика и социум. - № 1(20). - 2016.
2. Глазьев С.Ю. О неотложных мерах по укреплению экономической безопасности России и выводу российской экономики на траекторию опережающего развития. Доклад / С.Ю. Глазьев. - М.: Институт экономических стратегий, Русский биографический институт, 2015. — 60 с.
3. Фактор стагнации: демонетизация финансово-экономической системы России и выход из нее. Материалы научно-экспертной сессии. Москва, 19 февраля 2014 г. Центр научной политической мысли и идеологии. - М.: Наука и политика, 2014. 176 с.
4. Официальный сайт Центрального Банка Российской Федерации [Электронный ресурс] - http://www.cbr.ru (дата обращения: 29.04.2016 г.)
5. Всемирный банк [Электронный ресурс] - https://www.worldbank.org/eca/russian (дата обращения: 29.04.2016 г.)
6. Уровень инфляции в Российской Федерации [Электронный ресурс] - https://www.statbureau.org/ru/russia/inflation (дата обращения: 29.04.2016 г.)
7. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс] - http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/accounts (дата обращения: 29.04.2016 г.)
8. Центральное государственное информационное агентство России [Электронный ресурс] - http://tass.ru/ekonomika/3250386 (дата обращения: 29.04.2016 г.)
9. «Экономика роста» №1: Инфляция в России – немонетарная [Электронный ресурс] - http://www.gazeta.ru/growth/2014/04/16_a_5994725.shtml (дата обращения: 29.04.2016 г.)

Добровольская А.П., Гребенькова М.А., Рагимова Р.И., Терлоева М.З.
ЗДОРОВЫЕ ФИНАНСЫ

Добровольская А.П.
Гребенькова М.А.
Рагимова Р.И.
Терлоева М.З.
Научный руководитель: Чернышова М.В.
к.э.н., доцент кафедры «Финансовые рынки и финансовый инжиниринг»
ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

Потребительские расходы являются неотъемлемой частью экономической деятельности каждого человека. Анализ потребления населением продуктов питания дает возможность

[69] Бердышев А.В., Смирнова Д.С., Соломина В.А. О некоторых проблемах денежно-кредитной сферы российской экономики. // Экономика и социум. - № 1(20). - 2016.

оценить уровень жизни населения и предложить оптимальные наборы, с учетов актуальных ценовых показателей на жизненно-необходимые продукты питания для различных групп населения. Это особо актуально в текущих условиях российской экономики, принимая во внимание направления государственной политики, в рамках программы повышения финансовой грамотности населения. Одним из таких направлений является предметная область финансовой грамотности «Доходы и расходы», которая предусматривает наличие у потребителя таких компетенций как :

- Умение давать оценку различным потребностям и желаниям с точки зрения финансовых возможностей;
- Умение контролировать спонтанные покупки, не выходить за рамки бюджета;
- Умение делать обоснованный выбор на основе сбора и сравнения финансовой информации, анализа своих потребностей и желаний, а также доступной суммы денег;
- Способность выбрать наиболее выгодную покупку в конкретных финансовых и жизненных обстоятельствах;
- Умение грамотно определять финансовые цели;
- Ответственность за финансовые решения, осознавать последствия этих решений и пр.

Исследование построено на анализе различных способов воздействия на психологию человека, с учетом привычек, предпочтений и образа жизни, так как в большинстве случаев потребителю не получается извлечь максимальную пользу от имеющейся суммы денежных средств. Представленная проблема подтолкнула к изучению особенностей потребления продуктов питания для низкодоходных слоев населения в лице студентов, в современных экономических реалиях. Объектом исследования стали студенты в возрасте от 18 до 25 лет, а предметом исследования – проблема эффективности использования денежных средств для максимального удовлетворения физиологических потребностей.

В соответствии с физиологическими рекомендациями энергетическая потребность студентов-мужчин оценена в пределах 10 МДж (2800 ккал), а студенток - 10.2 МДж (2434,5 ккал)[70]. Студенты составляют особую категорию граждан, которая обедает в университетских столовых, а так же покупает еду в автоматах, по пищевой ценности не отвечающим нормам полноценного обеда трудоспособного человека (полноценный обед включает салат, первое и второе обеденные блюда, напиток, выпечку или десерт).

В качестве эталона потребления граждан рассмотрен Федеральный закон РФ от 3.12.2012 г. N 227-ФЗ «О потребительской корзине в целом по Российской Федерации». В соответствии со ст. 1 законодательного акта продукты питания, включаемые в потребительскую корзину для основных социально-демографических групп населения в целом по Российской Федерации, устанавливаются в составе и объемах (в натуральных показателях), указанных в

Таблица 7. Меню согласно Федеральному закону РФ от 03.12.2012 г. № 227-ФЗ «О потребительской корзине в целом по Российской Федерации

Комитет Государственной думы по охране здоровья разработал примерные дневные рационы питания для разных возрастных групп. Студент в данном случае относится к такой категории граждан, как «трудоспособное население».

[70] В соответствии с МР 2.3.1.2432-08 «Нормы физиологических потребностей в энергии и пищевых веществах для различных групп населения Российской Федерации»

Таблица 7. Меню согласно Федеральному закону РФ от 03.12.2012 г. № 227-ФЗ «О потребительской корзине в целом по Российской Федерации»

Наименование	Единица измерения	Объем потребления (в среднем на одного человека в год)		
		трудоспособное население	пенсионеры	дети
Хлебные продукты (хлеб и макаронные изделия пересчете на муку, мука, крупы, бобовые)	кг	126,5	98,2	77,6
Картофель	кг	100,4	80,0	88,1
Овощи и бахчевые	кг	114,6	98,0	112,5
Фрукты свежие	кг	60,0	45,0	118,1
Сахар и кондитерские изделия в пересчете на сахар	кг	23,8	21,2	21,8
Мясопродукты	кг	58,6	54,0	44,0
Рыбопродукты	кг	18,5	16,0	18,6
Молоко и молокопродукты в пересчете на молоко	кг	290,0	257,8	360,7
Яйца	штук	210	200	201
Масло растительное, маргарин и другие жиры	кг	11,0	10,0	5,0
Прочие продукты (соль, чай, специи)	кг	4,9	4,2	3,5
Соотношения стоимости непродовольственных товаров и услуг со стоимостью продуктов питания (в процентах):				
Наименование		трудоспособное население	пенсионеры	дети
Непродовольственные товары		50	50	50
Услуги		50	50	50

Опрос студентов на определение степени значимости продуктов питания показал, что продуктовая корзина состоит из товаров, соответствующих рекомендуемой потребительской корзине, что означает склонность данной категории граждан совершать рациональный покупки (**Ошибка! Источник ссылки не найден.**.

Стоит отметить влияние маркетинговых акций продуктовых магазинов, оказывающих влияние на принятие потребительских решений, что препятствует составлению сбалансированного меню. Чтобы убедиться в данном тезисе, проведен опрос студентов кредитно-экономического факультета Финуниверситета, которые отвечали на вопрос: «Часто ли вы покупаете продукты по акциям?».

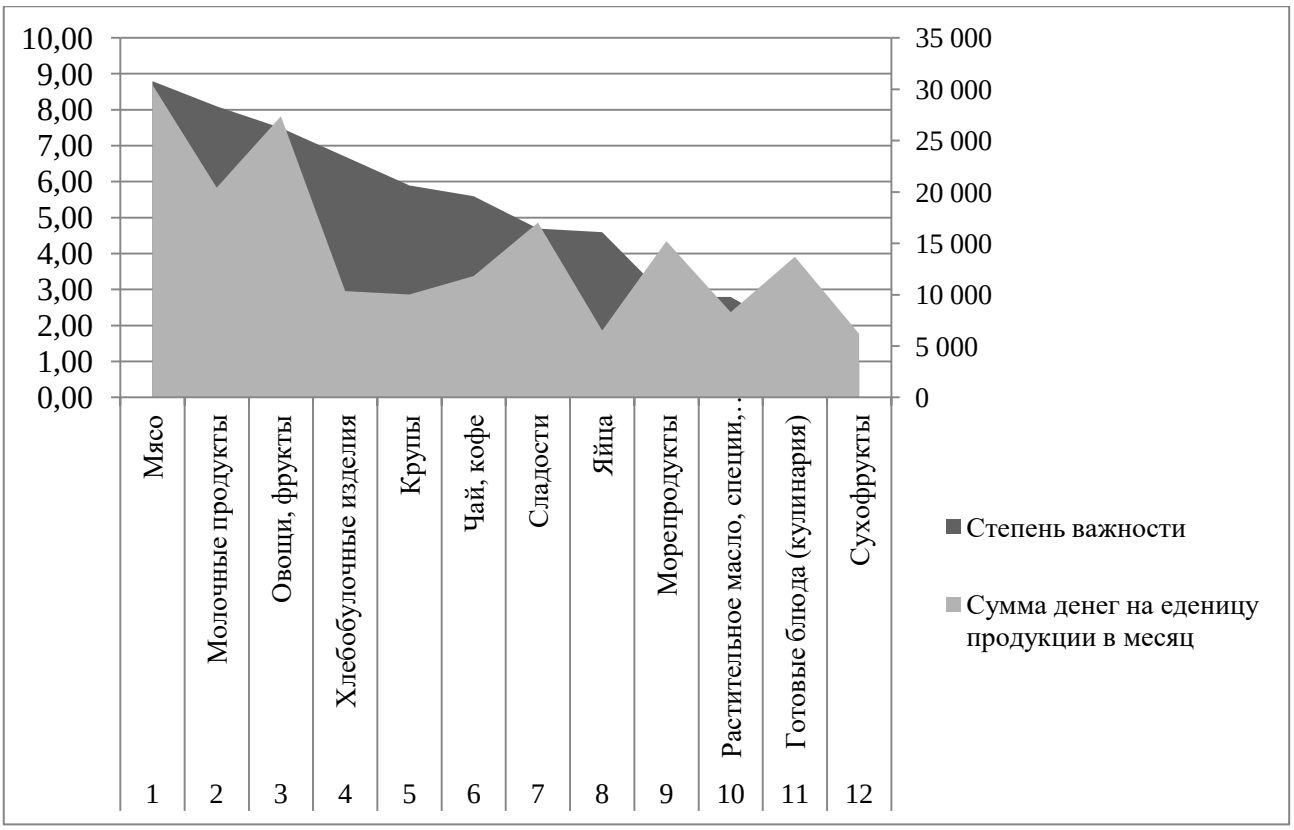


Рисунок 2. Распределение бюджета на продукты питания по степени важности

Источник: Данные опроса студентов 1 курса кредитно-экономического факультета Финуниверситета.

Исследование показало, что 57% от 100 респондентов ответили положительно. Данные результаты, представленные на

Рисунок 2**. Частота покупки студентами продуктов по акциям**свидетельствуют о предпочтении студентов приобретать товары по акциям со скидкой, при этом данная категория граждан в большинстве имеют ограниченные средства для проживания. Однако такой способ повышения спроса искусственно стимулируется, поэтому большая скидка может подтолкнуть покупателя на необоснованную или незапланированную покупку.

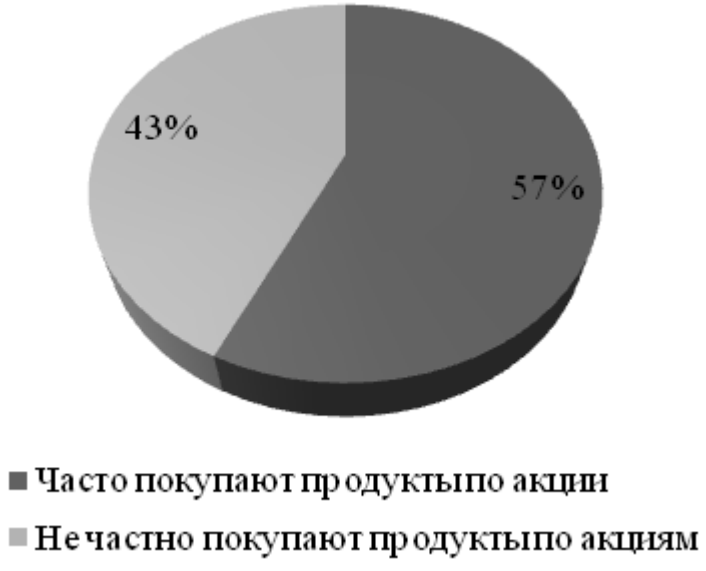


Рисунок 2. Частота покупки студентами продуктов по акциям

Источник: Данные опроса студентов 1 курса кредитно-экономического факультета Финуниверситета.

При этом 23% респондентов способны уделить время для составления собственного бюджета, из чего вытекает необходимость приучения человека с данной процедуре на уровне привычки, механической памяти (рисунок 3).



Рисунок 3. Анализ заполняемости анкет по распределению бюджета.

Источник: Данные опроса студентов 1 курса кредитно-экономического факультета Финуниверситета.

Анализ маркетинговой политики крупнейших ритейлеров доказывает эффективность использования рекламных акций для цели извлечения максимальной прибыли. Но манипуляция желаниями покупателя склоняет к нерациональному потребительскому поведению, что в свою очередь не благоприятно отражается на личном бюджете.

Существует три основных фактора влияния рекламы, за счет которых продавцы оказывают воздействие на человеческое подсознание.

- большие интригующие заголовки как способ привлечения внимания к продукту продавца;

- 25 кадр в видео-рекламе, как нелегальный способ повышения эффективности воздействия на человека.

- навязчивость рекламного ролика, путем неоднократного повторения, для создания благоприятного впечатления о предлагаемом товаре.

В целях анализа популярности крупнейших ритейлеров, был составлен рейтинг московских продуктовых сетей (Рисунок 4). В ходе опроса участнику было необходимо отметить три магазина, которые он больше всего посещает среди перечисленных наиболее прибыльных сетей города Москва. Анализируя представленные итоги опроса, можно прийти к выводу, что самыми популярными среди продуктовых сетей являются «Пятерочка», «Дикси» и «Магнит». Меньше всего спросом пользуются такие продуктовые сети как «Авоська», «Седьмой континент» и «Азбука вкуса».

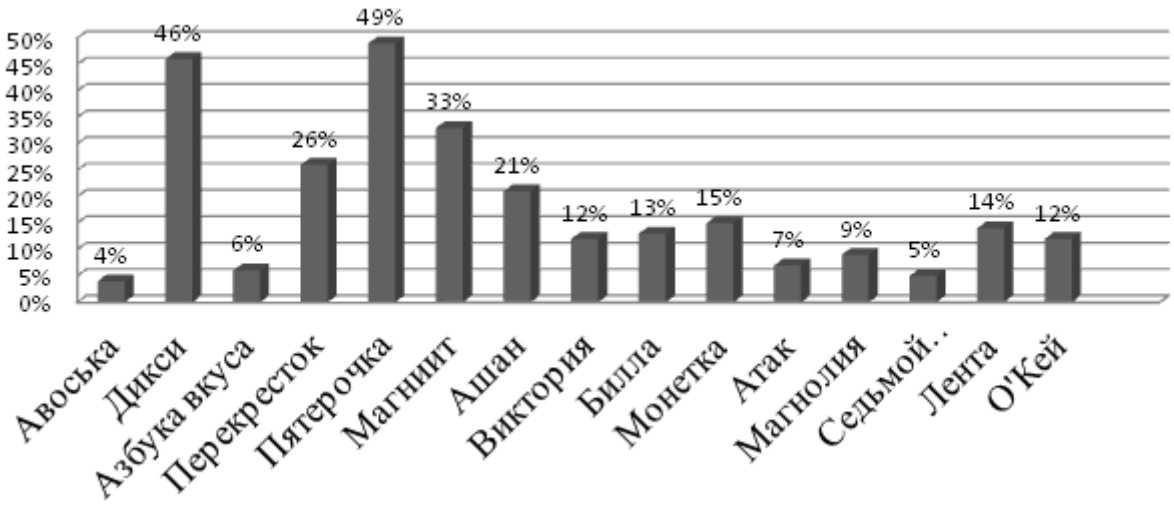


Рисунок 4. Рейтинг продуктовых сетей по популярности среди студентов
Источник: Данные опроса, проведенные авторами статьи, на 10.04.2016

Суммируя данные по маркетинговой политике продуктовых магазинов, можно сделать вывод: в целях максимизации прибыли продавцы посредством продвижения своего товара могут выработать как положительную, так и отрицательную психологию по отношению к здоровому питанию. В современном мире в студенческой среде существует приоритет скидкам, а не приверженность к здоровому образу жизни, что сказывается на производительности труда учащихся.

В то время как оптимальное питание должно быть полезным, вкусным, сбалансированным и доступным, была предпринята попытка подсчета стоимости продовольственной корзины согласно прейскуранту наиболее популярных магазинов города Москвы.

Исходя из результатов опроса, представленных на рисунках 5 и 6, сеть «Пятерочка» лидирует по сравнению с «Дикси» почти по всем категориям продовольственных товаров, что обусловлено ценовыми показателями. Средняя стоимость базового меню, отраженного в законе, в «Пятерочке» составляет 3336 руб., тогда как в «Дикси»- 4531 руб. Однако овощи и бахчевые культуры, мясопродукты и картофель покупателю обойдутся дороже в «Пятерочке», чем в «Дикси».



Рисунок 5. Средняя стоимость потребительской корзины на неделю лидеров рейтинга среди продуктовых сетей («Пятёрочка» и «Дикси»)

Источник: Рассчитано авторами по состоянию цен на 10.04.2016

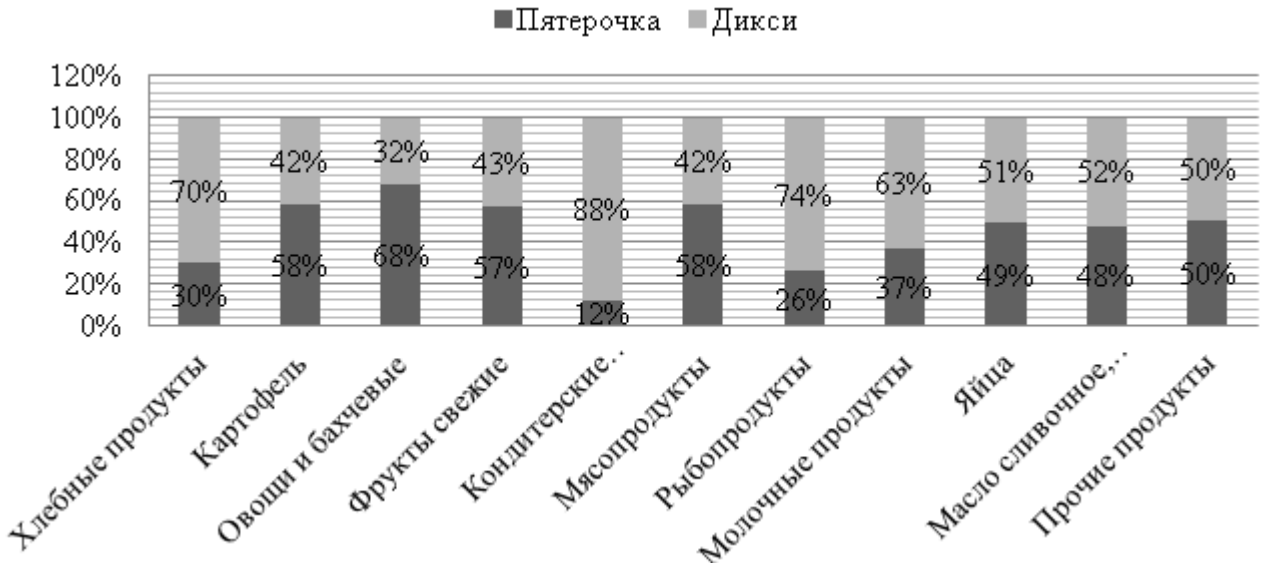


Рисунок 6. Сравнение цен на отдельные виды товаров сетей продуктовых магазинов «Пятёрочка» и «Дикси»

Источник: Рассчитано авторами по состоянию цен на 10.04.2016

Важнейшим фактором, определяющим величину расходов на потребительскую корзину, является инфляция. Рост данного показателя сказывается на благосостоянии всех граждан. Каждый день меняющиеся цены на продукты питания в магазине, продолжительный рост их стоимости заставляют пересматривать студентов свои потребности, выдвигая наиболее важные на передний план и забывая об удовлетворении дополнительных нужд.

Для анализа инфляции предоставлены данные Центрального банка Российской Федерации. На Рисунок **7. Динамика потребительских цен, конец 2015 - начало 2016 гг.7** можно увидеть, что темпы роста цен падают. На начало 2016 г. фактический показатель инфляции стал меньше, чем прогнозируемый Банком России. Также Центральный банк России прогнозирует дальнейшее падание темпов роста цен при условии отсутствия каких-то негативных факторов.



Рисунок 7. Динамика потребительских цен, конец 2015 - начало 2016 гг.

Источник: Официальный сайт Центрального банка России- http://www.cbr.ru

Замедление инфляции во многом произошло за счет укрепления рубля на мировом рынке, благоприятной конъюнктуры внутреннего и мировых рынков продовольствия, умеренно жесткой денежно-кредитной политики Банка России и ослабления спроса.

На **Ошибка! Источник ссылки не найден.**проиллюстрирована динамика роста цен на родовольственные и непродовольственные товары и услуги. Можно заметить, что с конца 2015 г. темпы роста цен стагнируют по сравнению с другими категориями. Если в декабре 2015 г. темпы инфляции были самыми высокими среди сектора непродовольственных товаров и услуг, то уже в феврале этого показатель был самым низким. Таким образом, ситуация на продовольственные рынки начала стабилизироваться.

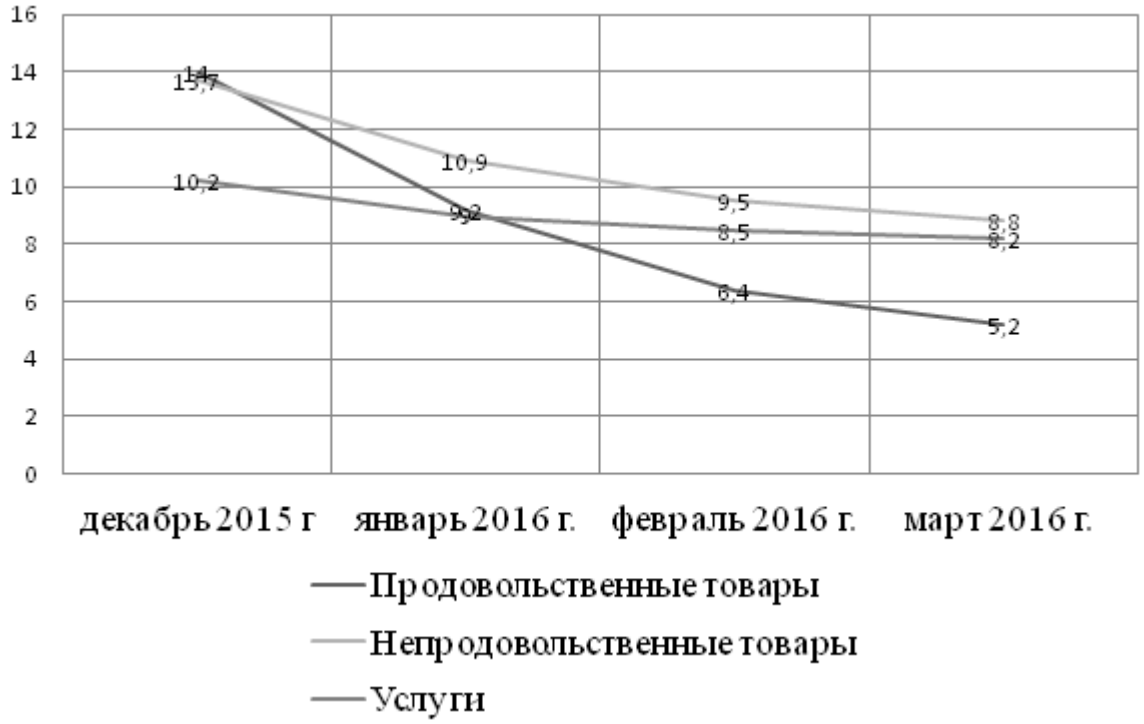


Рисунок 8. Динамика роста цен на отдельные виды товаров и услуг, конец 2015 - начало 2016 гг.

Источник: Официальный сайт Центрального банка России- http://www.cbr.ru

Исходя из проведенного исследования, авторами была предложена апробация программы по составлению рационального меню на основе задаваемых студентом параметров (если он задает цены, составляется список из блюд; если студент обозначает блюдо, система предлагает ему наиболее соответствующую нормам пищевой ценности альтернативу). С одной стороны, учитывая нестабильную ситуацию на рынке продовольственных товаров и тенденции к увеличению цен, программа окажется полезной для составления грамотного бюджета. С другой стороны, авторы надеются, что программа приучит человека заранее планировать бюджет, что является задачей государства в рамках повышения финансовой грамотности населения.

Список литературы:

I. Официальные документы:

1. Федеральный закон от 3 декабря 2012 г. N 227-ФЗ "О потребительской корзине в целом по Российской Федерации"

II. Статьи из периодических изданий:

2. Данилина Л.Е., Экономико-статистическое изучение потребления населением продуктов питания: на примере выборочных обследований питания низкодоходных домашних хозяйств //диссертация - http://www.dissercat.com/content/ekonomiko-statisticheskoe-izuchenie-potrebleniya-naseleniem-produktov-pitaniya-na-prim-vybor#ixzz45jjWsQi5
3. Добрянский А.Н. Маркетинговые стратегии торговой фирмы – диссертация

4. Ермуханова Н.Б, Нуржанова Д.Б. Суточный рацион питания студентов и людей, занимающихся умственным трудом // Казахстан, Кызылординский государственный университет имени Коркыт Ата - http://www.rusnauka.com/16_NPM_2007/Biologia/22105.doc.htm
5. Электронная версия информационно-аналитического комментария ЦБ РФ «Динамика потребительских цен» - http://www.cbr.ru/dkp/inf_com/INF_2016-04.pdf

III. Интернет-ресурсы:

6. Сайт “ OAnews” - http://oane.ws
7. Сайт «Библиотека маркетолога» - http://www.marketing.spb.ru/
8. Сайт Комитета Государственной Думы по охране здоровья - http://www.komitet2-2.km.duma.gov.ru
9. Сайт «Меню недели» - https://menunedeli.ru
10. Сайт «Мой здоровый рацион» - http://health-diet.ru
11. Сайт по созданию опросов “Survio” - http://www.survio.com/ru
12. Сайт РБК - http://www.rbc.ru
13. Сайт СПС «Консультант-плюс» - http://www.consultant.ru
14. Сайт «Ценомер» - http://tsenomer.ru
15. Электронный научно-практический журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики» - http://www.nauteh-journal.ru

Козлова Е.В., Мартемьянова К.Д., Мокрушина А.Ю., Симоненкова Е.В.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ИНТЕГРАЦИЯ РОССИИ И КИТАЯ: ВЗГЛЯД В БУДУЩЕЕ

Козлова Е.В., Мартемьянова К.Д., Мокрушина А.Ю., Симоненкова Е.В.
Научный руководитель: Пак М.В.
доцент кафедры «Финансовые рынки и финансовый инжиниринг»
ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

В последние годы российско-китайское торгово-экономическое сотрудничество успешно развивается, что подтверждают положительные результаты в двусторонней торговле, объем которой по итогам 2014 г. составил более 95 млрд долл., и финансовом сотрудничестве (биржевые торги парой юань–рубль выросли в 8 раз).

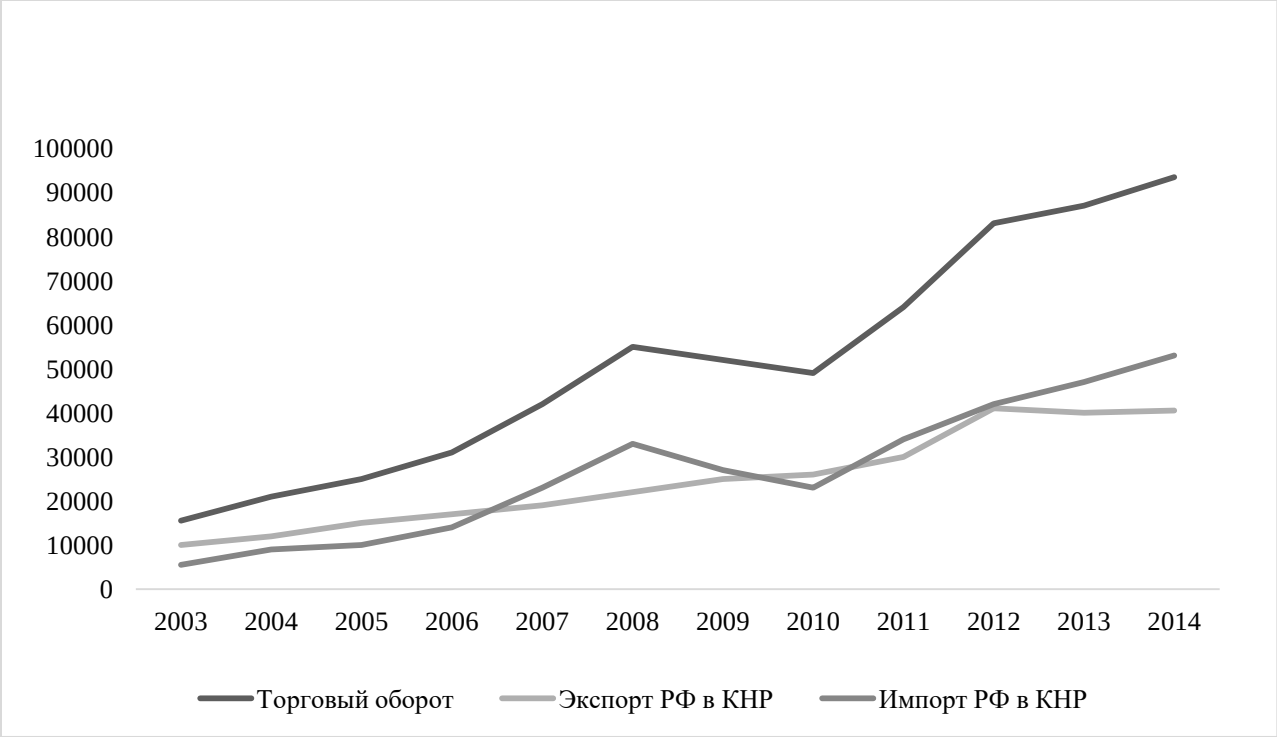


Рисунок 8. Динамика внешней торговли России и

По итогам 2014 г. ведущими торговыми партнерами КНР стали: США (557,3 млрд долл.), Гонконг (376,1 млрд долл.), Россия с объемом 95,31 млрд долл. заняла девятую позицию. В свою очередь Китай вышел на первое место среди внешнеторговых партнеров России еще в 2010 г. (рис. 1).

Следует заметить, что доля России во внешнеторговом обороте КНР в тот же период увеличилась незначительно – с 1,85 до 2,21%. Доля в экспорте выросла с 1,38 до 2,29%, а в импорте уменьшилась примерно с 2,36 до 2,12%. В свою очередь, удельный вес Китая во внешнеторговом обороте России увеличился с 8,25% в 2003 г. до 10,57% в 2013 г. Экспорт из России в Китай почти не изменился – с 7,28 до 7,52%. В то же время доля Китая в импорте России серьезно выросла – с 10,52 до 15,61%. Вся эта динамика в целом свидетельствует о диверсификации торговых связей Китая одновременно с нарастающей зависимостью России от китайского рынка. На фоне напряженности в отношениях России с рядом западных стран, ограничений на ввоз в Россию отдельных видов продукции и так называемого разворота России на Восток эта зависимость, вероятно, продолжит усиливаться и дальше.

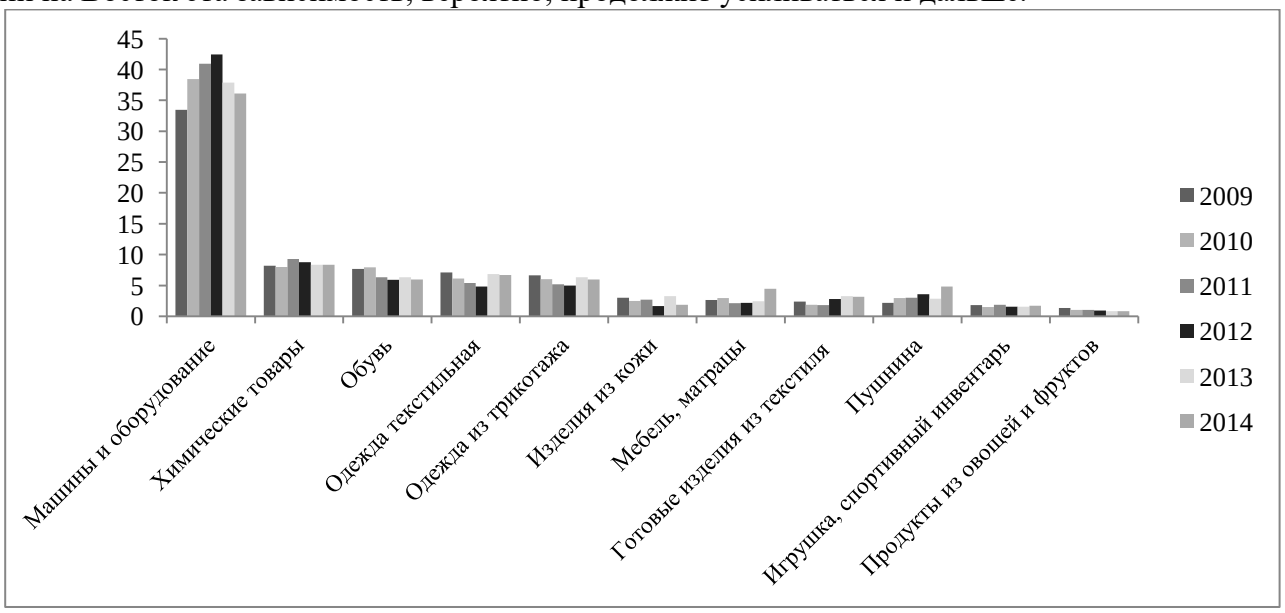


Рисунок 9. Удельный вес основных товарных групп в импорте России из КНР (в %)

В 2013 г. в экспорте Китая в Россию преобладала продукция с высокой добавленной стоимостью: машиностроения (38%), химической (8%) и легкой промышленности (одежда из текстиля и трикотажа – 13%, обувь – 6%) (рис.2). Что касается российского экспорта, то в 2013г. основную его часть составляли минеральные продукты (68%), древесина и изделия из нее (7%) (рис.3). Эти главные особенности российско-китайской торговли обусловлены прежде всего низкой динамикой роста российской экономики, а также медленными изменениями в ее структуре.

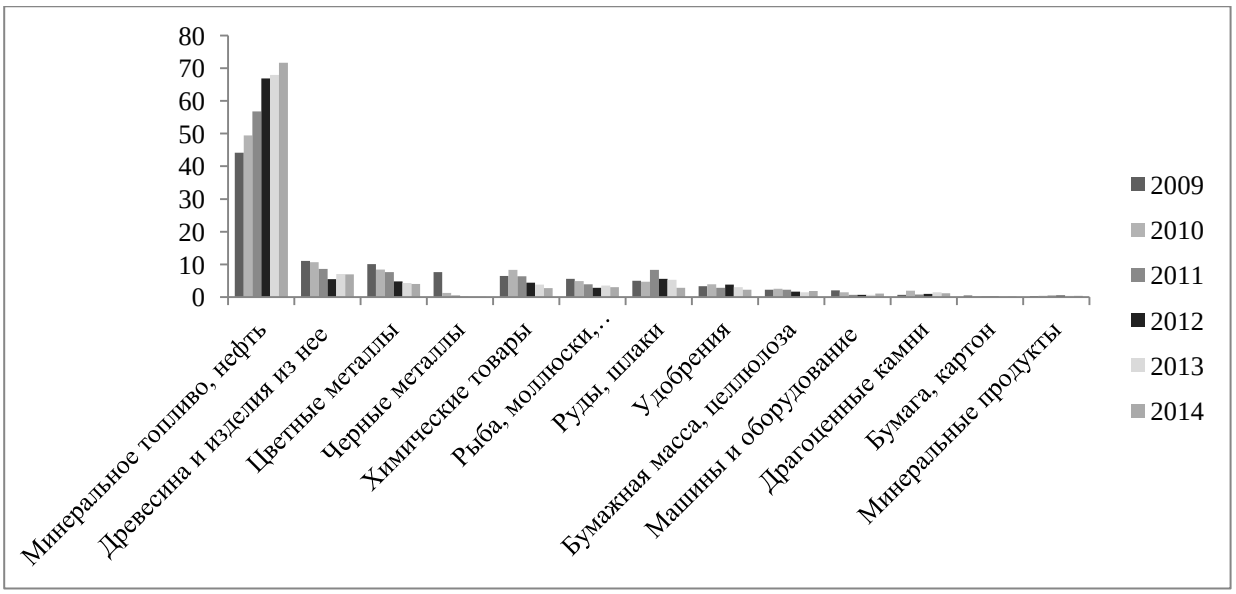


Рисунок 10. Удельный вес основных товарных групп в экспорте России в КНР (в %)

Для России существует угроза превращения в сырьевой придаток Китая. Действительно, в российском экспорте в Китай преобладают разные виды ресурсов, да и самые крупные совместные проекты, в которых Китай участвует инвестициями, сопряжены с разработкой и транспортировкой природных ресурсов. Однако бояться расширения экспорта ресурсов не стоит. Во-первых, процесс во многом регулируемый или может быть регулируемым. В разделе «Цели кредитно-денежной политики» Стратегии-2020 России указана возможность использования сырьевой ренты для стимулирования экономического роста и поддержания макроэкономической стабильности. Во-вторых, основная часть экспортируемой из России нефти приходится на Западные страны (около 70%). Китай же получает лишь 14%. В-третьих, исторически сложилось, что одни страны являются поставщиками, другие производителями или продавцами. Россия относится к первой группе. И очень сложно изменить исторически сложившуюся ситуацию, даже если страна этого очень хочет.

Вместе с тем, несмотря на успехи, в российско-китайских торгово-экономических отношениях сохраняются серьезные дисбалансы, главными из которых являются, во-первых, незначительная доля России во внешней торговле Китая, во-вторых, сырьевой характер российского экспорта в Китай, в-третьих, неудовлетворительная для России структура двусторонней торговли, низкая инвестиционная и производственно-кооперационная активность, разногласия в вопросах использования китайской рабочей силы. Основным вызовом российско-китайским отношениям является постепенное перемещение наших стран в разные весовые категории: сегодня ВВП России составляет 22% от китайского.

В последнее время широкое распространение получило также сотрудничество китайских банков с ВТБ, Сбербанком и другими кредитными организациями. Основное направление сотрудничества – предоставление поддержки в финансировании социально и экономически значимых проектов для обеих сторон.

На сегодняшний момент данные проекты реализуются довольно слабо, но можно говорить о некоторых успехах в усилении их эффективности. До 2008 года в Китае находились только представительства российских банков. В 2008 году в Шанхае начал осуществлять деятельность филиал банка ВТБ. А в 2014 году была зарегистрирована в Гонконге дочерняя компания Внешэкономбанка - VEB Asia Ltd. Дочерняя компания по сравнению с филиалом имеет более широкую вовлеченность в местные деловые операции.

Тем не менее, Россия значительно отстает от своих китайских партнеров – в России на сегодняшний день работают дочерние компании уже четырех китайских банков: «Чайнасельхозбанк» (Agricultural Bank of China), «Банк Китая (Элос)» (Bank of China), «Чайна

констракшн банк» (China Construction Bank), «Торгово-промышленный банк Китая» (Industrial and Commercial Bank of China).

Стремительное развитие торговых отношений РФ и КНР поставило вопрос о переходе на расчеты в национальных валютах. В июне 2011 г. Банк России и Народный банк Китая подписали соглашение о переходе к расчетам в национальных валютах. В соответствии с этим соглашением российские и китайские компании могут использовать в качестве валюты как рубль, так и юань, при этом выбор полностью зависит от предпочтений участвующих сторон.

Полагается, что переход на внешнеторговые расчеты в национальных валютах полезен как российской, так и китайской стороне. Зависимость от доллара снизится, что сократит убытки от неблагоприятных валютных колебаний и минимизирует издержки на конвертацию валют.

Запуск торгов юанем и дальнейшее развитие биржевой торговли валютной парой юань-рубль способствовали увеличению доли операций CNY/RUB на российском рынке: в 2011 году на операции CNY/RUB приходилось 23% всех операций с юанем российских банков, в 2015 году их доля выросла до 50%, т. е. доля рублевых сделок с юанем постоянно растет (рис. 4).

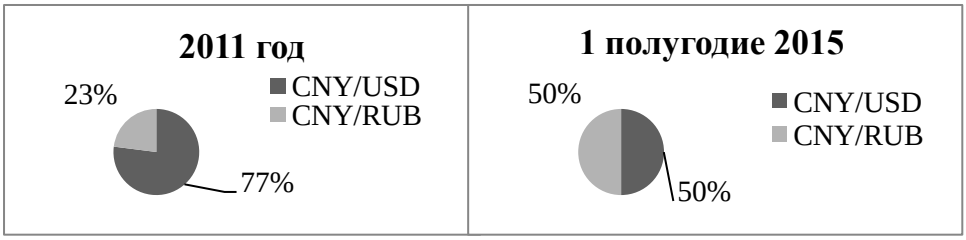


Рисунок 11. Структура операций с юанем на российском валютном рынке, %

Доля торговли российской валютой на межбанковском рынке Китая, несмотря на постоянный рост, также остается незначительной. Для активизации рублевого сегмента необходим комплекс маркетинговых мероприятий по продвижению рубля как валюты международных расчетов и по формированию ликвидного биржевого рынка валютной пары CNY/RUB.

Кроме того, для упрощения валютных операций, в данный момент налаживается интеграция платёжных систем России и Китая. Так, Еврофинанс Моснарбанк и China Union Pay подписали соглашение о совместном выпуске и об обслуживании карт платежных систем обеих стран, в настоящее время пластиковые карты China Union Pay эмитированы и находятся в обороте на приграничных территориях. В банкоматах ВТБ и Сбербанка есть возможность обслуживания данных карт.

Ещё одна китайская компания Alipay активно продвигается в Россию. Компания исследует возможности создания собственных платежной системы и мобильного приложения, действующих на территории РФ.

15 апреля 2013 был реализован проект по расширению линейки инструментов юань/рубль. Были запущены торги инструментом TOM с расчетами завтра и сделками своп TOD/TOM и TOM/SPT. Время торгов по новым инструментам – с 10:00 до 23:50 по московскому времени. Наиболее важным изменением стало введение частичного депонирования по всем инструментам юань/рубль (теперь составляет 5% вместо необходимых ранее 100%) и снижение ставок комиссионного вознаграждения (по спот инструментам более чем в 3 раза).

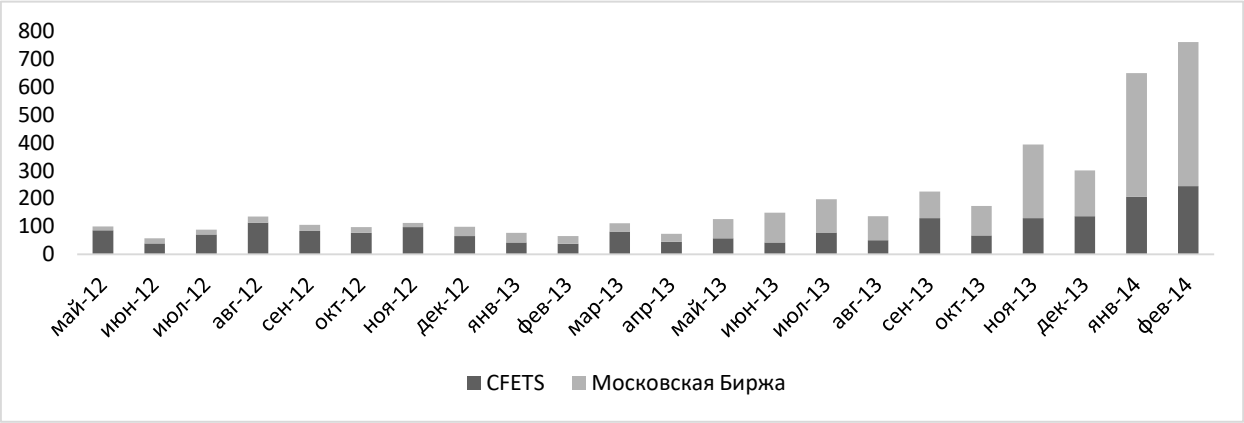


Рисунок 12. Объемы торгов парой CNY/RUB на Московской Бирже и в CEFTS, млн. долл

После успешного запуска спот и своп инструментов CNY/RUB на биржевом валютном рынке Московская Биржа в марте 2015 г. запустила фьючерс на юань на срочном рынке. С июня 2015 г. стало возможным совершать операции с облигациями, номинированными в китайских юанях, в т.ч. с расчетами в юанях. Одновременно с торговлей облигациями, номинированными в юанях, у участников появилась возможность заключать сделки междилерского РЕПО в юанях. Планируется добавить сделки РЕПО с Центральным контрагентом в китайских юанях. Расширение биржевого инструментария валютной пары китайский юань/российский рубль должно способствовать увеличению объема операций с юанем, росту числа клиентских сделок и появлению новых возможностей использования юаня в различных финансовых продуктах.

Российско-китайское партнерство – это взаимовыгодный и взаимодополняемый процесс. Китай сможет использовать российское сырье и наши достижения в некоторых технологиях. В свою же очередь Россия сможет положиться финансово-экономическую мощь Китая и воспользоваться новыми современными китайскими технологиями. Объем взаимного торгового оборота между РФ и КНР может не только достичь установленного к 2020 г. сторонами уровня в 200 млрд долл., но и превысить его до уровня, сопоставимого с объемами торговли Китая со своими ключевыми партнерами – США, Японией, Республикой Корея. Однако это станет возможным только при наличии отлаженной институциональной структуры взаимных прямых инвестиций, финансирования и кредитования масштабных совместных проектов, практического перехода на взаиморасчет в национальных валютах и пр.

Для решения комплекса проблем в сфере российско-китайских торгово- экономических, финансовых и приграничных отношений представляется целесообразным:

• Оптимизация структуры российско-китайской торговли за счет повышения доли продукции машиностроения и товаров с более высокой добавленной стоимостью (например, лес-пиловочник вместо леса-кругляка).

• Поощрение и участие российских предприятий в перестройке старых промышленных баз на северо-востоке КНР и в западных районах, а китайских – в развитии инфраструктуры и реконструкции промышленных предприятий и развитии сельского хозяйства на территории российского Дальнего Востока и Сибири.

• Создание российско-китайских транспортных коридоров: водный путь «река – море» по рекам Амур, Сунгари и Уссури до Хабаровска, железнодорожный транспортный коридор «Восточный путь» из Китая через Суй-фэньхэ – Гродеково до Уссурийска.

• Создание региональных сетей в сфере воздушных перевозок на территории КНР и Владивостока, Хабаровска, Иркутска, Якутска на территории РФ.

Россия и Китай являются сторонниками стратегии «взаимного выигрыша». От дальнейшего сотрудничества этих стран по многим направлениям зависит успешность развития России после осуществления «поворота на Восток».

Список использованной литературы

1. Проблемы развития российско-китайских торгово-экономических, финансовых и приграничных отношений. Рабочая тетрадь № 20/2015 / [В.Е. Петровский (рук.) и др.]; [гл. ред. И.С. Иванов]; Российский совет по международным делам (РСМД). – М.: Спецкнига, 2015. – 40 с.

2. Статья исполнительного директора Российско-китайского центра развития торговли Романа Буртового «Инвестиции из Китая: ожидания и реальность» для журнала "Бюджет", №2(134) февраль 2014

3. Российско-китайский диалог: модель 2015 : доклад № 18/2015 / [Лузянин С.Г. (рук.) и др.; Чжао Х. (рук.) и др.]; [гл. ред. Иванов И.С.]; Российский совет по международным делам (РСМД). – М.: Спецкнига, 2015. – 32 с.

Интернет-ресурсы:

1. http://expert-nii-kpu.ru/files/Россия_Китай_проекты_сотрудничества.pdf
2. http://www.mkset.ru/news/chronograph/25182/
3. http://www.russchinatrade.ru/assets/files/ru-ru-cn-coop/rus+china%20plan.pdf
4. http://vz.ru/economy/2015/6/22/736958.html
5. http://www.webeconomy.ru/index.php?page=cat&newsid=1345&type=news

УЧЕТ И АУДИТ

АУДИТ И КОНТРОЛЬ

Гусева Ю.О.
ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПРЕСТУПНОСТЬ: МОШЕННИЧЕСТВО В СФЕРЕ ЗАКУПОК В РОССИИ

Гусева Ю.О.
Научный руководитель: Глазкова Г.В.
к.э.н., доц., заместитель заведующей кафедрой PwC,
доцент кафедры «Аудит и контроль»
ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

Экономическая преступность представляет собой экономическую деятельность, осуществляемую систематически, на профессиональной основе, методами, запрещенными в законе, направленную на получение прибыли и способную оказывать существенное влияние на формирование и функционирование хозяйственного механизма [3]. Проблема экономических преступлений вызывает беспокойство у компаний в различных секторах экономики, как в России, так и в мире в целом. Главными глобальными законами по борьбе с коррупцией за рубежом являются UKBA и FCPA. UK Bribery Act – закон Великобритании по борьбе со взяточничеством, принятый в апреле 2010 года, имеющий экстерриториальную юридическую силу [4]. Foreign Corrupt Practices Act – американский закон, вступивший в силу 1977 года о запрете подкупа иностранных должностных лиц, его юрисдикция распространяется за пределами территории США [7].

25 декабря 2008 года в России вступил в силу Федеральный закон №273-ФЗ «О противодействии коррупции», устанавливающий основные принципы противодействия коррупции, правовые и организационные основы предупреждения коррупции и борьбы с ней, минимизации и (или) ликвидации последствий коррупционных правонарушений, а также в 2012 году Россия присоединилась к конвенции ОЭСР по борьбе с коррупцией, что стало серьезным шагом в работе по приведению российского антикоррупционного законодательства в соответствие с мировыми стандартами. В настоящее время, присоединение России к ОЭСР приостановлено, но Россия активно принимает участие в рабочих группах и комитетах ОЭСР в качестве страны-наблюдателя.

Освещение темы экономической преступности носит актуальный характер, так как свыше 1/3 (36%) опрашиваемых организаций по всему миру сталкивались с экономическими преступлениями за последние 2 года. Можно понаблюдать количество совершенных экономических преступлений по всему миру в течение 15 лет и заметить тенденцию к понижению показателя, рисунок 1.

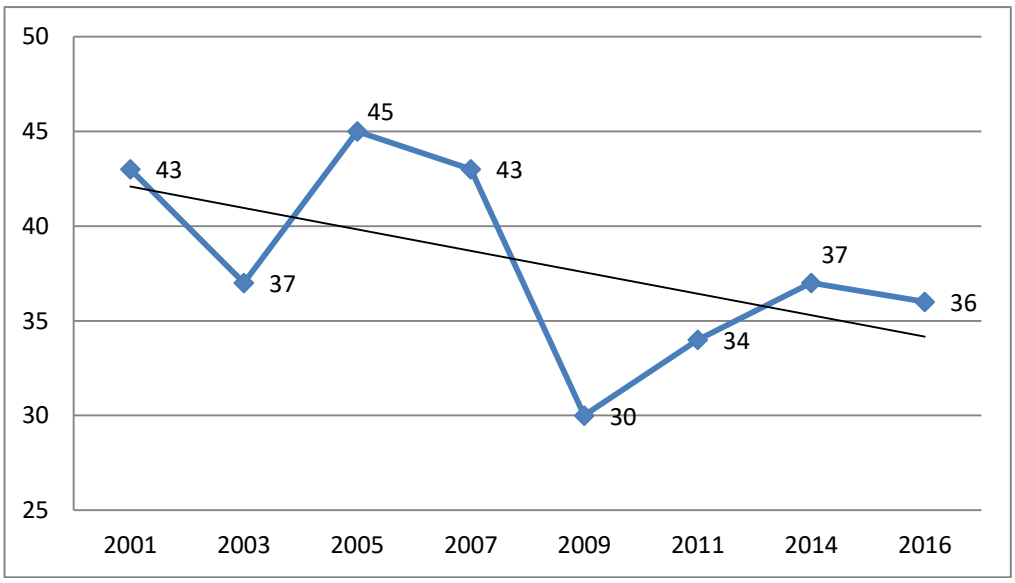


Рисунок 1– Уровень экономической преступности, %

Несмотря на законодательное регулирование, меры специалистов по борьбе с мошенничеством и активным действиям компании, уровень экономической преступности в России остается высоким. Основными экономическими преступлениями в России из года в год являются: незаконное присвоение имущества (70%), взяточничество и коррупция (58%), мошенничество в сфере закупок (52%).

Существует множество мотивов совершения экономических преступлений, в нашем исследовании мы рассмотрим гипотезу Дональда Кресси «треугольник мошенничества», рисунок 2.

В нее входит три основных элемента мотивов преступлений - «давление внешних обстоятельств», «расширение возможностей» для совершения противоправных действий и «самооправдание». Кресси очень подробно классифицировал и описал ту часть треугольника, которая связана с давлением обстоятельств и "неразглашаемыми" проблемами. Он считал, что в эту группу попадают причины, относящиеся к нарушению договоренностей между начальником и подчиненным, клиентом, партнерами, личная некомпетентность, деловые неудачи, физическая изоляция, стремление к статусу, конфликты с работодателем [1]. Согласно результатам проводимого опроса, на первое место с большим отрывом вышел такой фактор, как возможность или способность совершить преступление (76% в России, 73% по всему миру).

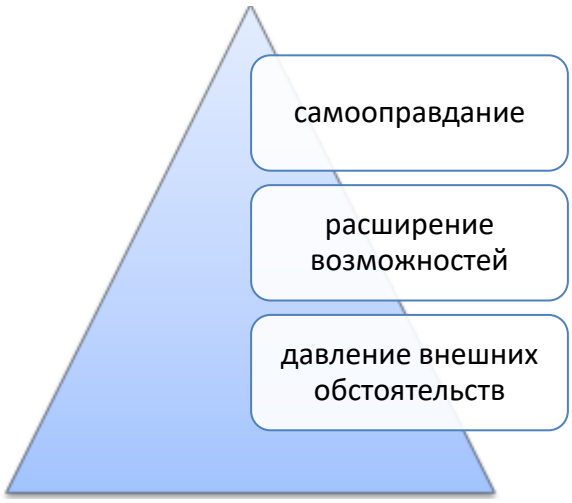


Рисунок 2 – Треугольник мошенничества

Таким образом можно говорить о том, что риск мошеннических действий связан в первую очередь с наличием возможности совершения мошенничества, причем в этом отношении ситуация в России соответствует глобальным тенденциям.

Рассмотрим подробнее мошенничество в сфере закупок. В России, в отличие от остальных стран, мошенничество в сфере закупок может происходить на любых стадиях цикла закупок. Самые рискованные стадии – это процесс выбора поставщиков (71%) и процесс подачи конкурсных заявок (организации тендеров) (66%), в то время как по миру эти показатели раны 61% и 45% соответственно. Касательно мошенничества на этапе проверки качества (процесс сдачи-приемки товаров или услуг), в России результаты намного хуже, чем в целом по миру (60% против 22%). При этом во всем мире достаточно распространено мошенничество на этапе заключения контракта с поставщиком (43%), в то время как в России этот вид мошенничества встречается реже (26%) [5,6].

Основные нарушения происходят в период проведение тендера и выбор поставщика. В 90% случаев, чтобы выявить злоупотребления, необходимо проверить тендерную документацию и наличие аффилированности закупщиков с участниками. На этой стадии можно выделить несколько основных направлений мошенничества.

Во-первых, это мошенничество закупщика в отношении своей компании. Реализуется это в виде стандартной схемы, когда заинтересованные лица создают аффилированную компанию, оформляют ее на своих родственников и делают все, чтобы тендер выиграла именно она. Рассмотрим примерную схему, рисунок 3. Предположим, что в тендере участвуют 3 компании: А,Б,б, где б – это подставной участник компании Б. Чтобы упростить схему, мы не используем дистрибьютеров и субдистрибьютеров, но понимаем, что в реальных схемах они имеют место быть, причем компании могут и их включать в свои махинации. Далее, каждый участник предлагает свои цены, за которые компания готова продать свою продукцию, и пропуская этап торгов, видим, что конечную цену Х готова предложить компания А, Компания Б – (Х-1), б – (Х-2). Вопрос. Как Компании б удается поставить наименьшую цену? Дело в том, что Компания Б все это время снабжала Компанию б информацией, в том числе и о финальной цене, которая предложит Компания Б. Соответственно, Компания б выигрывает тендер. Затем, Компания Б продает свою продукцию (I) Компании б по максимально выгодной цене, с учетом так называемых «специальных» скидок (обычна сумма этих скидок не указывается ни в одних в документах), Компания б платит за них (II) и полученные товары отгружаются напрямую заказчику тендера.

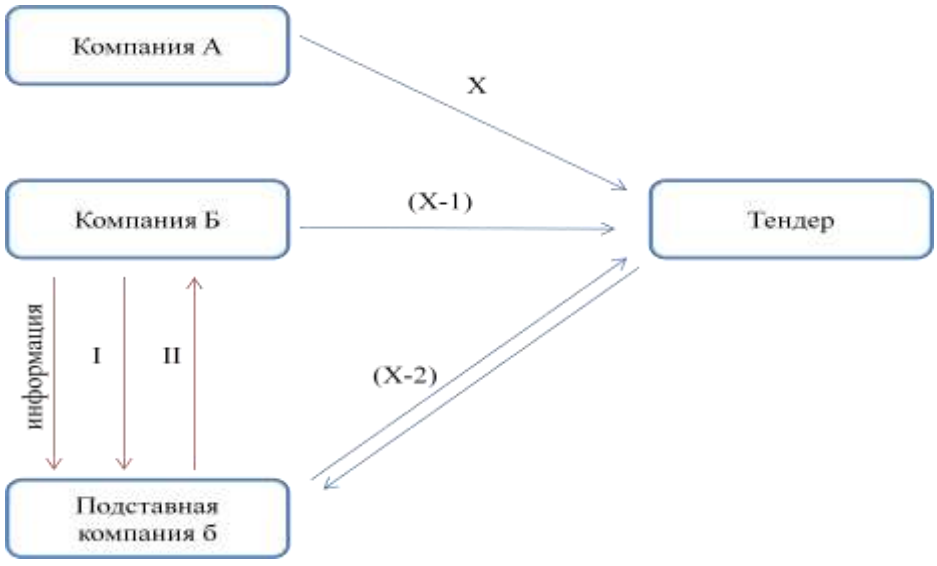


Рисунок 3– Схема с участием подставной компании

Во-вторых, сговор компаний во время участия в тендере, рисунок 4. Как и в предыдущем примере, 3 компании участвуют в тендере: А, Б, В. Между компаниями А и Б происходит ценовой сговор, где Компания Б предлагает денежное вознаграждение (I) за победу в тендере, позволяя Компании В предложить цену меньше рыночной, что делает Компанию В абсолютным победителем тендера. В данной ситуации, Компании Б достаточно немного снизить предлагаю цену по сравнению с оставшимися участниками и дождаться, когда Компания В расторгнет контракт с заказчиком тендера (II), что автоматически сделает Компанию Б следующим победителем тендера (III).

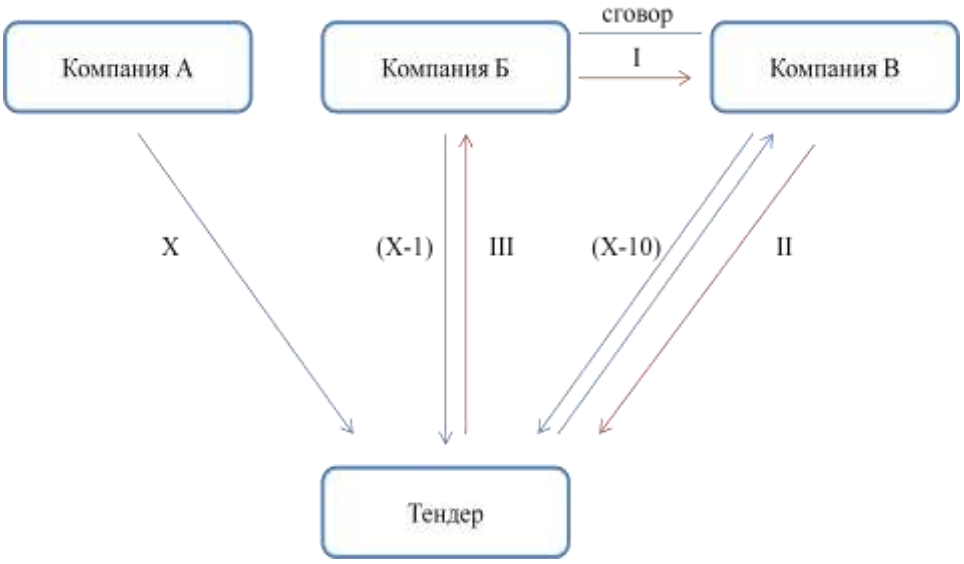


Рисунок 4– Схема сговора в тендере

Кроме того, выделяют манипуляции с оплатами или предоплатами поставщику, в том числе путем сговора закупщика и бухгалтера. Например, это может производиться путем двойной оплаты одного и того же товара или услуги.

А также, шантаж – давление на поставщика со стороны закупщика. Это часто встречающаяся на практике проблема. Так, при аудиторской проверке одной компании обнаружилось, что при покупке дорогостоящего оборудования заказчик дополнительно заплатил несколько миллионов долларов в качестве агентского вознаграждения. При проверке выяснилось, что такие условия предъявили поставщики [2].

Мошенничество в сфере закупок можно разделить на внешнее мошенничество и внутреннее. 53% респондентов заявили, что за последние 2 года виновниками наиболее тяжких экономических преступлений были клиенты их компаний. Наиболее часто встречаемые схемы в сфере закупок являются «откаты». Их применяют как различные виды специальных бонусов при участии в тендерах, так и выплаты взятки для обмена по более выгодным ценам.

Опишем типичного внутреннего мошенника компании. Это мужчина, 31-40 лет, работает в компании 3-5 лет, менеджер среднего звена с высшим образованием, рисунок 5. Эти типичные показатели остаются неизменными из года в год, причем это применимо не только для России, но и для всего мира в целом. Предполагается, что мошенник, занимающий более высокую позицию, лучше ориентируется в компании и способен опытно вывести денежные средства.

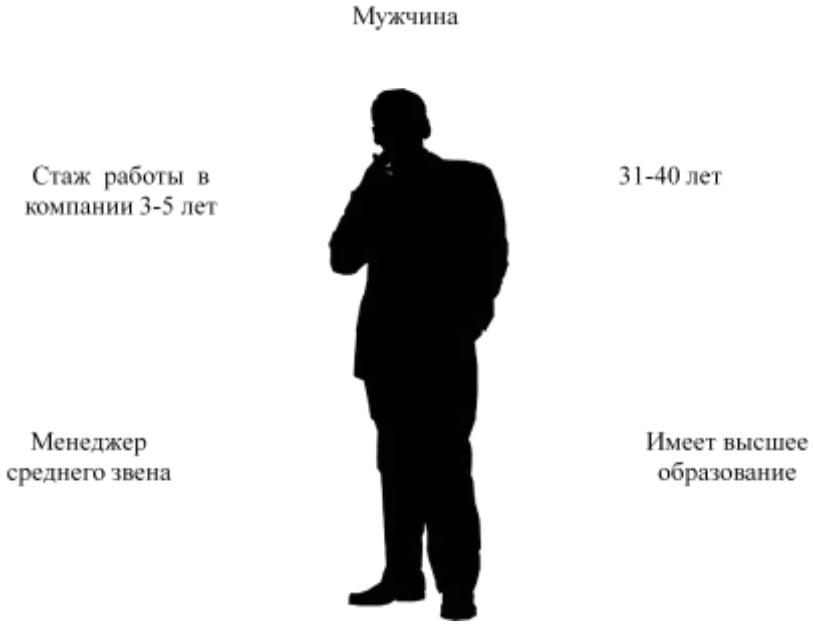


Рисунок 5– Портрет внутреннего мошенника

Российским компаниям приходится справляться с трудностями, вызванными тем фактом, что в настоящее время мошеннические действия совершают люди на более высоких должностях. Это означает, что компаниям приходится бороться с более компетентными правонарушителями и более изощренными преступлениями. Это необходимо учитывать при планировании и проведении оценки рисков. В сложившихся обстоятельствах важную роль играет осведомленность высшего руководства об угрозах мошенничества, а также серьезное отношение к таким угрозам.

Нельзя не отметить какие потери терпит компания, когда сталкивается с мошенничеством. Самый распространенный размер ущерба от экономических преступлений среди российских компаний находится в диапазоне от $100 тыс. – $1 млн. Однако, не только финансовые потери грозят компании, также совершенное преступление может за собой повлечь отрицательный эффект на:

- морально-психологический климат в коллективе;
- отношения с партнерами по бизнесу;
- репутация / бренд компании;
- отношения с регулирующими органами;
- котировки акций.

Подведем итог, что экономическая преступность остается одной из важных проблем, как для организаций, так и в целом для стран. В работе мы рассмотрели законы по борьбе с коррупцией, основные экономические преступления в России, остановились подробнее на мошенничестве в сфере закупок и разобрали некоторые схемы, а так же проанализировали внутренних и внешних мошенников компании. Необходимо отметить, что с мошенничеством в сфере закупок в России можно эффективно бороться за счет усиления контроля. Эти контрольные меры могут предусматривать проведение тщательной проверки поставщиков и обеспечение независимости сотрудников, осуществляющих контроль качества. В целом ситуация в мире постепенно улучшается, и это позволяет нам смотреть в будущее с оптимизмом.

Список литературы:

1.Живой журнал, Треугольник мошенничества. [Электронный ресурс]//Режим доступа: http://raison-d-etat.livejournal.com/4290.html.

2.Экономика и жизнь, Внутрикорпоративное мошенничество: опознать и обезвредить. [Электронный ресурс]//Режим доступа: http://www.eg-online.ru/article/273416/.

3.Юридическая Россия, Федеральный правовой портал. [Электронный ресурс]//Режим доступа: http://law.edu.ru/doc/ document.asp?docID=1225788.

4.Ministry of Justice UK, the bribery act 2010. [Electronic resource]//Access mode: http://www.justice.gov.uk/downloads/legislation/bribery-act-2010-guidance.pdf.

5.PwC, Российский обзор экономических преступлений за 2014 год. [Электронный ресурс]//Режим доступа: http://www.pwc.ru/ru/ forensic-services/assets/gecs-2014-ru.pdf.

6.PwC, Global Economic crime Survey 2016. [Electronic resource]//Access mode: http://www.pwc.com/gx/en/services/advisory/consulting/forensics/ economic-crime-survey.html.

7.The United States Department of Justice, Foreign Corrupt Practices Act. [Electronic resource]//Access mode: https://www.justice.gov/ criminal-fraud/foreign-corrupt-practices-act.

Потемкина М.С.
КОНТРОЛЬ В СФЕРЕ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ЗАКУПОК: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Потемкина М.С.

Научный руководитель: Егорова И.С.,

к.э.н., доц., доцент кафедры «Аудит и контроль»

ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

Государственные закупки представляют собой особый вид экономических отношений, обязательным участником которых является государство, выступающие в роли заказчика (таблица 1).

Таблица 1 – Заказчики в сфере государственных закупок

Государственные заказчики	Муниципальные заказчики
Государственные органы, Государственная корпорация по атомной энергии "Росатом", Государственная корпорация по космической деятельности "Роскосмос", Органы управления государственными внебюджетными фондами, Государственный казенные учреждения	Муниципальные органы, Муниципальные казенные учреждения
	Бюджетные учреждения

Государственный закупки осуществляются на основе контрактной системы. Контрактная система в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд представляет собой совокупность участников контрактной системы в сфере закупок и осуществляемых ими, в том числе с использованием единой информационной системы в сфере закупок, действий, направленных на обеспечение государственных и муниципальных нужд. Рассмотрим предложение автора по классификации участников контрактной системы в соответствии с функциями, которые они выполняют [2] (рис. 1).

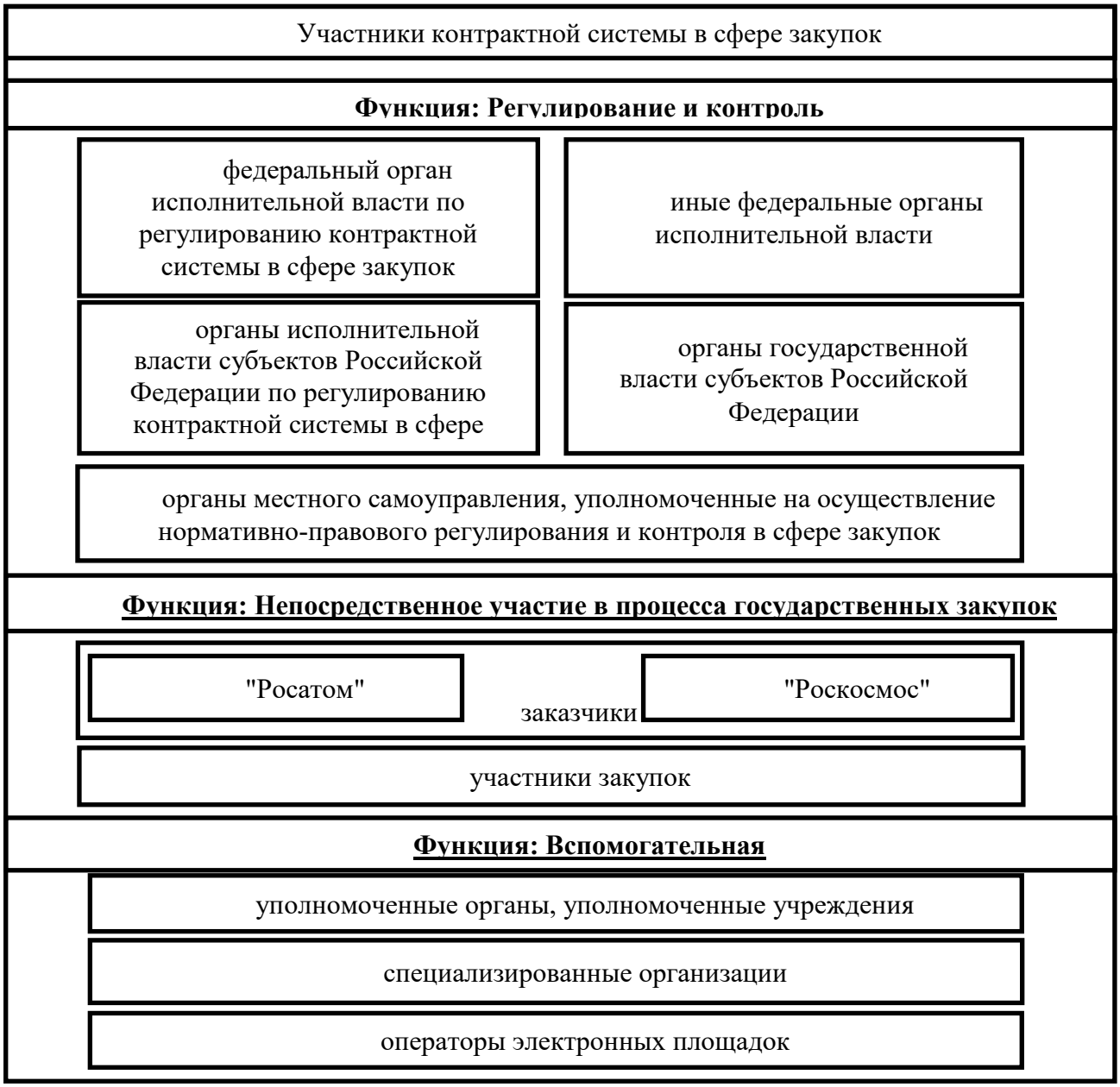


Рис. 1 – Участники контрактной системы в сфере закупок

Контрактная система в сфере закупок основывается на принципах открытости, прозрачности информации о контрактной системе в сфере закупок, обеспечения конкуренции, профессионализма заказчиков, стимулирования инноваций, единства контрактной системы в сфере закупок, ответственности за результативность обеспечения государственных и муниципальных нужд, эффективности осуществления закупок [2].

Для реализации всех вышеперечисленных принципов процесс осуществления государственных закупок подвергается контролю со стороны различных органов государственной власти. Кроме того, стоит отметить наличие общественного контроля в данной сфере.

Процесс государственного контроля представлен в Федеральном законе от 05.04.2013 N 44-ФЗ "О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд" [2]. Автор продставляет данный процесс в табличном виде (таблица 2).

Таблица 2 – Процесс государственного контроля

Элемент процесса	Органы, осуществляющие процедуру контроля	Цель

Мониторинг	Органы исполнительной власти субъектов РФ по регулированию контрактной системы в сфере государственных закупок; Органы местного самоуправления	Оценка степени достижения целей осуществления закупок; оценка обоснованности закупок; совершенствовоние законодательства
Аудит	Счетная палата Российской Федерации, контрольно-счетные органы субъектов Российской Федерации и муниципальных образований	Анализ и оценка результатов закупок, достижения целей осуществления закупок; установление причин отклонений и недостатков, подготовка передложений по их устранению и совершенствованию контрактной системы в сфере закупок
Контроль	Уполномоченные Федеральный орган исполнительной власти, орган исполнительной власти субъекта Российской Федерации, орган местного самоуправления муниципального района или городского округа	Проверка заказчиков, контрактных служб, контрактных управляющих, комиссий по осуществлению закупок и их членов, уполномоченных органов, уполномоченных учреждений, специализированных организаций, операторов электронных площадок
	Федеральный орган исполнительной власти, осуществляющий правоприменительные функции по кассовому обслуживанию исполенения бюджетов бюджетной системы РФ, финансовые органы субъектов РФ и муниципальных образований, органы управления государственными внебюджетными фондами	Контроль за соответствием информации об идентификационных кодах закупок и об объеме финансового обеспечения для осуществления данных закупок
	Органы внутреннего государственного (муниципального) финансового контроля: Федеральная службы финансово-бюджетного надзора, органы государственного (муниципального) финансового контроля, являющиеся соответственно органами (должностными лицами) исполнительной власти субъектов Российской Федерации, местных администраций, Федеральное казначейство (финансовые органы субъектов Российской Федерации или муниципальных образований).	Установление законности составления и исполнения бюджетов бюджетной системы Российской Федерации в отношении расходов, связанных с осуществлением закупок, достоверности учета таких расходов и отчетности
	Контрольный орган в сфере государственного оборонного заказа	Проверка условий обронного заказа
Ведомствен-ный контроль	Государственные органы, Государственная корпорация по атомной энергии "Росатом", Государственная корпорация по космической деятельности	Контроль за соблюдением законодательства Российской Федерации и иных нормативных правовых актов о контрактной

	"Роскосмос", органы управления государственными внебюджетными фондами, муниципальные органы	системе в сфере закупок в отношении подведомственных им заказчиков
Контроль в сфере закупок, осуществляе-мый заказчиком	Заказчики - Государственные органы	Контроль за исполнением поставщиком (подрядчиком, исполнителем) условий контракта в соответствии с законодательством Российской Федерации.
Общественный контроль	Граждане и общественные объединения и объединения юридических лиц	Реализация принципов контрактной системы в сфере закупок, содействие развитию и совершенствованию контрактной системы в сфере закупок, предупреждение, выявление нарушений требований законодательства Российской Федерации и иных нормативных правовых актов о контрактной системе в сфере закупок и информирования заказчиков, контрольных органов в сфере закупок о выявленных нарушениях.

Несмотря на такую разветвленную систему государственного контроля и аудита в сфере государственных закупок, Счетная палата выявила за 2014 год 276 нарушений в сфере закупок товаров, работ и услуг для государственных и муниципальных нужд на общую сумму 39,6 млрд рублей [6]. Данная ситуация может быть связана со сложностью реализации системы государственных закупок и несовершенством контрольного процесса.

Кроме того, стоить отметить, что государственные закупки связаны с использованием значительных средств государственных и муниципальных средств [7] (таблица 3). Поэтому возникает вероятность действий, связанных с незаконным присвоением денежных средств и (или) имущества.

Таблица 3 – Государственные закупки

Год	Количество заключенных контрактов, шт	Общая стоимость контрактов, млн. руб.
2012	2 897 493	6 103 939,5
2013	3 763 392	5 903 953,1
2014	2 788 328	5 510 273,5
2015	3 305 705	5 449 771,6

Рассмотрим некоторые примеры нарушения закона в сфере государственных закупок.

1) Дело «Оборонсервиса». Чиновники Минобороны выбирали ликвидные земельные участки и недвижимость «Оборонсервиса», вкладывали в них огромные денежные средства, а затем продавали по заниженным ценам аффилированным компаниям. Часть объектов покупалась за деньги, которые были похищены у самого же «Оборонсервиса». Следователи выяснили, что по той же схеме коммерческим организациям по заниженной цене были проданы земельные участки в Подмосковье. Ещё один участок леса в Брянской области, который местные власти передали Минобороны в бессрочное пользование, сдавался в аренду предпринимателям. Коммерческие фирмы получили разрешение на разработку и вырубку леса на этом участке. Лесной департамент по Центральному федеральному округу и военная

прокуратура оценили ущерб от этой деятельности в 725 миллионов рублей. 28 ноября 2012 года Следственный комитет России сообщил, что ущерб от хищений в «Оборонсервисе» составляет 6,7 млрд руб.

2) Дело «Росагролизинга». Связано с завышением цен на технику, передаваемую с лизинг, хищением, взяточничеством, махинациями с сублизинговыми операциями. Так более 70% договоров «Росагролизинга» заключалось не с лизингополучателями, а с посредниками, которые брали дополнительные 2,5-4%. Посредники - аффилированные лица «Росагролизинга».

Данные примеры связаны с фактами мошенничества в сфере государственных закупок.

Рассмотрим некоторые особенности данного явления.

Мошенничество оказывает существенное негативное влияние как на благосостояние граждан, так и на состояние экономики страны в целом. Следовательно, рассмотрение вопросов контроля в сфере противодействия данного вида преступлений в экономической сфере представляет особую важность.

По данным МВД в среднем за период 2011-2015 год примерно 8,4 % от всех раскрытых преступлений составляют мошенничества, то есть почти одна двенадцатая всех правонарушений в России за рассматриваемый временной период, связана с фактами мошенничества [4].

Согласно составленному PWC отчету «Российский обзор экономических преступлений за 2014 год», незаконное присвоение активов, то есть мошенничество, является самым распространенным видом экономического преступления в России. В 2014 году 32% компаний сообщили о том, что они стали жертвами экономических преступлений и понесли прямые финансовые потери в размере свыше 1 млн. дол. США [5].

Выявлением и предотвращением фактов мошенничества занимаются следующие государственные структуры: МВД, Следственный комитет и их представительства, Счетная палата РФ.

Особое место среди разнообразных видов мошенничества занимает мошенничество, связанное с государственными закупками. Процесс закупок для государственных нужд связан с использованием значительных средств государственного бюджета, что может стать серьезным поводом для совершения мошенничества с использованием служебного положения. [1] Все этапы процесса государственных закупок и классификация возможных на каждом из них видов мошенничеств представлены автором на рис. 2.

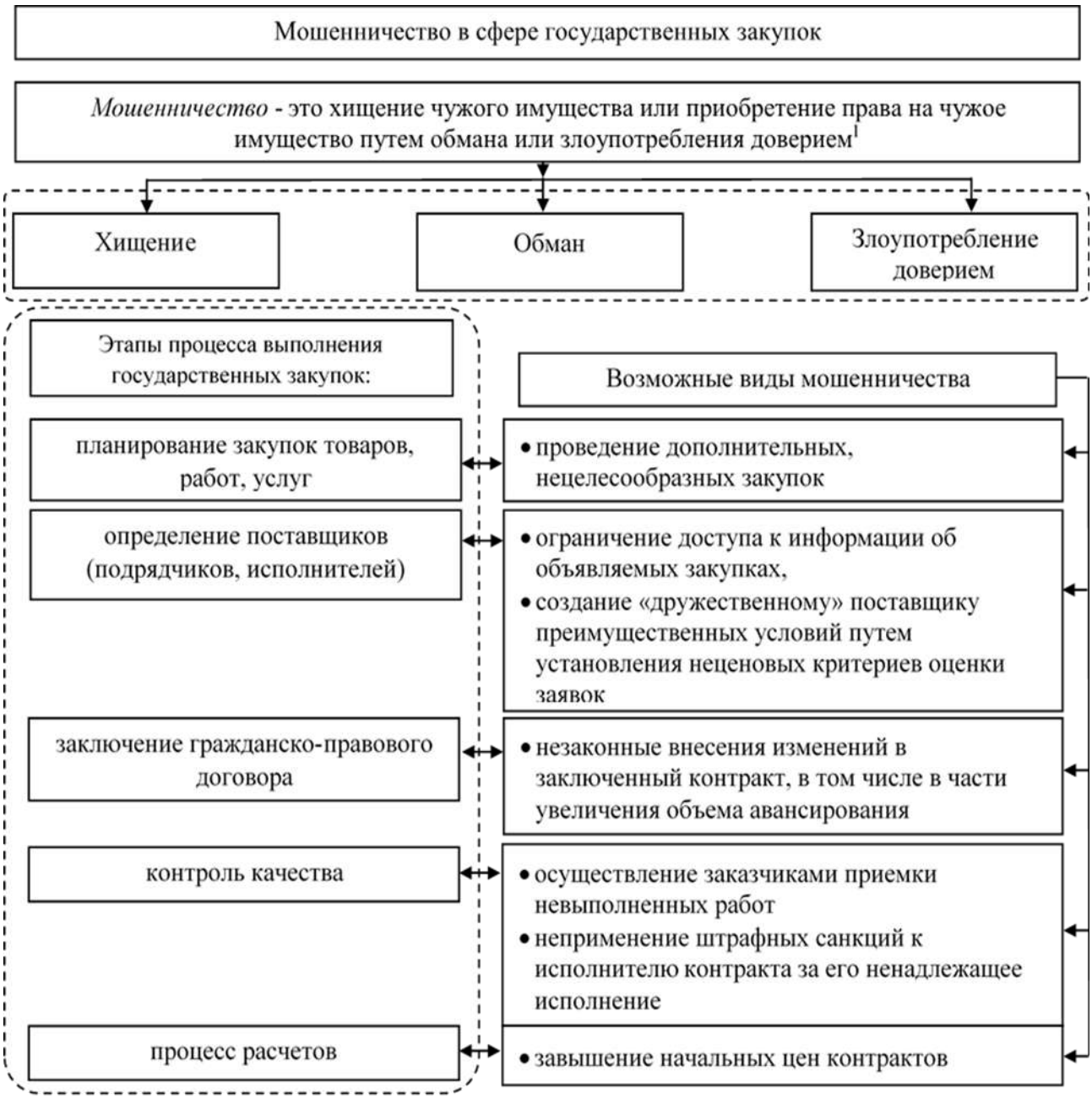


Рис. 2 – Мошенничество в сфере государственных закупок

Очевидно, что контрольный процесс в сфере государственных закупок не может считаться совершенным, так как некоторые элементы контрольного процесса (например, мониторинг, аудит и контроль) требуют получения частично аналогичной информационный базы для достижения поставленных целей. Так же для системы государственных закупок характерно наличие большого количества точек риска, имеющихся на каждом этапе процесса государственных закупок.

В соответствии с выявленными проблемами, автор предлагает внести следующие изменения в контрольный процесс, использующийся в сфере государственных закупок.

Предложения:

I. Система контрольного процесса должна стать систематизированной, что подразумевает под собой четкое разграничение выполняемых функций уполномоченными органами.
II. Объединить какие процедуры контроля как мониторинг, аудит и контроль.
III. Объединить ведомственный контроль и контроль в сфере закупок, осуществляемый заказчиком

Данные объединения позволят предотвратить дублирование мероприятий по сбору аналогичной информации. Исключить возможность перенесения ответственности за результаты проверок с одного контролирующего орган на другой. Кроме того, результаты контроля могут быть получены в более короткие сроки.

IV. Изменить структуру контрольных органов. Проводить контрольные мероприятия:

1. Специально созданным Федеральным контрольным органом и его территориальными подразделениями по упрощенному алгоритму, который основан на ФСАД 7/11.
2. Органами исполнительной власти субъектов РФ по регулированию контрактной системы в сфере государственных закупок; Органами местного самоуправления по перекрестному принципу. Данный принцип позволит совершать независимые проверки и получать качественные данные.
3. Органами внутреннего контроля, созданными при государственных учреждениях, осуществляющих государственные закупки.

Алгоритм, который основан на ФСАД 7/11:

1) Запрос (получение информации о государственном заказе, его условиях, субъектах)

2) Инспектирование (проверка обоснования необходимости осуществления государственного заказа; проверка процедуры выбора поставщика, получение информации о его аффилированных лицах)

3) Наблюдение (проверка расчетов стоимости работ, которую предоставил поставщик; проверка непосредственного процесса поставщиком государственного заказа)

4) Подтверждение (получение информации от третьих лиц, связанных с процессом государственного заказа)

5) Пересчет и пересмотр (проверка юридической силы и непротиворечия закону документации, составленной по факту совершения государственного заказа)

6) Повторное проведение (самостоятельное выполнение процедур и контрольных действий, которые изначально выполнялись в рамках системы ВК государственных учреждений, связанных с государственными закупками)

Данные процедуры могут сочетаться в любых пропорция, определенных в соответствии с конкретными обстоятельствами проверки, однако исключение одной из процедур невозможно.

Стоит отметить, что измененный процесс контроля за государственными закупками должен предоставлять максимально достоверную информацию. Кроме того, данный процесс должен быть гибким и способным быстро реагировать на изменения экономических условий, существующих в стране. Например, должен выявлять новые схемы мошенничества, которые могут быть применены для незаконного присвоения денег. Также немаловажным критерием эффективности контрольного процесса является его экономичность, то есть затраты на его проведение не должны превышать потенциально возможные прибыли, которые контроль позволяет выявить.

Для эффективного использования государственных средств система контроля за государственными закупками нуждается в совершенствовании. В первую очередь, изменения должны быть направлены на упрощение контрольный системы и повышение ее прозрачности. Однако, важнейшим принципом, который должен применяться для повышения результативности совершающихся государственных закупок, является принцип неотвратимости наказания за совершенные нарушения.

Список литературы:

1. Уголовный кодекс Российской Федерации [Текст]: Кодекс Российской Федерации от 13.06.1996 N 63-ФЗ (ред. от 13.07.2015, с изм. от 16.07.2015) // ГД ФС РФ. - 1996.

2. О внесении изменения в Федеральный закон "О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных нужд [Текст]: Федеральный закон от 13.07.2015 N 226-ФЗ (с изм. и доп., вступ. в силу с 15.09.2015) // ГД ФС РФ. – 2015.

3. "Об утверждении федеральных стандартов аудиторской деятельности и внесении изменения в федеральный стандарт аудиторской деятельности (ФСАД 5/2010) "Обязанности аудитора по рассмотрению недобросовестных действий в ходе аудита", утвержденный приказом Министерства финансов Российской Федерации от 17 августа 2010 г. N 90н" (вместе с "ФСАД 7/2011. Федеральный стандарт аудиторской деятельности "Аудиторские доказательства", "ФСАД 8/2011. Федеральный стандарт аудиторской деятельности "Особенности аудита отчетности, составленной по специальным правилам", "ФСАД 9/2011. Федеральный стандарт аудиторской деятельности "Особенности аудита отдельной части отчетности") (Зарегистрировано в Минюсте России 06.10.2011 N 21986). [Текст]: Приказ Минфина РФ от 16.08.2011 N 99н.

4. Состояние преступности - январь-сентябрь 2015 года [Электронный ресурс]: сайт МВД / режим доступа: https://mvd.ru/folder/101762/item/6629353/, свободный.

5. Российский обзор экономических преступлений за 2014 год [Электронный ресурс]: международная сеть компаний PWC / режим доступа: http://www.pwc.ru/ru/ceo-survey/assets/crime_survey_2014.pdf, свободный.

6. Счетная палата выявила нарушения в сфере госзакупок на 39,6 млрд руб., "Известия" [Электронный ресурс]: сайт Счетной Палаты РФ / режим доступа: http://www.ach.gov.ru/press_center/publications-in-mass-media/22189?sphrase_id=1439146, свободный.

7. Официальный сайт Единой информационной системы в сфере закупок [Электронный ресурс]: сайт Единой информационной системы в сфере закупок / режим доступа: http://zakupki.gov.ru/epz/main/public/analytics/public-control.html, свободный.

БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ

Атажанова Д. А.

ПОВЫШЕНИЕ ТРАНСПАРЕНТНОСТИ ОТЧЕТНОСТИ СТРОИТЕЛЬНЫХ КОМПАНИЙ КАК СПОСОБ ПРЕДУПРЕЖДЕНИЯ МОШЕННИЧЕСКИХ СХЕМ

Атажанова Д. А.

Научный руководитель: Рожнова О. В.

д.э.н., проф., профессор кафедры «Бухгалтерский учет»

ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

На текущем этапе развития общества и рыночных отношений компании всего мира в своей деятельности сталкиваются с множеством рисков, в том числе с экономическими преступлениями.

По данным Всемирного обзора экономических преступлений за 2014, представленном на рисунке 1, жертвами экономических преступлений стали около 60 % опрошенных, что почти в 2 раза превышает средний показатель по миру [1].

Наиболее часто не только российские, но и зарубежные компании несут потери из-за незаконного присвоения активов. Однако для нас больший интерес представляет такой вид мошенничеств, как манипулирование бухгалтерской информацией.

По результатам выше упомянутого Всемирного обзора с манипулированием бухгалтерской информацией в 2014 году столкнулось свыше 25 % российских предприятий, что на 2 % превышает показатель 2011 года [1].

Манипуляцией бухгалтерской информацией можно считать как неумышленное действие или бездействие, которое в результате существенно искажает показатели финансовую отчетность – фальсификация, так и умышленное их искажение – вуалирование [2].

На сегодняшний день существует множество различных способов манипулирования бухгалтерской информацией. Основными можно считать:

- сворачивание активов и обязательств. Например, при сворачивании задолженности по различным контрагентам или различным договорам с одним контрагентом, у пользователя отчетности может сформироваться неверное мнение по поводу сумм и срочности погашения активов (обязательств);
- дробление статей, с целью последующего объединения с другими статьями отчетности;
- объединение разнородных сумм в одной статье отчетности;
- манипулирование показателями по сегментам финансовой отчетности;
- представление действительных обязательств в качестве условных, и, наоборот, в зависимости от поставленных целей;
- фальсификация в процессе трансформации.

Также необходимо отметить следующие способы манипулирования, относящиеся непосредственно к строительной отрасли:

- ситуации при капитализации расходов на обслуживание и ремонт зданий и сооружений. Возможны ситуации, когда расходы на капитальный ремонт не относят на увеличение стоимости здания, а списывают как текущие расходы, тем самым снижая прибыль;
- манипуляции с затратами, не включаемыми в стоимость строительства;
- отражение в балансе зданий и сооружений, используемых в деятельности, как незавершенное строительство;
- сохранение на балансе объектов незавершенного строительства, которые в дальнейшем не планируют достраивать, либо уже не существующих объектов.

Также нельзя не отметить такие проблемы в строительной отрасли, которые в значительной степени искажают учетную информацию:

- нарушение сроков сдачи объектов;
- хищение и замена материалов;
- недобросовестное проведение тендеров;
- коррупция в госзакупках.

Исходя из выше приведенных способов, можно сделать вывод о существовании разнообразных схем, дающих возможность исказить информацию в финансовой отчетности. Они могут, как опираться на специфику отрасли, так и быть приемлемыми для всех сфер экономики.

Кроме того, с развитием общества, ежегодным возникновением новых предприятий и направлений в бизнесе, соответственно, рождаются новые и усовершенствованные мошеннические схемы, позволяющие приукрашивать либо наоборот ухудшать положение дел в компании для привлечения инвесторов или получения субсидий. Такое положение дел ведет к необходимости создания контрмер в области искажения финансовой отчетности и борьбы с экономическими преступлениями.

Однако обнаружение мошеннических схем - сложный и трудоемкий процесс. И более эффективным является его предупреждение, нежели борьба с уже произошедшими случаями. По мнению автора, способом, способным минимизировать или же совсем исключить финансовые потери компаний, является формирование транспарентной финансовой отчетности, которая должна составляться в соответствии с требования транспарентности, учитывать отраслевую специфику строительной деятельности, в обязательном порядке при осуществлении дополнительных раскрытий принимать во внимание потребности всех групп пользователей информации. Также неотъемлемой частью повышения прозрачности деятельности строительных компаний является улучшение морально-психологического климата в коллективе и формирование корпоративной этики отрасли для создания чистой конкуренции и «честного строительства».

Это обусловлено тем, что современный рынок диктует свои правила, и инвестор интересуется не только финансовым положением предприятия, а оценивает совокупность различных факторов, включающих в себя конкурентоспособность организации, ее

инвестиционную привлекательность, удовлетворенность персонала и клиентов, уровень эффективности компании, а также состояние экономики на микро- и макро-уровнях.

Список литературы

1. Всемирный обзор экономических преступлений за 2014 [Электронный ресурс]. — Режим доступа : pwc.ru›ru/ceo-survey/assets/crime_survey_2014.pdf
2. Вахрушина, М. А. К вопросу о транспарентности финансовой отчетности [Электронный ресурс]. — Режим доступа : http://finotchet.ru/print/articles/343/

Батукаев А.Т., Чимидова И.Д.

НЕОБХОДИМОСТЬ И МЕХАНИЗМ ПРИЗНАНИЯ ОЦЕНОЧНЫХ ЗНАЧЕНИЙ В БУХГАЛТЕРСКОМ УЧЕТЕ ПРЕДПРИЯТИЯ

Батукаев А.Т., Чимидова И.Д.
Научный руководитель: Голышева Н.И.
к.э.н., доц., доцент кафедры «Бухгалтерский учет»
ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

Оценочные активы, обязательства и резервы — сложнейший для применения на практике участок учета, который требует применения профессионального суждения и аналитических оценок. В данной статье рассматриваются отдельные требования МСФО и РСБУ в отношении оценочных активов, обязательств и резервов и их применение на практике.

Понятие оценочных значений было введено в ПБУ 21/2008 [1]. Под термином «оценочные» понимается неопределенность исхода событий, имевших место в прошлом или которые могут произойти в будущем. В ПБУ 21/2008 отражение оценочных обязательств было правом организации. Крупные организации, как правило, использовали механизм отражения оценочных обязательств, а средние и малые таким правом не пользовались.

Однако 1 января 2011 года вступило в силу ПБУ 8/2010 «Оценочные обязательства, условные обязательства и условные активы» [2]. Согласно требованиям нового ПБУ отражение оценочных обязательств становится обязанностью организации. Это положение не затрагивает договоры, по которым по состоянию на отчетную дату хотя бы одна сторона договора не выполнила полностью своих обязательств, за исключением трудовых и заведомо убыточных договоров; резервного капитала и резервов, формируемых из нераспределенной прибыли, оценочных резервов и сумм, оказывающих влияние на величину будущего налога на прибыль.

Обязательство признается оценочным, когда достоверно неизвестна величина обязательства, а так же сроки его исполнения. Например, такое обязательство может возникнуть из-за принятия судебного решения, подписания договора или утверждения нормативно-правового акта. Оценочные обязательства призваны обеспечить реальное отражение финансового состояния организации в отчетности, предоставить максимально точную информацию о возможных задолженностях и активах организации.

С законодательной точки зрения, организациям предписывается раскрывать неопределенности в отношении событий и условий, которые могут подвергнуть сомнению принцип непрерывности деятельности организации. Важно отметить, что в исключительно редких случаях, предприятие может раскрыть только общий характер оценочных активов или обязательств – в ситуациях, когда подобное раскрытие информации может нанести значительный ущерб позиции предприятия в споре с другой стороной.

Кроме того, не следует забывать, что оценочные обязательства – имеют приближенное значение. Соответственно, наибольшую ценность для целей отчетности будет иметь та оценка, которая обеспечивает сопоставимость отчетности с прошлым и будущим отчетными периодами – опыт компании с подобными делами в прошлом.

Следует обратить внимание на то, что создавать резерв можно лишь под те платежи, которых компания не может избежать из-за обязательств перед другими лицами. Компания формирует их на отчетную дату на счете 96 «Резервы предстоящих расходов». Причем независимо от того, что предусмотрено ее учетной политикой, исключительно по правилам ПБУ 8/2010.

Примером возникновения неопределенности в связи с оценочными обязательствами, является для бухгалтера начисление резервов по неиспользованным отпускам и на ремонт основных средств. Однако далеко не последним, стоит вопрос субъективности трактовки бухгалтером методики отражения оценки и расчета резерва, что связано с тем, что у законодательных органов нет возможности охватить все варианты расчета для каждого случая.

Проблема учета оценочного обязательства на оплату отпускных или компенсации за неиспользованный отпуск заслуживает особого внимания, так как с отсутствием именно этого обязательства в отчетности часто встречаются аудиторы.

Главный риск в создании резерва по неиспользованным отпускам в частности и оценочных обязательствах в целом, это неверное прогнозирование расходов организации по этой статье и возникновение значительной задолженности у организации. А ведь в будущем это может сказаться на том, что у компании возникнут искажения в отчетности и возникнут проблемы с внешними пользователями отчетности. Так, например, если размер неотраженной задолженности имеет высокий уровень существенности, компания может облагаться штрафом – в размере от 2 до 3 т. р. или от 10 до 35 тысяч по статьям 15.11 КоАП РФ и 120 НК Что еще немаловажно, отражение оценочных обязательств в бухгалтерском балансе ведет к снижению показателей ликвидности. Кроме того, инвесторы могут быть введены в заблуждение относительно способности предприятия рассчитываться по своим долгам, ориентируясь на данные искаженной отчетности.

В МСФО, например, используется понятие «накапливаемые отпуска», которые делятся на компенсируемые и некомпенсируемые, и обязательство может возникнуть, даже если отпуск, не является компенсируемым, хотя на оценку этого обязательства влияет возможность увольнения работников до того, как они используют право на накапливаемое некомпенсируемое отсутствие на работе. Такое возможно, если женщина уходит в отпуск по уходу за ребенком, который не включается в отпускной стаж, но расчет резерва ведется по тарифной ставке умноженной на среднемесячное число дней.

В заключении, авторам хотелось бы отметить, что, несмотря на то, что отражение и расчет оценочных обязательств достаточно трудоемкий процесс, в будущем он способен избавить компанию от проблем, связанных с возникновением задолженностей, отвлечения капитала из оборота, займов и т.д. Это может найти свое отражение в последствиях ведения упрощенного учета, который впоследствии приводит к возникновению сложных операций по коррекции с налоговым учетом.

Список литературы

1. Приказ Минфина России от 06.10.2008 N 106н (ред. от 06.04.2015) «Об утверждении «Положения по бухгалтерскому учету «Изменения оценочных значений» (ПБУ 21/2008)
2. Приказ Минфина России от 13.12.2010 N 167н (ред. от 06.04.2015) "Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету "Оценочные обязательства, условные обязательства и условные активы" (ПБУ 8/2010)»

Богданова Т.А.

ЗЛОУПОТРЕБЛЕНИЕ АГРЕГИРОВАНИЕМ ПРИ СОСТАВЛЕНИИ СЕГМЕНТНОЙ ОТЧЕТНОСТИ – ПРОБЛЕМЫ И РЕШЕНИЯ

Богданова Т.А.

Научный руководитель: Гришкина С.Н.

к.э.н., доц., профессор кафедры «Бухгалтерский учет»

ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

В данной работе были проанализированы потенциальные возможности манипулирования финансовой информацией при подготовке сегментной отчетности в соответствии с требованиями стандартов бухгалтерского учета и бухгалтерской (финансовой) отчетности МСФО (IFRS) 8 «Операционные сегменты», SFAS 131 «Раскрытие информации о сегментах бизнеса и связанной информации» и ПБУ 12/2010 «Информация по сегментам». В частности, речь идет о злоупотреблении агрегированием при выделении отчетных сегментов и возможных вариантах решения данной проблемы.

Каждая компания имеет свою уникальную организационную структуру и состоит из определенного набора сегментов. Внешние пользователи финансовой отчетности крайне заинтересованы в получении внутренней информации по каждому из этих сегментов.

Для того чтобы оценить, насколько удовлетворяются вышеупомянутые запросы, обратимся к исследованиям, которые были проведены с целью изучения результатов внедрения SFAS 131 «Раскрытие информации о сегментах бизнеса и связанной информации» в 2012 г. и МСФО (IFRS) 8 «Операционные сегменты» в 2012-2013 гг.

Большинство участников исследования полагают, что компании злоупотребляют агрегированием.

Причины могут быть различными – попытка сохранения конкурентных преимуществ, попытка замаскировать сегменты с низкими результатами, а также применение оптимизационных схем налогообложения и, как следствие, нежелание раскрывать детальную информацию по регионам присутствия.

И если FASB решил не вносить какие-либо изменения в SFAS 131, Фондом МСФО была создана рабочая группа, которая в течение 2014 года обсуждала возможные изменения стандарта.

Результаты работы данной группы были представлены для рассмотрения на заседании Комитета по МСФО в мае 2015 г. В частности, было предложено расширить список примеров, характеризующих схожие экономические характеристики такими показателями, как уровень изменения выручки, инфляция, колебания курсов валют, а также специфика отдельных рынков.

С точки зрения автора, возможное решение проблемы, связанной со злоупотреблением агрегированием, может быть найдено при рассмотрении разъяснений Совета по стандартам финансового учета в отношении применения требований SFAS 131. Так, в параграфе 127 приводится алгоритм идентификации отчетных сегментов. Эта же схема позже была взята за основу и при подготовке разъяснений к применению МСФО (IFRS) 8, поскольку стандарты максимально соответствуют друг другу.

В данной работе приведена сокращенная версия алгоритма. Основная суть заключается в том, что при определении отчетных сегментов агрегирование является первым шагом после определения операционных сегментов, и только потом выполняется проверка на соответствие количественным порогам (см. рис. 1).

Определение операционных сегментов в соответствии с системой управленческого учета



Рисунок 1 - Идентификация отчетных сегментов на основе разъяснений FASB по применению SFAS 131

Компании, заинтересованные в сокрытии результатов деятельности каких-либо операционных сегментов, таким образом, получают «руководство к действию», т.е., в полном соответствии с требованиями стандартов и разъяснений к ним, в первую очередь прибегают к агрегированию сегментов.

Принимая во внимание результаты исследований в части злоупотребления агрегированием, автор считает целесообразным изменение порядка действий.

В первую очередь предлагается определить - есть ли среди операционных сегментов те, которые отвечают количественным порогам, а также те сегменты, информация по которым является полезной для пользователей вне зависимости от соответствия количественным критериям.

Только после выполнения указанных двух действий предлагается обратиться к вопросу агрегирования (см. рис.2).

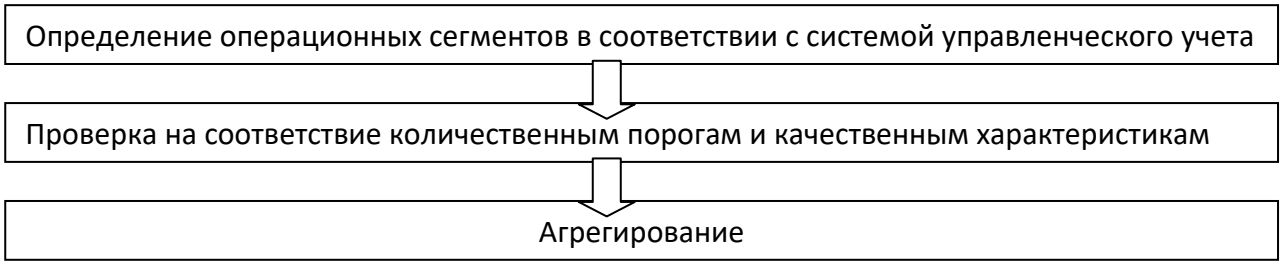


Рисунок 2 - Идентификация отчетных сегментов на основе рекомендаций автора

Ожидается, что следуя предложенному алгоритму, компании будут раскрывать большее количество сегментов в своей отчетности.

Список литературы

1. МСФО (IFRS) 8 «Операционные сегменты»
2. SFAS 131 «Раскрытие информации о сегментах бизнеса и связанной информации»

Бочаров В.А., Кононова Е.С.

ПОСТРОЕНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ СИСТЕМЫ ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ ОРГАНИЗАЦИИ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА

Бочаров В.А., Кононова Е.С.
Научный руководитель: Нурмухамедова Х.Ш.
к.э.н., доц., доцент кафедры «Бухгалтерский учет»
ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

Политика предприятия в сфере внутреннего контроля отражает и отношение к нему собственников. Система внутреннего контроля на предприятии является важнейшей частью

современной системы управления, позволяющей достичь целей, поставленных руководителями с минимальными затратами.

Более того, СВК является неотъемлемой частью управленческого учёта во времена кризисов любых масштабов – он помогает рационализировать инфраструктуру и взаимосвязь процессов на предприятии, а также оптимизировать издержки, тем самым позволив предприятию не только выжить «абы как», но и выйти в плюс. В связи с чем, авторы предлагают рассмотреть вопрос влияния кризиса на бизнес-процессы и позитивное воздействие системы внутреннего контроля в подобных обстоятельствах – что является исключительно актуальным вопросом для управленческих звеньев всех коммерческих предприятий.

Кризисное состояние многих организаций в рыночных условиях естественно: не все оказываются способными выдержать рыночную конкуренцию. Основная причина рыночной несостоятельности и кризиса – грубейшие просчеты руководителей всех уровней, стремление многих обогатить себя, свою семью, приближенных и чиновников за счет трудовых коллективов.

При прослеживании динамики развития российского сектора экономики с начала образования страны по, так называемым, «флажкам», то есть кризисам таких лет, как 1998, 2002, 2008, 2012, видно, что экономические коллапсы (кризисы) всегда влияют на бизнес, как малый, так и крупный, что приводит к следующим последствиям:

1) снижение доходов населения отражается и на снижении покупательского спроса на товары и услуги;
2) ужесточение требований банков к потенциальным заемщикам, увеличение процентные ставок по ссудам;
3) снижение объемов выдаваемых кредитов отражается на финансовых показателях деятельности банков и страховых компаний.

Более того, стоит отметить, что за сбор и формирование базы данных для последующего анализа отвечает функция контроля. Но, к сожалению, на данный момент в бизнесе данной функции часто не уделяется должного внимания и её задействование не несёт регулярного характера. Авторы провели небольшой анализ рынка труда на общеизвестном HR-ресурсе www.headhunter.ru, отмечая низкий спрос работодателей сотрудников на позиции, отвечающие за формирование, осуществление внутреннего контроля; например, по сравнению, с позицией пресловутого менеджера или юриста. Касаемо аутсорсинга в данной сфере, то, также, общедоступные фирмы на отечественном рынке, которые могли бы по приемлемым тарифам предлагать услуги по формированию СВК, исчисляются единицами. В то время как ни средний, ни малый бизнес не может позволить себе услуги крупных консалтинговых фирм. Как известно: спрос формирует предложение – соответственно, подобное явление обуславливается, в первую очередь, посредственным подходом администрирующего звена компании к разработке соответствующих методологий и внутренних нормативов, что особенно сказывается на компаниях в стагнирующие и регрессивные периоды существования рынка. В этой связи, руководителям в тяжкие времена следует не жалеть денежных средств уделять особе внимание данному аспекту для защиты от «просаживания» компании по данному направлению, что, в последствии, может привести к тотальному краху бизнеса из-за отсутствия чёткого координационного плана деятельности и развития компании.

Развитие системы внутреннего контроля у хозяйствующего субъекта требует опытного и профессионального подхода к делу, учёта всех аспектов финансовых нюансов бизнеса, а также скрупулёзной проработки путей формирования создаваемой системы. Корректно сформированная СВК кардинальным образом способствует решению комплексных проблем, напрямую связанных с управлением такими сложными предприятиями, как промышленные. Более того, она позволяет выделить выдающиеся стороны бизнеса. Сравнивая полученные данные с прогнозируемыми, можно определить пробелы в деятельности, превентивно предотвратив их появление в будущем.

В настоящее время на большинстве отечественных предприятий, учитывая даже самые крупные, уделяется недостаточное внимание формированию, применению и развитию системы внутреннего контроля, как того требуют современные рыночные механизмы. Эффективность применения данного инструмента, как одного из самых важных направлений деятельности управляющего звена хозяйствующего субъекта, определяет успешность компании на рынке, а также её конкурентоспособность в будущем. Зачастую, благодаря СВК, в кризис финансовых институтов компания вместо тривиального «ухода на дно» в виде сокращения издержек и аккумуляции капиталов, может совершенно неожиданным способом оптимизировать свою деятельность, обеспечив себе тем самым рост во время общей депрессии. Как утверждают некоторые эксперты, кризис – это не время затишья, а наоборот, редкий шанс взлететь компании в верх путём оптимизации своих ресурсов и отсеивания всего лишнего. Поэтому продуманное использование и надлежащее развитие системы внутреннего контроля, как, быть может, дополнительной издержки, строго рекомендовано компаниям не столько в обычное время, как больше в кризисное.

Бургалова Д. Р.

РАЗВИТИЕ КОРПОРАТИВНОЙ ОТЧЕТНОСТИ: ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Бургалова Д. Р.
Научный руководитель: Сидорова М. И.
д.э.н., доц., профессор кафедры «Бухгалтерский учет»
ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

Сегодня наиболее актуальными становятся вопросы о том, каким должно стать содержание публичной отчетности и как принципиально поменять подход компаний к практике ее составления. На сегодняшний день стейкхолдеров – основных заинтересованных пользователей отчетности – интересует не столько информация о текущем финансовом положении компании, ее финансовых результатах, социальных и экономических показателях, сколько процесс создания стоимости в средне- и долгосрочной перспективе.

Все более распространенным является тезис о том, что целью бизнеса является создание и наращение стоимости. Данный подход хорошо известен как VBM (Value-Based Management) – управление, ориентированное на стоимость. Ввиду высокой ценности взаимоотношений с заинтересованными сторонами, наряду с теорией акционерной стоимости в последние десятилетия развивается и все большую популярность получает концепция стейкхолдерской стоимости. В связи с тем, что стейкхолдеры являются непосредственными пользователями отчетности, на сегодняшний день вполне уместным будет введение такого понятия как Value-Based Reporting – отчетность, ориентированная на создание стоимости. Как должна выглядеть корпоративная отчетность в ближайшем будущем – вопрос, стоящий перед специалистами сегодня.

В настоящее время практика раскрытия информации в корпоративной отчетности в большей степени не соответствует требованиям и информационным потребностям стейкхолдеров. Подтверждением являются серия корпоративных скандалов последних лет (мировая практика – Enron, Parmalat, Volkswagen; в российской практике – недавний скандал с компанией Трансаэро), когда были выявлены беспрецедентные случаи мошенничества и злоупотреблений, и стало понятно, что публикуемая компаниями финансовая информация может быть намерено искажена, если нет четких механизмов внутреннего контроля и управления рисками, системы подотчетности акционерам компании членов правления. Это приводит к потере доверия заинтересованных лиц и ставит под сомнение способность действующей финансовой отчетности отражать реальное положение дел организации, а также прогнозировать на ее основе тенденции развития организации в средне- и долгосрочной перспективе.

Хорошая корпоративная отчетность должна в значительной мере способствовать восстановлению утраченного доверия. Большое количество избыточной и повторяющейся информации чинит препятствия инвесторам, которым приходится буквально выискивать необходимые данные для принятия решений. Некоторые компании уже задумываются над тем, чтобы как-то упорядочить свою отчетность, сделать ее проще и удобнее для инвесторов.

Для начала ответим на вопрос: что вкладывается в понятие «годовой (корпоративный) отчет»? Несмотря на активное обсуждение, на сегодняшний день нет единого мнения относительно ее определения и содержания. Мы будем основываться на базовом отчетном документе, подготавливаемом публичными компаниями, который, как минимум, включает, 4 блока информации:

- описание и обзор бизнеса;
- отчетность по корпоративному управлению;
- бухгалтерская (финансовая отчетность);
- прочая информация

Результаты исследований специалистов ведущих международных консалтинговых компаний показывают, что, несмотря на то, что постепенно набирает обороты практика отражения информации об управлении персоналом и экологической, социальной деятельности и корпоративном управлении, в большинстве отчетов основное внимание уделяется финансовым показателям (в среднем более половины объема годового отчета). Однако именно нефинансовые показатели могут стать как раз теми инструментами, которые позволят оценить перспективы развития бизнеса и проиллюстрировать порядок управления ключевыми факторами, влияющими на его стоимость.

В обзоре, подготовленном глобальной ассоциацией профессионалов в области финансов и учета *ACCA*, указывается, что, несмотря на увеличение объема отчетности, уровень удовлетворенности ею пользователями уменьшился. Чтобы определить, каковы должны быть реальные драйверы для изменения подхода к подготовке корпоративной отчетности, ACCA обращается непосредственно к инвесторам, чтобы получить их мнение о том, насколько полезной является информация, представляемая в отчетах. В результате исследования выяснилось, что 50% респондентов подтверждают, что годовой отчет является для них основным (или единственным) источником информации. 26% респондентов считает, что трудно оценивать эффективность компании исходя из данных корпоративной отчетности. Помимо этого наблюдается широкий спектр критических замечаний: 47% считают, что отчеты слишком объемные; 40% считают, что они слишком ориентированы на «результаты, обращенные в прошлое»; 35% отметили, что отчеты слишком сложны для понимания.

Другим существенным недостатком существующей практики составления корпоративной отчетности является направленность традиционной корпоративной отчетности на освещение результатов прошлых периодов, что создает разрыв между той информацией, которая в ней отражена, и информацией, которая необходима для оценки стоимости бизнеса. Опасность здесь заключается в том, что подобный разрыв порождает неопределенность, которую следует расценивать как премию за риск, которая включается в стоимость капитала компании. Для того чтобы читатели могли понять, что конкретно руководство компании делает для дальнейшего развития бизнеса, необходимо ликвидировать разрыв между содержанием отчетности и возможностью использовать представленную в ней информацию для оценки стоимости бизнеса.

В начале этого года Институт аудиторских комитетов КПМГ провел опрос членов комитетов по аудиту из разных стран мира с целью узнать, какие три фактора, обусловливающие эффективность деятельности их компаний, они считают самыми значимыми. (Таблица 1).

Таблица 1 - Практика представления операционных КПЭ в отчетности

	Указано в качестве одного из трех основных факторов создания стоимости	Компании, предоставляющие данные о соответствующем операционном КПЭ
Операционная эффективность	66%	21%
Ориентированность / качество обслуживания клиентов	56%	7%
Цепочка поставок	42%	8%
Бренд и корпоративная репутация	42%	2%

На удивление слишком мало компаний приводит критерии оценки своей деятельности с точки зрения наиболее часто упоминаемых факторов создания стоимости. Не уделяется должное внимание раскрытию нефинансовых показателей и драйверов создания стоимости. Мы называем их «нефинансовыми», однако в конечном итоге, все сводится к финансам и ожидаемым высоким показателям компании, которые она сможет достичь лишь в том случае, когда сможет максимально удовлетворить потребности стейкхолдеров. Учет интересов создает необходимые (хотя и недостаточны) условия устойчивого развития.

В целом мнения ученых, исследователей и специалистов сходятся. Главным направлением деятельности должно стать формирование нового подхода к подготовке корпоративной отчетности. Большие надежды на решение существующих проблем возлагаются на *интегрированную отчетность*. в которой комплексно раскрывается финансово-экономическая и производственная информация по основным видам деятельности организации, а также о ее деятельности в области устойчивого развития, бизнес-модели, а также о том, как достигается создание стоимости в краткосрочном, среднесрочном и долгосрочном периодах, тем самым призванная убедить инвесторов и других стейкхолдеров, что компания ориентирована на создание стоимости. . В 2002 г. требование представления корпоративной отчетности, включающей нефинансовые показатели, озвучивается в Дании, а в 2009 г. в ЮАР принимается закон, в соответствии с которым все хозяйствующие субъекты, начиная с 2010 г. обязаны представлять интегрированную отчетность. В этот же период активно развиваются институты интегрированной отчетности: Глобальная инициатива по отчетности (Global Reporting Initiative, GRI), Международный комитет по интегрированной отчетности (The International Integrated Reporting Committee, IIRC) и др.

В соответствии с Международным стандартом по интегрированной отчетности, интегрированная отчетность – процесс, основанный на интегрированном мышлении, в результате которого создается периодический интегрированный отчет организации о создании стоимости в течение долгого времени и связанные с ним документы, относящиеся к аспектам создания стоимости. Сейчас концепцию интегрированной отчетности поддерживают более 90 глобальных компаний и 50 институциональных инвесторов, входящих в Пилотную программу МСИО. Среди участников – Danone, Deloitte, HSBC, KPMG, Microsoft, Coca-Cola, Unilever, Volvo и др. Из России в Пилотной программе участвуют четыре компании: Госкорпорация «Росатом», ПАО «НК Роснефть», ОАО «НИАЭП», ФК «УРАЛСИБ». Эти компании участвовали в разработке Международного стандарта по интегрированной отчетности и часть из них подготовили в интегрированные отчеты, чтобы протестировать принципы, изложенные в проекте Стандарта.

Если говорить о российской практике подготовки и представления публичной отчетности, то следует отметить, что она пока не имеет достаточного научного и законодательного обоснования. Существующие в настоящее время разработки в области представления, анализа и интерпретации показателей публичной отчетности являются либо трансформацией прошлого опыта, либо копиями иностранных методик без учета специфики российского пути

экономического развития. В связи с этим исследователи называют адаптацию методов составления и представления, анализа и интерпретации публичной отчетности к российским условиям актуальными теоретическими и практическими задачами на современном этапе российской экономики.

Вместе с тем, динамика развития нефинансовой отчетности по годам в целом положительна: об этом свидетельствуют данные Российского союза промышленников и предпринимателей (РСПП) (рис. 1).

На протяжении десятилетия количество компаний, подготовивших такого рода отчетность значительно увеличилось: 74 компании в 2012 году, 77 компаний – в 2013, 65 – в 2014. На сегодняшний день в Национальный Регистр нефинансовых отчетов внесены 160 компаний, зарегистрировано отчетов - 635, которые выпущены в период, начиная с 2000 г. В их числе: экологические отчеты (ЭО) - 52, социальные отчеты (СО) – 269, отчеты в области устойчивого развития (ОУР) – 204, интегрированные отчеты – 87, отраслевые отчеты – 23.

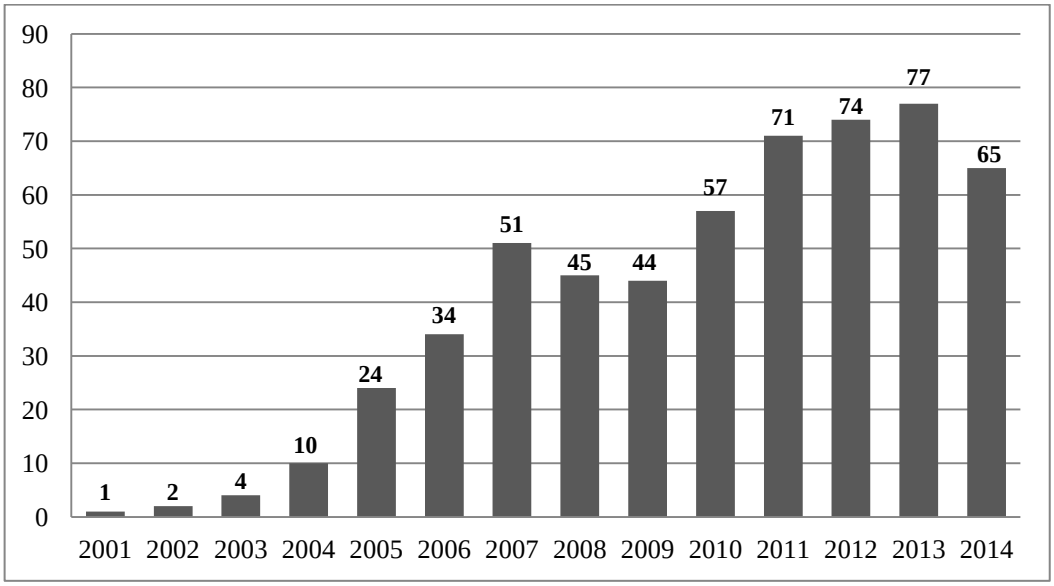


Рисунок 1 - Динамика развития финансовой отчетности по годам. Количество компаний, публикующих нефинансовые отчеты в Регистре нефинансовых отчетов РСПП

При этом большинство нефинансовых отчетов – это социальные отчеты и отчеты в области устойчивого развития. Как мы видим, практика подготовки интегрированной отчетности еще не в полной мере проявляется среди российских компаний, однако в любом случае намечена положительная тенденция. Помимо всего прочего, должно наблюдаться стремление к применению лучших практик подготовки корпоративной отчетности и, соответственно, ведению открытого диалога со стейкхолдерами, информационные потребности которых в наибольшей степени на данный момент способна удовлетворить именно интегрированная отчетность.

Таким образом, новая глобальная международная система отчетов проникает во все страны и сферы, и в Россию в том числе. В связи с этим возникает необходимость углубленного исследования передового опыта раскрытия информации российскими и зарубежными компаниями для выделения наиболее успешных практик, которые можно использовать при согласовании изменений нормативного регулирования и в подготовке специалистов, в полной мере владеющих инструментарием составления и интерпретации корпоративной отчетности. Однако в настоящее время научное обоснование и нормативное регулирование вопросов представления корпоративной отчетности разработано еще недостаточно.

На основе вышеизложенного, мы можем предложить общие рекомендации для специалистов в области подготовки корпоративной отчетности и направления для совершенствования ее содержания:

✓ увязать показатели деятельности с факторами, обусловливающими акционерную стоимость бизнеса,

✓ признать, что финансовая отчетность – это лишь начало истории, за которой должно следовать продолжение,

✓ обеспечить связанность и логичность отчета,

1. совершенствовать культуру подготовки отчетности: ориентированность на бизнес (построение описательной отчетности вокруг бизнес-модели) и понимание информационных потребностей пользователей (стейкхолдерский подход).

Осознание подготовки интегрированной отчетности как процесса выпуска корпоративной отчетности, содержащей информацию о способности компании создавать стоимость бизнеса, является ключевым фактором, побуждающим компанию разработать интегрированный отчет для заинтересованных сторон. Концепция интегрированной отчетности поясняет, что целью интегрированного отчета, прежде всего, является освещение вопросов создания стоимости бизнеса, поскольку, в конечном счете, инвесторов интересует именно этот аспект, а также дифференцированный подход к формату представления отчетности разным пользователям.

Список литературы

1. Ефимова О. В. Эффективность взаимодействия с заинтересованными сторонами как фактор устойчивого развития компании // Управление финансами. – 2013. – [Электронный ресурс]
2. Малиновская Н.В. Интегрированная отчетность – инновационная модель корпоративной отчетности // Международный бухгалтерский учет. – 2013. № 38 (236). С. 12–17.
3. Никифорова Е.В. Содержание публичной отчетности в инновационной экономике. // Управление финансами. – 2015. – [Электронный ресурс]
4. РСПП: Аналитический обзор корпоративных нефинансовых отчётов: 2012 – 2014 годы выпуска, 2015 г. [Электронный ресурс] – http://media.rspp.ru/document/1/f/b/fbc7ed73fb5bb17dea832336e82c07ed.pdf
5. Сайт аудиторско–консалтинговой фирмы КПМГ [Электронный ресурс]. − Режим доступа: KPMG Research: «Подготовка корпоративной отчетности»: международное исследование КПМГ. 2015 kpmg.com/betterbusinessreporting
6. ACCA Global: Re-assessing the value of corporate reporting – [Электронный ресурс] http://www.accaglobal.com/corporatereporting

Быковская И.А.
ПАРАДИГМА БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА В СОВРЕМЕННЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ УСЛОВИЯХ

Быковская И.А.
Научный руководитель: Сафонова И.В.
к.э.н., доц., доцент кафедры «Бухгалтерский учет»
ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

Современный этап развития мировой экономики характеризуется процессами глобализации. При таких условиях деятельность крупных публичных компаний может отозваться последствиями не только в пределах национальной экономики. А, следовательно, обостряется необходимость контроля таких экономических субъектов.

Для формирования информации о деятельности организации традиционно используется формат бухгалтерской отчетности. Однако глобализация влечет за собой серьезное изменение

объема информационных потребностей внешних пользователей. В современных экономических условиях традиционной бухгалтерской (финансовой) информации публичным компаниям становится уже недостаточно, происходит смена парадигмы бухгалтерской (финансовой) отчетности и преобладание отчетов об устойчивом развитии и интегрированной отчетности.

Отчет в области устойчивого развития представляет собой практику измерения, раскрытия информации о результатах экономической, экологической и социальной деятельности организаций. В России подобные отчеты начали готовиться более 10 лет назад. Целями формирования отчетов об устойчивом развитии является, во-первых, удовлетворение потребностей нынешнего поколения без ущерба для возможности будущих поколений удовлетворять свои собственные потребности, во-вторых, формирование социально ответственного бизнеса, в-третьих, максимизация позитивного влияния бизнеса на общество и минимизация негативной нагрузки на окружающую среду. [1].

Отчетность об устойчивом развитии называют нефинансовой отчетностью. Мировой базой данных нефинансовой отчетности является Международный регистр нефинансовых отчетов, а в России – Национальный регистр корпоративных нефинансовых отчетов Российского союза промышленников и предпринимателей, где представлены экологические, и социальные отчеты, и отчеты об устойчивом развитии. По состоянию на 11 февраля 2016 года в Национальный Регистр нефинансовых отчетов внесены 160 компаний, зарегистрировано отчетов - 635, которые выпущены в период, начиная с 2000 г. В их числе: экологические отчеты - 52, социальные отчеты – 269, отчеты в области устойчивого развития – 204, интегрированные отчеты – 87, отраслевые отчеты – 23. [2].

В России на данный момент подобная практика распространена менее широко, чем в зарубежных странах. В таблице 1 представлено распределение отчетов российских компаний по отраслевой принадлежности.

Таблица 1 - Распределение отчетов российских компаний по отраслевой принадлежности

Отраслевая принадлежность компаний	Число компаний	Количество отчетов				
		О	УР	О	О	Итого
Нефтегазовая	19		81		8	118
Энергетика	40	3	40	2		140
Металлургическая и горнодобывающая	17		22	2		70
Производство машин и оборудования	2		0			2
Химическая, нефтехимическая, парфюмерная	12	1	11	0		52
Деревообрабатывающая, целлюлозно-бумажная	4		0		5	19
Производство пищевых продуктов	9		17	1		38
Телекоммуникационная	10		5	0		27
Финансы и страхование	17		14	8		75
Жилищно-коммунальное хозяйство	4		0	2		13
Цементное производство и	2		1			2

строительство						
Образование, здравоохранение	5		0	2		12
Транспорт	5		3	0		15

Из таблицы видно, что наиболее активно отчеты предоставляются компаниями, работающими в области энергетики (140 отчетов), нефтяной (118 отчетов), металлургической (70 отчетов) и химической (52 отчета) отраслях. Такое распределение отчетности вполне логично, ведь деятельность компаний именно в этих секторах промышленности связана с опасным влиянием на окружающую среду, поэтому такие предприятия больше других заинтересованы в «благоприятном» восприятии их обществом для продолжения своей работы. Тем не менее, парадоксально выглядит тот факт, что отрасли, связанные с производством машин и оборудования (2 отчета), транспортом (15 отчетов), цементным производством и строительством (2 отчета) характеризуются низким уровнем представления нефинансовых отчетов, несмотря на то, что их деятельность также способна оказать негативное влияние на окружающую среду. Вероятно, это можно объяснить тем, что составление нефинансовых отчетов в России является добровольным в отличие, например, от Дании, Великобритании, Голландии, Норвегии и Швеции, где формирование социальной отчетности обязательно и закреплено соответствующими национальными стандартами. Лидером является Норвегия, где 95% исследуемых компаний отражают экологические вопросы в финансовой отчетности.

Возможно, в будущем действенной мерой оказалось бы законодательное закрепление обязательного предоставления нефинансовой отчетности, что усилило бы ответственность со стороны хозяйствующих субъектов. В этом случае «халатное» отношение к социальному и экологическому сторонам производства подразумевало бы применение правовых санкций, однако, составление такого рода отчетности требует не только существенных финансовых затрат, но и работы многих специалистов соответствующего профиля. Все это, в свою очередь, делает нефинансовую отчетность «бременем, посильным только крупным компаниям». Хотя говорить о нефинансовой отчетности для малых предприятий, роль которых незначительна, не приходится и вовсе по требованию рациональности, ведь и для нефинансовой отчетности, и финансовой необходимо рациональное ведение учета исходя из условий хозяйственной деятельности и величины организации.

Среди других причин, препятствующих развитию нефинансовой отчетности в России, особо выделяют:

- факт отсутствия единого подхода к ее составлению (по их мнению, это затрудняет возможность сравнительного анализа деятельности разных компаний),
- отсутствие отечественного методического сопровождения подготовки социальной отчетности, что вынуждает компании применять зарубежные разработки,
- отсутствие установленной периодичности представления нефинансовых отчетов (некоторые компании выбирают двухгодичный цикл представления отчетов, некоторые публикуют отчеты ежегодно), в-четвертых, нарушение принципа преемственности подготовки данных. [1].

Таким образом, России для популяризации нефинансовой отчетности среди компаний необходимо устранить еще целый ряд проблем.

Вторым направлением смены парадигмы внешней отчетности является составление интегрированного отчета, инициатором концепции которого стал Международный комитет по интегрированной отчетности (IIRC), разработавший несколько принципов подготовки такого вида отчетности (от России в разработке Международного стандарта по интегрированной отчетности участвуют две компании: госкорпорация «Росатом» и ОАО «НК Роснефть»). Первый принцип – это уникальность бизнес - модели, иначе говоря, отчет каждой компании будет индивидуальным, поскольку в первую очередь будет ориентирован именно на ее бизнес-модель.

Для анализа практического вида данного принципа был рассмотрен интегрированный отчет концерна «Росэнергоатом» за 2014 год. Реализуя данный принцип, компания опубликовала информацию об основных партнерах концерна (часть информации из отчета о партнерах концерна представлена в таблице 2), бизнес-процессах (основные процессы и процессы развития) и ресурсах организации.

Таблица 2 - Основные партнеры концерна «Росэнергоатом»

Наименование компании	Сфера деятельности
АО «НИАЭП»	Сфера деятельности – управление проектированием и сооружением объектов. Пакет реализуемых проектов – более 20 сооружаемых или проектируемых одновременно энергоблоков в России
АО «АТОМПРОЕКТ»	Единственная в России компания, проектирующая АЭС с различными типами ядерных реакторов, а также объекты тепловой энергетики
АО «АТОМЭНЕРГОПРОЕКТ»	Инжиниринговая компания, генеральный проектировщик и генподрядчик Нововоронежской АЭС-2, генподрядчик Ленинградской АЭС-2, генеральный проектировщик Смоленской АЭС-2
ФГУП ПО «Маяк»	Переработка ОЯТ атомных реакторов

Однако в этой связи несколько неоднозначно выглядит тот факт, что отсутствие единого формата составления в России нефинансовой отчетности, понимается скорее как негативный эффект, усложняющий сравнительный анализ деятельности компаний. В таком случае, может ли один и тот же по качественному значению фактор – отсутствие унифицированной модели составления отчетности – иметь разные последствия для социальной и интегрированной отчетности, соответственно? По крайней мере, на первый взгляд данное утверждение не кажется абсолютно определенным, ведь и финансовая, и нефинансовая отчетность являются элементами хозяйственного учета, а значит, их составление обусловлено одной и той же целью – удовлетворение информационных потребностей внутренних и внешних пользователей с помощью достоверной и прозрачной информации, а так же одними и теми же критериями «полезности» информации – она должна быть надежна, сравнима и нейтральна.

Второй принцип – усиленный фокус на будущее – позволит уделить большее внимание стратегическому развитию компаний, что, например, может быть особенно актуально для инвесторов при определении привлекательности инвестиционных вложений. Как данный принцип выглядит на практическом примере показано в таблице 3, где представлены данные о стратегических целях и задачах концерна «Росэнергоатом».

Таблица 3 - Стратегические цели и задачи концерна и их связь со стратегическими целями госкорпорации «Росатом»

Стратегические цели ГК «Росатом»	Стратегические цели концерна «Росэнергоатом»	Стратегические задачи концерна «Росэнергоатом»	Вклад 2014г.
Обеспечение экономики страны электроэнергией	Увеличение выработки электроэнергии при обеспечении необходимого уровня безопасности	Выработка электроэнергии при обеспечении необходимого уровня безопасности	Выработка (+4,8% к 2013г.)
Масштаб	Увеличение доли атомной генерации за счет роста	1.Реализация проектов сооружения АЭС (в стадии сооружения 9	В декабре 2014 г. состоялся энергопуск

	установленной мощности АЭС и генерации атомной энергии при обеспечении необходимого уровня безопасности	энергоблоков АЭС и 1 плавучий энергоблок). 2.Размещение и проектирование новых АЭС.	блока №3 Ростовской АЭС

Наконец, третий принцип подразумевает раскрытие характера воздействия еще на пять видов капитала помимо финансового капитала [1]: производственный, человеческий (например, в этой позиции отчета могут раскрываться затраты на обучение сотрудников, как показано в таблицах 6 и 7), природный (в частности, может включать информацию о воздействии деятельности компаний на окружающую среду), интеллектуальный и социальный (в этот раздел могут быть внесены «социальные расходы», связанные с медицинскими программами, оказанием помощи в приобретении жилья, поддержкой неработающих пенсионеров и тд., таблица 4).

Очевидно, что интегрированная отчетность представляет собой гораздо более обширный объем полезной информации для пользователей в сравнении с обычной бухгалтерской (финансовой) отчетностью. Но не секрет, что часто та или иная компания, имея положительные финансовые результаты, может наносить вред окружающей объективной действительности. В частности, особенно актуальным в современном мире является вопрос о компаниях, использующих невозобновляемые энергетические ресурсы, такие как нефть и газ.

Таблица 4 - Социальные расходы «Росэнергоатом» в 2012-2014 годах, тыс. руб.

Показатель	2012	2013	2014	План 2015
Расходы на одного работника	68,7	75,8	70,8	74,14
Всего расходов на реализацию социальной политики	2 399 639	2 750 786	2 653 527	2 813 457
В том числе по основным программам				
1. Медицинские программы	274 203	309 718	326 477	324 470
2. НПО	547 584	1 126 185	218 707	203 535
3. Санаторно-курортное лечение	204 528	219 069	299 488	325 502
4. Поддержка неработающих пенсионеров	324 836	331 300	343 898	314 200
5. Оказание помощи в приобретении жилья	21 280	148 962	184 252	338 445
6. Организация культурно-массовых и спортивных мероприятий	458 672	309 529	522 541	472 190

Таким образом, составление нефинансовой отчетности дает ряд неоспоримых преимуществ, во-первых, способствует повышению уровня социальной ответственности бизнеса и прозрачности его ведения, во-вторых, способствует повышению степени информированности общества о результатах деятельности компаний, в-третьих, обеспечивает возможность «оперативной» общественной реакции на пагубные результаты деятельности фирм и, в-четвертых, обеспечивает «безопасное» удовлетворение общественных потребностей. Однако составление нефинансовой отчетности, исходя из требования рациональности, актуально исключительно среди крупных компаний, удельный вес которых значителен для экономики или того или иного рынка в целом.

Список литературы
1. Вахрушина, М. А. – Парадигма бухгалтерского учета и отчетности в условиях глобальной экономики: проблемы России и пути их решения / М. А. Вахрушина // Финансы и кредит. – 2014.- № 25 (319).- С. 38-46.
2. Генерируем рекорды 2014. Годовой отчет. «Росэнергоатом». // Режим доступа: http://media.rspp.ru/document/1/3/d/3d13c7acf2675694bdee5dc3aa5aeda2.pdf Дата обращения: 30.03.2016
3. Российский союз промышленников и предпринимателей. Распределение отчетов по отраслевой принадлежности компаний. // Режим доступа: http://рспп.рф/simplepage/157 . Дата обращения: 30.03.2016

Волкова Ю.С.

ТРЕБОВАНИЯ, ПРЕДЪЯВЛЯЕМЫЕ СТЕЙКХОЛДЕРАМИ, К РАЗЛИЧНЫМ ВИДАМ ОТЧЕТНОСТИ

Волкова Ю.С.
Научный руководитель: Белова Е.Л.
к.э.н., доцент, заведующий кафедрой «Бухгалтерский учет, анализ и аудит»
ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»
Калужский филиал

В организации затрагиваются различные требования и интересы каждой отдельной группы стейкхолдеров. Тем не менее, между стейкхолдерами существуют определенные отношения, которые не только могут быть кооперативными, но и так же носить конкурентный характер. Поэтому цель организации – принимать во внимание все разнообразие интересов различных групп стейкхолдеров, так как иногда относительная власть различных групп влияния может оказать ключевым моментов в оценке их значения для организации.

Для начала необходимо определить, какие группы стейкхолдеров интересует отчетности, которая предоставляет организация и какие это отчетности:

В первую очередь, это акционеры, которые имеют контрольный пакет акций и которые могут быть представлены в совете директоров компании. Их ключевой интерес — это прибыль и ее рост, а также стоимость акций, а эту информацию они могут найти в финансовой отчетности.

Инвесторы заинтересованы в потенциальной прибыли и хотят быть уверены в безопасности их инвестиций. Будущая прибыль может быть оценена из рассмотрения прошлых результатов компании, которые показаны в отчете о финансовых результатах, а безопасность их инвестиций будет выявлена сходя из платежеспособности и финансового положения организации.

Менеджмент – это все работники организации, начиная от топ-менеджеров и заканчивая обычными служащими. Их интерес состоит в том, чтобы компания предоставила им гарантированное рабочее место и возможность по повышению заработной платы, что естественно зависит от прибыли организации и финансового состояния.

Кредиторы должны знать, что они окупятся, а это опять-таки зависит от платежеспособности организации, которая должна быть раскрыта в финансовой отчетности.

Представители государственной и муниципальной властей необходимо знать, насколько данная организация правильно уплачивает налоги, поэтому для этого они пользуются финансовой и налоговой отчетностями, которые они используют в качестве основы для определения размера различных налогов.

Местные сообщества хотят знать, что воздействие компании на окружающую среду, экономику и общества не несет негативный характер, поэтому для них организация должна разрабатывать нефинансовую отчетность.

Каждая группа стейкхолдеров заинтересована в том, чтобы компания предоставляла для них определённый вид отчетности, ведь одна финансовая отчетность не может удовлетворить все требования и интересы. Поэтому главным требованием у всех категорий стейкхолдеров является получение достоверной информации финансовой, налоговой и даже нефинансовой отчетностей. Все эти отчетности в полной мере дают описание о деятельности компании, о ее сильных и слабых сторонах.

Для того, чтобы узнать, какие приоритеты расставлены в каждой из отчетностей у стейкхолдеров, был произведен анализ и оценка основных показателей отчетностей с их заинтересованностью у стейкхоледров. Оцениваться данное взаимодействие будет по 10 бальной шкале. Полученная оценка определяется по уровням: от 1 до 3 – низкий уровень, от 4 до 7 – средний уровень, от 8 до 10 – высокий уровень.

При использовании критериев для оценки заинтересованности стейкхолдера в том или ином показатели отчетности необходимо:

- определить приоритет или вес каждого интереса стейкхолдера.
- оценить каждый критерий интереса (качественно или количественно).
- связать матрицу оценки критериев заинтересованности стейкхолдера с выявлением общих итогов по всей матрице.

Матрица оценки заинтересованности стейкхолдера в показателях финансовой, управленческой, налоговой и нефинансовой отчетностях представлена в таблице 1.

Таблица 1 – Матрица оценки заинтересованности стейкхолдеров в показателях различных видов отчетностей

Показатель	Акционеры	Инвесторы	Менеджмент	Кредиторы	Представители государственной	Местные сообщества	Итого
Финансовая отчетность							
1. Выручка		10	10	8	8	4	9
2. Себестоимость		9	10	3	1	1	0
3. Прибыль	0	10	10	9	7	5	1
4. Объем продаж		10	10	9	5	6	5
5. Движение денежных средства		8	10	10	6	2	4
6. Платежеспособность		10	10	10	7	6	2
7. Финансовое состояние	0	10	10	10	7	4	1
Налоговая отчетность							
1. Декларация о НДС		9	10	5	10	6	8
2. Декларация по налогу на прибыль		9	10	6	10	6	0
Нефинансовая отчетность							

1. Социальная ответственность		5	6	2	6	10	5
2. Ответственность в соблюдении экологических требований		6	6	1	6	10	3
3. Ответственность в области трудовых отношений		5	7	1	6	10	4

Из таблицы 1 видно, что приоритетными направлениями являются прибыль, платежеспособность и финансовое состояние организации. Наиболее заинтересованной группой стейкхолдеров в финансовой отчетности является менеджмент, так как именно от их деятельности в организации будет зависит и платежеспособность организации, и ее прибыль, а от этих показателей будет зависеть и их возможное повышение в заработной плате.

Так же из таблицы видно, что именно финансовая отчетность отражает интересы всех групп стейкхолдеров, кроме как местных сообществ, интересы которых отражает нефинансовая отчетность, так как в ней характеризуется вся информация об окружающей среде.

Таким образом, из приведенного анализа видно, что несмотря на то, что у всех групп стейкхолдеров интересы и требования различаются, финансовая отчетность является главным инструментом, который их отражает в себе, хотя и для некоторых групп в неполном объеме, но все равно дает как организации, так и самим стейкхолдерам понять в каком направлении двигаться и преумножать свои достижения.

Голубева Е.Н.

ПЕРЕХОД НА ЕДИНЫЙ ЭЛЕКТРОННЫЙ ФОРМАТ ОТЧЕТНЫХ ДАННЫХ И ФАЛЬСИФИКАЦИЯ ОТЧЕТНОСТИ ФИНАНСОВЫМИ ОРГАНИЗАЦИЯМИ

Голубева Е.Н.
Научный руководитель: Рожнова О. В.
д.э.н., проф., профессор кафедры «Бухгалтерский учет»
ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

В современном мире информация приобрела огромное значение, особенно в бизнес-сфере, что обусловлено потребностью определенного круга лиц, в том числе государственных органов регулирования, контроля и надзора, получать необходимые сведения, данные о деятельности тех или иных организаций в целях способствованию их дальнейшего развития, увеличения стоимости компании, а также пресечению мошенничества, фальсификации в представленной информации, нелегальности развития и функционирования бизнеса в целом.

Как известно, финансовая отчетность компании представляет собой информационный канал взаимодействия между обществом и отдельными лицами (пользователями финансовой отчетности – инвесторами, собственниками, сотрудниками, различными контрольными, регулирующими и надзорными органами государственной власти).

При составлении к финансовой отчетности предъявляется ряд качественных характеристик информации, одна их них – это достоверность, которая определяет, главным образом, качество принимаемых решений. Нередко представители отдельных компаний, преследуя свои собственные интересы и цели, допускают ситуацию фальсификации и вуалирования финансовой информации, что снижает достоверность финансовой отчетности и может оказать негативное влияние на развитие всего общества.

Кроме того, при организации процесса составления и представления финансовой информации следует учитывать человеческий фактор, в связи с чем возможно также

совершение непреднамеренных, технических ошибок, что еще больше будет способствовать снижению достоверности бизнес-информации.

Ассоциации специалистов по расследованию хищений (англ. Association of Certified Fraud Examiners) (ACFE) на регулярной основе осуществляет расследования, обзор и публикацию анализа полученных данных, связанных со случаями фальсификации, в том числе финансовой отчетности компании.

По данным ACFE основные случаи фальсификации финансовой отчетности связаны с:

1) завышением таких статей отчетности, как активов или выручки организации;

2) отражением фиктивной выручки (то есть в бухгалтерском учете отражаются хозяйственные операции по продажам, которые никогда не имели место);

3) сокрытием обязательств организации и определенного вида расходов, чтобы увеличить операционную или чистую прибыль (цель – налоговая оптимизация);

4) ненадлежащим раскрытием информации;

5) неверной / некорректной признанием и оценкой активов;

6) иными случаями мошенничества и злоупотребления в сфере профессиональной деятельности (конфликт интересов, взяточничество, мошеннические выплаты, хищение и другое).

По данным ACFE за 2014 год мошенничество с финансовой отчетностью составило только около 9 % случаев, которые пришлось расследовать специалистам ACFE. Однако ущерб был признан в объеме около 1 миллиона долларов.

Таким образом, фальсификация финансовой отчетности представляет собой сложную проблему бухгалтерского учета, которая актуальна и для национальных компаний и которой особенно подвержены финансовые организации, куда относятся не только кредитные, но и любые другие организаций блока некредитных финансовых организаций (НФО), осуществляющие финансовые операции: негосударственные пенсионные фонды, управляющие, страховые компаний и другие. Поэтому необходимо разработать и внедрить дополнительные механизмы регулирования и предотвращения подобного рода действий, одним из которых является внедрение единого электронного формата отчетных данных для финансовых организаций - eXtensible Business Reporting Language (XBRL).

XBRL - eXtensible Business Reporting Language (Расширяемый Язык Деловой Отчетности) - широко применяемый в мире открытый стандарт (формат или язык), разработанный для электронного обмена деловой и финансовой информацией. Кроме того, XBRL - это гибкий язык, разработанный для обеспечения эффективности процесса обмена деловой информацией между различными пользователями:

1) XBRL может применяться в любой стране мира вне зависимости от национального языка для решения широкого диапазона задач;

2) Расширяемая структура позволяет XBRL выстраиваться в соответствии с конкретными бизнес-требованиями, даже в рамках отдельной организации;.

3) Благодаря своей универсальности и гибкости использования разными целевыми группами (как внутри организаций, так и между организациями и/или регуляторами) XBRL получил распространение в глобальном масштабе.

Ключевые участники процесса обмена деловой информацией в формате XBRL: составители отчетов, аудиторские организации, регулирующие и надзорные органы, государственные органы, биржи, органы статистики, инвесторы и бизнес-аналитики, информационные агентства, разработчики программного обеспечения.

В настоящий момент в связи в связи с созданием на базе Банка России с 1 сентября 2013 мегарегулятора финансового рынка и сближением норм регулирования финансового рынка России с нормами регулирования стран G20 поставлена задача осуществить перевод отчетности НФО на единый современный формат передачи данных финансовой, надзорной и другой бизнес-отчетности на основе модели данных, обогащенной описаниями форм отчетности, библиотеками справочников и классификаторов, правилами согласования и проверки полученных данных - XBRL.

Банком России создана межведомственная рабочая группа, состоящая более чем из 60 организаций, среди них федеральные органы исполнительной власти, участники рынка, кредитные организации и IT-вендоры. Процесс внедрения проходит открыто и поэтапно обсуждается на российских и международных форумах. Проводятся консультации с ведущими регуляторами G20.

В настоящий момент XBRL уже применяется во многих странах регуляторами фондовых бирж и рынка ценных бумаг, банковскими регуляторами, регистраторами, налоговыми органами и национальными статистическими агентствами.

Таблица 1 - Мировой опыт применения XBRL*

G20		Вне стран G20	
Аргентина	**Япония**	**ОАЭ**	**Нидерланды**
Австралия	Мексика	**Бельгия**	**Польша**
Бразилия	Россия	**Бермуды**	Румыния
Канада	**Саудовская Аравия**	**Дания**	Сингапур
Китай	ЮАР	Гонконг	Таиланд
Франция	**Южная Корея**	**Ирландия**	Тайвань
Германия	**Турция**	**Израиль**	**Испания**
Индия	**Великобритания**	**Люксембург**	Швеция
Индонезия	**США**	Малайзия	Швейцария
Италия	ЕС		

**Обозначения:1) жирный шрифт – XBRL обязателен к применению*

2) в остальных случаях проект находится в разработке или в режиме добровольного применения.

Основными целями внедрения единого электронного формата для отчетности НФО являются:

1. Повышение достоверности и качества отчетных данных путем унификации и автоматизации процессов;
2. Повышение прозрачности и открытости финансовой информации для всех участников рынка;
3. Устранение избыточности и дублирования отчетных данных путем построения мегарегулятором единой системы сбора и обработки отчетности для блока НФО на основе Международных стандартов финансовой отчетности;
4. Унификация форматов межведомственного и международного электронного обмена данными.

Таблица 2 - Предпосылки развития интегрированной системы сбора и обработки отчетности на базе единого электронного формата (XBRL)

Проблемы финансовой отчетности	Возможные пути решения
1. Значительное количество видов обязательной отчетности с большим объемом пересекающейся, избыточной и противоречивой информации в различных форматах (бухгалтерская по РСБУ, МСФО, надзорная, налоговая, статистическая)	1. Унификация отчетности на основе единой методологической платформы и единого электронного формата представления, исключение дублирующих показателей отчетности. Унификация процесса формирования данных для составления отчетности в различных целях.

2. Сложный и трудоемкий процесс сбора, агрегирования и обработки данных. Отсутствие единой системы показателей отчетности, а значит, единой достоверности информации.	2. Оптимизация процесса сбора, агрегации и обработки данных отчетности за счет более высокого уровня автоматизации.
3. Трудоемкость подготовки новых форм отчетности и внесения изменений в текущие формы отчетности (отсутствие межформенной синхронизации).	3. Автоматическая корректировка всех связанных показателей.

В России внедрение единого электронного формата для отчетности НФО планируется реализовывать наряду с осуществлением работ по проектам Банка России в части внедрения единого плана счетов НФО, отраслевых стандартов бухгалтерского учета и отчетности НФО, унификации требований к статистической отчетности и отчетности в порядке надзора НФО.

Таким образом, XBRL обладает рядом преимуществ на всех этапах оперирования с деловой и финансовой информацией (подготовка, передача и использование), позволяющих повысить эффективность с точки зрения финансовых и временных издержек, связанных с доступом, повторным использованием и анализом информации, а также повысить пользу, полученную при составлении отчетности и дальнейших действий на ее основе.

Помимо того, что язык XBRL обеспечивает: скорость, точность, полноту, экономическую эффективность и возможности анализа, на первых этапах внедрения могут возникать типичные проблемы в ситуациях, когда:

1) традиционные источники информации могут содержать ошибки, неполную информацию, несвоевременно отражать ситуацию на рынке и быть дорогостоящими в реализации;

2) компании или организации не могут контролировать используемые третьими сторонами обозначения или не имеют данных о них.



Рисунок 1 - Общая схема функционирования возможности XBRL

Конечно же, следует учитывать то, что проработка и внедрение XBRL как единого электронного формата отчетных данных не решит полностью проблему мошенничества в отчетности финансовыми организациями – слишком велико пространство для осуществления мошенничества.

Таким образом, по итогам вышесказанного можно сделать следующий вывод о том, что проблема фальсификации отчетности, особенно финансовыми организациями, в настоящий момент является особенно актуальной на фоне сложившейся внешней и внутренней экономической, политической и иных ситуаций. Требуется базисная перестройка уже существующей модели и подходов к осуществлению ведения бухгалтерского учета, составления и представления финансовой отчетности внутренним и внешним пользователям, в том числе регулирующим органам.

Список литературы

1. Официальный сайт Центрального банка Российской Федерации / http://www.cbr.ru/;
2. Официальный сайт Association of Certified Fraud Examiners (ACFE) / http://www.acfe-rus.org/
3. Официальный сайт The business reporting standard (XBRL) / https://www.xbrl.org/
4. Информационный материал «Отчетность в формате XBRL. Сроки внедрения и перспективы развития» / PricewaterhouseCoopers (PwC) / 2013 г. / http://www.pwc.ru/

Зателепа Б.М.

СТРУКТУРА КАПИТАЛА В УСЛОВИЯХ ИНФОРМАЦИОННОЙ АСИММЕТРИИ: ТЕОРИИ ИЕРАРХИИ ФИНАНСИРОВАНИЯ И СИГНАЛЬНЫЕ МОДЕЛИ

Зателепа Б.М.
Научный руководитель: Сафонова И.В.
к.э.н., доц., доцент кафедры «Бухгалтерский учет»
ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

В настоящее время для финансовых рынков характерно отсутствие полной открытости информации, что приводит к информационной асимметрии, при которой одни участники рынка (инсайдеры) обладают большим объемом и точностью информации, чем другие (инвесторы).

Особую актуальность в данной ситуации приобретают вопросы оценки стоимости отдельной компании, которая определяется структурой её капитала. Под структурой капитала понимается соотношение всех форм собственных и заемных финансовых средств, используемых предприятием в процессе своей хозяйственной деятельности для финансирования активов. Для достижения максимума рыночной стоимости организации необходима оптимизация структуры ее капитала.

Способ нахождения оптимальной структуры капитала в условиях полной информационной определенности был исследован в трудах Ф. Модильяни и М. Миллера. Они доказали, что при отсутствии налоговой нагрузки на предприятие, когда весь капитал является акционерным, его рыночная стоимость не зависит от структуры капитала и определяется нормой капитализации ожидаемого дохода. Под нормой капитализации понимается отношение курса акций к дивиденду, получаемому по этой акции.

В условиях информационной асимметрии для оценки структуры капитала используется теория иерархии финансирования (иерархические теории структур капитала) и сигнальные модели.

Наличие информационной асимметрии порождает иерархию (ранжирование) издержек внешнего финансирования, которая определяется степенью оцененности рынком акций компании. В случае недооцененности акций компании даже возможен отказ от реализации прибыльных инвестиционных проектов.

Как показано в работах Л. Шиам-Сандера и С. Майерса, в рамках теории иерархии невозможно определить единственный оптимальный вариант структуры капитала, к которому компания бы постоянно стремилась.

В краткосрочном же периоде структура капитала определяется дефицитом внутренних источников финансирования. Ими был сделан вывод, что при избытке свободных средств компания будет выкупать свои долговые обязательства, чтобы вернуться к финансированию за счет внутренних источников.

При наличии дефицита внутренних источников финансирования компания использует для его покрытия в основном долговые инструменты.

Проверка на практике теории иерархии финансирования показала ее зависимость от уровня финансового левериджа, под которым понимается соотношение заемного и собственного капитала компании и влияние этого отношения на величину чистой прибыли.

М. Фрэнк и В. Гойял показали, что уровень левериджа зависит от пяти факторов:

1) Доли материальных активов в общей сумме активов;
2) Отношения рыночной стоимости активов к их балансовой стоимости;
3) Логарифма продаж;
4) Прибыльности (отношения операционной прибыли к балансовой стоимости активов);
5) Финансового дефицита (разницей между денежным потоком от операционной деятельности и величиной дивидендов, уровнем долга, инвестициями, изменением в оборотном капитале).

Основываясь на результатах их исследований, можно сделать вывод, что иерархическая структура капитала характерна для крупных компаний, так как они имеют лучшую кредитную историю на долговых рынках и более низкие трансакционные издержки, связанные с заимствованием. Под трансакционными издержками понимаются расходы, которые связаны не с производством продукции (затраты на сырье, зарплату, материалы, транспортировку), а с косвенными затратами на сбор и поиск всей необходимой для деятельности компании информации, заключение различных сделок, контрактов и договоров.

Теория иерархии применима для исследования всего рынка в целом, но она не работает на более детальном уровне. Используя теорию иерархии источников финансирования для анализа национальных рынков, удалось выявить на них следующие тенденции структурирования капитала.

На китайском рынке наблюдается положительная зависимость величины финансового рычага и выплаченными ранее дивидендами. Поэтому здесь компании предпочитают использовать сначала нераспределенную прибыль, затем эмиссию акций и лишь в последнюю очередь прибегают к долговому финансированию. Анализ функционирования европейских компаний показал отрицательную зависимость доходности и величины финансового рычага. Это привело к тому, что в Европе финансирование дефицита средств по большей части происходит за счет заемного капитала. В обоих случаях подтверждается правота теории иерархии. Для развивающихся рынков характерно отсутствие устоявшихся способов финансирования, существенная волатильность показателей (высокие значения дисперсии прибыли и доходности), неопределённость спроса и высокий уровень риска операций. В этих условиях теория иерархии источников финансирования не нашла своего подтверждения. Следовательно, можно сделать вывод, что область применения теории иерархии финансирования не является глобальной и многоуровневой при оценке структуры капитала и необходим поиск альтернативных теорий, таких, например, как сигнальные модели, позволяющих производить оценку капитала отдельной компании.

В основе сигнальных моделей лежит рассмотрение структуры капитала как передатчика сигналов инвесторам, не имеющим доступа к инсайдерской информации. Из-за отсутствия точной информации рынок может недооценивать перспективную компанию и переоценивать убыточную. «Плохим» компаниям выгодна неопределенность в оценке их состояния, а финансово устойчивые компании стремятся к открытости информации. Менеджеры, обладая инсайдерской информацией и стремясь получить вознаграждение, которое пропорционально

рыночной стоимости компании, будут стремиться к ее росту, используя любые возможные способы. На пример, очень часто инвестор расценивает увеличение до определённого уровня долговой нагрузки как доказательство устойчивого финансового положения компании и высокого уровня ожидаемых денежных потоков, которые позволят обслужить долговые обязательства. Следовательно, при объявлении о проведении эмиссии долговых ценных бумаг рыночная стоимость компаний как правило растёт.

Фундаментальная модель влияния асимметричного распределения информации на структуру капитала, в которой предполагается, что действительные характеристики инвестиционного проекта, уровень доходности и риска известны только инсайдерам, позволила сделать следующие выводы:

1) Чем выше доля обыкновенных акций, находящихся в собственности менеджмента, тем выше оценка внешними инвесторами качества инвестиционных проектов данной компании;

2) Более высокий уровень риска инвестиционного проекта подразумевает более низкий оптимальный уровень долговой нагрузки.

Рост долговой нагрузки компании воспринимается рынком как позитивный сигнал – подтверждение качества инвестиционных проектов и приемлемого уровня ее финансовой устойчивости. Следовательно, между стоимостью компании и объемом ее долговой нагрузки существует положительная зависимость.

Более сложная сигнальная модель предполагает, что менеджмент действует в интересах собственников компании на момент принятия управленческих решений. Поэтому если компания недооценена рынком, то финансирование инвестиционного проекта за счет дополнительной эмиссии акции может быть невыгодно владельцам. В этой ситуации целесообразно отклониться от оптимальной структуры капитала и прибегнуть к долговому финансированию. В случае высокой оценки рынком акций компаний выгодно привлечь долевое финансирование, переложив риски и часть возможных потерь на «новых» акционеров.

Потенциальный инвестор, не имеющий достоверной информации о реальном положении дел в компании, в своих оценках опирается на факт дополнительной эмиссии акций, который является сигналом того, что компания считает стоимость своих акций переоценённой рынком. После эмиссии стоимость акций падает. Следовательно, стоимость компаний после объявления эмиссии окажется ниже по сравнению с ее стоимостью при привлечении долгового финансирования.

Таким образом, сигнальная теория и теория иерархии источников финансирования, основанные на предположении о наличии информационной асимметрии на рынке капитала, позволяют сделать разные выводы. Теория иерархии показывает отрицательную зависимость между финансовым рычагом и прибыльностью компании, а сигнальные модели доказывают, что, чем выше «качество» компании (уровень прибыльности), тем выше значение финансового левериджа.

Иванова В.В., Сурсякова А. А.

МЕРЫ ПРОТИВОДЕЙСТВИЯ МОШЕННИЧЕСТВУ

Иванова В.В., Сурсякова А. А.
Научные руководители: Гришкина С.Н.
к.э.н., проф., профессор кафедры «Бухгалтерский учет»
Тернопольская Г.Б.
к.э.н., доц., профессор кафедры «Бухгалтерский учет»
ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

В настоящее время в профессиональной сфере все чаще встречаются факты мошенничества, которые становятся значимой проблемой и угрозой для участников рынка. В

мировой практике выделяют три основных направления корпоративного мошенничества: коррупция и хищение активов, налоговые преступления; искажения бухгалтерской (финансовой) отчетности.

Существует множество мотивов совершения экономических преступлений: давление внешних обстоятельств, расширение возможностей для совершения противоправных действий и самооправдание. Согласно результатам опроса за 2014 год, выбился фактор “возможность или способность совершить преступление”.

Проведя обзор нормативно-правовых актов, мы пришли к выводу, что предусмотренные в законодательстве наказания и штрафы несущественны:

- В Федеральном законе от 06.12.2011 N 402-ФЗ "О бухгалтерском учете" отсутствуют меры ответственности за мошенничество с отчетностью;
- В статье 15.11 КоАП РФ за грубое нарушение правил ведения бухгалтерского учета и представления отчетности устанавливается наложение штрафа на должностных лиц в размере от 2000 до 3000 рублей;
- Статья 15.19 КоАП РФ за непредставление эмитентом информации либо представление недостоверной информации на должностных лиц налагается штраф в размере от 20000 до 30000 рублей или дисквалификация до года.

Наиболее распространенные способы фальсификации данных бухгалтерской отчетности в области выручки и чистой прибыли:

- Расчеты через подставные компании;
- Сокрытие расходов;
- Продажа с условием;
- Разницы во временных периодах отражения выручки и/или расходов;
- Выполнение долгосрочных договоров;

Инструмент А: анализ с использованием данных Отчёта о Движении Денежных Средств. Несоответствие “поведения” денежных потоков “поведению” финансового результата может служить признаком наличия искажения в отчетности.

Для наглядности рассчитали коэффициент денежных средств, полученных от операционной деятельности для двух компаний – “Перекресток” и “Дикси”:

Таблица 6 - Сопоставление значений коэффициентов

Компания	2014 год	2013 год
“Дикси”	0,364	4,907
“Перекресток”	-0,624	1,038

Как можно видеть, в 2013 г. отклонения у торговой сети “Дикси” заметно выше, чем у ее оппонента.

Инструмент Б: другим способом выявления признаков возможного искажения выступает “модель Бениша”. Рассмотрели ее сокращенный вариант:

$-6{,}065 + DSRI \times 0{,}823 + GMI \times 0{,}906 + AQI \times 0{,}593 + SGI \times 0{,}717 + DEP \times 0{,}107 = M - score$, где:

- DSRI - Days Sales in Receivables (Индекс дневных продаж в дебиторской задолженности);
- GMI - Gross Margin Index (Индекс рентабельности продаж по валовой прибыли);
- AQI - Asset Quality Index (Индекс качества активов);
- SGI - Sales Growth Index (Индекс роста выручки);
- DEPI - Depreciation Index (Индекс амортизации).

Таблица 7 - Расчет укороченного коэффициента по модели Бениша

Индекс	Компания “Дикси”	Компания “Перекресток”
DSRI	0,841	0,988
GMI	0,991	1,0099
AQI	6,949	0,915
SGI	1,631	1,241
DEPI	2,339	0,973
Значение	-1,065	-2,801

Предполагается, что получившееся значение формулы для недобросовестных организаций должно быть $> -2{,}22$. Величина показателя для компании “Дикси” оказалась больше указанной величины, что заставляет задуматься о честности представленных компанией в отчетности данных.

В случае Росси наиболее эффективным способом выявления злоупотреблений оказывается внешний аудит. В то время как за рубежом, в США, на первый план выступают: сильная корпоративная этика, эффективная СВК и горячая линия с последующим вознаграждением осведомителя.

Преодоление проблемы искажения мы видим в следующем:

А) Дальнейшее ужесточение законодательства в сторону увеличения размеров штрафа за “дезинформацию” пользователей финансовой отчетности;

Б) Моральное давление: подтверждение под присягой достоверности представленных в отчетности данных (опыт США).

Но все же, универсальный способ борьбы с незаконными действиями - их выявление на ранних стадиях, проведение превентивных мер, к основной из которых относится укрепление Системы Внутреннего Контроля (СВК).

Казакова К.Д., Четвернина А.Д.

НЕОБХОДИМОСТЬ И ПРОБЛЕМЫ ВНЕДРЕНИЯ СОЦИАЛЬНЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ В ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ КОМПАНИЙ

Казакова К.Д., Четвернина А.Д.
Научный руководитель: Нурмухамедова Х.Ш.
к.э.н., доц., доцент кафедры «Бухгалтерский учет»
ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

В современной рыночной экономике заметно расширился спектр пользователей данных бухгалтерского учета, что привело к появлению таких нетрадиционных его видов как социальный, экологический, креативный, а также учет человеческих ресурсов.

В данной работе особое внимание будет уделено социальному учету, который был определен М. Р. Мэтьюсом и М. Х. Перером как предоставление информации о сотрудниках, продукции, а также услугах в обществе, и предотвращение или снижение загрязнения окружающей среды.

Существующая практика учета свидетельствует о том, что в настоящее время данные о социальной активности компаний не находят отражения в финансовой отчетности. Однако, на наш взгляд, данная информация предопределяет инвестиционную привлекательность хозяйствующих субъектов, их конкурентоспособность на рынке. Поэтому актуальность методов представления финансовой информации о социальной активности фирм не вызывает сомнения.

Представление нефинансовой информации возможно в двух вариантах: составление отдельной отчетности в соответствии с международными стандартами или же составление

социальной отчетности как части финансовой отчетности в виде дополнительного раздела к Пояснительной записке.

Мы считаем, что необходимо внедрять социальные показатели в финансовую отчетность компаний, что может быть подтверждено МСФО.

Принципы МСФО провозглашают, что бухгалтерские отчеты должны быть информативными и раскрывать все необходимые данные для удовлетворения потребностей пользователей. Современный стейкхолдер может найти заверенную финансовую информацию, но этого не всегда бывает достаточно. Так по результатам опроса, который был проведен консалтинговой фирмой McKinsey, 50% топ - менеджеров считают социально активную деятельность и включение информации о ней в отчетность «экстремально важным» аспектом развития.

Кроме того, внедрение социальных показателей в финансовую отчетность неизбежно будет регламентировано, что позволит обеспечить принципы проверяемости и сопоставимости, а это снизит сомнение пользователей в достоверности информации.

Однако в настоящее время процесс внедрения социальных показателей в финансовую отчетность компаний затруднен, что связано с рядом проблем.

Во-первых, это отсутствие единых стандартов составления корпоративной социальной отчетности, в связи с этим она имеет различный формат и структуру, что осложняет сравнение отчетов компаний между собой. Также не существует единого органа государственной власти, разрабатывающего данные стандарты. Несмотря на это, в России были приняты первые попытки регулирования данного вопроса: так, В 2011 г. появились требования по раскрытию информации об экологической деятельности, инновациях и модернизации производства в отчетности экономических субъектов, нашедшие отражение в письмах Минфина РФ. Что касается зарубежных стран, то, в Дании и Франции были приняты законы, обязывающие компании включать в годовой отчет данные о корпоративной ответственности.

Вторая проблема – необязательность составления отчетности социального характера, что приводит к неполноте информации. Следует отметить, что финансовые рынки сегодня не были бы настолько развитыми, если бы предоставление финансовой отчетности не было бы обязательным.

Следующая проблема – отсутствие внешнего аудита социальных показателей, что подрывает доверие стейкхолдеров. Однако, такие крупные компании как «ТНК-ВР» и государственная корпорация «Росатом» уже провели проверку нефинансовой отчетности, прибегнув к услугам аудиторских фирм «PwC» и «KPMG».

Еще одним препятствием к внедрению социальных показателей в финансовую отчетность организации является адаптация бухгалтерского учета для ведения учета социальной активности, что требует повышения квалификации специалистов-бухгалтеров, влекущее за собой дополнительные затраты фирмы, что могут позволить себе лишь крупные предприятия.

Еще одной немаловажной проблемой является невозможность денежной оценки некоторых фактов хозяйственной жизни, связанных с социальной активностью, что существенно осложняет их включение в финансовую отчетность организации, к таковым можно отнести объем выбросов газов в атмосферу.

Внедрение социальных показателей в финансовую отчетность предполагает активное использование методологии и инструментов бухгалтерского учета, то есть можно говорить о появлении нового направления учета - бухгалтерский учет социальной активности. Он представляет собой процесс формирования систематизированных, полезных данных в целях составления финансовой отчетности, характеризующей деятельность экономического субъекта, направленную на решение социальных и экологических задач.

Но как же на практике реализовать ведение бухгалтерского социального учета?

Для начала необходимо закрепить ведение данного учета в учетной политике организации. Для этого в нее может быть включен раздел «Финансовый учет социальной активности», содержащий следующие блоки:

1. Методологический блок

a. Критерии отнесения фактов хозяйственной жизни к социально активным;
b. Перечень расходов, связанных с социальной деятельностью;
2. Организационно-методический
a. Перечень ответственных лиц;
b. Рабочий план счетов;
c. Формы документов;
d. Методика контроля правильности учета.

Особого внимания заслуживает разработка рабочего Плана счетов, предполагающего ведение подробного аналитического учета социальной и экологической активности предприятия. Примеры аналитических счетов, которые могут быть открыты для ведения социального финансового учета, представлены в Таблице 1.

Таблица 1 - Примеры аналитических счетов для ведения социального финансового учета

Счет	Субсчет	Аналитический счет
01 «Основные средства»	«Машины и оборудование»	«Машины и оборудование производственного назначения (по степени экологичности работы)», «Машины и оборудования экологического и природоохранного назначения»
04 «НМА»	Объекты интеллектуальной собственности	«Объекты интеллектуальной собственности, связанные с социально активной деятельностью»
10 «Материалы»	10-1«Сырье и материалы»	«Экологически безопасные материалы и сырье» «Прочие материалы»
	10-3«Топливо»	По уровню загрязнения окружающей среды
20 «Основное производство»		«Основное производство экологически безопасной и социальной продукции» «Основное производство прочей продукции».
90 «Продажи»	90-1 «Выручка»	«Выручка от продажи экологически чистой и социальной продукции» «Выручка от продажи прочей продукции»

Заметим, что есть счета, которые могут применяться для учета социальной активности фирмы без дополнительной детализации, к ним, к примеру, относятся счет 68 «Расчеты по налогам и сборам» и 69 «Расчеты по социальному страхованию и обеспечению».

Ведя финансовый учет в соответствии с разработанным более детализированным планом счетов, компания имеет возможность представлять расширенную финансовую отчетность:

Баланс может быть детализирован по статьям «НМА» «Результаты исследований и разработок», «Основные средства», «Доходные вложения в материальные ценности», а также «Запасы» в части их связи с экологической и социальной деятельностью;

Детализация счета «Продажи» позволит отразить в Отчете о финансовых результатах долю в общем объеме продаж социально-экологической продукции, а также ее себестоимость. Строка «Коммерческие расходы» будет дополнена информацией, связанной с расходами фирмы в рамках социальной деятельности;

В отчет о движении денежных средств целесообразно будет включить следующие показатели: денежные средства, направленные на материальную помощь сотрудникам; на

благотворительность; на решение экологических и природоохранных проблем; на закупку экологически чистых и социальных товаров.

Каждый факт хозяйственной жизни должен быть подтвержден документально, поэтому при введении финансового учета социальной активности необходимо дополнить и формы первичных документов, например, Путевой лист приобретет графу, указывающую не только марку топлива, но и его экологичность, что позволит сэкономить при расчете взносов за негативное воздействие на окружающую среду.

В заключение отметим, что использование методов и инструментария современного бухгалтерского учета для целей учета социальной активности организаций приведет к возможности включения таких специфических показателей в традиционную финансовую отчетность, следствием чего станет удовлетворение потребностей максимального количества пользователей.

Таким образом, бухгалтерский учет по праву сможет стать тем универсальным языком бизнеса, который позволит согласовывать интересы разных стейкхолдеров с интересами топ – менеджеров компаний.

Кислов Д.С.

РЕФОРМИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ НОРМАТИВНО-ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА

Кислов Д.С.
Научный руководитель: Артамонова К.А.
к.э.н., доц., доцент кафедры «Бухгалтерский учет»
ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

Реформа системы нормативно-правового регулирования бухгалтерского учета, в том числе и в части перехода на МСФО, длится уже 25 лет. Конечно же, за это время были осуществлены существенные преобразования и отечественный бухгалтерский учет существенно изменился, перешел на новый уровень развития. Но вместе с тем, процесс реформирования бухгалтерского учета пока не завершен и многие проблемы до настоящего времени остаются нерешенными.

Изменение системы общественных отношений, пользователей информации, гражданско-правовой среды и необходимость приведения отечественной системы бухгалтерского учета в соответствии с международными стандартами финансовой отчетности свидеьельствует о необходимости реформирования бухгалтерского учета. Оной из главных целей реформирования является приведение национальной системы бухгалтерского учета в соответствие с МСФО. Из этой цели определены главные задачи:

- формирование системы национальных стандартов учета и отчетности, обеспечивающих полезность информации для внешних пользователей;
- обеспечение увязки реформы бухгалтерского учета в России с основными тенденциями гармонизации стандартов на международном уровне;
- оказание методической помощи организациям в понимании и внедрении управленческого учета.

Процесс реформирования, в первую очередь, находит свое отражение в совершенствовании правовой базы. Появляются новые Положения по бухгалтерскому учету, вносятся уточнения и дополнения в ранее принятые положения, в федеральные законы и другие нормативные и правовые акты, непосредственно связанные с бухгалтерским учетом. В том числе подвергся корректировкам Федеральный закон от 06.12.2011 № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете», который вступил в силу с 01.01.2013.

По-прежнему остается без внимания вопрос о проверке достоверности информации, содержащейся в публикуемой финансовой отчетности компаний, не попадающих в перечень тех, которые в обязательном порядке должны представлять аудиторское заключение. В

результате в России до сих пор присутствуют предприятия, которые допускают в финансовой отчетности наличие ложной информации, а это вводит в заблуждение ее пользователей. При этом, нужно сказать, что таких предприятий, в результате данных экспектов, в России больше 97 %.

Сегодня существуют различные точки зрения современных ученых по вопросам дальнейшего развития российского бухгалтерского учета. Кто-то считает важной проблемой необходимость осуществления комплексных мер по совершенствованию действующей системы бухгалтерского учета и отчетности; другие в первую очередь ставят вопросы, связанные с формированием бухгалтерских нормативных документов для субъектов малого и среднего предпринимательства; третьи занимаются проблемами системы бухгалтерского учета по секторам экономики. Однако важнейшая проблема реформирования сегодня – это недоработка федеральных стандартов в системе нормативного регулирования российского учета.

Министерство финансов Российской Федерации в настоящее время ведет большую работу по внедрению МСФО в нормативно-правовую базу бухучета в России. 28 декабря 2015 года был принят Приказ Минфина в России «О введении Международных стандартов финансовой отчетности и Разъяснений Международных стандартов финансовой отчетности в действие на территории Российской Федерации и о признании утратившими силу некоторых приказов (отдельных положений приказов) Министерства финансов Российской Федерации», а также 18 февраля 2016 года состоялось первое заседание Совета по стандартам бухгалтерского учета. Цель Совета – реформирование нормативно-правовой базы в области бухучета. Из плана работы на 2016-2018 гг. можно сделать вывод, что в течение двух лет Совет будет работать над принятием Российских Федеральных стандартов, которые будут максимально приближены к МСФО, но также с особенностями действующих ПБУ, проектов ПБУ, которые уже несколько лет находятся на рассмотрение в Минфине и других органах. Помимо этого, планируется внесение изменений и дополнений в ряд действующих ПБУ.

Ниже представлена выписка из проекта работы Совета, где обозначен список (неполный) федеральных стандартов, которые будут разработаны уже в этом году и которые частично решают вопрос создания эффективной системы нормативного регулирования бухгалтерского учета.

Таблица 1. Программа разработки федеральных стандартов бухгалтерского учета на 2016-2018 гг.

Название федерального стандарта	Действующее ПБУ	Аналог МСФО
Представление финансовой отчетности	ПБУ «Бухгалтерская отчетность организации» (ПБУ 4/99)	МСФО (IAS) 1 «Представление финансовой отчетности»
Основные средства	ПБУ «Учет основных средств» ПБУ 6/01 Проект ПБУ «Основные средства»	МСФО (IAS) 16 «Основные средства»
Запасы	ПБУ «Учет материально-производственных запасов» ПБУ 5/01 Проект ПБУ «Учет запасов»	МСФО (IAS) 2 «Запасы»
Доходы организации	ПБУ «Доходы организации» ПБУ 9/99 Проект ПБУ «Доходы организации»	МСФО (IAS) 18 «Выручка»

Расходы организации	ПБУ «Расходы организации» ПБУ 10/99	-
Аренда	Приказ Минфина России от 17.02.1997 №15 «Указания об отражении в бухгалтерском учете операций по договору лизинга» Проект ПБУ «Учет Аренды»	МСФО (IAS) 17 «Аренда»
Нематериальные активы	ПБУ «Учет нематериальных активов» (ПБУ 14/2007), ПБУ «Учет расходов на НИОКТР» ПБУ 17/02	МСФО (IAS) 38 «Нематериальные активы»

Таким образом, продолжается большая работа по проведению реформы системы нормативно-правового регулирования бухгалтерского учета. Есть надежда, что в скором времени все экономические субъекты и пользователи бухгалтерской информации будут иметь дело с кардинально новой системой российских федеральных стандартов бухучета, максимально приближенной к МСФО.

Список литературы

1. Гетьман В.Г. Совершенствование нормативно-правовых основ бухгалтерского учета и финансовой отчетности // Международный бухгалтерский учет, 2014, № 18
2. Дружиловская Т.Ю, Дружиловская Э.С. Реформирование системы нормативного регулирования российского бухгалтерского учета на основе МСФО // Международный бухгалтерский учет, 2014, № 19
3. Информация официального сайта Министерства финансов Российской Федерации: http://minfin.ru/ru

Коршунова А.А.

ЭКСПЕРТИЗА КАК МЕТОД ИССЛЕДОВАНИЯ МОШЕННИЧЕСКИХ ДЕЙСТВИЙ НА ПРИМЕРЕ СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ

Коршунова А.А.
Научный руководитель: Кеворкова Ж.А.
д.э.н., проф., профессор кафедры «Аудит и контроль»
ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

В Российской Федерации официально термин «судебная экспертиза» появился в 2001 году в Федеральном законе «О государственной судебно-экспертной деятельности в Российской Федерации». Согласно данному закону, задачей государственной судебно-экспертной деятельности является оказание содействия судам, судьям, органам дознания, лицам, производящим дознание, следователям в установлении обстоятельств, подлежащих доказыванию по конкретному делу, посредством разрешения вопросов, требующих специальных знаний. При этом экспертом выступает только аттестованный работник государственного судебно-экспертного учреждения.

Более поздний подход появился в связи с демократизацией общества и государства. Он выделяет разновидность экспертизы, проводимой любым лицом, и ставит ее в один ряд с экспертизой, назначаемой органами власти. В рамках данной гипотезы рассматривается возможность проведения так называемой независимой экспертизы, которая независима, в частности от коррумпированных органов власти. Успешность данного подхода подтверждает факт существования более 10 000 зарегистрированных в реестре организаций, осуществляющих экспертные услуги в РФ, согласно данным каталога экспертных организаций на февраль 2015 г.

Однако существование другого подхода не отменяет условий, прописанных в законодательстве. Таким образом, экспертиза может быть проведена по инициативе, как контролирующих органов, так и заинтересованных лиц. Документ, выдаваемый экспертом, назначенным контролирующим органом называется заключением эксперта и является весовым доказательством в суде, между тем, документ, выдаваемый экспертом от заинтересованного лица, имеет меньший вес и может быть, как принят на рассмотрение суда, так и отклонен.

Мной представлен иной подход трактовки экспертизы, а именно, с позиции метода контроля. Данный метод применим для ситуаций различного рода, при которых решение проблемы возможно только с участием эксперта, обладающим определенным набором знаний.

В исследовании рассматривается экспертиза при строительстве жилого комплекса с участием государственного финансирования.

Приняв положение, что экспертиза – является основным методом проведения исследования на предмет мошеннических действий в строительных организациях, за основную концепцию, предложена методика проведения данного исследования.

Классическая методика проверки предполагает контроль на каждом участке учета, что не до конца согласуется с сущностью строительной отрасли. Проверка проводится в разрезе участков (основные средства, материально-производственные запасы, заработная плата и т.д.). В исследовании предложено отступить от принятых рамок и выдвинуть иной критерий – время. Широко известно, насколько необходимо соблюдение сроков при строительстве объектов. При чем, эта необходимость обусловлена как нормативными документами (СНиП 1.04.03-85 «Нормы продолжительности строительства и задела в строительстве предприятий, зданий и сооружений» от 01.01.1991), так и производственным циклом (строительство основы здания не может проходить как раньше сроков: на незатвердевшем цементе, иначе основа дома «поплывет», так и позже сроков, на выветренном цементе).

Таким образом, обосновано считать время – одним из основных критериев проведения проверки строительной отрасли. Между тем, строительство переживает несколько этапов, до полной сдачи объекта. На каждом этапе свои узкие места, требующие особого внимания. Методика предполагает поэтапную проверку, проходящую в соответствии с условным делением цикла строительства жилых комплексов с участием государственного капитала. Деление происходит на следующие этапы:

1 этап - проведение тендера;
2 этап - проектирование;
3 этап - котлован;
4 этап - возведение коробки здания;
5 этап – инженерные сети;
6 этап - косметические работы;
7 этап - сдача объекта;
8 этап - оценка результатов.

Очевидно, что в предложенном делении к самому производственному циклу строительства относятся этапы со 2 по 7. Между тем, рассматривая мошеннические действия при строительстве жилых зданий с государственным финансированием, нельзя не обратить внимания на недобросовестные действия, имеющие место еще до начала непосредственного возведения объекта. Этап оценки результатов необходим при любой методике проверки.

Представить предложенную методику можно графически, при этом по осе X будет проходить критерий время, с подразделением на этапы, выделенные выше; а по осе Y – завершенность работ. Таким образом, появляется возможность построить две кривые: выполнение работ по плану и фактически; сравнить их и выявить расхождения по графику.

Рассмотрим возможные недобросовестные действия, согласно предложенным этапам методики. В таблице 1. приведен свод возможных мошенничеств, приоритетных для каждого из этапов.

Классический метод анализа результатов представлен треугольником: «затраты – качество – время».

На этом этапе особенно чувствуется преимущество изложенной методики, т.к. контроль времени (сроков/этапов) осуществлялся на протяжении всей проверки. В строительной отрасли сдвиги по данному направлению влекут глобальные издержки, вплоть до банкротства строительной компании.

Таблица 1 - Мошеннические действия по этапам методики экспертного исследования

Этап	Зона риска
Проведение тендера	➢ видимость проведения (тендер под одного участника) ➢ коррупция (на предмет победы в государственном заказе)
Проектирование	➢ коррупция (на предмет соответствия нормам) ➢ реальность выполнения сметы (наличие финансирования оборудования, трудовых ресурсов)
Котлован	➢ состав работ (какое оборудование использовалось) – возможность завышения затрат
Возведение коробки здания	➢ состав рабочих (квалификация, разрешение и т.д.)
Инженерные сети	➢ перерасход метража кабеля, труб (кража) ➢ квалификация кадров
Косметические работы	➢ карусель затрат ➢ подлог материалов
Сдача объекта	➢ коррупция (на предмет соответствия проекту)
Оценка результатов	➢ соответствие цена-качество (обоснованность классов жилья)

Что касается проверки соответствия «затраты-качество», появляются трудности оценки, из-за субъективности понятия «качество». В первую очередь здесь необходимо ввести критерии, отличные для разных категорий домов.

В январе 2013 года Российская гильдия риэлторов (РГР) утвердила единую рыночную методику классификации жилых зданий: эконом и комфорт (классы массового жилья), бизнес и элит (классы жилья повышенной комфортности). Аналог американской модели деления жилья на классы A (Luxe), A-, B, C.

Данная методика классификации подвергается жесткой критике со стороны девелоперов, агентств недвижимости, строительных компаний и сторонних специалистов. Однако, надо признать значимость данного шага, классификация предложена впервые за двадцать лет существования гильдии. Первые попытки продвинуть методики предпринимались еще в 1996 году, но не закончились успехом. Кроме того, критика понятна, хотя бы по той причине, что многие агентства пользуются своей методикой, подстроенной под свои проекты и оправдывающей свои ценовые пороги. Девелоперы утверждают, что невозможно создать единые критерии качества для всего многообразия рынка недвижимости и одновременно продвигают свои интересы. Позиционируя жилье в рекламных целях выше на класс, или хотя бы просто добавив «плюс» (жильё А+, комфорт + и т.д.), согласно своей методике расчета, появляется необоснованная возможность повышения цены – «законное мошенничество». Подобные действия компрометируют все профессиональное сообщество в целом.

Данную схему можно трактовать по-разному: введение покупателя в заблуждение или маркетинговый ход. Четкие нормативы не прописаны, а значит, все осуществляется согласно букве закона.

При этом, требование, что, цена не определяет категорию дома, а наоборот — напрямую зависит от того, какой категории соответствуют характеристики дома – очевидно, но отсутствие законодательных норм, позволяет его нарушать, создавая очередную лазейку мошенникам.

Изложенные реалии выдвинули необходимость рассмотрения единой методики классификации, предложенной РГР, которая не является панацеей, но создает устойчивую базу для дальнейшей работы и развития в данном направлении. Разумеется, предложенные рамки критериев РГР условны и подлежат пересмотру. Данную методику можно трактовать как прецедент, на устранение фальсификации цен. В связи с вышеизложенным, мной предложены следующие шаги для устранения проблем манипулирования цен на жилищном рынке и введения конечного покупателя в заблуждение:

1) Рассмотрение методик классификации жилищных построек, предложенных крупнейшими строительными компаниям, сравнение;
2) Пересмотр и доработка имеющейся методики РГР до уровня, соответствующего реалиям;
3) Создание единого коэффициента оценки уровня жилья;
4) Сопоставление классов жилья с возможными значениями коэффициента оценки уровня жилья;
5) Введение методики классификации и коэффициент оценки уровня жилья в законодательную практику.

Красикова А.С.

МЕТОДИКА БЮДЖЕТИРОВАНИЯ МАТЕРИАЛЬНЫХ ЗАТРАТ НА ОСНОВЕ НОРМАТИВНОГО МЕТОДА

Красикова А.С.
Научный руководитель: Сорокина В.В.
к.э.н., доцент кафедры «Бухгалтерский учет»
ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

Бюджетирование занимает важное место в системе управления затратами, особенно проявляя свое значение на этапе планирования материальных ресурсов, поскольку они являются одним из основных экономических элементов себестоимости производимой продукции.

В свою очередь нормы расхода материалов закладывают основу для определения потребности в материалах на изготовление единицы продукции с последующим составлением плана снабжения предприятия, расчета себестоимости продукции, выработки стратегии экономного использования материальных ресурсов. Исходя из этого использование нормативного метода в качестве базы для составления бюджета материальных затрат позволяет наиболее обоснованно определять необходимое количество материалов для производства продукции, а также производить последующий анализ отклонений фактических показателей от рассчитанных по нормам.

В качестве иллюстрации предлагаемой методики рассмотрен процесс формирования бюджета ООО «Лукэтми», занимающегося текстильной полиграфией. Рассмотренная методика может быть использована на полиграфических, швейных и других производственных предприятиях.

ООО «Лукэтми» закупает футболки, принимает заказы посредством сети Интернет, печатает изображения на футболках и затем отгружает готовую продукцию покупателям. При этом организация оказывает услуги печати как на закупленных футболках, так и на личных футболках клиентов.

При использовании нормативного метода бюджет материальных затрат составляется в следующей последовательности:

1 этап. Разрабатывается калькуляционная карта прямых материальных затрат на планируемый период (табл. 1).

Однако перед ее составлением необходимо сделать пересчет стоимости упаковки материалов в мл, используемые в производстве.

В плановом периоде планируется печать 177 футболок: 111 закупленных футболок и 66 футболок клиентов.

Таблица 1 - Калькуляционная карта прямых материальных затрат

Материалы и комплектующие	Печать на закупленных футболках		Печать на футболках клиента	
	Нормы расхода материалов	Итого, руб.	Нормы расхода материалов	Итого, руб.
Футболки	1 шт. х 150 (руб./шт.)	150	0 шт. х 150 (руб./шт.)	0
Жидкость для предварительной обработки ткани	4,5 мл. х 2,45 (руб./мл)	11,025	4,5 мл. х 2,45 (руб./мл)	11,025
Комплект текстильных чернил 6 цветов	3,29 мл. х 6,95 (руб./мл)	22,8655	3,29 мл. х 6,95 (руб./мл)	22,8655
Текстильные белые чернила	0,55 мл. х 22,95 (руб./мл)	12,6225	0,55 мл. х 22,95 (руб./мл)	12,6225
Совокупные материальные затраты	X	196,513	X	46,513

2 этап. Далее следует составление бюджета прямых материальных затрат (табл. 2). При этом итоговая величина закупок материалов рассчитывается путем сложения расхода материалов на планируемый объем продукции и запасов материалов на конец бюджетного периода за вычетом запасов на начало периода.

Таблица 2- Бюджет прямых материальных затрат

Показатель	Печать на закупленных футболках	Печать на футболках клиента
Планируемый объем печати на футболках, шт.	111	66
Расход материалов на 1 изделие, руб.	196,513	46,513
Итого расход на планируемый объем, руб.	24878,73	
Планируемые запасы материалов на конец бюджетного периода, руб.	3954,6	
Всего требуемое количество материалов, руб.	28833,3	
Запасы материалов на начало бюджетного периода, руб.	5377,9	
Величина закупок материалов, руб.	23455,5	

3 этап. Заключительным этапом является расчет закупок необходимого количества материалов. Для этого по каждой статье материальных затрат в натуральных единицах рассчитываются требуемые закупки путем сложения расхода материалов на плановый объем продукции и конечных остатков материалов и вычитания планируемых остатков материалов на начало планового периода. При подсчете следует обратить внимание, что часть материалов продается упаковками. Поскольку в упаковке содержится определенное количество материала, необходимо рассчитанное значение требуемых материалов в натуральных единицах разделить на количество материала в натуральных единицах, содержащееся в 1

упаковке, и округлить полученное значение до наибольшего целого числа. При этом превышение содержащегося в упаковке количества материалов над нормативным количеством будет заложено в остатки материалов на начало следующего планового периода.

Использование нормативного метода при составлении бюджета прямых материальных затрат позволяет производить контроль его исполнения. По результатам контроля за исполнением бюджета проводится анализ отклонений фактических значений бюджетных показателей от обозначенных в плане.

Таким образом, использование нормативного метода при составлении бюджета материальных затрат позволяет:

1) определить требуемые закупки материалов, необходимых для бесперебойного процесса производства;

2) спланировать предполагаемые объемы денежных средств для их приобретения;

3) определить количество материалов, которые перейдут в остатки на начало следующего периода по результатам закупок в планируемом периоде;

4) провести анализ исполнения бюджета и выявить слабые места в его формировании.

Список литературы

1. Бюджет материальных затрат // В мире экономики. URL: Режим доступа: http://worldofeconomy.ru/index.php?newsid=334
2. Вахрушина, М.А. Бухгалтерский управленческий учет: учебник для вузов – М.: Омега-Л, 2011. – 570 с.
3. Вахрушина, М.А. Управленческий анализ [Электронный ресурс]: учебное пособие /— М. : Финуниверситет, 2015 .
4. Гафурова Г.Н., Свистунова Е.А. Бюджетирование как основной инструмент в системе управления предприятием//Бухгалтерский учёт в издательстве и полиграфии.- 2013, № 6(168)
5. Годовое бюджетирование: цели, способы, подходы и последовательность составления (Continuous Budgeting)//Budgeting Technology. URL). Режим доступа: http://www.bud-tech.ru/annual_budgeting.html (дата обращения: 16.12.2015)
6. Зырянова Т.В., Тарновская Ю.С. Методика планирования, анализа и контроля процесса заготовления в системе управленческого учета / Т.В. Зырянова, Ю.С. Тарновская // Международный бухгалтерский учет. – 2013, № 18. – С. 2 – 11
7. Керимов В.Э. Бухгалтерский управленческий учёт: учебник. - 9 -е изд., изм. и доп. – М. : Дашков и К, 2014. – 484 с.
8. Харакоз Ю.К.Практические рекомендации по организации бюджетирования // Аудитор. - 2014, N 8.

Крюковская А.В.
СРЕДСТВА ГЕНЕРАЦИИ ОТЧЕТОВ, КАК ЭЛЕМЕНТ АВТОМАТИЗАЦИИ УПРАВЛЕНЧЕСКОЙ ОТЧЕТНОСТИ И КОНТРОЛЯ

Крюковская А.В.
Научный руководитель: Сидорова М.И.
д.э.н., доц., профессор кафедры «Бухгалтерский учет»
ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

Как известно, для того чтобы быть успешным в современном мире нужно владеть информацией. Чем быстрее эта информация поступает, тем больше шансов на успех. Но с ростом информации, растет потребность в ее быстрой и качественной обработке. Условия ведения бизнеса предъявляют повышенные требования к системам управления: все более значительную роль начинают играть методы и модели экономического анализа, управленческий учет. Задачи бизнес-анализа очень непросты, но здесь на помощь руководителям приходят современные управленческие концепции и технологии.

Информационную структуру предприятия можно представить в виде нескольких иерархических уровней. Примером схематического представления информационной инфраструктуры может служить «аналитическая пирамида», предложенная компанией Gartner.

На высшем уровне аналитической пирамиды располагаются аналитические приложения (analytic applications). Как следует из их названия, аналитические приложения нацелены на проведение анализа и в этом смысле они кардинально отличаются от транзакционных систем, ориентированных, прежде всего, на обработку отдельных операций. Всю пирамиду можно отнести к технологии BI (Business Intelligence, BI), которая обрабатывает большие объемы неструктурированных данных, чтобы найти стратегические возможности для бизнеса. [1].

BI наиболее эффективен, когда он объединяет данные, полученные из рынка, на котором работает компания (внешние данные), с данными из источников внутри компании, таких как финансовые и операции с данными (внутренние данные). В сочетании, внешние и внутренние данные дают полную картину бизнеса, которая, создает «интеллект» — быстрое понимание, которое не получить из простого набора данных [2].

В 2015 году это же компания опросила 80 российских CIO (Chief Information Officer) и их заместителей из различных отраслей. Итоги этого опроса показывают, что больше всего ИТ-директоров интересует направление бизнес-аналитики (важность этой технологии отметили 39% респондентов), а уже дальше располагаются ERP (34%), мобильность (26%), облака (14%), CRM (11%), BPM (7%) и др.

Стоимость внедрения BI –системы на предприятии высока и не каждая компания может позволить. Однако, на любой ступени пирамиды возможна установка программы генератора отчетов, как элемента систем бизнес-интеллекта. Среди BI-систем помимо генераторов отчетов можно выделить такие составляющие, как хранилища и витрины данных, инструменты оперативной аналитической обработки (OLAP-системы), средства обнаружения знаний. Типичные представители программ-генераторов отчётов это Crystal Reports, FastReport, GenRep, List and Labels, Stimulsoft Reports, CuteReport.

Самым известным генератором отчетов, является Crystal Reports. Данный продукт является признанным и популярным - во всем мире продано больше 11 миллионов лицензий, а в своей работе Crystal Reports использует около 250 известных мировых компаний, среди которых Microsoft, Computer Associates. .

Crystal Reports позволяет быстро создать качественные, гибкие, соответствующие требованиям отчеты на основе различных источников данных, например, БД, OLAP, Web-сервера, XML/.NET-, журналы событий, Java- и другие источники данных. Готовые отчеты можно удобно интегрировать в интернет-приложения или традиционные программы Microsoft. Инструмент интуитивно понятен и удобен, что упрощает его использование в корпорациях и предприятиях.

Преимущества Crystal Reports:

- использование различных элементов для создания отчетов: географические карты, геометрические и графические фигуры, формулы, логотипы, цветовые схемы. Вы получаете возможность вставлять в отчет все, что Вам нужно, включая компоненты из других приложений;
- большой выбор видов отчетов, которые можно создать: рейтинги, составные и детализированные, многомерные и OLAP-отчеты;
- интеграция с продуктами Microsoft, возможность использовать настройки Excel и Access;
- сохранение отчета в удобный для Вас формат из большого перечня доступных;
- возможность предварительного просмотра отчетов;

Программа предлагает пользователям такие возможности:

- аналитика – работа с отчетами и данными, удобная панель инструментов, анализ полученной информации;

- возможности быстрого поиска и анализа данных – возможность поиска по ключевым словам для получения нужной информации из исследуемых источников;
- использование единого семантического уровня;
- удобный конструктор, который ускоряет создание отчетов высшего качества, которые сразу же можно презентовать на совещаниях или конференциях;
- рассылка готовых отчетов сформированному списку адресатов,
- интеграция с MS Office и SharePoint;

Средства генерации отчетов сокращает время на создания отчетов по управленческой отчетности. Созданием отчетов могут заниматься сами пользователи. Например, директор по производству может самостоятельно формировать отчеты по производственной себестоимости производимой продукции или услугам (по видам или по заказам в зависимости от специфики производства), по динамике и структуре незавершенного производства, по объемам выпуска продукции по видам и/или заказам (в натуральных показателях) и т.д. Директор по продажам: по структуре продаж по видам продукции, по клиентам, по срокам платежей, по динамике реальной отгрузки товаров, по динамике и структуре запасов продукции на складе готовой продукции и т.д. Финансовый директор: по величине и структуре полной себестоимости производимой продукции или услуг, исполнение бюджета денежных средств, включая поступлениям и расходам, затратам подразделений на ведение хозяйственной деятельности ит.д., что в свою очередь обеспечит более эффективную деятельность предприятия.

Список литературы

1. Официальный сайт компании Gartner https://www.gartner.com
2. Исаев Д.В. Аналитические информационные системы, 2008.-https://www.hse.ru

Кулбаев И.Р.
РИО – ТРОЙНАЯ ЗАПИСЬ

Кулбаев И.Р.
Научный руководитель: Кондратьев К.М.
к.э.н., доцент кафедры «Бухгалтерский учет»
ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

На сегодняшний день в российской бизнес-среде существует множество проблем, связанных с формированием качественного бухгалтерского и управленческого учета: недостоверность информации, задвоенность в бухгалтерии, ошибки в ценообразовании, отсутствие индивидуальной ответственности, отсутствие контроля.

Учетная система РИО, в основе которой лежит уникальный метод тройной записи, позволяет решить все эти проблемы, а также дает ряд других преимуществ. Система направлена на предоставление качественного управленческого учета и формирование управленческой отчетности для организации малого и среднего бизнеса. РИО позволяет осуществлять сбор, регистрацию и обобщение информации на основе увязки договорных обязательств с ресурсами и источниками, а также с ее собственниками и сотрудниками. Информация одновременно фиксируется в трех временных формах: прогнозная, оперативная и фактическая.

Основными преимуществами данной системы для малого и среднего бизнеса являются планирование на стадии заключения договора, снижение расходов по организации планирования, учета, анализа деятельности и снижение риска возникновения мошенничества.

Уникальность данной системы заключается в использовании тройной записи. На сегодняшний день она не имеет аналогов во всем мире.

Впервые о тройной русской бухгалтерии написал прославленный русский бухгалтер Федор Венедиктович Езерский во второй половине XIX в.

В конце XX столетия свою тройную бухгалтерию представил профессор нескольких университетов США Юджи Идзири. Именно он ввел понятие «требита», которое используется и в РИО, однако ему предается иное значение.

У обоих авторов тройная бухгалтерия строится не путем добавления к дебиту и кредиту еще одного, третьего канала. Главная идея состоит в вводе положительных и отрицательных чисел в рамках матрицы по трем уровням, в результате чего, учет становится тройным.

Название системы РИО отражает информацию по трем основным направлениям:

1) Ресурсы – активы, которыми компания может распоряжаться.
2) Источники – обязательства (пассивы), возникшие в процессе жизнедеятельности.
3) Ожидания – договоренности (обещание) и взятые обязательства на будущее.

Двойную запись можно увидеть в разрезе фактической информации (рис. 1). Перенеся ее в оперативную информация, к ней добавляется ранее упомянутый требит. Таким образом получаем тройную запись, которая в свою очередь предоставляет прогнозную и оперативную информацию.

Вид информации		Ресурсы **Р.**		Источники **И.**		Ожидания **О.**	
Прогнозная		+ / -		+ / -		+ / -	
Оперативная	Д-т	+		-		+	
	К-т	-		+		-	
	Т-т	+	-	+	-	+	-
Фактическая		А	П	А	П		
		Дт + / Кт -	Дт - / Кт +	Дт + / Кт -	Дт - / Кт +		

Рисунок 1 - Движение информации в рамках тройной записи

Поскольку тройная запись является дополнением двойной, она имеет ряд преимуществ, которые не имеет двойная запись (таблица 1).

Таким образом, тройная запись позволяет оценивать потенциал и возможности компании на стадии заключения договора. Появляется системность в записи прогнозных, оперативных и фактических данных, но главное - это высокая прозрачность и привязка к ответственности, так как учет обязательств Центра финансовой ответственности позволяет перераспределить ответственность с бухгалтера на ответственных лиц, в том числе проследить предоставление первичной документации этими лицами по совершенным операциям.

Введение позиции «ожидания» позволяет зафиксировать в учете планируемые результаты тех или иных фактов хозяйственной жизни, а новый методологический прием – требит, отражает степень выполнения ожидаемых показателей в реальном времени.

Таблица 1 - Сравнение двойной и тройной записи

Параметры	Двойная	Тройная
Состав учетного счета (регистр)	Дебет, кредит	Дебет, кредит, требит
Сохранение баланса активов и пассивов	+	+
Непременное требование дважды отражать информацию о каждом факте хозяйственной жизни	+	+
Планирование на стадии заключения договора	-	+
Отслеживание договора и построение графиков исполнения обязательств по нему	-	+
Наглядность в предоставлении информации;	-	+
Простота и детальность раскрытия информации по всем обязательствам организации	-	+
Прозрачная структура договорных отношений организации	-	+

Регистрация информации происходит вне зависимости от наличия первичных документов, таким образом происходит устранение временного лага, что значительно повышает достоверность информации. Наличие более достоверной информации способствует принятию более эффективных управленческих решений – возможность влиять на факты хозяйственной жизни в момент их совершения, а не после.

Лобачев А.В.

ВАРИАТИВНОСТЬ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ПРИ ИСПОЛЬЗОВАНИИ РАЗЛИЧНЫХ МЕТОДОВ АНАЛИЗА ОТЧЕТА О ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТАХ

Лобачев А.В.
Научный руководитель: Турищева Т.Б.
к.э.н., доц., доцент кафедры «Бухгалтерский учет»
ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

Анализ отчета о финансовых результатах с помощью применения различных методов и методик анализа финансовой отчетности позволяют оценить финансовое положение предприятия достаточно полно и объективно, увидеть причины ухудшения и улучшения финансового состояния предприятия, а так же сделать прогноз и моделирование на среднесрочную перспективу и принять соответствующие управленческие решения.

Основным источником для анализа полученных финансовых результатов служит отчет о финансовых результатах предприятия. Анализ отчета о финансовых результатах можно разбить на 4 этапа:

1) Анализ динамики и структуры отчета;
2) Факторный анализ показателей отчета о финансовых результатах;
3) Анализ влияния учетной политики для целей бухгалтерского учета на показатели отчета о финансовых результатах.
4) Анализ рентабельности деятельности предприятия.

Анализ динамики и структуры отчета предполагает последовательное изучение всех статей отчета применительно к разным видам деятельности организации и тенденции их изменения.

По отношению к разным видам деятельности (источникам доходов и категориям расходов) показатели формы отчета о финансовых результатах могут быть сгруппированы следующим образом:

- результаты от основной деятельности;
- результаты от неосновной деятельности;
- результаты от финансовой деятельности.

Для проведения вертикального анализа структуры отчета о финансовых результатах необходимо принять за базу для анализа один из следующих показателей:

1) За 100 % принимается выручка от продаж;
2) За 100% принимается общая сумма доходов и расходов организации.

Остальные статьи отчета о финансовых результатах оцениваются в доле к этим общим суммарным показателям.

Факторный анализ показателей отчета о финансовых результатах позволяет объяснить причины влияния каждого рассматриваемого фактора на финансовый результат.

Факторный анализ по выручке с выделением фактора (цена услуги/объем услуги) по транспортному обслуживанию на примере г. Москвы был проведен по следующему алгоритму:

1) Определение показателей и выделение факторов:

2) Определение финансовых показателей каждого фактора (услуги)

При анализе влияния факторов следует иметь в виду, что затраты являются факторами обратного воздействия, так как их рост или снижение влияет на изменение прибыли с противоположным знаком. В свою очередь, прибыль от продаж — основная составляющая бухгалтерской и чистой прибыли находится под непосредственным влиянием ряда факторов таких как: объем и структура продаж, цена реализации, себестоимость продукции.

3) Усреднение фактических пробегов ТС на 1 ТС в разрезе классов ТС за 2015 год.

4) Выведение средневзвешенного тарифа обслуживания ТС в разрезе классов ТС за 2015 год при установленных средних пробегах ТС.

5) Установление неизменного уровня накладных расходов при увеличение количества и пробегов ТС. (Накладные расходы - Constans).

6) Определение фактического финансового результата от деятельности по транспортному обслуживанию Заказчиков в г. Москве за 2015 год.

7) Выведение стоимости 1 километра пробега ТС в разрезе классов.

8) Определение оптимальных значений увеличения количества и пробегов ТС на основе экспертных оценок в разрезе классов ТС для достижения положительного финансового результата и оптимального снижения усредненного тарифа.

9) Выведение прогнозного средневзвешенного тарифа обслуживания ТС в разрезе классов ТС при установленных средних прогнозных пробегах.

10) Определение оптимального прогнозного количества ТС в разрезе классов ТС.

11) Определение необходимого прогнозного уровня выработки в разрезе классов ТС (достижение оптимальной загруженности транспорта).

12) Достижение положительного финансового результата при заданных вышеуказанных параметрах от деятельности по транспортному обслуживанию Заказчиков в г. Москве.

Анализ влияния учетной политики для целей бухгалтерского учета на показатели отчета о финансовых результатах - является одним из направлений анализа качества финансовых результатов, но имеет и большое самостоятельное значение, так как позволяет оценить роль бухгалтерских методов в формировании показателей прибыли. Например:

«Списание ОХР на себестоимость продаж (Дт90.8 Кт26) или списание ОХР на себестоимость производства (Дт20 Кт26)».

Помимо анализа рентабельности затрат и продаж по данным отчета о финансовых результатах рекомендуется дать оценку показателям рентабельности активов и капитала, а именно: *рентабельность совокупного капитала, рентабельность собственного капитала, рентабельность текущих активов, рентабельность оборота*

Так же на показатели отчета о финансовых результатах может повлиять новая глобальная концепция учета выручки, отраженная в новом стандарте МСФО «IFRS 15», применяемом для компаний с 1 января 2017 года.

В настоящее время принят и одобрен закон РФ, ужесточающий ответственность за грубое нарушение оформления бухгалтерской отчетности.

Милешина О.В., Новикова Ж.А.

СОВРЕМЕННЫЕ ТРЕБОВАНИЯ СТЕЙКХОЛДЕРОВ К РАСКРЫТИЮ ИНФОРМАЦИИ В БУХГАЛТЕРСКОЙ (ФИНАНСОВОЙ) ОТЧЁТНОСТИ

Милешина О.В., Новикова Ж.А.
Научный руководитель: Левичева С.В.
к.э.н., доцент кафедры «Бухгалтерский учет, аудит, статистика»
ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»
Барнаульский филиал

Актуальность выбранной темы заключается в том, что на сегодняшний день бухгалтерская отчётность остаётся основным источником информации о результатах ведения бизнеса. Именно она наиболее доступна для всех групп стейкхолдеров.

С развитием рынков, расширением инструментов формирования капитала, течениями глобализации, громкими корпоративными скандалами, а также рецессией последних лет степень влияния стейкхолдеров значительно усилилась. Обзор исследований, посвященных изучению информационных потребностей стейкхолдеров последних лет, позволяет сформулировать основной вопрос заинтересованных сторон: какова стратегия компании на пути к устойчивому развитию? Другими словами, пользователи хотят видеть информацию, из которой будет возникать, понимание степени риска взаимоотношений и определены факторы долгосрочной устойчивости компании [4].

В связи с этим возникает вопрос: Может ли в этом помочь знакомство с современной финансовой отчетностью? Ответ однозначен: Лишь в определенной степени. Понять, как сделать данные отчётности более информативными, сегодня очень важно. Это означает понять, как сделать бухгалтерскую отчетность более нужной компаниям и обществу в целом.

Проведённый анализ требований стейкхолдеров к информации, позволил определить круг вопросов, которые вызывают наибольший интерес:

- каковы ресурсы, обеспечивающие стратегическое развитие предприятия;
- какова современная стоимость предприятия;
-каковы нефинансовые ресурсы, обеспечивающие стратегическое развитие предприятия;
- может ли компания генерировать финансовые потоки от операционной деятельности;
- какие факторы могут повлиять на долгосрочное развитие предприятия;
- какие существуют риски развития;
- какие прогнозы на будущее развитие.

Состав и структуру ресурсов, обеспечивающих стратегическое развитие предприятия, раскрывает актив баланса, но при этом необходимо отметить, что часть активов не имеют отражения в современной отчётности, хотя напрямую влияют на успех предприятия. К таковым активам относятся, в частности, наличие востребованных торговых марок, брендов. Кроме того, отражение активов по «исторической» стоимости создает ложное впечатление о компании у пользователей, потому что отражает результаты прошлых событий.

Как следствие, финансовую отчётность не дает целостной картины о имеющихся ресурсах предприятия.

Изменения, происходящие в экономике сегодня, меняют фокус внимания широкой публики относительно положения дел отчитывающихся компаний. Широкому кругу лиц интересна стоимость компаний. Эти данные сегодняшняя бухгалтерская отчетность не содержит. Более того, распространенные методы анализа бухгалтерской отчетности фактически не увязываются с данными о динамике стоимости фирмы. Изменение этой ситуации должно стать задачей «дизайнеров» отчетности в будущем.

Также, у стейкхолдеров, вызывает заинтересованность информация о наличии у предприятия нефинансовых ресурсов, обеспечивающих стратегическое развитие предприятия. Стейкхолдеры, желают видеть информацию о соблюдении экологических аспектов, о наличие или отсутствии некой корпоративной культуре, а также сведения о человеческом капитале предприятия. К примеру, важнейшим ресурсом фирмы является человеческий капитал. В компаниях, связанных с интеллектуальной сферой деятельности - это основной, преобладающий элемент их экономических ресурсов. Однако в балансах компаний этого важнейшего компонента их активов нет, так как современные правила бухгалтерского учета не предполагают его отражения. Это очевидное ограничение современного баланса как экономической модели фирмы, и его необходимо принимать во внимание.

Может ли компания генерировать финансовые потоки от операционной деятельности? Ну, на этот вопрос, ответ найдется в современной отчётности, если провести анализ, - скажут большинство. Однако последние громкие корпоративные скандалы показывают, что одно из главных требований которые предъявляются к отчётности – а именно достоверность, не всегда соблюдается.

Для ответа на этот вопрос в отчетности, должен присутствовать отдельный пункт – допущение о непрерывности деятельности, позволяющий составить представление о том, почему компания считает, что допущение выполняется; какие имеются проблемы; какие пути их решения выбраны. То есть, должны быть приведены результаты расширенного SWOT-анализа непрерывности деятельности. Затраты на формирование отчетности в этом случае возрастут, но такой анализ создаст информационную платформу для повышения эффективности управления предприятием. Его польза для управленцев будет не меньше, чем для пользователей отчетности.

В настоящее время стейкхолдеров интересуют и факторы, которые могут повлиять на долгосрочное развитие предприятия, и существующие риски развития, и прогнозы на будущее, а также такой не маловажный аспект, как инвестиционная привлекательность компании. В ходе проведенного исследования, было выявлено, что ответов на эти вопросы вообще не найдется в современной модели финансовой отчётности. Представим ситуацию: организация, выпускает и продает определенную продукцию. Дела у нее идут хорошо, бухгалтерская отчетность отражает прекрасное финансовое положение, служит хорошим стимулом для инвестиций. Вдруг, конкуренты выпускают на рынок новый инновационный продукт, который может заменить продукцию данной фирмы. Стоит он значительно дешевле и при этом более функциональный. Изменится в этой ситуации инвестиционная привлекательность этой фирмы? Конечно! Отразится этот факт в ее финансовой отчетности? Нет. Ее данные отразят только убытки в случае, если фирма не справится с этой ситуацией. Однако, очевидно, что владельцы акций данной компании, потенциальные инвесторы, кредиторы и прочие заинтересованные лица захотят знать о происходящем раньше, чем у нее появится повод отражать в учете убытки. Однако финансовая отчетность данной фирмы этих данных не предоставит. Это ее недостаток? Ответ не однозначен, но совершенно очевидно то, что отсутствие в отчетности этих данных - это ее границы как бизнес-модели фирмы.

На всемирном конгрессе бухгалтеров в Риме (2014) подчёркнуто говорили, что традиционный бухгалтерский учет информирует лишь об отдельных активах, тогда как в новой экономике существует стратегическая взаимозависимость пяти аспектов: финансового, человеческого, экологического, социального и производственно-технологического.

С этой точки зрения, бухгалтерская отчетность фирмы в целом, должна представляться как набор бизнес-моделей фирмы, а ее элементы должны представляться как, определенные аспекты деятельности предприятия, отражающие (или не отражающие) те факторы, которые на эту деятельность влияют.

Рассмотренные выше вопросы характерны для инвесторов. Но помимо них существуют и другие группы стейкхолдеров. Например, работников могут интересовать социальные аспекты в долгосрочной перспективе, защитников охраны природы - стратегия предприятия в области экологии и т.д. [2].

Для победы над конкурентами любому предприятию выгодно довести до сведения возможных инвесторов и партнеров все свои сильные стороны. Поэтому предприятие должно, представлять информацию о своих действиях и в области инноваций, и в области экологической политики, и в области социальной ответственности. Эти раскрытия должны дополнить финансовую отчетность, позволить увидеть предприятие с разных сторон его деятельности. Положительные последствия объективного раскрытия социальной и экологической информации проявляются в укреплении доверия к предприятию со стороны стейкхолдеров, в повышении деловой репутации и улучшении общественного имиджа компании.

Кроме того, существуют так сказать, традиционные проблемы современной финансовой отчетности. Профессор А.В. Рожнова выделила три наиболее актуальные:

- снижение доверия пользователей отчетности ("доверие");
- недостаточность отчетных данных для достоверного прогноза ("будущее");
- невозможность отражения реального состояния предприятия и результатов его деятельности учетными методами ("достоверность") [3].

О решении первых двух проблем сказано много. Исследование третьей проблемы показало, что достоверность представленной информации лежит в основе решения двух предыдущих. Широко критикуются сегодня способы оценки. Многократно высказано мнение о том, что не все из существующих практик, адекватны в признании обязательств и раскрытии информации о финансовых инструментах. Например, отражение по «исторической» стоимости создает ложное впечатление о компании у пользователей, потому что отражает результаты прошлых событий. В соответствии с МСФО существует альтернативный способ оценки по текущей (справедливой) стоимости. Однако многие специалисты сходятся во мнении, что оценка по справедливой стоимости финансовых инструментов, приводит к усилению финансового кризиса. Ещё одним моментом для критики является то, что большинство нематериальных активов, созданных «внутри» компании, не проходят тест на признание активов и поэтому не показываются на балансе компании, что также искажает истинную картину.

Профессор С.Ф. Легенчук отмечает, что основными тенденциями развития бухгалтерской отчетности должны стать:

- предоставление информации перспективного и прогнозного характера;
- предоставление нефинансовой информации об основных факторах, генерирующих стоимость для предприятия;
- предоставление финансовой информации об объектах постиндустриальной экономики (человеческом капитале, инновационной деятельности, торговых марках и брендах);
- предоставление финансовой и нефинансовой информации об экологической и социальной деятельности предприятия;
- ориентация в предоставлении бухгалтерской отчетности не на конкретную группу пользователей, а создание общепользовательской ориентации бухгалтерской отчетности [4].

Таким образом, с изменением запросов пользователей должна происходить трансформация бухгалтерской отчетности. Среди интересующей большинство пользователей информации, следует выделить характеристики отрасли и сектора рынка, к которым относится предприятие (рыночная конъюнктура, прогноз спроса, цен, важнейших статей расходов, зависимость от изменения процентных ставок и курсов валют, государственного

регулирования и др.), и аналитические данные, характеризующие потенциал и деятельность самой компании [5].

Таким образом, изучив современные требования основных групп стейкхолдеров к раскрытию информации бухгалтерской (финансовой) отчетности можно заключить, что потребности пользователей в информации удовлетворяются далеко не в полном объеме, вызывает озабоченность ее качество, и как следствие, возникает потребность в изменении современной модели бухгалтерской (финансовой) отчетности. Однако по-прежнему, остаются открытыми вопросы для дискуссий: в каком виде следует представлять отчетность – отдельно по финансовым и нефинансовым показателям или вместе в виде интегрированной отчетности; нужно ли вводить интегрированную отчётность как обязательную форму отчётности или оставить добровольной.

Список литературы

1. Левичева С.В. Инновационные процессы в подготовке корпоративной отчетности коммерческих организаций / С.В. Левичева, Н.В. Пислегина // Вестник Алтайской науки, 2014. - № 2,3 – С. 205-209.
2. Левичева С.В. Роль стейкхолдер – менеджмента в формировании показателей корпоративной социальной отчетности компаний / С.В. Левичева, Н.В. Пислегина // Экономика и общество: проблемы и перспективы модернизации в России / под общ. ред. В.В. Бондаренко, В.А. Древясникова, О.В. Лосевой. – Пенза: Изд-во ПГУ, 2013. – С. 182 – 197.
3. Рожнова О.В. Актуальные проблемы финансовой отчетности / О.В. Рожнова // Международный бухгалтерский учет, 2013. - № 15. - С. 2 - 8.
4. Легенчук С.Ф. Мировые тенденции развития бухгалтерского учета в условиях постиндустриальной экономики / С.Ф. Легенчук // Международный бухгалтерский учет, 2011. - № 8. - С. 53 - 63.
5. Бариленко В.И. Аналитическое обеспечение реализации инновационных программ развития реального сектора экономики / В.И. Бариленко и др. // РИСК: Ресурсы, информация, снабжение, конкуренция, 2013. – № 1. - С. 106-117.

Миллер Ю.А.
ПРОЦЕДУРЫ КОНТРОЛЛИНГА ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ

Миллер Ю.А.
Научный руководитель: Ситникова В.А.
к.э.н., доц., доцент кафедры «Бухгалтерский учет»
ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

Дебиторская задолженность является неизбежным следствием системы расчетов между контрагентами в условиях несовпадения факта продажи товара и оплаты за него. В условиях кризиса неплатежеспособность дебиторов может стать критической для компании, в связи с чем чрезвычайно актуальным становится вопрос эффективного управления дебиторской задолженностью.

Управление дебиторской задолженностью в организации является важным аспектом деятельности, так как она влияет на отвлечение денежных и других платежных средств из оборота. Увеличение дебиторской задолженности может повлечь нехватку средств для погашения обязательств перед поставщиками, сотрудниками, бюджетом и внебюджетными фондами. Основной целью управления дебиторской задолженности является оптимизация ее величины и сроков погашения. Одним из современных подходов формирования и совершенствования системы воздействия на изменение размера дебиторской задолженности организации является система контроллинга. Актуальность применения системы контроллинга в организации обусловлена увеличением эффективности деятельности организации, что влияет на ее финансовое состояние.

Контроллинг - подсистема управления организацией, подразумевающая под собой комплекс управленческих решений, направленных на достижение конкретных целей, которые связаны с увеличением прибыли и конкурентоспособности. В основе данной концепции лежит философия, которая ставит рост объемных показателей, таких как размеры организации, объемы выпуска, валюта баланса и др. на второе место. Приоритетным направлением является рост рентабельности, то есть увеличение эффективности работы.

Основным направлением контроллинга является предупреждение возникновения кризисных ситуаций. Так, для эффективности деятельности компании необходимо выявлять ошибки на ранних стадиях возникновения, и как следствие координировать цели различных уровней управления, а также методы и средства реализации.

В литературе и практической деятельности различают стратегический и оперативный контроллинг. Основными задачами стратегического контроллинга является консультирование менеджеров и собственников организации при разработке главной стратегии, стратегических целей и мероприятий по направлениям деятельности, а также предоставление необходимой информации для принятия стратегических решений. Стратегический контролинг призван помочь руководителям выявить и оценить новый потенциал успешной деятельности. Оперативный контроллинг оказывает помощь руководителям в достижении запланированных монетарных и немонетарных целей, которые выражены количественно. Временной горизонт оперативного контроллинга составляет, как правило, один год. Контроллинг включает в себя следующие основные разделы, представленные на рисунке 1.

При этом следует учитывать, что контроллинг не имеет цель автоматически обеспечить успех деятельности организации, освобождая менеджеров от функций управления, а осуществляет сервисную функцию.

Мониторинг, в том числе и за состоянием системы расчетов, является одним из эффективных инструментов системы контроллинга, призванного обнаружить признаки нестабильного функционирования расчетной системы. Таким образом, подразумевается, что в организации идет постоянный процесс отслеживания деятельности в реальном времени (месяц, неделя, день), и, как итог, составление оперативных отчетов для сравнения фактических и целевых результатов. Данный процесс называется мониторингом. Сравнение позволяет организации выявить свои сильные и слабые стороны, отследить положительные и негативные тенденции развития, и динамику их изменения.

При проведении исследования в области контроллинга дебиторской задолженности использовались практические данные ООО «Медиа Реклама» - одного из крупных операторов наружной рекламы в России. Организация проводит кампании в наружной рекламе для российских и зарубежных рекламодателей и работает с крупнейшими международными и российскими медийными агентствами.



Рисунок 1 - Разделы контроллинга

ООО «Медиа Реклама» в качестве внутренних методов оценки кредитоспособности дебитора использует объем и стабильность операций с данным покупателем, а также его

платежеспособность. Согласно политике компании, нельзя заключать с дебитором новые договора продажи, в случае если клиент не платит более 3 месяцев. При этом организация вырабатывает оптимальные способы работы с каждым из них, оценивает разную ценность клиентов для компании. Методы, применяемые организациями при анализе кредитоспособности покупателя, указаны на рисунке 2.

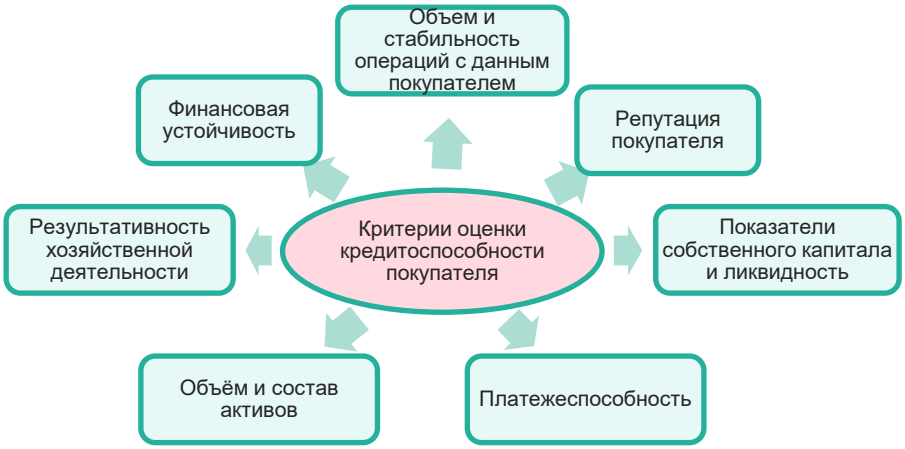


Рисунок 2 - Критерии оценки кредитоспособности покупателя

Одной из основных процедур применения контроллинга является отслеживание сроков возникновения дебиторской задолженности. Исследуемая организация разбивает заложенность в зависимости от сроков возникновения на возрастные группы (табл. 1).

Таблица 1 - Возрастная структура дебиторской задолженности ООО «Медиа Реклама»

Дата	Отложенные платежи	0 - 30	31 - 60	61 - 90	91 - 120	121 - 180	181 - 240	241 - 360	360+
На 31/12/2015	54%	26%	5%	3%	1%	2%	1%	1%	8%
На 30/06/2015	50%	29%	6%	2%	1%	1%	2%	3%	7%
Изменение	4%	-3%	-1%	1%	0%	1%	-1%	-2%	1%
На 31/12/2014	45%	29%	5%	4%	3%	2%	2%	2%	8%
Изменение	5%	0%	1%	-2%	-2%	-1%	-1%	1%	-1%

Мы можем видеть, что наибольшую долю дебиторской задолженности составляют отложенные платежи. Данная ситуация складывается вследствие специфики бизнеса организации, при которой часто заключение контракта и отражение задолженности происходит раньше фактического оказания услуг. Увеличение доли отложенных платежей на 31.12.2015 связано с неблагоприятной экономической ситуацией в стране: так, для привлечения новых контрагентов, организация готова предоставлять более выгодные и гибкие условия для покупателей по отсрочке платежей. Также, предоставляя клиентам возможность отсроченного платежа, организация поддерживает лояльность постоянных клиентов.

Основной задачей контроллинга дебиторской задолженности является оптимизация ее размера, снижение риска неплатежей или недопустимого увеличения или не погашения задолженности и обязательств. В организации мониторинг дебиторской задолженности ведется на постоянной основе. Основное направление мониторинга – отслеживание сроков

дебиторской задолженности и оценка вероятности ее погашения в срок. Вероятность погашения основывается на расчете среднего поступления денежных средств после отчетной даты. Основываясь на статистике, дебиторская задолженность в среднем погашается в течение 3 месяцев с момента заключения договора. Однако в 2016 году дебиторская задолженность не погасилась полностью в течение трех месяцев, что также можно объяснить увеличением отложенных платежей для покупателей.

Определение реального состояния дебиторской задолженности позволяет оценить вероятность безнадежных долгов с учетом сроков возникновения задолженности. На чистую величину дебиторской задолженности влияет размер резерва по сомнительным долгам. Создание резерва по сомнительным долгам является одним из проявлений реализации принципа консерватизма (осмотрительности), согласно которому активы и доходы не должны быть завышены. Принцип соответствия также подтверждает необходимость создания резерва по сомнительным долгам. Потери, которые станут известны только в будущем бухгалтерском периоде, должны быть оценены в текущем периоде, потому что их следует сопоставить с доходом, полученным от продаж именно в текущем периоде. Таким образом, своевременное отслеживание просроченной дебиторской задолженности и правильное отражение суммы резерва – одно из основных направлений мониторинга. Согласно учетной политике, для дебиторской задолженности от 90 до 179 дней начисляется 25% от суммы долга, на сумму от 180 до 239 дней – 55%, от 240 до 360 дней – 85% дней, более 360 дней – 100% . Резерв начисляется на ежемесячной основе. При этом сумма резерва при таком методе зависит от распределения дебиторской задолженности по срокам возникновения. Таким образом, мониторинг дебиторской задолженности помогает оценить реальный размер задолженности на отчетную дату.

Также оной из процедур контроллинга дебиторской задолженности является отслеживание коэффициента ее оборачиваемости в аналитических целях. В исследуемой организации выбран целевой уровень оборачиваемости, который должен быть достигнут в течение отчетного периода. При этом в процессе контроллинга осуществляется проверка оптимальности поставленных ранее задач в новых условиях деятельности, выявляется возможность их реализации ввиду произошедших отклонений. Необходимо также учитывать, что постоянно меняющиеся внутренняя и внешняя среда должны, как правило, повлечь за собой изменение целевых параметров.

Для успешного функционирования организации мы рекомендуем углубить и расширить процедуры контроллинга в компании, направленные на управление дебиторской задолженностью. В связи с напряжённой экономической ситуацией в стране, компании не рекомендуется использовать внешние источники управления дебиторской задолженностью, а делать упор на внутреннюю службу контроллинга.

ООО «Медиа Реклама» на постоянной основе проводит мониторинг дебиторской задолженности. Однако необходимо отметить большие объемы информации, которые не позволяют организации справиться с процедурами мониторинга дебиторской задолженности по всем контрагентам. Как следствие, часть информации о задолженности контрагентов остается необработанной, то есть не по всем контрагентам имеется оперативная информация о возможных сроках погашения, которая необходима для принятия управленческих решений.

Для более эффективного достижения цели, мы предлагаем организации установить определенное существенное значение для размера дебиторской задолженности. Свыше данной суммы предлагается проводить мониторинг дебиторской задолженности раз в две недели после наступления срока отсрочки платежа. Данное решение обуславливается большими денежными потоками, которые организация не получит вовремя, но на которые она может рассчитывать. При этом также необходимо учитывать большое количество оставшихся контрагентов, задолженность каждого из которых не настолько существенна, но в совокупности дебиторская задолженность составляет значительную величину. Данных контрагентов предлагается мониторить на ежемесячной основе. Таким образом, операционный контроллинг позволит организации на ранних стадиях выявлять наличие

«сложных» дебиторов. Как следствие, усилия отдела должны быть направлены на разработку определенных мероприятий по устранению опасностей подобного рода.

Нельзя отрицать, что для успешного функционирования организации необходимо совершенствовать процессы управления. Именно для этой цели необходимо применять контроллинг. Дебиторская задолженность весьма существенно влияет на финансовое положение, использование денежных средств в обороте, величину прибыли, фактически полученной в отчетном периоде. Управление дебиторской задолженностью посредством применения системы контроллинга является эффективным инструментом для менеджмента организации. Расширение процедур контроллинга позволит оперативно получать необходимую информацию, и как следствие, использовать ее для дальнейшего планирования и развития деятельности организации.

Список литературы

1. Бариленко В.И., Бердников В.В., Ефимова О.В., Керимова Ч.В. Аналитическое обеспечение инновационного развития. Монография для магистрантов.- М.: Издательский дом « Экономическая газета», 2013.-304 с.
2. Никифорова Н.А., Тафинцева В.Н. Управленческий анализ: учебник для магистров. (Гриф УМО)/ под. общ. ред. Никифоровой Н.А. –М.: ЮРАЙТ, 2013.- 442 с.
3. Котович А.П. Управление дебиторской задолженностью малого предприятия // Международный научно-исследовательский журнал, 2013, № 4
4. Кондраков Н. П. Бухгалтерский (финансовый, управленческий) учет: учебник. —. 3-е изд. перераб. и доп. — Москва : "Издательство "Проспект", 2013.-681 с
5. Макаренко С.А., Сафонова М.Ф. – Теоретические и практические аспекты внутреннего аудита дебиторской и кредиторской задолженности в организациях торговли // научный журнал КубГАУ, №103 (09), 2014 г-18 с
6. Фалько С.Г. – Контроллинг для руководителей и специалистов – учебник, издательство М.: Финансы и статистика, 2008 г – 272 с.

Мосунова О. Ю.

ПРОБЛЕМНЫЕ АСПЕКТЫ ПРОЦЕССА ПОСТАНОВКИ НА УЧЕТ ИМПОРТНЫХ ТОВАРОВ С ПОЗИЦИЙ БУХГАЛТЕРСКОГО И НАЛОГОВОГО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА

Мосунова О. Ю.
Научный руководитель: Астахова Е.Ю.
к.э.н., доцент кафедры «Бухгалтерский учет»
ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

Импортная продукция занимает значительную долю в структуре реализуемых товаров и услуг в РФ, именно поэтому проблемы учета импортных товаров и пути их решения имеют важное теоретическое и практическое значение. Неточности в формулировках действующего законодательства вызывают у отечественных бухгалтеров много вопросов, что вынуждает их самостоятельно урегулировать учетные аспекты импортных товаров, в том числе через учетную политику организации.

Основная проблема учета импортных товаров состоит в определении времени и места перехода права собственности. Этот аспект четко не урегулирован положениями международного права, которое ссылается на национальное законодательство. В РФ ст.1210 ГК РФ говорит о предоставлении сторонам возможности самостоятельного закрепления в договоре правом какой стороны будет регулироваться сделка. Если переход права собственности осуществляется до фактического поступления товара на склад покупателя, то компания становится собственником товара, находящегося в пути, и фирма продолжает нести расходы, напрямую связанные с приобретением этого товара.

В обычной практике момент перехода права собственности – это момент передачи объекта учета с одного баланса на другой. Ст.458 ГК РФ предусматривает, что передача права собственности считается исполненной в момент: передачи товара покупателю или предоставления товара в распоряжение покупателя, в случае если товар должен быть передан в месте его нахождения.

Если момент перехода права на приобретаемые товары во внешнеторговом контракте не указан, то им считается момент перехода рисков на покупателя, определяемый с помощью положений Инкотермс. На территории РФ они действуют как обычаи делового оборота и содержат описание базисов поставки, определяющие момент перехода риска утраты или повреждения товара и обязанности сторон по расходам на товары. Все термины Инкотермс разделены на четыре группы так, что каждая последующая предусматривает уменьшение обязанностей покупателя. Таким образом, применение Инкотермс упрощает систему отношений сторон внешнеэкономического контракта.

В соответствии с ПБУ 5/01 товары принимают к бухгалтерскому учету по фактической себестоимости в сумме фактических затрат на приобретение товаров, кроме возмещаемых налогов. При импорте сделка номинируется в иностранной валюте. В этой связи момент перехода права собственности оказывает влияние на оценку приобретаемого товара, так как его стоимость необходимо пересчитать в рублевый эквивалент и зафиксировать на дату совершения операции по курсу ЦБ РФ в соответствии с требованиями ПБУ 3/2006. И в бухгалтерском, и в налоговом учете правила формирования себестоимости импортных товаров в этой части являются одинаковыми и не ведут к возникновению налоговых разниц.

В целях сближения процесса приобретения товаров с позиций двух видов учета организации необходимо принять учетную политику, позволяющую максимально учесть наиболее важные аспекты.

Первый аспект – расходы на транспортировку товаров. В целях максимального сближения налогового и бухгалтерского учета целесообразно включать такие расходы в фактическую себестоимость товаров. В зависимости от учетной политики организации в целях бухгалтерского учета транспортные расходы могут включаться в фактическую себестоимость или в расходы на продажу текущего периода. В налоговом учете стоимость на транспортировку учитывается при реализации, если расходы имеют место в текущем периоде.

Второй аспект – прочие расходы, связанные с приобретением и доставкой товаров. В учетной политике в целях налогового учета необходимо утвердить перечень прямых расходов, связанных с приобретением товаров, совпадающий с методикой учета аналогичных расходов в бухгалтерском учете. Подробная классификация расходов, учитываемых в себестоимости, также способствуют сближению этих видов учета.

Также организация должна выбрать методику учета поступления приобретенного товара, в том числе транспортно-заготовительных расходов. На практике существуют три основных варианта учета: на счете 15 «Заготовление и приобретение материальных ценностей»; на отдельных субсчетах счета 41 «Товары»; путем включения транспортно-заготовительных расходов в себестоимость товаров.

Чаще всего организации применяют метод учета затрат на приобретение товаров в составе счета 41 «Товары» путем непосредственного их включения в фактическую себестоимость. Для получения наиболее полной информации и отражения затрат на приобретение товаров к счету 41 «Товары» могут быть введены субсчета, отражающие стадии движения товаров.

Таким образом, исследование процесса учета импортных товаров позволило выявить следующие пути решения проблемных вопросов:

1. Четкое определение в контракте момента перехода права собственности в целях оптимизации учетного процесса.

2. Закрепление в учетной политике в целях бухгалтерского учета порядка учета транспортных расходов в составе фактической себестоимости приобретенных импортных товаров.

3. Указание перечня прямых расходов на приобретение товаров в учетной политике в целях устранения разниц между данными бухгалтерского и налогового учета.

4. Введение дополнительных субсчетов к счету 41 «Товары» по стадиям движения импортных товаров.

Нгуен Тхи Тхань Зунг, Соболевский М.К.
ПРОБЛЕМЫ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ УЧЕТА РАСЧЕТОВ С ПЕРСОНАЛОМ ПО ПОДОТЧЕТНЫМ СУММАМ

Нгуен Тхи Тхань Зунг, Соболевский М.К.
Научный руководитель: Блинова У.Ю..
д.э.н., доц., профессор кафедры «Бухгалтерский учет»
ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

В настоящее время в процессе осуществления финансово-хозяйственной деятельности у организаций все чаще возникает необходимость совершать денежные операции через своих сотрудников; направлять их в служебные командировки для удовлетворения различных потребностей экономического субъекта, например для проведения переговоров о новых условиях поставок товаров и оказания услуг, обследования объекта, на котором планируется провести строительные работы, согласования каких-либо вопросов. Нередко работников направляют в командировки за границу, где они, к примеру, находят новых поставщиков сырья или продукции. Таким образом, все больше предприятий сталкивается с необходимостью взаимодействовать с работниками, как подотчетными лицами.

По данным государственной статистики России (рис. 1) на февраль 2016 года численность рабочей силы в Российской Федерации составила 75,9 млн.руб., или около 52% от общей численности населения. Фактически, каждый учитываемый в данной категории человек может столкнуться с необходимостью получить деньги под отчет для выполнения требований экономического субъекта.



Рисунок 1 - Динамика численности населения РФ в 2015-2016 гг.

Организация при осуществлении таких расчетов сталкивается с рядом проблем как в части документального оформления расчетов, таи и в, целом, методологии расчетных операций.

Принимая к учету приобретения подотчетных лиц в интересах компании, необходимо обратить особое внимание на наличие и надлежащее заполнение подтверждающих документов: они должны иметь все обязательные реквизиты и отражать сущность хозяйственной операции. В противном случае есть риск включения подотчетных сумм в

налогооблагаемый доход физических лиц, объект обложения страховыми взносами, а также исключения их из расходов компании, учитываемых при налогообложении.

Основным документом, которым оформляются расчеты с подотчетными лицами, является авансовый отчет. Именно на его основании выданные под отчет суммы списываются с кредита счета 71. Однако нельзя недооценивать первичные документы, подтверждающие расходование подотчетных сумм. Если они будут выглядеть недостоверными, проверяющие включат соответствующие суммы в налогооблагаемый доход сотрудника, исключат их из расходов, принимаемых при расчете налоговой базы работодателя; также существует риск доначисления страховых взносов.

Основное правило ведения расчетов с подотчетными лицами сформулировано в п. 6.3 Указания ЦБ РФ от 11.03.2014 № 3210-У «О порядке ведения кассовых операций юридическими лицами и упрощенном порядке ведения кассовых операций индивидуальными предпринимателями и субъектами малого предпринимательства». Так, подотчетное лицо обязано в срок, не превышающий трех рабочих дней после дня истечения срока, на который выданы наличные деньги под отчет, или со дня выхода на работу, предъявить главному бухгалтеру или бухгалтеру (при их отсутствии – руководителю) авансовый отчет с приложением подтверждающих документов. Проверка авансового отчета главным бухгалтером или бухгалтером (при их отсутствии – руководителем), его утверждение руководителем и окончательный расчет по авансовому отчету осуществляются в срок, установленный руководителем.

Документы, прилагаемые к авансовому отчету, подтверждают приобретение подотчетным лицом товаров (работ, услуг) в интересах организации. Именно авансовый отчет является основанием для составления записи по кредиту счета 71, а подтверждающие документы обосновывают бухгалтерскую запись по дебету того или иного счета. Если сотрудник приобретал какие либо товарно-материальные ценности (канцелярские товары, бытовую химию, стройматериалы, ГСМ), они должны быть оприходованы с использованием счета 10. Если же «подотчетник» оплачивал услуги или работы, они принимаются к учету на счета учета затрат (основных, общепроизводственных, общехозяйственных). Общие правила принятия к учету не меняются в зависимости от способа покупки (оплаты) тех или иных приобретений. Основное правило - организация должна иметь первичный документ, из которого можно получить достоверную информацию обо всех параметрах хозяйственной операции. Кроме того, поскольку подотчетное лицо получало наличные денежные средства от организации, обязательным условием принятия отчета является наличие документа, подтверждающего уплату наличных денежных средств контрагенту (БСО, кассового чека, иного заменяющего их документа).

Согласно ч. 2.1 ст. 2 Федерального закона от 22.05.2003 № 54 ФЗ организации и ИП, уплачивающие ЕНВД, а также ИП, применяющие патентную систему налогообложения, вправе не применять ККТ при условии выдачи по требованию покупателя товарного чека, квитанции или другого документа, подтверждающего прием денежных средств за соответствующий товар (работу, услугу), с реквизитами, аналогичными обязательным реквизитам первичного учетного документа.

Если подотчетное лицо представит только авансовые отчеты без приложения первичных документов, подтверждающих расходование денежных средств и являющихся основанием для оприходования организацией ТМЦ, налоговые органы будут иметь все основания отнести выданные и невозвращенные подотчетные суммы к налогооблагаемым доходам физического лица. Такие выводы сделаны в Постановлении Президиума ВАС РФ от 05.03.2013 № 14376/12.

Ранее в Постановлении Президиума ВАС РФ от 03.02.2009 № 11714/08 был сделан аналогичный вывод с оговоркой о том, что достоверность представленных работниками документов, подтверждающих произведенные расходы, определяется самим обществом. Впрочем, следует подчеркнуть, что в данном конкретном случае, рассмотренном Президиумом ВАС, инспекция не представила доказательств того, что подотчетные суммы являлись экономической выгодой физического лица.

Вместе с тем представляется, что указанная оговорка не носит абсолютный характер. Дело в том, что основные реквизиты должны быть в документе, чтобы он имел статус первичного документа и мог стать отправной точкой для регистрации данных в бухгалтерских регистрах. Кроме того, в силу ч. 1 ст. 9 Закона № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете» не допускается принятие к учету документов, которыми оформляются не имевшие места факты хозяйственной жизни, в том числе лежащие в основе мнимых и притворных сделок. Отсутствие в документе тех или иных реквизитов автоматически ставит под сомнение достоверность содержащейся в нем информации и вообще факт осуществления хозяйственной операции.

При этом не имеет значения, что организация приняла авансовые расчеты с «порочными» подтверждающими документами, ведь, по сути, она не имела законных оснований для этого. Именно к такому выводу пришли налоговики и арбитры в налоговом споре с участием УК (Постановление АС ВСО от 01.12.2015 по делу № А78-7155/2015). В частности, в некоторых документах отсутствовали сведения, необходимые для идентификации лиц, подписавших их, в некоторых товарных чеках наименования товаров были указаны как «хозяйственные расходы», «канцелярские товары», «товары», «бытовая химия», «стройматериалы», «расходы», «детские новогодние подарки», отсутствовали дата составления документа, подпись продавца, не были заполнены графы «Количество товара», «Цена товара». Подобные документы не могли стать основанием для принятия к учету ТМЦ.

Указание налоговиками и судом на неправомерность принятия к учету ТМЦ на основании дефектных первичных документов фактически следует расценивать как выявление ошибки. На наш взгляд, ошибка состояла в недобросовестных действиях должностных лиц организации (бухгалтера, принявшего ТМЦ к учету по ненадлежащим документам) (п. 2 ПБУ 22/2010 «Исправление ошибок в бухгалтерском учете и отчетности», утвержденного Приказом Минфина РФ от 28.06.2010 № 63н). Соответственно, если организация решила принять отчет работника и не удерживать с него подотчетные суммы, однако оснований приходовать ТМЦ нет, фактически это означает, что организация «простила» работнику долг. Вместе с тем, и вероятнее всего, что неправомерно принятые к учету ТМЦ к моменту налоговой проверки уже были списаны на затраты, которые были учтены в финансовом результате. Поэтому исправление в бухучете уже не потребуется, если ошибка была несущественной. В случае же существенности ошибки достаточно будет скорректировать сравнительные показатели отчета о финансовых результатах, представленные в отчетности текущего периода (уменьшить себестоимость, увеличить прочие расходы периода, в котором была допущена ошибка).

Отсутствие надлежащим образом оформленных первичных учетных документов автоматически означает исключение соответствующих расходов из расчета налоговой базы по причине несоответствия требованиям п. 1 ст. 252 НК РФ.

Так же существует ряд дискуссионных вопросов, возникающих при необходимости предоставлений сумм под отчет. Первый из них – парковка личного автомобиля в аэропорту. Главной проблемой при учете подобных расходов будет экономическая обоснованность. Парковка предназначена для сохранения личного имущества физического лица, а не имущества организации. Если станция, пристань, аэропорт находятся за чертой населенного пункта, организация обязана оплатить расходы по проезду до указанной точки транспортом общественного пользования (Постановление Правительства РФ от 13.10.2008г. №749. п.12).

Это означает, что экономически обоснованы данные расходы будут только, если стоимость проезда и услуг парковки будут ниже стоимости проезда на общественном транспорте либо отбытие сотрудника происходит в ночное время, когда не транспорт общественного пользования не работает.

Следующим дискуссионным вопросом является стоимость завтрака, выделенного отдельной строкой в документах из гостиницы. По законодательству стоимость обслуживания в номерах, барах и ресторанах в налоговую базу включить нельзя, а значит стоимость завтрака не может быть включена в состав командировочных расходов, ведь

работнику выплачиваются суточные. Они предназначены для покрытия подобных расходов. Если гостиница выделяет отдельной строкой стоимость завтрака – данная сумма вычитается из покрываемых работодателем расходов.

Еще одним спорным вопросом является – оплата билетов милями, бонусами, баллами. По законодательству РФ работодатель обязан возместить фактически понесенные работником затраты, выраженные в денежной форме. При оплате личными бонусами работник фактически получает билет бесплатно. Тогда выплачивать ли компенсацию или нет можно решить, исходя из написанного в билетах, ведь не каждая компания-перевозчик пишет в билетах способ оплаты. Например, при оплате бонусами билетов РЖД за бонусы некоторых банков в билете указывается, что он оплачен наличными. Таким образом, если в билете указана стоимость и не указан способ оплаты – работодатель обязан возместить понесенные расходы. Если же в билете написано, например, что часть оплачена баллами, а часть наличными средствами (допустим, наличными оплачен только топливный сбор), работодатель обязан возместить только сумму фактически понесенных затрат.

На основе вышеизложенного и в качестве вывода, выделим основополагающие проблемы, требующие решения для улучшения ситуации по расчетам с подотчетными лицами: документальное оформление расчетов; методология отнесения на расходы (что относить и каким образом); расчетные операции (выдача и возврат сумм) и стандартизация расчетов (создание правил и принципов в организации). Их решение позволит организации совершенствовать расчеты и усилить этот участок бухгалтерской работы.

Список литературы

1. Козырева С.Н. Расчеты с подотчетными лицами: недочеты в первичных документах. Журнал "Жилищно-коммунальное хозяйство: бухгалтерский учет и налогообложение". – М. 2016. - № 1. С. 15-19.
2. Проблемы практики применения законодательства о налогах и сборах. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.buhgalteria.ru/article/n136008
3. Федеральный закон от 06.12.2011 № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете».
4. Указание Банка России от 11.03.2014 N 3210-У (ред. от 03.02.2015) "О порядке ведения кассовых операций юридическими лицами и упрощенном порядке ведения кассовых операций индивидуальными предпринимателями и субъектами малого предпринимательства" (Зарегистрировано в Минюсте России 23.05.2014 N 32404)
5. Приказ Минфина России от 28.06.2010 N 63н (ред. от 06.04.2015) "Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету "Исправление ошибок в бухгалтерском учете и отчетности" (ПБУ 22/2010)" (Зарегистрировано в Минюсте России 30.07.2010 N 18008)

Пряничникова А.К.
ВНУТРИФИРМЕННАЯ ОТЧЕТНОСТЬ: СОВРЕМЕННЫЕ УПРАВЛЕНЧЕСКИЕ ВОЗМОЖНОСТИ

Пряничникова А.К.
Научный руководитель: Вахрушина М.А.
д.э.н., проф., профессор кафедры «Бухгалтерский учет»
ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

Современная российская экономика характеризуется затяжными кризисными явлениями, что проявляется в снижении покупательской способности, сокращении доходов населения, девальвации национальной валюты и пр. Именно поэтому актуальность и информативность внутрифирменной отчетности являются важнейшими факторами при решении задач оперативного управления, а также планирования и бюджетирования.

Внутрифирменная отчётность представляет собой совокупность упорядоченных ключевых показателей. С ее помощью можно проанализировать различные отклонения

фактических данных от целей бюджетирования [1]. Для демонстрации возможностей управленческой внутрифирменной отчетности обратимся к одной из организаций, осуществляющих продажу автомобилей в России. Условно назовем ее ООО «Автомобиль». Данная компания имеет дивизиональную структуру с шестью центрами ответственности и двумя вспомогательными подразделениями.

Основным финансовым документом управленческой отчетности является Отчет о прибылях и убытках, который составляется на различные периоды и в наиболее или наименее углубленной детализации по статьям, а также по компании в целом и по каждому из дивизионов в отдельности. Расходы вспомогательных подразделений распределяются и планируются согласно выбранной базе. Организация применяет маржинальный метод учета себестоимости.

Ежемесячно проводится закрытие месяца по факту и кумулятивно за предыдущие периоды с начала года, также составляется прогноз до конца текущего года. В отчет выводятся отклонения от бюджета и предыдущего прогноза. Ниже в таблице 1 приведен пример составления ежемесячного ОПУ одного из брендов.

Таблица 1 – Статьи Отчета о прибылях и убытках ООО «Автомобиль»

	Brand "A"	FC 02+10 2016	Budget 2016	VS b / (s) Budget	FC 00+12 2016	VS b/ (s) FC past
	Deliver to Dealer	**67,479**	**77,661**	**(10,182)**	**77,210**	**(9,731)**
	Deliver to Client	**70,932**	**77,838**	**(6,906)**	**78,816**	**(7,884)**
1	**Gross turnover**	**60,927**	**67,670**	**(6,744)**	**70,761**	**(9,834)**
2	Performance bonus	(2,482)	(2,814)	332	(2,917)	435
3	Tactical support	(1,563)	(1,741)	178	(1,737)	174
4	**Net Turnover**	**56,882**	**63,115**	**(6,233)**	**66,107**	**(9,225)**
5	Landed costs	(35,466)	(41,050)	5,584	(37,088)	1,622
6	Refunds / factory support	55	0	55	53	2
7	Warranty	(313)	(430)	118	(374)	62
8	Direct selling costs without sales incentives	(501)	(562)	61	(512)	10
9	**Direct costs**	**(36,226)**	**(42,043)**	**5,817**	**(37,921)**	**1,696**
10	**Marginal profit**	**20,657**	**21,073**	**(416)**	**28,185**	**(7,529)**
11	Overhead expense	(366)	(354)	(12)	(368)	2
12	Personnel expense	(386)	(410)	24	(413)	27
13	Marketing expenses and sales promotion	(1,332)	(1,402)	70	(1,342)	10
14	Straight-line depreciation	(43)	(61)	18	(61)	18
15	Other costs and adjustments	(13)	0	(13)	0	(13)
16	**Fixed costs**	**(2,139)**	**(2,226)**	**87**	**(2,183)**	**44**
17	Task/ Support	91	101	(10)	101	(10)
18	Possible risk	(14)	(132)	119	(63)	50
19	**Operating result**	**18,595**	**18,816**	**(221)**	**26,040**	**(7,446)**
20	Other financial expense & income	392	491	(99)	449	(56)
21	**Profit before tax**	**18,987**	**19,306**	**(320)**	**26,489**	**(7,502)**

Как видно из таблицы 1, отчет содержит не только финансовые агрегаты, но и натуральные величины (продажи дилерам и конечным клиентам).

FC 02+10 2016 означает, что закрыты два месяца (январь и февраль), а также сделан прогноз на оставшиеся периоды, таким образом, значения по данному столбцу отражают возможную ситуацию на конец года.

VS b / (s) Budget показывает отклонения от бюджета. Судя по приведенной информации, отрицательный эффект в статьях PnL, отражающих финансовый результат, вызван эффектом снижения объемов, так как по расходной части видна экономия.

FC 00+12 2016 соответственно говорит о прогнозе, сделанном в начале финансового года на предстоящий период. Причины отклонений в план/фактом анализе аналогичны бюджетным.

В подобном формате составляется бюджет на следующий год, а также долгосрочный план на 5 лет. В каждом из периодов обособленно выделяются итоги по каждому месяцу. Если говорить о более детальной информации, то небольшие ОПУ составляются отдельно по моделям каждого бренда.

Более того показательными отчетами для компании, являются анализ по KPI (Key Performance Indication) и BSC (Balanced Scorecard).

В качестве KPI принимаются такие показатели как:

- продажи клиентам новых и поддержанных машин;
- доля рынка;
- загруженность склада;
- чистый оборот, маржинальный доход и оперативный результат;
- пересыльные и накладные расходы;
- численность работников;
- расходы по стимулированию реализации автомобилей.

Отчет, основанный на BSC, нацелен на анализ мер по увеличению объема сбыта машин и составляется для финансового подразделения штаб-квартиры. Ключевыми показателями выступают изменения объемов общей и чистой выручки какого-либо бренда по концерну в целом, далее детально раскрывается информация по затратам на проведение акций и скидок отдельного региона. Столь пристальное внимание данной статье PnL обусловлено кризисными условиями: необходимостью понимать, насколько данная мера эффективна, поскольку на нее затрачивается большой объем ресурсов компании. К тому же информация подобного рода дает понимание штаб-квартире о необходимости дополнительной поддержки или наоборот о прекращении вливания ресурсов в регион.

PnL и KPI ежемесячно демонстрируются высшему руководству (финансовому директору и главе соответствующей марки). На основании информации принимаются такие управленческие решения как:

- привлечение или отказ от финансирования со стороны штаб-квартиры;
- увеличение цен для дилеров и конечных клиентов;
- корректировка плана продаж на следующий месяц;
- необходимость внедрения дополнительных мер, стимулирующих продажи новых или поддержанных автомобилей;
- увеличение или сокращение штата;
- при росте затрат, заложенных в себестоимость, может рассматриваться вопрос о возможности их включения в цену продажи с некоторым временным лагом, причинами которого являются положительный финансовый результат бренда, значительная экономия за прошлые периоды и др.;
- проведение или отказ от дополнительных маркетинговых, инвестиционных и иных мероприятий, выходящих за рамки согласованного годового бюджета.

Стоит заметить, что описанные выше формы отчетности не являются эталонными и имеют некоторые изъяны. Если говорить об ОПУ, то самый главный недостаток состоит в том, что его статьи отражают различные объемы машин. Например, выручка отображена согласно объемам, проданным автомобилям дилерам, скидки включают в себя резервы по запланированным акциям, фактически начисленные расходы, а также расходы прошлых периодов, гарантия считается согласно машинам, проданным конечным клиентам. Данный факт является критичным при подготовке отчетов на основе PnL, где необходима детализация по моделям и комплектациям автомобилей, к тому же невозможно правильно вычленить затраты на одну единицу.

Второй негативный момент состоит в том, что организация занимается продаже автомобилей с разными типами сборки: FBU, SKD, CKD. Приведем пояснения к

использованным обозначениям: FBU (fully built-up) – полная сборка (импорт автомобилей); SKD (semi knocked down) – технология импорта и дальнейшей сборки автомобилей: полностью готовые автомобили разбирают на небольшое количество крупных узлов и в таком виде ввозят на территорию государства, где производится их сборка; CKD (complete knock down) – способ импорта автомобилей, при котором машинокомплект или нормокомплект, состоящий из отдельных агрегатов, узлов и деталей, для одной сборочной единицы техники, ввозят в страну дальнейшего сбыта и собирают на местном производстве.

Некоторые модели продукции как собираются на территории России, так и ввозятся из-за границы. При этом возникает следующая неточность: суммы затрат по статьям верно распределяются только по тем машинам, по которым в системе указан VIN автомобиля, остальные же либо просто относятся к прочим, либо распределяются согласно денежному обороту, что, как было описано раннее, не является верным по всем статьям. Таким образом, все финансовые отчеты, построенные на анализе доходности/убыточности отдельных моделей и комплектаций, являются информационно необоснованными и требуют значительных усовершенствований.

В качестве решения данной проблемы можно предложить, добавить в систему SAP транзакцию, которая будет отображать по каждому идентификационному номеру всю финансовую информацию (небольшой ОПУ). Также необходима сортировка по марке, сборке, модели и комплектации и статусе продажи. В таком случае станет возможным верно представлять информацию, которая носит частный характер и требует детальной разбивки.

Более того, как можно было заметить в начале, составляется три вида отчетности в зависимости от сроков прогноза. Так как пятилетний план, бюджет и прогноз на предстоящий год рапортуются примерно в одно и то же время, то во многом получается задвоение данных. Продуктивнее было бы пятилетний план строить по итогам первой половины года, бюджет на основе трех кварталов, а план на год после закрытия предыдущего периода.

Подводя итог, стоит сказать, что внутренняя отчетность является инструментом руководства для отслеживания положения организации на текущий момент, с ее помощью представляется возможным предупредить негативные эффекты либо минимизировать их влияние.

Список литературы

1. Бухгалтерский упрвленческий учет : учебник / М. А. Вахрушина. – 8-е изд. перераб. и доп. – М. : Издательство «Национальное образование», 2013. – 672 с. : ил., табл. – (Национальное экономическое образование). – 398 стр.

Родимова Т.С., Худыч Е.О.

ПРОБЛЕМЫ ОПТИМИЗАЦИИ ИЗДЕРЖЕК НА ОРГАНИЗАЦИЮ УЧЕТНОЙ СИСТЕМЫ В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА

Родимова Т.С., Худыч Е.О.
Научный руководитель: Щербинина Ю.В.
к.э.н., доц., доцент кафедры «Бухгалтерский учет»
ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

В 2015 году Россия переживала крайне неблагоприятный период экономического состояния, связанный с санкциями, экономическим эмбарго, катастрофически быстрым снижением цен на нефть и прочими негативными последствиями напряженной ситуации в мировой геополитики и экономики в целом. На сегодняшний момент многие эксперты-аналитики опасаются усугубления ситуации в 2016 году, в результате чего государство столкнется с еще большими проблемами.

В такой напряженной экономической обстановке перед российским бизнесом серьезно встает вопрос о максимальном сокращении своих издержек, в том числе это затрагивает

вопросы, касающиеся организации системы учета. В наибольшей степени это относится к субъектам малого предпринимательства.

Одним из способов снижения подобных издержек является метод простой записи, который заключается в том, чтобы не использовать двойную запись при ведении бухгалтерского учета. Такой метод упрощения бухгалтерского учета позволяет уменьшить штат бухгалтеров, что в свою очередь ведет к сокращению расходов на управление. Следует отметить, что в данном случае сэкономленные средства можно использовать на дальнейшее развитие бизнеса.

Тем не менее, простая форма ведения бухгалтерского учета должна обеспечивать экономических субъектов тем объемом информации, который позволит им формировать бухгалтерскую отчетность (преимущественно по упрощенной форме) согласно требованиям действующего законодательства.

Для реализации этой концепции целесообразно не просто фиксировать факты хозяйственной жизни в соответствующем учетном регистре, но и выработать систему кодификации осуществляемых хозяйственных операций. Этот перечень кодов может рассматриваться как своего рода аналог действующего Плана счетов бухгалтерского учета, применяемого при традиционных формах организации бухгалтерского учета.

Таким образом, в течение отчетного периода все факты хозяйственной жизни последовательно фиксируются в хронологическом регистре, в качестве которого может быть разработана книга учета хозяйственных операций, в которой помимо стандартной информации к бухгалтерской записи добавляются соответствующие коды операций.

Выбранная система, путем суммирования в конце отчетного периода всех операций, имеющих одинаковый код (в результате чего происходит формирование итоговых значения по каждому коду фактов хозяйственной жизни) дает возможность пользователям информации получить представление об объеме и источниках образования средств, находящихся в распоряжении организации, регистрируя, тем не менее, стоимостную оценку каждого факта хозяйственной жизни только один раз.

Необходимо отметить, что подобная организация учета в автоматизированной форме возможна при применении стандартных офисных приложений, в частности MS EXCELL, однако большее распространение рассматриваемая методика получит в том случае, если на рынке появятся специализированные средства автоматизации бухгалтерского учета, ориентированные на способ простой записи, конкурентные по цене со стандартными программными продуктами.

Теперь необходимо обратить свое внимание на одно из основных требований бухгалтерского учета – рациональности, который заключается в соотнесение выгод и затрат, возникающих в результате ведения такого учета. Следовательно, это говорит о том, что учет может рассматриваться как структура, способная приносить прибыль организации, разумеется, при условии эффективной работы всех ее частей.

В последнее время все больше и больше внимание уделяется именно налоговому и бухгалтерскому учету. Возникающие противоречия между финансовой и налоговой прибылью вероятнее всего приведут к дополнительным затратам и удорожанию организации ведения учета в целом. Устранение подобных разниц содержится среди основополагающих целей Дорожной карты проекта "Совершенствование налогового администрирования" Национальной предпринимательской инициативы по улучшению инвестиционного климата в Российской Федерации.

Для того, чтобы достичь минимизации издержек, необходимо таким образом организовать процесс формирования итоговых данных, чтобы приблизить правила налогового учета к правилам бухгалтерского. Данную задачу сегодня прежде всего можно решить благодаря оптимизации внутренней структуры организации учета, в частности с помощью рациональной учетной политики.

В налоговом и бухгалтерском учете существуют различные методики исчисления тех или иных показателей отчетности, некоторые из них совершенно отличаются друг от друга, а

некоторые, напротив, схожи или однотипны. Следовательно, организации лишь необходимо выбрать тот метод, который максимально приблизил бы порядок отражения хозяйственных операций в бухгалтерском учете к требованиям налогового законодательства.

Однако, при оптимизации учетной политики следует так же помнить, что формирование налоговой отчетности на основе бухгалтерской информации не всегда целесообразно.

В итоге, адаптацию методов формирования отчетности эффективнее реализовать на основе выявления и корректировки норм налогообложения прибыли организаций, вызывающих сложности при ведении учета, однако необходимо помнить и о ограничении возможности использования одинаковых правил налогового и бухгалтерского учетов, при сохранении действующего подхода к определению налоговой базы по налогу на прибыль организаций.

Трандин Н.С.

BIG DATA В УПРАВЛЕНЧЕСКОМ УЧЕТЕ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Трандин Н.С.
Научный руководитель: Сорокина В.В.
к.э.н., доцент кафедры «Бухгалтерский учет»
ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

Понятие big data (большие данные) возникло в сфере бурно развивающихся информационных технологий и является ключевым драйвером роста этой отрасли. Под этим термином подразумеваются большие неструктурированные объемы данных, для анализа которых используются различные математические алгоритмы. Зачастую они являются нестандартными и уникальными, что добавляет им ценности и сложности. Иными словами анализ «разномастных» объемов данных не поддается шаблонному анализу и расчету и требуют особого подхода.

Современный мир – это информационное поле. Все вокруг нас - это информация, мы обитаем в ней, и, что самое важное, мы сами генерируем её. Процесс выражается в том, что даже современные смартфоны, без которых трудно представить повседневную жизнь, круглосуточно генерируют гигабайты информации о каждом отдельном индивидууме. Современные исследования обнаруживают, что информации, которая может быть использована, в частности для принятия решений, гораздо больше.

Таким образом, насущной потребностью становится использование такой информации, которая в прежние времена не могла быть получена из-за отсутствия технических возможностей, а в настоящее время генерируется автоматически. Использование такой информации, для совершенствования экономических процессов, является актуальной задачей, которая может быть реализована в рамках управленческого учета.

Управленческий учет – это система, которая обеспечивает управленческий аппарат предприятия информацией, необходимой для планирования, управления, анализа принятых решений, направленная на координацию взаимодействия систем менеджмента и контроля их эффективности для реализации целей компании максимизации прибыли, в случае с организациями общественного сектора - для выполнения целей создания таких структур. В соответствии с международными принципами управленческий учет должен предоставлять данные о состоянии бизнес-модели организации, с целью распознавать и оценивать возникающие риски, определять виды деятельности, которыми организация может заняться в будущем.

Для нужд управленческого учета можно использовать любые данные и методы, для того чтобы компания на основе этих данных могла принять действительно верное решение.

Таким образом, использование, big data для нужд управленческого учета является хорошей идеей и сейчас, и в будущем.

Характеристиками больших данных и одновременно основными проблемами являются следующие «три V»:

• объем (англ. volume, в смысле величины физического объёма);

• разнообразие (англ. variety, в смысле возможности одновременной обработки различных типов структурированных и полуструктурированных данных);

• скорость (англ. velocity в смыслах как скорости прироста, так и необходимости высокоскоростной обработки и получения результатов).

Перспективы использования больших данных, будут расширяться. Получив доступ к массиву информации, правильно осуществив постановку вопроса и проведя анализ релевантных факторов, компания может существенно улучшить свое положение на рынке. Применение данных технологий будет способствовать в долгосрочном периоде принятию обоснованных управленческих решений по снижению издержек, росту эффективности и качества услуг, предоставляемых компаниями.

Использование больших данных в управленческом учете поможет оптимизировать бизнес-процессы и избежать множества неочевидных ошибок.

За рубежом учетным сообществом осознана возможность использования единых учетных систем для подготовки самой разнообразной информации в самых разных форматах, которые могут быть заданы как государством, международными структурами, так и потребностями конкретного менеджмента отдельно взятого экономического субъекта.

Использование больших данных, не ограничивается только коммерческими структурами. Их применение возможно в медицинских, социальных, государственных сферах.

Так отслеживание банками геопозиционирования покупок и снятия наличности клиентами может способствовать накоплению информации для принятия решений об открытии филиалов, банкоматов и их наиболее подходящего расположения и, наоборот, о ликвидации неэффективных точек (отделений, терминалов, банкоматов). Поведенческий анализ может помочь в создании индивидуального подхода к каждому покупателю, а предиктивный анализ позволяет предотвращать угрозы из будущего уже в настоящем (например, уничтожение террористической ячейки в Англии в 2005 году еще до совершения ими теракта, опираясь на анализ их нетипичного финансового поведения).

Таким образом, Большие данные могут быть использованы для прогнозов в кратко-, средне- и долгосрочных периодах и для принятия конкретных оперативных решений во всех сферах жизни. Одним словом, за big data – будущее.

Список литературы

1. Вахрушина М.А. Проблемы и перспективы развития Российского управленческого учета // Международный бухгалтерский учет", 2014, N 33. С.12-33

2. Вахрушина М.А. Парадигма бухгалтерского учета и отчетности в условиях глобальной экономики: проблемы России и пути их решения // Международный бухгалтерский учет. 2014. N 25. С. 38 - 46.

3. Kanter, Rosabeth M., and Michelle Heskett. "Washington Hospital Center (D): Emergency Medicine After September 11." Harvard Business School Case 303-022, July 2002. (http://www.hbs.edu/faculty/Pages/item.aspx Проверено Апрель 2016)

Фурман А. Ю.

МОДЕЛИ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА И ВЛИЯНИЕ НА НИХ НАЦИОНАЛЬНОЙ КУЛЬТУРЫ И ТРАДИЦИЙ

Фурман А. Ю.
Научный руководитель: Сафонова И.В.
к.э.н., доц., доцент кафедры «Бухгалтерский учет»
ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

Ведение бухгалтерского учета в разных странах отличается в зависимости от национальных особенностей, общей экономической ситуации в стране, пользователей

информации и их интересов, а также от степени вмешательства государства в регулирование бухгалтерского учета, приоритета финансового, управленческого или налогового учета.

На сегодняшний день существует четыре модели бухгалтерского учета:

1. англо-саксонская;
2. континентальная (европейская);
3. южно-американская;
4. исламская.

В основу англо-саксонской модели бухгалтерского учета легли принципы ведения бухгалтерского учета в Великобритании и США. К странам с данной моделью относятся: Австралия, Багамы, Великобритания, Венесуэла, Гонконг, Доминиканская Республика, Израиль, Индия, Индонезия, Ирландия, Канада, Кипр, Колумбия, Малайзия, Мексика, Нидерланды, Новая Зеландия, Пакистан, Панама, Пуэрто-Рико, Сингапур, США, Фиджи, Филиппины, ЮАР, Ямайка и другие.

Основополагающая идея англо-саксонской модели - это направленность на запросы инвесторов, кредиторов и акционеров. Прежде всего, это связано с промышленной революцией, в результате которой владельцы передали управление организациями профессиональным управленцам. Соответственно, финансовая отчетность стала необходимым источником, позволяющим понять истинное положение дел в компании и принимать грамотные экономические решения, которые бы способствовали получению экономических выгод. Именно поэтому, доминирующим принципом данной модели можно назвать достоверность информации, что в целом является немаловажной особенностью для ведения бухгалтерского учета. Функции нормативного регулирования бухгалтерского учета в англо-саксонской модели возложены не на государство, а на профессиональные учетные организации, которые разрабатывают стандарты ведения бухгалтерского учета. Помимо этого к особенностям модели можно отнести высокий уровень подготовки учетных кадров, отсутствие единого плана счетов, форм отчетности, что, несомненно, отличает англо-саксонскую модель от других. Она применяется в странах с развитой экономикой и стабильной политической системой.

Континентальная модель бухгалтерского учета распространена в Австрии, Бельгии, Германии, Греции, Дании, Египте, Испании, Италии, Норвегии, Португалии, России, Франции, Швейцарии, Швеции, Японии и других странах.

Данная модель в большей степени ориентируется на интересы банковского сектора, чем других участников рынка, поскольку именно банки являются кредиторами хозяйствующих субъектов. Поэтому в странах, использующих континентальную модель, доминирует принцип осторожной оценки. И как следствие, уменьшается уровень раскрытия информации. Отличительной особенностью континентальной модели бухгалтерского учета является законодательное регулирование бухгалтерского учета, а также расчета налогооблагаемой прибыли. Это способствует направленности учетной политики на удовлетворение интересов налоговых органов, что обусловлено многовековой традицией централизации управления и желанием хозяйствующих субъектов получить поддержку государства. Таким образом, отмечаем, что принципы модели основаны на римском праве, где основным источником права является закон. В странах с данной моделью учета профессиональные организации выполняют лишь консультационную роль по применению разработанных государством норм, не оказывая существенного влияния на регламентирование бухгалтерского учета. Несмотря на это уровень подготовки бухгалтеров в таких странах находится на довольно высоком уровне.

Отличительной особенностью данной модели учета является то, что финансовая отчетность организации не может составлять коммерческую тайну. Более того, она подлежит обязательному опубликованию. В результате экономические субъекты составляют менее детализированную отчетность, что, с нашей точки зрения, не способствует защите интересов кредиторов. Резюмируем, что континентальная модель применяется в странах с развитой экономикой и стабильной политической системой.

Южно-американская модель получила распространение в таких странах как Аргентин, Боливия, Бразилия, Парагвай, Перу, Уругвай, Чили, Эквадор и ряде других стран.

Южно-американская модель учета сформировалась под влиянием инфляционных процессов, поэтому показатели отчетности подвергаются корректировке с учетом изменения общего уровня цен, что позволяет предоставлять заинтересованным пользователям достоверную информацию о деятельности организации. А использование единого плана счетов обеспечивает прозрачность годовой отчетности, в которой должна содержаться информация для осуществления государственными органами контроля в области отчисления налогов. Для неё характерно законодательное регулирование учетных стандартов, ориентация на потребности государственных плановых органов, а также высокая степень унификации методов учета. Южно-американская модель учета применяется в странах с нестабильной экономической и политической системами.

Исламская модель бухгалтерского учета получила распространение в мусульманских странах: Алжир, Афганистан, Бахрейн, Бангладеш, Иордания, Иран, Ирак, Катар, Кувейт, Ливия, Мальдивы, Саудовская Аравия, Оман, Пакистан, Сирия, Турция и другие.

Исламская модель бухгалтерского учета сформировалась под влиянием нескольких факторов. Во-первых, бухгалтер в странах, использующих эту модель учета, обязан следовать всем положениям, закрепленным в Коране и Сунне. Эти нормы диктуют такие задачи как ведение экономической деятельности, не нарушающей запрет риба (одалживание денег под проценты), точное начисление религиозного очистительного налога – закята, а также прозрачность информации. Кроме того, все действия субъекта бухгалтерского учета должны происходить в рамках шариата, иными словами, дозволенного нормами ислама - халал. Во-вторых, стоит принять во внимание тот факт, что некоторые мусульманские страны долгое время находились в колониальной зависимости, что, несомненно, привело к навязыванию учетных моделей метрополий.

Особенностью исламской модели бухгалтерского учета является беспроцентное финансирование в исламских банках, обязательная уплата религиозного налога "закята", а также большая ориентация на баланс с целью правильного начисления закята. Кроме того, к характерным чертам относится отражение экологических активов для развития экологически ориентированной экономики, ориентация на интересы государства и общества. Помимо этого бухгалтерам в странах с исламской моделью учета необходимо следовать принципу социальной справедливости, отражая распределение финансового результата. Следует отметить, что при формировании информации исламский учет обязан обеспечивать решение задач по созданию и развитию только разрешенных исламом видов деятельности, чтобы они способствовали социальному и экономическому развитию общества.

Рассмотрим отличия по уровню раскрытия информации и осторожности в оценках в разных странах. Итак, в азиатских (Китай, Корея, Япония), германских (Германия, Швейцария) и романских странах (Италия, Франция) бухгалтеры отличаются консерватизмом в признании доходов, а также прибыли и стоимости активов. Удовлетворяя интересы кредиторов, счетные работники склонны к большему признанию расходов и обязательств, нежели доходов и активов. Данные особенности совпадают с принципами ведения бухгалтерского учета в Российской Федерации. Страны англо-саксонской модели (Великобритания, Канада, США) и нордические (Финляндия, Швеция), наоборот, более оптимистичны в своих оценках. Это связано с тем, что их культура основывается на идее, которая способствует образованию богатства, а счетные работники предприятий зачастую искусственно могут завышать или занижать показатели отчетности с целью получения обогащения. В исламской модели бухгалтерского учета более оптимистичная оценка позволяет снизить размер выплачиваемого организациями налога (закята). Таким образом, очевидно, что страны первой группы склонны предоставлять меньше сведений, отражая значимость их сведений, которая во многом обусловлена национальными традициями. Страны второй группы, а также исламские страны, наоборот, предоставляют наиболее полную и

прозрачную информацию о своей производственно-хозяйственной деятельности. Считаем, что это вызвано не только давлением со стороны внешних инвесторов, но и рынка в целом.

Проводя исследование различных моделей бухгалтерского учета, считаем необходимым остановиться и на особенностях перехода на международные стандарты финансовой отчётности (далее - МСФО) российских стандартов бухгалтерского учета (далее - РСБУ), которые связаны с рядом трудностей для бухгалтерских работников и руководителей организаций. Например, согласно англо-саксонской модели отчетность, формируемая организацией, должна удовлетворять требованиям собственников, а в России, как и в странах Европы, отчетность должна быть согласована с требованиями законодательства. Кроме того, немаловажным фактором, отягчающим переход на МСФО является нехватка квалифицированных специалистов, поскольку требования международных стандартов по уровню сложности превосходят требования российских правил бухгалтерского учета.

Согласно концепции развития бухгалтерского учета и отчетности в Российской Федерации на среднесрочную перспективу, принятой в 2004 году (Приказ Минфина РФ от 01.07.2004 № 180 "Об одобрении Концепции развития бухгалтерского учета и отчетности в Российской Федерации на среднесрочную перспективу"), до 2010 года должен был быть проведен обязательный перевод на МСФО консолидированной финансовой отчетности всех хозяйствующих субъектов. Для данного перехода бухгалтерской отчетности организаций был принят ряд нормативно-правовых актов. В том числе:

1. Постановление Правительства РФ от 25.02.2011 № 107 "Об утверждении Положения о признании Международных стандартов финансовой отчетности и Разъяснений Международных стандартов финансовой отчетности для применения на территории Российской Федерации"
2. Приказ Минфина России от 02.07.2010 № 66н "О формах бухгалтерской отчетности организаций"
3. Федеральный закон от 27.07.2010 № 208-ФЗ "О консолидированной финансовой отчетности", который в статье 7 устанавливает обязанность публикации годовой консолидированной финансовой отчетности. Похожая норма закреплена в п.11 статьи 13 Федерального закона "О бухгалтерском учете", где сказано, что в отношении бухгалтерской (финансовой) отчетности не может быть установлен режим коммерческой тайны [1].

Изучив модели бухгалтерского учета и влияние на них национальной культуры и традиций, подводим итоги и делаем вывод, что многие страны мира имеют общие особенности построения национальной модели бухгалтерской учетной системы. Но, благодаря наличию национальной культуры и традиций, каждая страна имеет характерные особенности ведения бухгалтерского учета. Кроме того, отмечаем, что при переходе от национальных стандартов к общепринятым могут возникнуть различные сложности, связанные с национальными особенностями, что нужно учитывать при ведении бухгалтерского учета.

Список литературы

1. Федеральный закон от 06.12.2011 № 402-ФЗ "О бухгалтерском учете"
2. Федеральный закон от 27.07.2010 № 208-ФЗ "О консолидированной финансовой отчетности"
3. Приказ Минфина РФ от 01.07.2004 № 180 "Об одобрении Концепции развития бухгалтерского учета и отчетности в Российской Федерации на среднесрочную перспективу"
4. Постановление Правительства РФ от 25.02.2011 № 107 "Об утверждении Положения о признании Международных стандартов финансовой отчетности и Разъяснений Международных стандартов финансовой отчетности для применения на территории Российской Федерации"
5. Приказ Минфина России от 02.07.2010 № 66н "О формах бухгалтерской отчетности организаций"
6. Евдокимов В.В., Грицишен Д.А. Развитие теоретико-методологических основ исламской модели бухгалтерского учета // Международный бухгалтерский учет. 2012. № 20. С. 53 - 64.

7. Кувалдина Т.Б. Национальная культура и традиции: влияние на модели бухгалтерского учета // Аудиторские ведомости. 2014. № 8. С. 64 - 71.

Чуева Н.Л.

УЧЕТНАЯ ПОЛИТИКА И ЕЕ РОЛЬ В ФОРМИРОВАНИИ ДОСТОВЕРНОЙ ОТЧЕТНОЙ ИНФОРМАЦИИ

Чуева Н.Л.
Научный руководитель: Домбровская Е.Н.
к.э.н., доцент кафедры «Бухгалтерский учет в финансово-кредитных и некоммерческих организациях»
ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

Финансовая отчетность всегда являлась одним из важнейших источников информации о деятельности компании. Этим обусловлена чрезвычайная важность исследования такой характеристики финансовой отчетности, как ее достоверность.

Актуальность данной темы обуславливается частотой корпоративных скандалов, связанных с недобросовестно составленной финансовой отчетностью (к примеру, громкий случай с корпорацией «Enron» и ее аудиторами, фирмой «ArthurAndersen», прекратившей свою деятельность в 2002 году) и связанной с ними волной ужесточения законодательства в области бухгалтерского учета и аудита.

В ходе исследования было выявлено, что подходы к понятию «достоверность финансовой отчетности», применяемые в РСБУ и МСФО, значительно различаются. Это обуславливается, в том числе, разницей в определении приоритетной группы пользователей финансовой отчетности – так, на Западе ими традиционно являются потенциальные инвесторы компании, тогда как в России таким пользователем долгое время выступало государство, преследуя цель сбора налогов. Соответственно, в западном бухгалтерском учете, представляемом, в данном случае, Международными Стандартами, достоверной традиционно считается отчетность, наиболее точно и полно отражающая хозяйственную деятельность предприятия, тогда как в России данное понятие тождественно бухгалтерской отчетности, составленной в соответствии с требованиями российского законодательства. Не следует, впрочем, считать, что в российском бухгалтерском учете имеет место исключительно формализованный подход к определению достоверной отчетности, потому что в ПБУ 1/2008 «Учетная политика организации» закреплен приоритет содержания над формой.

Что касается схожих мнений в российской и международной академической литературе о данной теме, то ученые сходятся во мнении о противоположном понятии – фальсификации бухгалтерской отчетности. Так, и представитель западного научного сообщества Ватсон, и российский исследователь в области балансоведения Блатов разделяли между собой понятия «вуалирования» и «фальсификации» отчетности. Вуалирование отчетности, по мнению ученых, отличается тем, что может быть непреднамеренным, в то время, как фальсификация – всегда прямое следствие недобросовестного умысла.

Затрагивая понятие умышленного искажения финансовой отчетности, следует также упомянуть о таком явлении, как профессиональное суждение бухгалтера. В МСФО оно играет традиционно более важную роль, чем в российском учете, так как Международные стандарты носят более гибкий характер, чем РСБУ – например, в них отсутствует формальный план счетов, обязательный к использованию в каждой организации, такой план компания составляет сама, исходя из своих нужд и характерных ей операций. В российском бухгалтерском учете профессиональное мнение бухгалтера играет менее значительную роль, так как методы учета тех или иных операций изначально прописываются в учетной политике.

Учетная политика компании, согласно законодательству Российской Федерации, является совокупностью способов ведения бухгалтерского учета экономическим субъектом. Таким образом, именно учетная политика регламентирует выбор того или иного допустимого

законом метода отражения хозяйственных операций, что влияет на сведения, формирующие финансовую отчетность организации. Соответственно, можно предположить, что учетная политика компании как инструмент формирования ее бухгалтерской отчетности имеет значительное влияние на такую характеристику данной отчетности, как ее достоверность. При этом в российском бухгалтерском учете учетная политика играет гораздо более важную роль, чем в международном, где она больше похожа на пояснительную записку к финансовой отчетности. Учетная политика компании создается с учетом специфики ее деятельности. Белорусский исследователь С.Коротаев утверждает, что учетная политика организации должна формироваться с целью достижения оптимальных конечных результатов с точки зрения стратегического развития компании, а это значит, что роль учетной политики не ограничивается формальным набором правил и методов. Получается, учетная политика может играть роль некоего управленческого механизма в компании.

Целесообразно привести пример того, как недобросовестное применение учетной политики искажает финансовую отчетность и нарушает её достоверность. Таким примером является отчетность авиакомпании «Трансаэро», которая в 2015 году была признана банкротом. По данным экспертов, компания некорректно отражала в отчетности валютные операции. Согласно требованиям как РСБУ (ПБУ 3/2006), так и МСФО (МСФО (IAS) 21), пересчет стоимости валютных активов и обязательств в национальную валюту происходит по официальному курсу ЦБ РФ на дату операции только для целей бухгалтерского учета, для отражения данных операций в отчетности их стоимость рассчитывается в соответствии с курсом валюты на отчетную дату. «Трансаэро» эти правила игнорировало и отражало в отчетности суммы, посчитанные только с использованием курса валюты на дату операции, что позволило компании занизить значение убытков почти в два раза – расчеты показали, что если бы использовался корректный метод учета, компании пришлось бы отразить отрицательную курсовую разницу в 19 млрд. рублей, тогда как она отразила только 9,5 млрд. рублей. Если компания действовала, исходя из своей учетной политики, то можно наблюдать прямую зависимость между составлением данного документа и степенью достоверности финансовой отчетности.

Итак, принимая во внимание тот факт, что в российском учете достоверность финансовой отчетности – это ее соответствие требованиям закона, то можно прийти к выводу, что учетная политика играет ключевую роль в определении достоверности отчетности предприятия. Учетная политика, составленная в соответствии с требованиями и нормами российского законодательства в области бухгалтерского учета, сводит к минимуму вероятность предоставления некорректных сведений – в случае, если отчетность составляется в соответствии с политикой. При этом в ситуациях, когда законодательство не предусматривает вариантов учета той или иной операции, компания вправе разработать собственные методы учета или же воспользоваться Международными стандартами (ПБУ 1/2008 «Учетная политика организации»). Многие российские компании следуют этому принципу при учете производных финансовых инструментов – например, компания Роснефть. При этом не стоит исключать человеческий фактор, когда компания либо принимает заведомо некорректную учетную политику, либо составляющие отчетность лица умышленно искажают отчетность.

Для того, чтобы обеспечить более глубокий подход к обеспечению достоверности отчетности, целесообразно не только грамотно составлять учетную политику, но и формировать систему внутреннего контроля в компании. Хорошо отлаженная система внутреннего контроля позволяет следить за исполнением принципов, принятых в учетной политике, и эффективно уменьшать риски – в том числе, и аудиторские. И если система внутреннего контроля отвечает за соблюдение сотрудниками принципов учетной политики, то аудит данного документа нацелен на его проверку на предмет соответствия законодательным нормам. В аудит учетной политики входят такие этапы, как проверка структуры приказа об учетной политике, которая включает в себя инспектирование рабочего плана счетов организации, форм первичных документов и графика документооборота в компании. Следующим этапом является всесторонняя проверка соответствия выбранных компанией

методов оценки и учета активов и обязательств, включая амортизацию и формирование резервов. Два оставшихся этапа включают в себя проверку допущения непрерывности деятельности организации и проверку правомерности изменений, вносимых в учетную политику. Типичными нарушениями, выявляемыми в ходе аудита учетной политики, являются нарушение принципа имущественной обособленности, внесение изменений в учетную политику в текущем периоде, а также недостаточно подробная характеристика тех или иных объектов учета, что может привести к различным вариантам их учета, что создает аудиторские риски.

Итак, в заключение хотелось бы сказать, что учетная политика, конечно, в значительной степени влияет на формирование достоверной финансовой отчетности, но она так же, как и сама отчетность, должна подвергаться регулярному аудиту, чтобы минимизировать вероятность ошибок в самой политике, которые автоматически могут привести к некорректным отчетным данным. Система же внутреннего контроля организации является, можно сказать, вторым фактором в системе двойного контроля за предоставлением достоверной отчетной информации, контролируя сам этап составления отчетности.

Список литературы

1. Арбатская Т.Г. К вопросу о сущности категории «достоверность» / Т.Г. Арбатская // Национальные стандарты учета и отчетности. – 2015. – 8(350). – С. 17-32.
2. Блатов Н.А. Балансоведение / Н.А. Блатов. – Л. :Экон. Образование, 1930. – 296 с.
3. Домбровская Е.Н., Рощектаева У.Ю. Достоверность как императив финансовой отчетности в условиях инфляции / Е.Н. Домбровская, У.Ю. Рощектаева // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета. – 2006. – № 20. – С. 147-161.
4. Ковалев В.В. Концепция достоверности и непредвзятости в бухгалтерском учете: трактовка и применение / В.В. Ковалев // Вестник Санкт-Петербургского университета. – 2012. – Сер. 5. – Вып. 2.
5. Пятов М.Л. Достоверность бухгалтерской отчетности / М.Л. Пятов // Бухгалтерский учет. – 2011. - № 6. – С. 91-93.

Чунихина М.А.

ЗАДАНИЕ НА АУДИТ ПУБЛИЧНОЙ ОТЧЕТНОСТИ ГРУППЫ СТРОИТЕЛЬНЫХ КОМПАНИЙ С ПОЗИЦИИ СТЕЙКХОЛДЕРОВ

Чунихина М.А.
Научный руководитель: Карпова В.В.
д.э.н., доцент, доцент кафедры Экономики и финансов
ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»
Смоленский филиал

Необходимость постоянного пополнения источников финансирования хозяйственной деятельности приводит к образованию специфических субъектов экономических отношений — группы взаимосвязанных организаций, создаваемой с целью получения конкурентных преимуществ недоступных обособленным хозяйствующим субъектам. В результате бизнес-процессы взаимосвязанных компаний имеют иной механизм и структуру, чем при индивидуальном ведении бизнеса, и требуют специфичных подходов к раскрытию информации о них в отчетности.

Консолидированная отчетность несет большую информационную нагрузку, так как востребована со стороны многочисленных пользователей, непосредственно участвующих в бизнес-процессах группы. Укрупнение бизнеса и создание холдинговых структур активно применяется в строительстве. Взаимоотношения между субъектами инвестиционной деятельности, характерные для капитального строительства, представлены на рис. 1.



Рисунок 1 - Взаимоотношения субъектов инвестиционной деятельности

Как видно из приведенной схемы, к стейкхолдерам информации о процессе капитального строительства можно отнести:

- инвесторов, осуществляющих капитальные вложения на территории РФ с использованием собственных и (или) привлеченных средств в соответствии с законодательством РФ;
- заказчиков – уполномоченных инвесторами юридических и физических лиц, осуществляющих реализацию инвестиционных проектов.
- подрядчиков - юридических и физических лиц, выполняющих работы по договору подряда, заключенному с заказчиком в соответствии с ГК РФ.
- пользователей объектов капитальных вложений - юридических и физических лиц, а так же государственные органы, для которых создаются объекты.

Участники инвестиционной деятельности часто относятся к категории аффилированных лиц, особенно на уровне подрядчиков, что вызвано абсолютно объективными причинами - необходимостью оптимизации текущих затрат, повешения результативности оперативного контроля, снижения налогового бремени. Вместе с тем, операции, которые компания осуществляет с взаимозависимыми лицами, могут отличаться от остальных операций (рис. 2).

Соответственно, консолидированная отчетность, составляемая группой строительных компаний должна обладать повышенными качественными характеристиками, обеспечивать которые необходимо не только со стороны составителей отчетности, но и внешних аудиторов.

Приведем ряд ситуаций, при которых стейкхолдеры прибегают к помощи аудиторов для подготовки особой информации.

1. Инвестор желает построить какой-либо строительный объект, им заключается договор с организацией-заказчиком, которая, в свою очередь, привлекает подрядную строительную организацию. Если инвестор недостаточно ориентируется в вопросах строительства, то он заключает договор с аудитором, который от его имени и по его поручению осуществляет контроль за деятельностью заказчика и подрядчика. При этом в зависимости от пожеланий инвестора, формулируемых в аудиторском задании, подбирается метод проверки (комплексная или тематическая, сплошная или на основе выборки), вплоть до визирования аудитором всех счетов на оплату. В последнем случае объем аудиторской проверки значительно возрастает, но и качество аудита существенно увеличивается.

2. Финансирование капитального строительства процесс дорогостоящий и вследствие этого многие строительные организации подпадают под критерии проведения обязательного аудита либо по годовому объему выручки (более 400 млн. руб.) или по валюте баланса (на конец отчетного года более 60 млн. руб.). От аудитора при этом требуется однозначность выводов о качестве отчетной информации. Отсюда объем проверки значителен, должен охватить все сферы деятельности организации и структурные подразделения. При этом, так

как составление консолидированной отчетности по российскому законодательству не является обязательным, аудитор может не выявлять отношений между связанными сторонами и не оценивать их влияние на отчетные показатели, в отличие от составления отчетности по требованиям МСФО.

На этапе планирования аудита сам аудитор относится к стейкхолдерам, собирая информацию о бизнесе клиента, объем которой должен позволить аудитору принять решение о сотрудничестве с клиентом. Аудиторская компания на этом этапе аудита имеет специфические, по сравнению с другими пользователями отчетности, информационные возможности в форме письменного запроса руководству. При этом оценивая содержание полученного ответа, аудитор исходит из презумпции добросовестности руководства компании, проявляя, однако, профессиональный скептицизм. Для формирования мнения о полноте представленной клиентом информации аудитор может сравнить списки связанных сторон отчетного и предшествующего периодов, оценить надежность системы внутреннего контроля операций со связанными сторонами, изучить списки акционеров, членов совета директоров, топ-менеджмента данного экономического субъекта, протоколы собрания акционеров и др.



Рисунок 2 – Особенности операций между взаимозависимыми лицами

Собранная информация определяет включение в план и программу аудита следующих вопросов:

- идентификация крупных сделок на предмет выявления их действительности и анализ их результатов (доходов и расходов);
- исследование сделок заключенных со связанными сторонами (если это подтверждено документально и при возникновении предположения о связанности);

- подтверждение зависимости сторон у независимых источников (запросы в ЕГРЮЛ, ЕГРИП);
- сопоставление сведений, представленных руководством и связанными сторонами, с информацией, полученной из внешних источников (банков, юристов, агентов или поручителей);
- получение (по запросам) от связанных сторон подтверждения целей, условий и денежных сумм операций.

В ходе осуществления процедур, включенных в план, аудитор должен получить достаточные доказательства того, что операции со связанными сторонами нашли свое отражение в учете.

Особенности аудита строительных холдинговых структур обусловлены спецификой ценообразования в отрасли, организацией системы учета себестоимости строительных работ, а также достаточно сложной, обычно многоступенчатой, системой расчетов между участниками строительства объекта недвижимости. Аудиторская проверка группы организаций, занимающихся строительством, проводится исходя из общих принципов, но, несомненно, имеет особенности.

В ходе аудиторской проверки, прежде всего, следует убедиться, что при выборе объекта консолидации соблюдался принцип существенности, так как в консолидированную отчетность могут не включаться организации, которые не оказывают существенное влияние на формирование представления о финансовом положении и финансовых результатах деятельности группы. Признание критерия существенности предполагает присутствие в отчетности информации обо всех компаниях, составляющих группу.

Так как консолидированная отчетность группы «содержит информацию о результатах деятельности и финансовом положении группы в целом, а не ее отдельных обществ» необходимо обратить внимание на то, что прибыль одного общества группы может перекрывать убытки другого общества группы; прочное финансовое положение и высокая платежеспособность одной компании скрывают потенциальную неплатежеспособность другого общества.

Таким образом, аудиторские организации, осуществляющие аудит сложных хозяйственных структур холдингового типа, должны разработать методику аудита, отражающую не только технологию проверки головной организации и ее подразделений, но и взаимодействие руководителя группы аудиторов с аудиторами подразделений.

И даже при успешном развитии, холдинг будет иметь стратегические перспективы роста, только имея доступ к инвестиционным ресурсам. Поэтому компании необходима достоверная отчетность, адекватно характеризующая группу и дающая заинтересованному пользователю информацию для принятия решений. Поэтому, аудит отчетности группы становиться существенным фактором, способным открыть или ограничить доступ к инвестиционным ресурсам.

Шевеленко М.В.

МОНИТОРИНГ ФАКТОРОВ СТРАТЕГИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ОРГАНИЗАЦИИ С ЦЕЛЬЮ ПРЕДУПРЕЖДЕНИЯ ЕЕ БАНКРОТСТВА

Шевеленко М.В.
Научный руководитель: Кочетков Е.П.
к.э.н., ст. преп. кафедры «Стратегический и антикризисный менеджмент»
ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

Для любой организации, даже для самой крупной и прибыльной, всегда будет актуальна угроза банкротства, ввиду постоянных изменений в социально-экономической и политической среде, происходящих в любом обществе. Это также подтверждается неудовлетворительными

значениями ключевых финансово-экономических показателей российских организаций, которые представлены на рисунке 1.

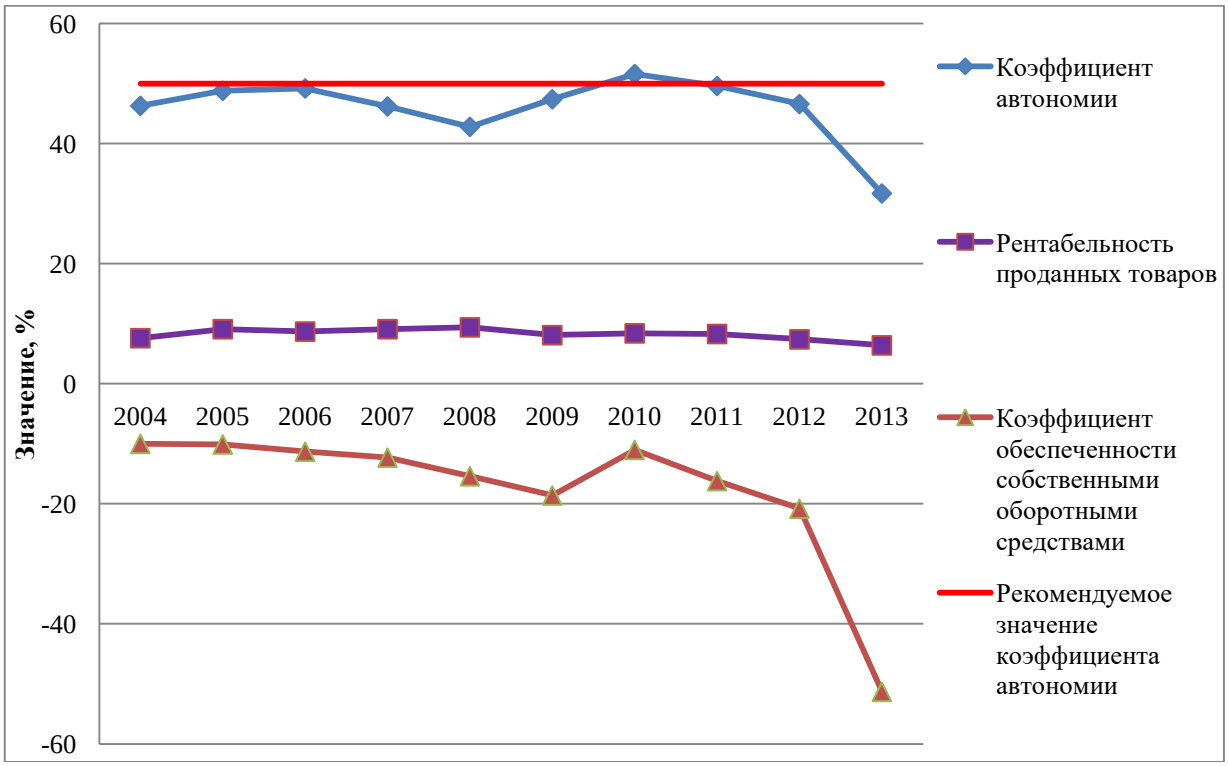


Рисунок 1 - Показатели финансово-экономического состояния организаций в России в 2004-2013 гг.

Источник: Сайт Федеральной службы государственной статистики Российской Федерации – Режим доступа: http://www.gks.ru, свободный

Это свидетельствует о том, что российские организации в целом имеют низкие показатели прибыли и наличия собственных средств для финансирования своей деятельности, что говорит об их внутренней нестабильности.

При этом для российских организаций также актуальна угроза разрушения бизнеса, под которой понимается утрата собственниками организации всех активов как единого имущественного комплекса и невозможность продолжать хозяйственную деятельность и которая неразрывно связана с угрозой банкротства, поскольку в нашей стране большая доля возбуждённых дел о банкротстве заканчивается процедурой конкурсного производства, что подтверждается данными, приведёнными на рисунке 2.



Рисунок 2. Динамика процедур банкротства в 2003-2013 годах

Источник: Федеральные арбитражные суды Российской Федерации – Режим доступа: http://www.arbitr.ru/, свободный

Исходя из этого целью данной работы является поиск способов предотвращения основных угроз стратегического планирования, поскольку согласно западной практике управления денежными средствами [1], финансовый кризис в организации начинается именно с ошибок в стратегическом планировании. В рамках реализации данной цели будет решена задача по разработке механизма, при помощи которого организация сможет минимизировать риск разрушения бизнеса и достичь удовлетворения интересов собственников в максимальной степени, что говорит об актуальности и практической значимости данной работы.

Рассмотрим две основные угрозы стратегического планирования, которые могут привести к серьёзному финансовому кризису в организации, а значит являются одновременно и основными угрозами банкротства организации и, как следствие, разрушения всего бизнеса. Во-первых, это неграмотное и недостаточно полное применение методов эвристического анализа, из которых наиболее популярен SWOT-анализ, на начальном этапе стратегического планирования, что может привести к неверному выбору пути развития. Во-вторых, это отсутствие регулярного стратегического анализа и внесения соответствующих корректировок в стратегию, ввиду изменения ключевых факторов внешней и внутренней среды организации. Это может привести к тому, что верно выбранная стратегия станет оторванной от реальности и прописанные в ней цели окажутся в конечном счёте недостижимыми или достижимыми с гораздо большими затратами как ресурсов так и времени, чем изначально предполагалось. Если организация не будет учитывать данные угрозы и предотвращать их, то её банкротство будет лишь вопросом времени и любые методы финансового оздоровления будут неэффективными без пересмотра бесперспективной стратегии развития организации.

Первая угроза в большинстве случаев всё же предотвращается экономическими субъектами, поскольку при попытке провести эвристический анализ, они сталкиваются с тем, что квалификация их персонала просто недостаточна для его качественного осуществления. В связи с этим, результаты окажутся «размыты» [3] или будут заведомо неверны, в связи с чем на их основании будет невозможно принять рациональное стратегическое решение, ввиду того, что: ««Экономия» на качестве стратегического решения приводит к последующим потерям, превышающим ранее полученную экономию в десятки (на стадии инновационной

деятельности), сотни (на стадии производства) и тысячи раз (на стадии эксплуатации)» [2]. Осознав данный факт или проведя безрезультатный SWOT-анализ своими силами, большинство экономических субъектов обращаются за помощью к специализированным организациям, обладающим положительным опытом и специалистами с высокой квалификацией, необходимой для грамотного проведения SWOT-анализа, по результатам которого можно будет принимать стратегические решения. Благодаря этому, угроза ошибок и неточностей при проведении анализа и формулировке выводов будет сведена к минимуму. Однако возникает другая проблема, поскольку услуги подобных специализированных организаций имеют достаточно высокую стоимость. Ввиду того, что стратегическое планирование охватывает очень длительные промежутки времени от 5 до 30 лет и для принятия стратегических управленческих решений необходим глубокий анализ всей информации и факторов, относящихся к данному решению, и их верная интерпретация, поскольку цена ошибки очень высока и зачастую это может быть вопрос существования самой организации.

Исходя из этого, многие организации не хотят нести подобные расходы на регулярной основе и, после проведения одного профессионально SWOT-анализа с привлечением сторонней организации, считают, что дальнейшие исследования нецелесообразны, и необходимо бросить все силы и средства на реализацию сформированной на основании выводов такого анализа стратегию. Вот почему вторая угроза гораздо серьёзнее первой и большинство банкротств происходит из-за того, что организация продолжает реализацию ставшей не актуальной стратегии развития. Поэтому необходимо проводить профессиональный SWOT-анализ с привлечением сторонней организации на регулярной основе, что достаточно затратно. Либо содержать в штате необходимых для его проведения экспертов, что также экономически нецелесообразно для малого и среднего бизнеса или самостоятельно осуществлять мониторинг изменения факторов, положенных в основу проведения того изначального SWOT-анализа, на основании которого был выбран способ достижения определённого собственниками стратегического направления развития.

Именно последний вариант поддержания актуальности результатов SWOT-анализа, но мой взгляд является наиболее предпочтительным в силу следующих причин. Во-первых, осуществлять мониторинг уже выявленных профессионалами гораздо легче, чем самостоятельно их определять. Во-вторых, не нужно оценивать их влияние и делать выводы, а необходимо только проверять степень актуальности их воздействия на организацию, для чего не нужны глубокие экономические познания и серьёзная подготовка. В-третьих, не будет необходимости регулярно нести значительные расходы по привлечению высокооплачиваемых экспертов без веских на то причин. Их необходимо будет привлекать только в случае выявления потери актуальности выявленных при первоначальном проведении SWOT-анализа факторов. Таким образом, можно будет собственными силами поддерживать актуальность стратегии организации, сформированной на основании SWOT-анализа, а значит иметь положительный эффект от её реализации.

В качестве механизма мониторинга ключевых факторов, положенных в основу стратегии организации, можно предложить следующий алгоритм. Во-первых, определить ключевые факторы, положенные в основу стратегии, путём ответа на следующий вопрос, применительно к каждому из факторов, рассмотренных при разработке стратегии: «Возможна ли реализация стратегии, при значительном изменении данного фактора?». Во-вторых, определить, какое влияние для реализации выбранной стратегии должны оказывать выявленные ключевые факторы на основные показатели деятельности организации: прибыль, выручка, расходы по основной и прочей деятельности, рентабельность собственного капитала, ликвидность, платёжеспособность, среднесписочная численность работников и.т.д. В-третьих, проводить регулярный анализ тех показателей деятельности организации, на которые должны оказывать то или иное влияние ключевые факторы стратегии. Таким образом, если по результатам анализа на будет выявлена устойчивая тенденция по изменению ожидаемого воздействия фактора на тот или иной показатель деятельности организации, то с уверенностью можно

будет определить, что данный фактор утратил свою актуальность и необходимо внесение корректировок в стратегию организации, поскольку её реализация в прежнем виде стала невозможной, а значит если её не скорректировать, то начнётся нарастание кризисных явлений, которые в конечном счёте приведут к возбуждению дела о банкротстве и с высокой долей вероятности станут причиной разрушения бизнеса.

Исходя из этого, можно сказать, что мониторинг факторов стратегического развития является простым и эффективным способом предупреждения финансового кризиса в организации, а, следовательно и её вероятного банкротства.

Список литературы

1. Файншмидт Е.А., Юрьева Т.В. Зарубежная практика антикризисного управления : учебно-методический комплекс. – М. : Изд. центр ЕАОИ, 2008. – 168 с.
2. Фатхутдинов Р.А. Стратегическая конкурентоспособность: Учебник / Р.А. Фатхутдинов. – М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2005. – 504 с., стр. 436
3. SWOT - анализ Корчанов С.В. – Электрон. дан. – Управление с огоньком – иллюстрированная энциклопедия, 2012. – Режим доступа: http://www.mraketing.ru/page.php?ss=8&tp=P, свободный
4. Сайт Федеральной службы государственной статистики Российской Федерации – Режим доступа: http://www.gks.ru, свободный.
5. Федеральные арбитражные суды Российской Федерации – Режим доступа: http://www.arbitr.ru/, свободный

Щелканова Д. Д.

МОЯ ПРОФЕССИЯ – БУХГАЛТЕР. ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ СТАНДАРТ БУХГАЛЕРА

Щелканова Д. Д.
Научный руководитель: Сафонова И.В.
к.э.н., доц., доцент кафедры «Бухгалтерский учет»
ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

Бухгалтерский учет является сегодня обязательным элементом хозяйственной жизни любого экономического субъекта. Название профессии «бухгалтер» возникло еще в конце средневековья, когда в 1498 году император Священной Римской империи Максимилиан I назначил «бухгалтером» Христофора Штехера [1]. Углубляясь далее в этимологию названия данной профессии, было определено, что в дословном переводе с немецкого языка «бухгалтер» переводится как «держатель книг» от двух слов «Buch» – книга и «Halter» – держатель [1]. Основная сфера деятельности специалиста по бухгалтерскому учету состоит в организации и ведении финансового и налогового учета, контролировании того, насколько эффективно используются материалы, труд и финансовые ресурсы и наблюдении за сохранностью собственности хозяйствующего субъекта.

Необходимо отметить, что 22 декабря 2014 года Министерством труда России был утвержден Профессиональный стандарт «Бухгалтер», разработанный ИПБ (Института Профессиональных Бухгалтеров и Аудиторов) России вступивший в силу 7 февраля 2015 года [2].

Профессиональный стандарт – это квалификация, которая состоит из знаний, умений и навыков и является необходимой для каждого работника, намеревающегося провести бухгалтерский учет какого-либо экономического субъекта. Данному стандарту обязаны соответствовать бухгалтеры крупных хозяйствующих субъектов, для работающих на малых предприятиях специалистов бухгалтерского учета данный стандарт является рекомендованным. С другой стороны, получение аттестата профессионального бухгалтера ИПБ России необходимо любому представителю данной профессии в связи с тем, что у него

моментально появляется возможность продолжить свою профессиональную деятельности в крупных экономических субъектах, тем самым имея возможность получить более обширный опыт работы бухгалтером, так как ведение бухгалтерского учета для малых и крупных хозяйствующих субъектов различаются. К тому же этот стандарт является подтверждением профессионализма работника бухгалтерии, что является немаловажным как для самого представителя данной профессии, так и для его работодателя.

Профессиональный стандарт «Бухгалтер» устанавливает, что бухгалтеру необходимо повышать свой профессиональный уровень ежегодно, получая Сертификаты ИПБ России. Также этот стандарт содержит в себе информацию о требованиях к образованию, обучению, опыту работы и особым условиям допуска к работе. Профессиональный стандарт выделяет только две должности: бухгалтер и главный бухгалтер, для которых определяются обобщенные трудовые функции, детализированный в конкретном перечне трудовых функций. Стоит отметить, что для каждой функции указаны определенные трудовые действия, умения и знания, которые необходимы для их реализации – все это представлено в таблице 1.

Таблица 1 - Функции профессиональной деятельности бухгалтерский учет [2]

Обобщенные трудовые функции		Трудовые функции	
Наименование	Уровень квалификации	Наименование	Уровень квалификации
Ведение бухгалтерского учета	5	1) Принятие к учету первичных учетных документов о фактах хозяйственной жизни экономического субъекта; 2) Денежное измерение объектов бухгалтерского учета и текущая группировка фактов хозяйственной жизни; 3) Итоговое обобщение фактов хозяйственной жизни.	5
Составление и представление финансовой отчетности экономического субъекта	6	1) Составление бухгалтерской (финансовой) и консолидированной отчетности; 2) Внутренний контроль ведения бухгалтерского учета и составления бухгалтерской (финансовой) отчетности; 3) Ведение налогового учета и составление налоговой отчетности, налоговое планирование; 4) Проведение финансового анализа, бюджетирование и управление денежными потоками.	6

27 апреля 2016 года на официальном сайте ИПБ России была размещена публикация о том, что в Профессиональный стандарт «Бухгалтер» в ближайшее время будут внесены следующие изменения (в разделах 3.1 и 3.2):

1) 5 уровень квалификации будет соответствовать должностям бухгалтер, бухгалтер I и/или II категории и заместитель главного бухгалтера. Для получения 5 уровня квалификации претенденту достаточно иметь среднее профессиональное образование (профильное) или среднее профессиональное образование (непрофильное) в сочетании с программами

профессиональной переподготовки по бухгалтерскому учету и контролю, при этом стаж работы не будет являться обязательным.

2) 6 уровню квалификации будет соответствовать не только главный бухгалтер, но и начальник отдела по бухгалтерскому учету и отчетности. Чтобы получить 6 уровень квалификации необходимо либо высшее или среднее профессиональное (профильное) образование, либо высшее или среднее профессиональное (непрофильное) образование в сочетании с программами профессиональной переподготовки по бухгалтерскому учету, составлению бухгалтерской (финансовой) отчетности, аудиту. Требования к опыту работы: не менее трех из пяти последних для работников, имеющих высшее образование; не менее пяти из последних семи лет для тех, кто имеет среднее профессиональное образование.

Проводя детальный анализ профессионального стандарта «Бухгалтер», необходимо отметить, что, даже не смотря на его изменения, остаются не разграничены требования и уровни трудовых функций в части главных бухгалтеров малых, средних и крупных компаний. На наш взгляд, очевидны более глубокие изменения в стандарте, чем предлагаются. Необходимо выделить уровень 7 в части трудовых функций именно для бухгалтеров крупных публичных компаний и предусмотреть в них:

1. Постановку и ведение системы управленческого учета
2. Составление внутрифирменной отчетности
3. Проведение бизнес-анализа
4. Составление консолидированной отчетности
5. Составление интегрированной отчетности.

Данные аспекты пока не нашли никакого отражения в Стандарте. Международная практика подтверждает более широкий взгляд на бухгалтерскую профессию, чем национальный профессиональный стандарт. Согласно стандарту Международной организации бухгалтеров к «профессиональным бухгалтерам» относятся: главный бухгалтер, аудитор, финансовый директор и налоговый консультант. Все эти должности являются наивысшей точкой достижения карьерного роста в профессии бухгалтерский учет.

Профессия «аудитор» является еще одной высокой точкой карьерного роста бухгалтера, которая берет свое начало от латинского слова auditor, в переводе «слушающий». Сферой деятельности данной профессии является ревизия финансовой отчетности какого-либо экономического субъекта и консультирование его руководителей по улучшению финансовых позиций и наладке бухгалтерского учета в целом, в целях избегания клиентом просчетов и ошибок в отчетности, которые повлекут за собой либо уменьшение прибыли, либо понижение репутации или же приводящие к санкциям и штрафным выплатам [6]. Необходимо отметить, что деятельность аудитора так же, как и бухгалтерский учет, регулируется своим собственным Федеральным законом от 30.12.2008 №307-ФЗ «Об аудиторской деятельности». Согласно закону, тот, кто хочет работать аудитором, в обязательном порядке должен получить квалифицированный аттестат аудитора. Такой аттестат могут получить все, кто имеет высшее экономическое образование, стаж работы в бухгалтерской или аудиторской сферах не менее трех лет и успешно прошел квалификационный экзамен.

Финансовый директор – это еще одна из так называемых верхних ступеней карьерного роста бухгалтера, позволяющая перейти в статус управленца хозяйствующего субъекта. Занять столь высокую позицию может кандидат, получивший высшее образование в экономической или финансовой сфере и имеющий стаж работы главным бухгалтером или руководителя финансовой службы более двух лет [7]. Данная профессия не регулируется каким-либо Федеральным законом. Стоит отметить, что функции финансового директора и главного бухгалтера иногда пересекаются и дополняют друг друга. Например, финансовый директор занимается планированием и распределением денежных средств экономического субъекта, а главный бухгалтер подтверждает документацию, в которой отразились приведенные действия финансового директора. Также, у финансового директора есть свои собственные, отдельные должностные обязанности: финансовое прогнозирование, бюджетирование, обоснование ценообразования, привлечение в компанию внешних

инвесторов, взаимодействие с кредитными организациями, управление рисками и распределение финансовых потоков внутри хозяйствующего субъекта.

Налоговый консультант – довольно молодая для России профессия, появившаяся в стране в 2000 году после того, как была внесена Министерством труда и социального развития в Квалификационный справочник как «консультант по налогам и сборам». К основной сфере деятельности данной профессии относятся:

1) составление базы данных по налогам и сборам;
2) выработка и консультация физических и юридических лиц об их правах и обязанностях как налогоплательщиков;
3) порядок и проведение процедур по обжалованию действий налоговых органов;
4) проведение правовой экспертизы документов, предоставленных налогоплательщиками;
5) информирование клиентов об изменениях в законодательной базе, касающихся налоговой сферы;
6) консультирование клиентов о том, каким образом можно предотвратить ошибки, происходящие из-за неправильного исчисления или неуплаты налогов;
7) и прочее.

Данная сфера деятельности не регулируется Федеральным законом. В мае 2014 года в Государственную думу Российской Федерации был внесен Проект Федерального закона №529626-6 «О налоговом консультировании», который определяет правовые основы регулирования деятельности по налоговому консультированию. Также вводится такое понятие как «тайна налогового консультирования» и требования, которым должен будет соответствовать представитель данной профессии. «Согласно проекту, налоговые консультанты будут нести ответственность за качество своих услуг в размере сумм санкций и пени, вмененных консультируемому лицу вступившим в законную силу решением о привлечении (отказе в привлечении) консультируемого лица к ответственности за нарушение законодательства, если совершение данного нарушения консультируемым лицом было следствием услуг налоговых консультантов» [3].

В заключение необходимо отметить, что профессиональная деятельность бухгалтера шире, чем она представлена в национальном Стандарте. Это подтверждает и международная практика, и постоянно растущие информационные потребности внешних пользователей. В современных экономических условиях традиционной бухгалтерской (финансовой) информации публичным компаниям становится уже недостаточно, происходит смена бухгалтерской (финансовой) отчетности и преобладание отчетов об устойчивом развитии и интегрированной отчетности. Сегодня главный бухгалтер крупной корпорации – это фактически второе лицо после руководителя и его правая рука. И не учитывать всех этих факторов нельзя. Следовательно, более детальная редакция и доработка профессионального стандарта «Бухгалтер» ужу назрела.

Список литературы

1. Профессия бухгалтер // 2009-2016 «Образование66.ру» URL: http://obrazovanie66.ru/main_prof.php?profid=304 (дата обращения: 20.03.2016);
2. Приказ Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации «Об утверждении профессионального стандарта «Бухгалтер»» от 22 декабря 2014 г. № 1061н // Институт Профессиональных Бухгалтеров и Аудиторов России. 2014 г.
3. В Госдуму внесен проект закона о налоговом консультировании // КонсультантПлюс URL: http://www.consultant.ru/law/hotdocs/33997.html (дата обращения: 04.05.2016).
4. Витковская А. Главный бухгалтер и финансовый директор: эффективный вариант совмещения должностей Источник: http://m.gd.ru/articles/8031-glavnyy-buhgalter-finansovyy-direktor Любое использование материалов допускается только при наличии гиперссылки. // Генеральный Директор.

5. Документы для подготовки к квалификационному экзамену на получение аттестата аудитора // ГАРАНТ.РУ: портал URL: http://www.garant.ru/actual/audit/ (дата обращения: 20.03.2016);
6. Профессия аудитор // «Образование66.ру» URL: http://www.obrazovanie66.ru/main_prof.php?profid=298 (дата обращения: 20.03.2016);
7. Финансовый директор // ПрофГид: Центр профориентации Эльмиры Давыдовой URL: http://www.profguide.ru/professions/Finansovyy_direktor.html (дата обращения: 21.03.2016).

Щепкина Д.Д., Байбатырова А.М.
МОШЕННИЧЕСТВО В ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ: ОСНОВНЫЕ СПОСОБЫ ИСКАЖЕНИЯ И ИХ ВЫЯВЛЕНИЕ

Щепкина Д.Д., Байбатырова А.М.
Научный руководитель: Сафонова И.В.
к.э.н., доц., доцент кафедры «Бухгалтерский учет»
ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

Согласно исследованию PricewaterhouseCoopers об экономических преступлениях некоторые факторы, обуславливающие экономические преступления, говорят об использовании теории «треугольника мошенничества» Дональда Кресси - трех элементов, которые являются предпосылками совершения мошенничества, связанного с профессиональной деятельность, приставленной на рисунке 1.

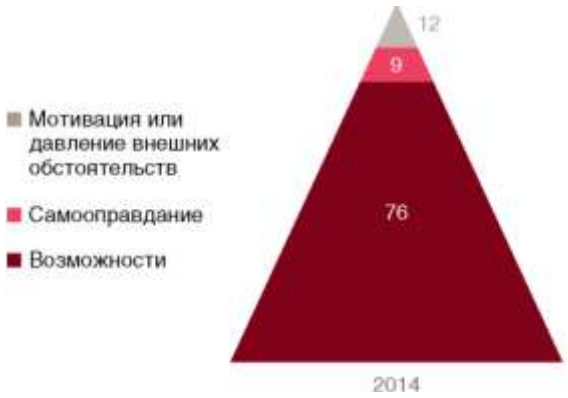


Рисунок 1 – «Треугольник мошенничества»

Умышленное или даже непреднамеренное искажение второй и третьей группы автоматически влияет на достоверное представление первой группы данных – показателей финансовой отчетности. Воздействие на объекты первой группы может быть разделено на два типа:

– «приукрашивание» отдельных показателей без значительного влияния на общий результат для представления отчетности основным внешним пользователям;

– преднамеренная фальсификация показателей финансовой отчетности и сокрытие достоверной информации о реальном финансовом положении компании.

Стоит отметить, что оба типа могут привести к тому, что потенциальные инвесторы или контрагенты примут неверные решения о взаимодействии с данной компании при анализе подобной отчетности.

Наиболее распространёнными приёмами «вуалирования» или «приукрашивания» финансовой отчетности являются:

– Дробление статей, для того что впоследствии объединения с другими статьями отчетности;

– Сворачивание обязательств и активов;

– представление данных о дебиторской и кредиторской задолженности свернутым показателем, т.е. в балансе отражается лишь разницу между активами и пассивами;

– сворачивание отражаемых в составе кредиторской задолженности полученных авансов и начисленного с таких сумм НДС;

– взаимное поглощение показателей прибыли и убытков;

– сворачивание дебиторской и кредиторской задолженности по срокам;

– Объединение разнородных сумм в одной статье отчетности;

– Манипулирование показателей по сегментам отчетности;

– Представление действительных обязательств в качестве условных и наоборот.

Один из самых распространённых видов манипулирования финансовой отчетностью является фальсификация результатов консолидации. Одним из приемов – это необоснованное завышение цены собственных акций, которые реализуется дочерней компании. Появляется возможность для отражения искусственного завышенного гудвилла, который учитывается в составе активов. Также для отражения в консолидированной финансовой отчетности завышенной прибыли могут использовать схемы «двойных продаж». Его смысл заключается в том, что товар продается по завышенной цене дочерней компании, которая, в свою очередь, реализует ее конечному потребителю. В итоге, по причине снижения объема совокупной прибыли, приходящаяся на миноритарных акционеров, увеличивается консолидированная прибыль группы компаний. Особенно часто используется схема с применением специально фиктивных юридических лиц, которые классифицируются как третьи стороны в периметре и не подлежат консолидации. Как правило, они служат неким «стоком» для кредиторской задолженности, убытков и прочие неблагополучных видов деятельности материнской компании и ее дочек.

Основные сигналы опасности:

– получение отрицательных операционных денежных потоков, когда в целом в отчетности отражена прибыль или рост прибыльности;

– значительное снижение спроса потребителей и общее ухудшение конкурентной позиции фирмы;

– основой для определения стоимости активов, доходов и расходов являются субъективные суждения или очень сложные обоснования.

Из-за ошибок при трансформации российской отчетности в отчетность по МСФО, при которых расходы не отражаются в связи с отсутствием документов, происходит искажение прибыли отчетного года. Например, в 2015 году организация заключила договор на оказание услуг, которые в этом году были оказаны.

Принцип начисления говорит о том, что выручка и расходы, которые связаны с ее генерированием, признаются в одном отчетном периоде. Между отчетными периодами компании иногда нарушают этот принцип. При заключении сделки с условием выручка от продажи товаров признается, несмотря на то, что договор содержит неопределенность в отношении перехода прав собственности и получения выгод.

Особенное внимание стоит уделить долгосрочным договорам. При выполнении долгосрочных договоров признание выручки по долгосрочным контрактам возможно либо по завершении контракта, либо с использованием метода поэтапного признания выручки. При поэтапном признании выручки необходимо определять процент завершенного объема работ, что требует экспертных оценок. Завышая процент выполненных работ, компании завышают выручку текущего отчетного периода.

Принципы МСФО признают такие расходы в отчетности в том периоде, к которым они относятся, в котором они имели место быть, независимо от наличия оправдательных документов (принцип преобладания содержания над формой). Для избежания подобных

фактов требуется внимательный анализ исполнения договоров, дебиторской и кредиторской задолженности, а также изучение планов производственно-хозяйственной деятельности.

Компании нередко капитализируют расходы, которые на самом деле связаны с получением выручки в отчетном периоде, что в итоге приводит к завышению прибыли. Например, капитализация процентов по заемным средствам, привлеченным не для покупки основных средств, а для закрытия кассовых разрывов.

На уровне показателей финансовой отчетности наиболее эффективным методом раскрытия способов мошенничества в финансовой отчетности является проверка «аналитических симптомов» событий, выходящих за рамки нормальной практики. При этом необходимо разделять два объекта анализа:

– финансовую отчетность;

– нефинансовую информацию, позволяющую сделать вывод о нарушениях.

Аналитические процедуры:

– Вертикальный анализ (позволяет анализировать изменения удельного веса отдельной статьи отчетности в обобщающем показателе и сопоставлять структурные изменения форм отчетности по сравнению с предыдущими периодами);

– Горизонтальный анализ (анализ тенденции и отклонений величины отдельной статьи по сравнению с предыдущим периодом).

– Финансовый анализ показателей или коэффициентов (оборачиваемость, ликвидность ит.д.)

Большую роль в выявлении мошенничества может сыграть анализ нефинансовой информации (отношения с деловыми партнерами или проверка контрагентов).

На сегодняшний день методы борьбы с мошенничеством в отчетности развиваются так же оперативно, что и сами способы мошенничества. Мировая тенденция говорит о том, что компании теряют значительные суммы потенциальных инвестиций вследствие мошенничества, поскольку рынок аналитиков и иных профессионалов ежегодно значительно растет.

БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ В ФИНАНСОВО-КРЕДИТНЫХ И НЕКОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЯХ

Абузярова Я.Э., Мукане Я.А., Ковригина П.С. ОСОБЕННОСТИ УЧЕТА И ОТЧЕТНОСТИ ОРГАНИЗАЦИЙ В УСЛОВИЯХ БАНКРОТСТВА ОРГАНИЗАЦИИ

Абузярова Я.Э., Мукане Я.А., Ковригина П.С.

Научный руководитель: к.э.н., доцент Новикова Н.Е.

ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

В условиях жесткой конкуренции, глобализации и интеграции мировой экономики современному предприятию соответствуют такие черты, как конкурентоспособность, финансовая устойчивость, умение изменять собственную организационную структуру. Однако резкое изменение условий хозяйствования вызвало появление новых понятий – несостоятельность и банкротство. Банкротство во всем мире считается одной из важнейших юридических процедур, регулирующих отношения хозяйствующих субъектов на рынке.

Банкротство во всем мире считается одной из важнейших процедур, регулирующих отношения хозяйствующих субъектов на рынке. Оно является результатом кризисного финансового состояния организации и способствует соблюдению финансовых интересов всех его кредиторов при погашении задолженности за счет еще сохранившихся активов банкрота.

У фирм-банкротов имеются отклонения от стандартных правил бухгалтерского учета и отчетности по ряду хозяйственных операций, существенно усложняется ведение аналитического учета, возникает необходимость составления специфической отчетности по завершившимся процедурам банкротства.

Основания для признания должника несостоятельным (банкротом), проведение мероприятий по предупреждению банкротства, порядок и условия проведения процедур банкротства регулируются Федеральным законом «О несостоятельности (банкротстве).

Особенности учета и отчетности связаны со спецификой процедуры банкротства. В ходе наблюдения, финансового оздоровления и внешнего управления речь о закрытии предприятия – банкрота не идет. В условиях проведения данных процедур главной целью является осуществление мер по восстановлению платежеспособности.

Специфика на этих стадиях банкротства – в сроках представления отчетности и установленном отчетном периоде для бухгалтерской (финансовой) отчетности, представляемой в арбитражный суд в составе отчетности арбитражного управляющего. Эти сроки совпадают со сроками соответствующих процедур и могут существенно отличаться от календарных сроков предоставления отчетности, соблюдаемых в обычном случае.

Для осуществления процедур восстановления платежеспособности неплатежеспособные предприятия нуждаются в привлечении дополнительных источников средств:

- кредитов и займов;
- выпуске и размещении облигаций, акций и векселей;
- государственной помощи;
- безвозмездно полученных ценностей;
- увеличения уставного капитала за счет увеличения номинальной стоимости акций или дополнительного выпуска акций.

В бухгалтерском учете операции по получению заемных средств отражаются в следующих проводках:

Дебет	Кредит	Хозяйственная операция
51	66	Зачисление на расчетный счет полученного кредита (краткосрочного до 1 года)
51	67	Зачисление на расчетный счет полученного кредита (долгосрочного свыше 1 года)
66,67	51	Возврат основной суммы долга и суммы процентов
91	66,67	Начисление суммы процентов по кредиту

Также в процессе проведения процедур банкротства возникает необходимость учитывать расходы, связанные с проведением процедур банкротства. Такие расходы отражены в следующей таблице:

Дебет	Кредит	Хозяйственная операция
26	60	Отражение расходов на публикацию объявление в СМИ
19	60	Выделен НДС с суммы расходов
68	19	НДС принят к вычету из бюджета на основании счета-фактуры
26	76	Начислено вознаграждение внешнему управляющему
76	50	Выплата вознаграждения внешнему управляющему
91	68	Начисление госпошлины
68	51	Оплата госпошлины

Хотим заметить, что порядок и сроки составления отчетности в условиях банкротства определяются ФЗ «О бухгалтерском учете» ст. 17 **«Особенности бухгалтерской (финансовой) отчетности при ликвидации юридического лица», который содержит в себе следующие пункты:**

- Отчетным годом для ликвидируемого юридического лица является период с 1 января года, в котором в Единый государственный реестр юридических лиц внесена запись о ликвидации, до даты внесения такой записи.
- Последняя бухгалтерская (финансовая) отчетность ликвидируемого юридического лица составляется ликвидационной комиссией (ликвидатором) либо арбитражным управляющим, если юридическое лицо ликвидируется вследствие признания его банкротом.
- Последняя бухгалтерская (финансовая) отчетность составляется на дату, предшествующую дате внесения в Единый государственный реестр юридических лиц записи о ликвидации юридического лица.
- Последняя бухгалтерская (финансовая) отчетность составляется на основе утвержденного ликвидационного баланса и данных о фактах хозяйственной жизни, имевших место в период с даты утверждения ликвидационного баланса до даты внесения в Единый государственный реестр юридических лиц записи о ликвидации юридического лица.

В заключение необходимо сказать, что ликвидационные процедуры ведут к прекращению деятельности предприятия, поэтому они отражают содержание банкротства лишь в узком смысле. В широком же смысле процедуры банкротства рассматриваются в российском законодательстве как антикризисные процедуры, которые должны быть направлены на сохранение предприятий, выпускающих конкурентоспособную, социально значимую продукцию.

Список литературы

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 N 51-ФЗ (ред. от 31.01.2016);
2. Арбитражный процессуальный кодекс РФ от 24.07.2002 №95-ФЗ (ред. от 01.10.2015);
3. Федеральный закон от 26.10.2002 N 127-ФЗ (ред. от 01.01.2016) «О несостоятельности (банкротстве)»;
4. Постановление Правительства РФ от 27.12.2004 N 855 «Об утверждении Временных правил проверки арбитражным управляющим наличия признаков фиктивного и преднамеренного банкротства»;
5. Постановление Правительства РФ от 25.06.2003 N 367 «Об утверждении Правил проведения арбитражным управляющим финансового анализа».
6. Экономика предприятия: Учеб. пособие / В.П. Волков, А.И. Ильин, В.И. Станкевич и др.; Под общ. ред. А.И. Ильина, В.П. Волкова. М.: Новое знание, 2013
7. Бандурин В. В., Ларицкий В. Е. Проблемы управления несостоятельными предприятиями в условиях переходной экономики. – М.: Наука и экономика, 2014
8. https://ru.wikipedia.org/wiki/Наблюдение_(процедура_банкротства)
9. http://www.dist-cons.ru/modules/bankrot/section3.html

Алексеев Э.С., Хусенова С.Х.

КОРПОРАТИВНАЯ ОТЧЕТНОСТЬ ПО СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ БИЗНЕСА КАК ИНСТРУМЕНТ ИНФОРМАЦИОННОЙ ОТКРЫТОСТИ КОМПАНИЙ

Алексеев Э.С., Хусенова С.Х.

Научный руководитель: к.э.н., доцент Домбровская Е.Н.

ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

В России на протяжении последних двух десятилетий проводится адаптация отечественного бухгалтерского учета к требованиям рыночной экономики. Важным в данном направлении стало реформирование отечественного бухгалтерского учета на основе Международных стандартов финансовой отчетности, одной из конечных целей чего является

повышение прозрачности финансовой отчетности компаний. Однако, как отмечает профессор В.Г. Гетьман, «… на повестке дня стоит вопрос о порядке формирования и представления компаниями интегрированной отчетности, включающей в себя помимо финансовой информацию и нефинансовую». [2].

В нефинансовой отчетности компаний представляется информация по экологии, социальной сфере и корпоративному управлению. К данной категории раскрываемой информации относится отчетность по корпоративной социальной ответственности.

Отчетность в области корпоративной социальной ответственности (КСО) - это отчетность, которая охватывает экономические, экологические и социальные аспекты деятельности компании и раскрывает информацию о ее нефинансовых инициативах и вкладе в устойчивое развитие окружающего мира. Субъекты нефинансовой отчетности - это как коммерческие, так и некоммерческие организации, органы власти.

Как отмечает С.А. Тимофеева, КСО - это инструмент, с помощью которого компания информирует акционеров, сотрудников, партнеров, клиентов и общество о том, как она реализует «цели в отношении экономической устойчивости, социального благополучия и экологической стабильности, заложенные в стратегических планах развития». [7]

По мнению М.А. Бурчаковой, «в современных условиях потребители составляют свое мнение о компании не только по качеству ее товаров, но и по той роли, которую она играет в обществе. Если компания социально ответственна, доверие к ней со стороны клиентов и партнеров растет». [1]

С. Модеров отмечает, что не только финансовые показатели влияют на желание клиентов, работников, государства и инвесторов сотрудничать с компанией. Он считает, что «необходимо понимать те самые векторы развития, которые заложены в развитие компании, и если они совпадают с теми, которых придерживаются указанные выше пользователи отчетности, то они и инвестиции предоставят, и поверят в будущее компании, и работать будут на ее перспективу». [4]

КСО, как отмечает профессор В.С. Карагод, «является совершенно иным уровнем прозрачности и релевантности». [3]

Таким образом, значение КСО заключается в следующем:

1) представление стейкхолдерам информации о социальных проектах, благотворительности, социальной ответственности компании, демонстрация эффективности проектов компании социальной направленности, их влияние на социальную жизнь, экологию и экономику региона;

2) усиление рыночных позиций компании, повышение стоимости компании за счет таких нематериальных активов, как репутация компании, характеризующей ее как открытую, социально ответственную, вступающую в диалог с заинтересованными сторонами;

3) вывод акций компании на глобальные финансовые рынки;

4) оптимизация управления КСО. По признанию нескольких крупных компаний, именно в процессе составления нефинансовой отчетности «компания не только постигает, осмысливает собственную политику КСО, но и осознает необходимость управлять КСО, иметь стратегию, планы, а главное - построить инфраструктуру управления социальной деятельностью компании». [7]

В последние годы все большее распространение получают стандартизированные формы КСО. В международной практике ведения КСО применяются следующие стандарты:

- Стандарт корпоративной социальной ответственности (SA 8000), разработанный международной некоммерческой организацией Social Accountability International в 1997 году,

- Стандарт AA1000 (AccountAbility 1000 – «Ответственность 1000»), разработанный британским Институтом социальной и этической отчётности (Institute of Social and Ethical Accountability) в 1999 году,

- Руководство по социальной ответственности ISO 26000 было выпущено Международной организацией по стандартизации (ИСО) в 2010 году,

- Международный стандарт GRI (Global Reporting Initiative - Глобальная инициатива по отчетности).

Тенденцией последнего времени является стремление компаний использовать Международный стандарт GRI. Это международная программа, которая была инициирована в 1997 г. коалицией за экологически ответственную экономику (CERES) в партнерстве с Программой окружающей среды ООН (UNEP). Цель программы - поднять отчетность устойчивого развития до уровня финансовой отчетности. При этом должна быть обеспечена сравнимость, достоверность, точность, своевременность и возможность проверки отчетной информации. GRI действует по принципу объединения трех отдельных аспектов (Triple Bottom Line), рассматриваемых во взаимосвязи: экономика компании, экология производства и социальная политика.

Существуют четыре варианта GRI-стандарта. G4 был опубликован в 2013 году. Все отчеты, подготовленные по GRI после 31 декабря 2015 года, должны соответствовать G4.

G4 гармонизирован с руководством ОЭСР для транснациональных корпораций, Глобальным Договором ООН, Руководящими принципами ООН по правам человека. Техническое руководство по эксплуатации версии состоит из двух частей. В данном варианте GRI стали более подробными требования, которые связаны с раскрытием некоторых показателей и стандартных элементов: например, информации о вознаграждении менеджмента, борьбе с коррупцией и других аспектов.

G4, как и G3, включает 121 элемент стандартной отчетности, в том числе 9 экономических, 30 экологических показателя. А вот социальных показателей стало 43 вместо 40 в G3, а именно [8]:

1) Human Rights: добавлено два новых HR показателя и расширен подход к правам человека,

2) Local Community Impacts: добавлено три показателя SO – социального влияния проектов компании на локальном уровне,

3) Gender: добавлен один новый «кадровый» показатель LA, в восемь показателей LA добавляется гендерный аспект: вопросы равноправия мужчин и женщин при выплате вознаграждений, отпускных, политика отпуска.

Практика составления КСО в России начинает свой отчет с 2005 года, но до сих пор не существует ни одного четко сформированного универсального документа о стандартизации КСО. Основными отечественными документами, выполняющими функции такого стандарта, являются:

- CSR-2008 - Стандарт «Социальная ответственность организации. Требования», разработанный Всероссийской организацией качества;

- Социальная хартия российского бизнеса, разработанная Российским союзом промышленников и предпринимателей (РСПП);

- Меморандум о принципах корпоративной социальной ответственности, утвержденный Ассоциацией менеджеров России;

- Кодекс предпринимательской этики Торгово-промышленной палатой РФ (ТПП РФ) «12 принципов ведения дел в России»;

- «Социальная отчётность предприятий и организаций, зарегистрированных в Российской федерации. Методические рекомендации», предложенный Торгово-промышленной палатой РФ,

- «Базовые индикаторы результативности» - рекомендации по использованию корпоративной нефинансовой отчётности, подготовленные РСПП, в целях продвижения идей Социальной хартии российского бизнеса.

На сегодняшний день в базе GRI уже зарегистрированы 103 российские компании и 223 интегрированных отчета. Очень малое количество отчетов имеет уровень «+», большинство имеет пометку «undeclared», т.е. отчетам не был присвоен какой-либо из уровней GRI, однако они отражают российский опыт в построении отчетов в области устойчивого развития или социальных отчетов.[6] В Национальном регистре нефинансовых отчетов к 03 июля 2015 года имелись сведения о 151 компании, а также зарегистрировано 567 отчетов, выпущенных с 2000

г. К ним относятся экологические отчеты (ЭО) - 51; социальные отчеты (СО) - 249; отчеты в области устойчивого развития (ОУР) - 186; интегрированные отчеты - 60; отраслевые отчеты - 22.[5]

Для того чтобы повысить уровень развития корпоративной отчетности РРС проводит ежегодные исследования по выявлению качества и прозрачности отчетности российских компаний. РРС отобрала более сотни критериев оценки отчетности российских компаний, среди которых отмечается полнота раскрытия информации, касающаяся не только финансовых показателей, но и подхода к управлению предприятием, удобство использования отчетной информации, комплексный подход.[6]

В настоящий момент на сайте РРС опубликованы результаты исследования, проведенного в 2014 году. По результатам данного исследования в целом картина состояния публичной отчетности в России достаточно негативная. По группе исследуемых компаний (крупнейшие компании плюс те компании, которые в ближайшие годы попадут под повышенные требования к отчетности) третья часть (240 компаний) вообще не готовят отчеты. Почти 39 % (281 компания) готовят «минималистские» отчеты - только по требованиям ЦБ РФ/ФСФР. Лишь 200 компаний (28,0 %) готовят продвинутые в той или иной степени отчеты. По всей исследованной группе компаний интегрированные отчеты готовят 18 компаний (2,5 %), число интегрированных отчетов по сравнению с предыдущим годом выросло в полтора раза. Лидирующими отраслями по подготовке интегрированных отчетов являются электроэнергетика, машиностроение и инжиниринг (в основном, компании атомной отрасли), при этом только 1 из 18 компаний, готовивших интегрированный отчет, является негосударственной (ОАО «Уралкалий»). Средний балл компаний, готовящих интегрированные отчеты – 63,3 балла. [6]

Таким образом, в настоящее время вопросы внедрения корпоративной социальной отчетности в России только набирают обороты. Это связано со следующими проблемами: отсутствие четкого нормативно-правового регламентирования; существующая практика ведения бухгалтерской отчетности; отсутствие программ подготовки кадров по соответствующему направлению; ограниченность времени у специалистов в связи с необходимостью составления и представления российскими компаниями значительного числа отчетов различным государственным органам, в разы превосходящих количество отчетов, составляемых европейскими и американскими компаниями.

В целях активизации процесса подготовки и представления интегрированной отчетности Министерством экономического развития РФ готовится Национальная концепция развития публичной нефинансовой отчетности в Российской Федерации. Кроме того, готовится к публикации новый Кодекс корпоративного управления.

На взгляд авторов, необходимо активизировать действия в направлении создания нормативной базы, российской специализированной литературы по вопросам КСО, закрепления ответственности за публичную отчетность.

Список литературы

1. Бурчакова М.А. Становление системы социальной корпоративной отчетности: международный опыт и Россия // Экономический анализ: теория и практика. 2009. № 8. С. 12-19.
2. Гетьман В.Г. О концептуальных основах и структуре международного стандарта по интегрированной отчетности // Учет. Анализ. Аудит. 2014. № 1. С. 74 - 85.
3. Карагод В.С. Принципы и стандарты корпоративного социального учета и отчетности // Международный бухгалтерский учет. 2007. № 9. С. 9-15.
4. Модеров С. Что после МСФО? Дальнейшее развитие учета // Бухгалтерия и банки. 2015. № 7.
5. Национальный регистр и Библиотека корпоративных нефинансовых отчетов // Российский союз промышленников и предпринимателей. Режим доступа: http://рспп.рф/simplepage/157 - Дата обращения 27.01.2016.

6. Российская Региональная Сеть по интегрированной отчетности. Режим доступа: http://ir.org.ru/ - Дата обращение 27.01.2016.
7. Тимофеева С.А. Оценка основных результатов формирования социальной отчетности в России // Международный бухгалтерский учет, 2012. № 12. С. 39-46.
8. GRI G4 - новый шаг в развитии нефинансовой отчетности. Режим доступа: http://csrjournal.com/6847-gri-g4-novyy-shag-v-razvitii-nefinansvoy-otchetnosti.html - Дата обращения 20.02.2016 г.

Андреева Ю.С.

УЧЕТ РАСХОДОВ НА ВЫПЛАТУ ВОЗНАГРАЖДЕНИЯ АРБИТРАЖНОМУ УПРАВЛЯЮЩЕМУ

Андреева Ю.С.

Научный руководитель: к.э.н., доцент Новикова Н.Е.

ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

В настоящее время институт банкротства в России набирает силу, количество антикризисных управляющих постоянно увеличивается. В связи с этим необходимо определить, какие существуют категории арбитражных управляющих, какое вознаграждение предусматривается им законом и как это вознаграждение отражается в бухгалтерском учете.

Арбитражным управляющим признается гражданин Российской Федерации, который утвержден арбитражным судом для проведения процедур банкротства и осуществления других установленных законом полномочий и является членом одной из саморегулируемых организаций.

Во второй статье Федерального закона от 26.10.2002 N127-ФЗ «О несостоятельности (о банкротстве)» перечислены четыре категории арбитражных управляющих в зависимости от их функциональных обязанностей. Временный управляющий проводит наблюдения на предприятии, к обязанностям административного управляющего относится проведение финансового оздоровления предприятия, внешний осуществляет внешнее управление, а конкурсный управляющий занимается проведением конкурсного производства на предприятии. Все арбитражные управляющие утверждаются арбитражным судом и осуществляют свою деятельность в соответствии с Федеральным законом.

Согласно российскому законодательству, вознаграждение арбитражному управляющему выплачивается ежемесячно, однако его нельзя считать как заработную плату. Это связано с тем, что арбитражный управляющий не состоит в штате компании-банкрота (п. 1 ст. 45 Закона № 127-ФЗ), поэтому все выплаты в его пользу называются вознаграждением или компенсацией. Этот факт непосредственно влияет на бухгалтерский и налоговый учет вознаграждения арбитражного управляющего.

Арбитражный управляющий имеет право как на вознаграждение в деле о банкротстве, так и на возмещение в полном объеме расходов, связанных с исполнением возложенных на него обязанностей в деле о банкротстве.

Вознаграждение в деле о банкротстве выплачивается арбитражному управляющему за счет средств должника и состоит из фиксированной суммы.

Таблица 1 - Размер ежемесячной фиксированной суммы вознаграждения арбитражного управляющего, руб.

Категория арбитражного управляющего	Ежемесячная фиксированная сумма вознаграждения
Временный управляющий	30 000
Административный управляющий	15 000
Внешний управляющий	45 000

Конкурсный управляющий	30 000

Стоит отметить, что арбитражный суд, рассматривающий дело о банкротстве, имеет право увеличить размер фиксированной суммы вознаграждения, которое выплачивается арбитражному управляющему, на основе объема и сложности выполняемой им работы.

В бухгалтерском учете вознаграждение арбитражному управляющему проводится через счет 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами» в корреспонденции со счетами затрат 26 и 50.

Расходы на выплату вознаграждения арбитражному управляющему отражаются в бухгалтерском учете организации-должника записями:

Таблица 2 - Отражение расходов на выплату вознаграждения арбитражному управляющему в бухгалтерском учете

Дебет	Кредит	Хозяйственная операция
26	76	Начислено вознаграждение арбитражному управляющему
76	50	Выплачено вознаграждение арбитражному управляющему

Те же самые правила действуют, если на предприятии введена процедура финансового оздоровления или назначено внешнее управление: арбитражные управляющие фактически управляют делами должника, в том числе ведут основную деятельность и пытаются восстановить платежеспособность фирмы-банкрота.

Компании-банкроту приходится компенсировать расходы управляющего, например, на его телефонные переговоры или проезд к месту работы. Суммы компенсаций фирма может отнести к прочим расходам в бухгалтерском учете (п. 15 ПБУ 10/99). Однако возмещение командировочных расходов арбитражных управляющих законодательством не предусмотрено.

При проведении процедуры банкротства все сведения по делу о банкротстве необходимо опубликовать. К таким сведения относятся данные о введении наблюдения, о признании должника банкротом, об открытии конкурсного производства и о прекращении производства. Расходы на опубликование в СМИ оплачивает должник.

Таблица 3 - Отражение в бухгалтерском учете расходов на опубликование сведений по делу о банкротстве в СМИ

Дебет	Кредит	Хозяйственная операция
60	51	Перечислена предоплата за публикацию объявления о введении на предприятии наблюдения
26	60	Отражены расходы на публикацию объявления в день выхода печатного издания
19	60	Учтен НДС
68	19	Предъявлен к налоговому вычету НДС на основании полученного счета-фактуры

После принятия решения о прекращаемой деятельности в соответствии с ПБУ 16/02 необходимо снизить стоимость активов предприятия, которые связаны с прекращаемой деятельностью. Убыток, образованный в результате снижения их стоимости, отражается по состоянию на конец года, в котором деятельность признана прекращаемой. Данные о прекращаемой деятельности обязательно должны быть отражены в годовой отчетности.

Хотелось бы внести предложение для российской практики деятельности арбитражных управляющих: внести в законодательство изменения, в соответствии с которыми арбитражными управляющими могут назначаться как физические, так и юридические лица. В этом случае будет разрешена передача управления имуществом должника-банкрота организациям, которые являются юридическими лицами и профессионально занимаются антикризисным управлением.

К преимуществам данного предложения можно отнести, во-первых, то, что выступление управляющей компании в качестве юридического лица позволило бы создать дополнительные гарантии для участников конкурсных отношений - должника, кредиторов и иных лиц. Во-вторых, процесс назначения арбитражного управляющего станет значительно проще, поскольку именно на компании, а не на суде и не на саморегулируемой организации будет лежать обязанность проверять кандидата на соответствие предъявляемым требованиям. Кроме того, на управляющую компанию может быть возложена ответственность за недобросовестное исполнение ею, то есть, ее работником обязанностей арбитражного управляющего, а реализовать ответственность гораздо проще, если ее субъектом является крупное юридическое лицо, а не индивидуальный предприниматель. Также значимым фактором является деловая репутация юридических лиц, которая способствует более качественному осуществлению прав и выполнению обязанностей арбитражного управляющего.

Если говорить о недостатках данного предложения, то стоит отметить, что при переходе функций управляющего к юридическому лицу существенно возрастут издержки должника при реализации процедур банкротства. Также при установлении ответственности компании за принятие решений, противоречащих закону, либо нанесших ущерб участникам конкурса, невозможно будет привлечь управляющего, который теперь представляет собой юридическое лицо, к уголовной ответственности.

Практику назначения на должность арбитражного управляющего юридического лица допускают Законы Латвии, Литвы, Азербайджана. Однако наиболее интересно данная возможность описывается в законе Молдовы, согласно которому управляющий осуществляет свои функции через предприятие, которое он организовал и руководителем которого должен быть. Предприятие руководителя, если он является арбитражным управляющим, должно иметь государственную лицензию на управление неплатежеспособными предприятиями, которая выдается при условии, что предприятие платежеспособно, его активы соответствуют размеру уставного капитала и в последние 5 лет предприятие не признавалось неплатежеспособным.

Список литературы

1. Федеральный закон от 06.12.2011 N 402-ФЗ "О бухгалтерском учете"
2. Федеральный закон от 26.10.2002 N 127-ФЗ (ред. от 29.12.2015) "О несостоятельности (банкротстве)"
3. Налоговый кодекс Российской Федерации
4. Конков, В.И. Учет и анализ банкротств: учебное пособие. – Архангельск: АГТУ, 2007. – 222 с.
5. Положения по бухгалтерскому учету
6. План счетов бухгалтерского учета

Астапова А.А.

ВЗАИМОСВЯЗЬ БУХГАЛТЕРСКОГО И НАЛОВОГО УЧЕТА В МЕЖДУНАРОДНОЙ ПРАКТИКЕ

Астапова А.А.

Научный руководитель: к.э.н., доцент Домбровская Е.Н.

ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

В настоящее время проблема взаимосвязи бухгалтерского и налогового учета достаточно актуальна, ведь налоговая система выступает в качестве основного элемента рыночной

экономики и является важнейшим инструментом влияния государства на развитие хозяйства, а также установления приоритетов как экономического, так и социального развития.

Бухгалтерский учёт представляет собой формирование документированной информации об объектах учетах в соответствии с требованиями действующего законодательства и составления на её основе бухгалтерской отчетности. В свою очередь, налоговый учет - система обобщения информации для определения налоговой базы по налогу на основе данных первичных документов, сгруппированных в соответствии с порядком, предусмотренным Налоговым Кодексом. В международной практике во взаимодействии бухгалтерского и налогового учетов можно выделить две основные модели, которые характеризуют степень воздействия государства на вопросы учетной методологии

Для первой модели характерна достаточно тесная связь между системами бухгалтерского учета и налогообложения, и присуща она странам с континентальной моделью, а именно Германии, Франции, Швеции, Бельгии и др. Сама эта концепция начала возникать в XIX веке в Пруссии, а за её основу было взято правило: сумма бухгалтерской прибыли должна равняться налогооблагаемой прибыли. Налоговая отчетность в вышеуказанных странах должна быть схожа с индивидуальной финансовой отчетностью. Именно такой подход к налоговому учету в странах континентальной Европы был предпочтителен для 80–90 годов XX века вследствие внедрения политики «налогового нейтралитета». Комплексная система учета получила своё продолжение в странах с преобладающим банковским финансированием инвестиций. Главным плюсом этой концепции является ее логичность и простота. К странам-приверженцам этой модели можно отнести Германию, Португалию, Францию, Бельгию, Италию, Швейцарию и Китай.

В Германии наличие принципа обязательности в соответствии с счетами Главной книги является основанием для начисления налогов, подразумевает собой отсутствие необходимости ведения налогового учёта. Полное соответствие между бухгалтерской и налоговой отчетностью в Германии не нужно. Несмотря на это, учет всех несоответствий между финансовой отчетностью и налоговой должен вестись. В качестве примера налоговой ориентированности немецкого бухгалтерского учёта можно привести так называемые специальные статьи, созданные специально для налоговых целей. В бухгалтерском балансе они образуют второй раздел пассива, а также встречаются преимущественно в качестве двух типов:

- резервы, которые не облагаются никаким налогом и относятся к части кредиторской задолженности и частично - к капиталу;
- накопленная разница между суммой амортизации, принимаемой для налоговых целей и оправданной с коммерческой точки зрения.

Во Франции полное отсутствие надобности ведения налогового учета связано с тем, что все позиции бухгалтерского учета исходят из налогового законодательства. Процесс же вычисления налогооблагаемой прибыли на основе фактов бухгалтерского учета точно отрегулирован, а для установления налоговых обязательств организации заполняют таблицы корректировок бухгалтерской прибыли. Во французском Налоговом Кодексе термин «налогооблагаемая прибыль» достаточно близко связан с законодательством о бухгалтерском учете. Обычно расходы принимаются к вычету лишь тогда, когда они учтены на бухгалтерских счетах, что разрешает рассуждать о близкой зависимости двух типов учета друг от друга. Для осуществления налоговых планов вычитаемые расходы группируются по таким же категориям, к которым могут быть отнесены в бухгалтерском учете. Декларация по налогу на прибыль – это собрание ведомостей, большинство которых заполняется на основе ведомостей к финансовой отчетности налогоплательщика. В форме 2058-А происходит расчет прямо суммы налогооблагаемой прибыли, где финансовый результат подвергается ряду исправлений. Исходной точкой во всем, что относится к правилам вычисления налоговой базы во Франции, являются национальные положения бухгалтерского учета.

В Бельгии полностью отсутствует необходимость ведения налогового учета, а объясняется это применением налогового режима, где отчетность, которая публикуется

ежегодно, является основанием для налогообложения. В налоговые органы акционерными обществами предоставляются баланс, а также полный отчет о прибылях и убытках. В свою очередь, налоговые органы оспаривают содержимое бухгалтерской отчетности, а также делают поправки для установления базы налогообложения. Конечно же, компании пытаются скомпоновать отчетность так, чтобы полностью убрать вероятность поправок в целях налогообложения.

Если говорить о второй концепции, то она полностью противоположна первой и получила свое распространение в Великобритании и выражается следующим образом: сумма бухгалтерской прибыли значительно отличается от налогооблагаемой величины. Именно эту концепцию принято называть собственнической или англосаксонской, и она преобладает чаще всего в англоговорящих странах, а именно в США, Великобритании, Ирландии, Нидерландах, Канаде, Австралии, Новой Зеландии, ЮАР и других. А ее основная характеристика заключается в том, что любые финансовые отчеты должны быть составлены в интересах собственников. А зависимость системы бухгалтерского учета и налогообложения достаточно слабая или почти отсутствует. Одно из главных достоинств этой концепции - ее реалистичность. Эта концепция подразумевает наличие и ведение одновременно как бухгалтерского учета, так и учета налогообложения.

В Великобритании бухгалтерский учет развивается самостоятельно, независимо от государства, а опираясь только на интересы и требования бизнеса. По причине того, что налогообложение должно быть взаимосвязано с определенными явлениями и фактами хозяйственной жизни компании, появилась идея формирования резервных фондов под зарезервированное налогообложение. Принципы такого резервирования определены в стандарте SSAP 15, который предполагает выборочное резервирование отложенных налогов, в противоположность международному стандарту IAS 12, который требует осуществлять полное резервирование. В Великобритании прибыли, которые определяются исходя из данных бухгалтерского учета и используются для целей налогообложения, различаются.

В США для начисления налогов хозяйствующие субъекты осуществляют налоговый учет, потому что имеется проблема расхождения сумм налогооблагаемой прибыли и прибыли по фактам бухгалтерского учета. Для верного начисления налогов в балансе, который составляется по стандартам GAAP, возникла статья «Отсроченные налоги». Налоговый учет в США не является особой автономной системой, а сформирован в тесной взаимосвязи с бухгалтерским финансовым и управленческим учетом. В США выбор средств налогового учёта прибыли заключается в требованиях аргументированности и постоянства их использования – налогоплательщик, уже изменявший способ налогового учёта за последние 5 лет, обязан доказать надобность изменения способа в соотношении того же объекта, а также получить согласие налогового органа. Воздействие законных норм на налоговый учет в США безусловно, и этим обусловлен достаточно небольшой уровень связи налогового и финансового учёта – порядок налогового учёта в американских корпорациях показывает собой в большинстве случаев «классическую отдельную», чем «интегрированную» с бухгалтерским учётом систему. Один из родоначальников британско-американской модели финансового учета - США. Финансовая отчётность в США направлена на вкладчиков и кредиторов, а также не обладает фискальной нагрузкой. Финансовая отчетность в США по сравнению с Россией в государственные регистрационные органы раздельно не предоставляется, помимо американских компаний, акции которых продают на биржах. Можно заметить, что Россия идёт по такому же пути – с 2013 г. в результате вступления в силу Федерального закона от 06.12.2011 г. № 402-ФЗ «О бухгалтерском учёте» финансовая отчётность передается в ИФНС только один раз за год, а не четыре, как это было ранее, до 2013 года.

Итоги рассмотрения связи бухгалтерского и налогового учетов в разных странах мира указывают на то, что преимущественно все страны Европы рассчитывают налогооблагаемую прибыль, опираясь на данные бухгалтерского учета. Исследуя характерные черты англосакской модели, следует заметить, что, вопреки тому, что в налоговом законодательстве США и Канады положены два типа учета и учетных данных, на практике налогооблагаемая

прибыль вычисляется, опираясь на данные бухгалтерского учета. Более того, в США контролирующие органы запрашивают от налогоплательщика изъяснений разности между прибылью для целей бухгалтерского учета и заявленным размером прибыли в целях налогообложения. В результате, между бухгалтерским и налоговым учётом имеется устойчивая и контролируемая взаимосвязь и эта связь в будущем будет только усиливаться.

Считается, что в России учетная система по степени соответствия бухгалтерского и налогового учета в 1991 — 1995 гг. соответствовала первой модели, а после 1995 г. — второй. До 2002 г. в России налоговый учет воспринимался в качестве производственного, а также наблюдалась тенденция ориентированности на британо-американскую (собственническую) модель. С вступлением в силу гл. 25 НК РФ «Налог на прибыль организаций» законодательно провозглашено принудительное ведение особого вида учета — налогового. На первый взгляд произошла только стандартизация терминов бухгалтерского учета и налогообложения, для большинства налогоплательщиков введено использование метода начисления при установлении доходов и расходов. Но НК РФ установил не только активы, обязательства, доходы и расходы, но и даты их признания, не схожие с определениями бухгалтерского учета.

Также в 2014 году вступили в силу нормы, инициированные правительством на сближение налогового учета с бухгалтерским. Не требуется ведение журналов учета полученных и выставленных счетов-фактур, а из Налогового Кодекса исчезли метод оценки ЛИФО (остаются методы ФИФО, по средней стоимости и по стоимости единицы товара) и понятие суммовых разниц. Также убыток по сделке уступки права требования будет признаваться на дату уступки, то есть разрешается в целях переоценки обязательств или требований учитывать изменение курса, установленного соглашением сторон, а не только изменения курса ЦБ. Дальше налогоплательщикам дадут возможность самостоятельно определять, когда и в какой сумме списывать в расходы стоимость инструментов, приспособлений, приборов и других средств индивидуальной и коллективной защиты, предусмотренных законодательством РФ, и другого имущества, не являющегося амортизируемым. А убыток по сделке уступки права требования будет признаваться на дату уступки права требования (а не 50% на эту дату, а 50% - через 45 дней, как это было предусмотрено ранее).

Все эти действия совершаются для сближения бухгалтерского и налогового учёта в России, но несмотря на то, что для обоих видов учета характерна единая информационная база, общие первичные документы для отражения хозяйственных операций, методы учета доходов и расходов с целью налогообложения отличаются от методов их бухгалтерского учета и совпадение их просто невозможно.

Список литературы

1. Федеральный закон от 06.12.2011 N 402-ФЗ (ред. от 04.11.2014) "О бухгалтерском учете"
2. "Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая)" от 05.08.2000 N 117-ФЗ (ред. от 05.10.2015) (с изм. и доп., вступ. в силу с 30.10.2015) Статья 313. Налоговый учет.
3. Блейк Дж,.Омат О. Европейский бухгалтерский учет. М.: Филинъ, 1997.
4. Михалкевич, А.П. Бухгалтерский учёт на предприятиях зарубежных стран / А.П. Михалкевич. - Минск: ООО "Мисанта", 2010.
5. Мюллер Г., Гернон Х., Миик Г. Учет: международная перспектива. М.: Финансы и статистика, 2003.

Гермаш В. А.

ПРОБЛЕМНЫЕ ВОПРОСЫ УЧЕТА ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ В РОССИЙСКОЙ ПРАКТИКЕ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ

Гермаш В. А.

Научный руководитель: к.э.н. Стецюн А.М.

ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

Основные средства представляют собой часть национального богатства страны, вложенную в объекты движимого и недвижимого имущества экономических субъектов.[71]

Согласно статистическим данным на конец 2013 года, общая сумма основных средств в российской экономике составляет 133521 млрд. руб. Нами были определены остатки на конец 2015 года и, соответственно, 2016 года в 152153 млрд. руб. и 163803 млрд. руб. (Таблица 1)

Таблица 1- Соотношение ВВП и стоимости основных средств в экономике РФ (на конец отчетного года)

Годы	ВВП, млрд. руб.	ОС, млрд. руб.	Темп роста ВВП, %	Темп роста ОС, %
2012	62218	121268	100,0	100,0
2013	66193	133521	106,5	110,1
2014	71406	142867	107,9	106,9
2015	74976	152153	105,0	106,5
2016	76475*	163803*	102,0*	107,7*

Составлено: по данным Федеральной службы государственной статистики

Таким образом, можно констатировать, что ОС растут более быстрыми темпами по сравнению с ВВП.

Известно, что к бухгалтерскому учету принимаются объекты основных средств по первоначальной стоимости, которые полностью готовы для участия в производственном или управленческом процессе.[72] Первоначальная стоимость объектов основных средств формируется на счетах 08.1-08.4, принятие объектов к учету отражает учетная запись:

Дт счета 01 «Основные средства»
Кт счета 08.1-08.4 «Вложения во внеоборотные активы»

} В сумме на дату принятия объектов к учету по первоначальной стоимости

Согласно российскому законодательству и нормативным документам начисление амортизации начинается с первого числа месяца, следующего за месяцем принятия объекта к учету.[73] Таким образом, в практической деятельности имеют место факты принятия объектов

[71] Федеральный закон от 06.12.2011 N 402-ФЗ (ред. от 04.11.2014) "О бухгалтерском учете".

[72] Приказ Минфина России от 06.05.1999 N 33н (ред. от 06.04.2015) "Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету "Расходы организации" ПБУ 10/99".

[73] Положение о порядке начисления процентов по операциям, связанным с привлечением и размещением денежных средств банками (утв. Банком России 26.06.1998 N 39-П) (ред. от 26.11.2007) (Зарегистрировано в Минюсте РФ 23.07.1998 N 1565)

основных средств с первого числа текущего месяца, тогда как амортизация будет начисляться с первого числа следующего месяца. Это приводит к тому, что в себестоимости выпущенной продукции за отчетный месяц не учитываются расходы на амортизацию по объектам, принятым в течение отчетного месяца. В конечном итоге это означает занижение себестоимости выпущенной продукции.

По нашему мнению, амортизация по объектам основных средств должна начисляться с даты принятия объекта в эксплуатацию. Это потребует внесения изменений в формулу расчета амортизации, приведенную в п.19 ПБУ 6/01 «Учет основных средств».

Срок полезного использования объектов основных средств должен исчисляться в днях, а не в месяцах. В расчетную формулу должен быть включен реальный срок работы (эксплуатации) оборудования в днях.

При линейном способе начисления амортизации формула имеет вид:

а) $А_{\text{за месяц}} = ПС \times Na\%_{\text{ за 1 месяц,}}$ где

ПС- первоначальная стоимость

Na% - норма амортизации за месяц

Нами предлагается формула, которая должна учитывать реальное количество дней работы объектов основных средств и оборудования. Она может быть представлена в следующем виде:

б) $А_{\text{за месяц}} = ПС \times Na\%_{\text{ за 1 год}} \times$, где

ПС- первоначальная стоимость

Na% - норма амортизации за год

К- количество календарных дней работы (эксплуатации) объектов основных средств

Рассмотрим на условном примере, как изменяется начисление суммы амортизации по двум вариантам.

Предположим, станок стоимостью 4 800 000 руб., принят к учету 5 ноября 2015 года. Срок полезного использования равен 5 годам.

Согласно действующим нормативным документам, амортизация начисляется с 1 декабря 2015 года, тогда как фактически станок находится в эксплуатации и приносит экономические выгоды с 6 ноября 2015 года.

В отчетности за 2015 год амортизация по объекту включена в сумме 80160 руб. и рассчитана следующим образом:

Na=1, 67%

Сумма амортизации за 1 месяц = $4\ 800\ 000 \times \frac{1,67\%}{100\%}$ =80160 руб.

Наглядно это представим в таблице 2.

Таблица 2- Сравнительные подходы к начислению амортизации

Период начисления амортизации	Методика		Отклонения
	действующая	рекомендуемая	
XI-2015	0	65753	-65753
XII-2015	80160	81534	-1374
Итого 2015	80160	147287	-67127

Согласно расчету по предлагаемому варианту начисление амортизации за 2015 год должно составить сумму = 147287 руб. Это подтверждает вышеизложенный тезис о занижении фактической себестоимости выпущенной продукции за 2014 год на 67127 руб.

Приведенные данные подтверждают, что в отчетности за 2015 год амортизация отражена с отклонениями в соответствующих суммах. Эти отклонения имеют существенное значение в помесячном разрезе, когда количество дней составляет 31, 30 или 28 дней либо 29 дней (в високосном году).

Современный уровень технического обеспечения позволяет начислять амортизацию за конкретные дни, когда объект основных средств приносит экономические выгоды. Действующая практика начисления амортизации не учитывает время простоев как за целую смену (день), так и внутри смены (рабочего дня). По нашему мнению, это экономически не оправданно и приводит к автоматизму в начислении амортизации.

В нашем примере срок полезного использования станка должен истекать 6 ноября 2020 года и с этого момента прекращается начисление амортизации. В действительности амортизация будет начисляться еще за ноябрь 2020 года, тогда как срок полезного использования уже истечет.

Изменение порядка начисления амортизации по объектам основных средств позволит увязать экономические выгоды от их использования и фактические расходы на амортизацию с учетом реального времени работы объектов основных средств, более точно определить себестоимость выпущенной продукции.[74] В помесячном разрезе такая постановка вопроса совершенствования учетной практики, по нашему мнению, заслуживает внимания, требует проработки вопросов на законодательном и нормативном уровнях. Это обеспечит большую достоверность и прозрачность информации, формируемой в регистрах бухгалтерского учета.

Поскольку в статистических материалах не находим информацию о применении в российской практике конкретных способов начисления амортизации, считаем уместным поднять вопрос о правомерности и экономической целесообразности в дальнейшем применять в российской бухгалтерской практике способ списания стоимости по сумме чисел лет срока полезного использования. [75]

Нового подхода требует начисление амортизации по способу уменьшаемого остатка. К сожалению, ни в методических указаниях, ни в профессиональных публикациях не упоминаются критерии выбора экономически обоснованных способов амортизации.

В определенной степени это усложняет действующую практику и не побуждает российский бизнес своевременно заботиться об обновлении основных средств. Предусматривается, что эти вопросы учетные службы экономических субъектов дорабатывают самостоятельно в рамках учетной политики.

Применение способа уменьшаемого остатка позволяет обеспечить ускоренную амортизацию в первые годы эксплуатации.

Основными критериями здесь выступают: работа оборудования и других объектов основных средств в круглосуточном режиме (максимальный коэффициент 3,0), а также работа в агрессивной среде.

Следует пересмотреть прямые указания по применению линейного способа начисления амортизации по объектам с длительным сроком полезного использования. В этой ситуации не учитываются критерии физического и морального устаревания, а это постоянно тормозит обновление основных средств и не позволяет России выйти на передовые рубежи новых мировых технологий.

Принятая несколько лет назад программа использования амортизационной премии частично решает эту проблему, однако существенного прорыва в обновлении основных средств пока не наступило.

Список литературы

1. Федеральный закон от 06.12.2011 N 402-ФЗ (ред. от 04.11.2014) "О бухгалтерском учете".

[74] Кондраков Н.П., Бухгалтерский учет: Учебник. –М.: ИНФРА-М, 2009. -592 с. –(Серия «Высшее образование»)

[75] Приказ Минфина РФ от 30 марта 2001 г. N 26н «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Учет основных средств» ПБУ 6/01»

2. "Положение о порядке начисления процентов по операциям, связанным с привлечением и размещением денежных средств банками" (утв. Банком России 26.06.1998 N 39-П) (ред. от 26.11.2007) (Зарегистрировано в Минюсте РФ 23.07.1998 N 1565)

3. Приказ Минфина России от 06.05.1999 N 33н (ред. от 06.04.2015) "Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету "Расходы организации" ПБУ 10/99".

4. Приказ Минфина РФ от 30 марта 2001 г. N 26н «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Учет основных средств» ПБУ 6/01»

5. Кондраков Н.П., Бухгалтерский учет: Учебник. –М.: ИНФРА-М, 2009. -592 с. –(Серия «Высшее образование»)

Горбачев А.В.

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ БУХГАЛТЕРСКОЙ (ФИНАНСОВОЙ) ОТЧЁТНОСТИ ДЛЯ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ БАНКРОТСТВА КОМПАНИЙ

Горбачев А.В.

Научный руководитель: к.э.н., доцент Домбровская Е.Н.

ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

Одним из самых знаковых и неприятных новостей как среди авиаперевозчиков, так и среди жителей по всей России стало банкротство второго по величине российского авиаперевозчика компании «Трансаэро». Оно произошло 26 октября 2015 года. Это банкротство оказалось тяжёлым и неожиданным для компании. К моменту банкротства она была перегружена банковскими кредитами и проданными билетами даже на 2016 год.И тем самым вынуждена была объявить себя банкротом, потому что она уже не могла выполнить обязательства перед кредиторами и пассажирами. А с чего всё началось? Первые проблемы проявились в сентябре 2014 года. И компания начала искать выход. Тут было три варианта: государственная поддержка, выкуп акций другими авиакомпаниями или списание долга. Сначала был выбран первый выход – государственная поддержка. Но она затягивала этот процесс и состояние «Трансаэро» тем временем всё ухудшалось и ухудшалось. За несколько месяцев до окончательного банкротства она обратилась за помощью к другим авиакомпаниям. Были попытки купить её акции авиакомпаниями «Аэрофлот» и «S7». Вроде бы были достигнуты соглашения, но внезапно владельцы этих авиакомпаний отказались от их покупки. И это понятно почему. Владельцы других компаний не хотели отвечать по чужим обязательствам. И всё время, параллельно с двумя направлениями шло третье – списание долга. Однако ни «Трансаэро», ни его кредиторы не нашли выхода из этой ситуации. Таким образом, данная авиакомпания оказалась в положении банкрота. Но вопрос о том, возможно ли было бы избежать её банкротства остаётся актуальным. Поэтому целью работы является определение возможностей прогнозирования банкротства по данным бухгалтерской (финансовой) отчётности. В то же время остаётся дискуссионным вопрос об эффективности применения формул оценки банкротства для России.

Возможен ли был шанс на избежание банкротства «Трансаэро»? Тут можно встретить несколько точек зрения. Михаил Прохоров считал, что можно было её спасти. Он предложил списать компании 20% долгов и отдать акции и управление компанией консорциуму банков-кредиторов. С этой точкой зрения был не согласен глава «Сбербанка» Герман Греф. Он считал, что «..у компании перспектив нет никаких. Громадный долг, и компания операционно убыточна три года подряд … и очевидно, что с таким долгом компания жить не может» [5]. В самом деле, при долге в 250 млрд. рублей годовая выручка авиаперевозчика составляет только 114 млрд. рублей, а убыток 8 млн. рублей. В этом случае действительно нужно либо прощать долги, либо ликвидировать фирму. А санировать или рефинансировать долги никто не захочет, особенно сейчас, в тяжёлое для экономики время. Той же точки

зрения придерживался глава Министерства экономического развития Алексей Улюкаев. Он считает, что «…банкротство является единственно возможным вариантом, поиски альтернатив не привели к положительным результатам … мы продлили стадию неэффективного менеджмента и создали дополнительные риски»[5]. Таким образом, делаем вывод, что избежать банкротства «Трансаэро» было невозможным, т.к. выручка не могла покрыть себестоимость услуг, и тем самым возникла неспособность отвечать по долгам перед кредиторами. Тогда остаётся подумать над тем, а возможен был шанс избежать банкротства гораздо раньше? Для этого нужно воспользоваться экспресс- анализом возможности банкротства.

В российской и международной практике существует множество формул для определения вероятности банкротства. Это модели Альтмана: 2х-факторная и 5-факторная, Таффера - Тишоу, Лиса, Белорусская (Савицкой), Сайфулина-Кадыкова, Давыдовой - Беликова, Бивера и комплексного анализа [1, 3, 4]. Каждая модель включает в себя различные коэффициенты, а также значение определённых показателей, которые находятся через бухгалтерский баланс и отчёт о финансовых результатах. Их количество колеблется от 2 до 7, в зависимости от той или иной модели. Однако каждая из них имеет свои преимущества и недостатки. Поэтому, наши задачи на данный момент:

- Экспресс-анализ вероятности банкротства Трансаэро по данным бухгалтерской (финансовой) отчётности за 2011- 2015 годы;
- Обоснование выбора наиболее эффективной методики для оценки вероятности банкротства с целью её дальнейшего применения для анализа.

В таблице 1 представлены использованные методики проведения оценки вероятности банкротства. Их анализ необходим для того, чтобы понять, в каких ситуациях возможны неблагоприятные события для компании.

Таблица 1. Описание методик оценки вероятности банкротства[1, 3, 4]:

Методики	2 факторная	5 факторная	Таффера-Тишоу	Лиса	Белорусская (Савицкая)	Сайфуллина - Кадыкова	Давыдова - Беликова	Бивера	Комплексная
Номера	1	2	3	4	5	6	7	8	9
Формулы	$-0,3877-1,0736 x_1+ 0,0579x_2$	$0,012x_1+0,014x_2 +0,033x_3+0,006x_4 +0,999x_5$	$0,53x_1+0,13x_2+0, 18x_3 +0,16x_4$	$0,063x_1+0,062x_2 +0,057x_3+ 0,001x_4$	$0,111x_1+13,239x_2 +1,676x_3+0,515x_4+3,80x_5$	$2x_1+0,1x_2+0,08x_3 +0,45x_4+x_5$	$8,38x_1+x_2+0,054 x_3+0063x_4$	Расчёт отдельных экономических показателей	

Обозначения	x_1 – показатель покрытия; x_2 – доля заемных средств в активах	x_1 – доля чистых оборотных средств к активам, x_2 – доля нераспределённой прибыли в активах, x_3- доля балансовой прибыли в активах, x_4 – доля рыночной стоимости акций в активах, x_5 – доля выручки от реализации в активах акций	x_1– прибыль от реализации / краткосрочные обязательства; x_2 – оборотные активы / сумма обязательств, x_3 – краткосрочные обязательства / сумма активов; x_4 – выручка / сумма активов.	x_1 – оборотный капитал / сумма активов; x_2 – прибыль от реализации / сумма активов; x_3 – нераспределенная прибыль /сумма активов; x_4 – собственный капитал / заемный капитал.	x_1 – собственных оборотный капитал / активы, x_2 - оборотные активы / внеоборотные активы, x_3 – ресурсоотдача, x_4 – экономическая рентабельность, x_5 - Коэффициент финансовой независимости	Коэффициенты: X_1 - обеспеченности собственными средствами, X_2- текущей ликвидности, X_3 - оборачиваемости активов, X_5 – ROE. X_4 - коммерческая маржа	x_1 – оборотный капитал/активы; x_2 – чистая прибыль/собственный капитал; x_3 – выручка от реализации/активы; x_4 - чистая прибыль/себестоимость проданных товаров, коммерческие и управленческие	Коэффициенты Бивера, экономической рентабельности, текущей ликвидности. Финансовый левериджа	Коэффициенты абсолютной и текущей ликвидности, капитализации, финансовой независимости и устойчивости «критической оценки»
Значения вероятности банкротства:									
Низкая	0<	3<	0.3<	0,037<	8>,5<	1<	0,42<	Зависит от значений показате-лей	
Средняя	н/д	>2.8,<2.9	0.3>, 0.2<	0,037	5>,3<	н/д	0,42>, 0.18<		
Высокая	н/д	>1.9,<2.7	н/д	н/д	3>,1<	1>,-3<	0.18>		
Банкрот	0>	1.8>	0.2>	0,037>	1>	-3>	0>		

Кроме того, считаем справедливым ввести и использовать интегральную методику для определения вероятности банкротства. Для этого, необходимо ввести шкалу, которая отражалабы средний результат вероятности банкротства. Для этого вводим бальную систему по результатам, которые были получены в результате вычислений по формулам вероятности банкротства (табл.2).

Таблица 2. Условные обозначения и методика оценки

Балл	Общий результат	
2	Нет банкротства	13,5 - 18
1	Низкая вероятность	13,5 - 7,25
0,5	Высокая вероятность	7,25 - 2,25
0	Банкрот	менее 2,25

Используя вышеупомянутые формулы, рассчитаем показатели вероятности банкротства Трансаэро и представим в таблице 3.

Таблица 3. Анализ вероятности банкротства компании Трансаэро

методика/год	2011	2012 (6мес)	2012	2013 (6мес)	2013	2014 (6мес)	2014	2015 (6мес)
1	-1,257	-1,194	-1,092	-1,113	-0,808	-1,136	-0,616	-0,545
2	1,313	0,555	1,192	0,516	1,382	0,413	0,893	0,339
3	0,467	0,354	0,482	0,339	0,400	0,297	0,286	0,188
4	0,040	0,042	0,043	0,041	-0,002	0,037	-0,013	-0,017
5	25,772	26,053	23,105	24,875	14,255	17,695	3,967	2,479
6	0,834	-0,699	-0,559	-0,779	-2,858	-1,273	-10,131	-11,523
7	7,162	5,643	5,643	5,533	4,711	4,776	-0,051	0,429
8								
9								
Итоговый Балл	9	9	9	9	11	8,5	6	7

Таким образом, мы видим, что формулы Таффера, Сайфулина, а также модель комплексной оценки вероятности банкротства действительно показывают факт несостоятельности предприятия. Об этом свидетельствует и интегральная оценка. Это констатирует тот факт, что по мере углубления проблем у компании «Трансаэро» изменяется значение показателя в худшую сторону. Так у Таффера видим ситуацию, что в 2014 году угроза вероятности банкротства оставалась средней, а в 2015 – уже критической. Значения остальных трёх формул, которые оправдали реальную ситуацию у предприятия, показывают, что по отчётности за 6 месяцев 2014 года вероятность высока и близка к критической (Сайфулин, комплексная). А по отчётности за целый год видим, что значения их формул показывают банкротство предприятия. Поэтому при условии постоянного использования формул рекомендуется обратить внимание на следующие изменения в значении оценки вероятности банкротства (табл. 4).

Таблица 4. Ситуации, которые свидетельствуют о том, что компания становится банкротом:

Методика	Ситуация, в которой высока вероятность банкротства	
	Предыдущий период	Текущий период
Таффер		
Сайфулин		
Комплексная		
Белорусская		
Общий результат		

Почему в таблице упомянута белорусская модель? Потому, что она тоже показала изменение своих значений с отсутствия банкротства до возможного банкротства. Это тоже является признаком адекватной, но, к сожалению, не до конца проработанной модели.

Остальные формулы для оценки вероятности банкротства являются неадекватными и не могут объективно прогнозировать крах компании.

Можно было ли избежать банкротства компании «Трансаэро», пользуясь формулами, которые показали эту ситуацию? Мы думаем, что да. И тем самым начать изменять политику её существования. Компания должна была позаботиться о таких показателях как обеспеченность собственными средствами, доля оборотных средств, выручка, краткосрочные обязательства в активах, рентабельность, коэффициент ликвидности. Но если фирма хочет заблаговременно позаботиться о своём экономическом и финансовом состоянии, то ей рекомендуется использовать формулу Таффера. Причиной такого выбора стало более

объективное и ранее выявление возможности банкротства предприятия. Поэтому не зря О.М. Гизатуллина отметила идеальность подборов коэффициентов, характеризующих не только структуру капитала, а также прибыльность. Также срабатывает эффективность полученных результатов для предприятий на текущий год [2]. То есть о своем возможном банкротстве фирма узнаёт через год. С одной стороны хорошо, а с другой – плохо. Плохо потому, что один год есть слишком короткий срок для реструктуризации своей деятельности. Но по проведённому исследованию мы остаёмся убежденными, что именно эта формула является наиболее подходящей для исследования предприятий, которые имеют риск оказаться банкротами.

Список литературы

1. Будкина Е.С. Оценка вероятности наступления банкротства предприятия на основе комплексной бальной оценки риска финансовой несостоятельности / Будкина Е.С. Глобальный научный потенциал. 2015. № 3 (48). С. 101-103
2. Гизатуллина О.М. Сравнительная характеристика методик оценки вероятности банкротства / Гизатуллина О.М. Наука и образование транспорту. 2013. Т. 1. № 1. С. 138-140.
3. Донцова Л.В., Никифорова Н.А. Анализ финансовой отчётности.учеб. пособие для студентов, обучающихся по специальности "Бухгалт. учет, анализ и аудит" / Л. В. Донцова, Н. А. Никифорова. Москва, 2004. (2-е изд.)
4. Пакова О.Н. Комплексный подход к оценке вероятности банкротства хозяйствующего субъекта/ Пакова О.Н. Вестник Северо-Кавказского федерального университета. 2012. № 4. С. 192-195.
5. ВЗГЛЯД: Спасение «Трансаэро» оказалось дороже банкротства [электронный ресурс] - http://vz.ru/economy/2015/10/2/770101.html
6. Система профессионального анализа рынков и компаний СПАРК [электронный ресурс] - http://www.spark-interfax.ru/Front/Index.aspx

Гудкова В.С.

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ СПРАВЕДЛИВОЙ СТОИМОСТИ ДЛЯ ОЦЕНКИ ПРОДУКЦИИ ЖИВОТНОВОДСТВА

Гудкова В.С.

Научный руководитель: к.э.н., доцент Домбровская Е.Н.

ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

Современные условия развития экономической системы России в условиях санкций дают необходимый толчок возрождению сельского хозяйства. При этом перед действующими субъектами экономики встает проблема оценки произведенной продукции. ,

Цель работы - оценка возможностей использования справедливой стоимости для оценки продукции животноводства как наиболее перспективной и быстроразвивающейся отрасли.

В МСФО (IAS) 41 «Сельское хозяйство» понятие «биологический актив» трактуется следующим образом: это растения и животные, контролируемые компанией в результате прошлых событий. В таблице 1 представлены виды оценки биологических активов животноводства по МСФО и проанализированы их недостатки.

Таблица 1- Порядок оценки биологических активов в животноводстве

Группа животных	**Действующая оценка**	**Недостаток оценки**
Приплод	Плановая себестоимость, определяющаяся затратами на содержание	Вес животного не учитывается. Несопоставима в разных хозяйствах

Приобретенные животные на выращивании и откорме	Фактическая себестоимость приобретения	При оценке по плановой или фактической себестоимости, отличающейся от рыночной стоимости значительно, полученные данные не сопоставимы.
Молодняк, переведенный в другую группу по половозрастному признаку за отчетный период	Стоимость на начало года, увеличенная на сумму затрат на выращивание	
Животные для прироста живой массы (ежемесячный прирост)	Плановая себестоимость 1 ц изменения массы животных, при условии доведения до величины, равной фактической себестоимости на конец года.	
Животные, поставленные на откорм путем отделения от основного стада.	Балансовая стоимость	С течением времени первоначальная стоимость может уменьшиться до момента зачисления в состав основных средств. Несопоставима для разных компаний.
Скот, находящийся на откорме или на выращивании, цена которого на рынке была понижена за отчетный период и не превысила учетную (балансовую стоимость)	Текущая рыночная стоимость	Недостатков нет

Как видно из таблицы, при оценке представленных групп животных применяются различные виды оценки, что затрудняет процесс учета, т.к. данные могут быть не сопоставимы. Применение справедливой стоимости для оценки биологических активов позволяет выполнять основной закон товарного производства — эквивалентность обмена. Кроме того, применение справедливой стоимости облегчило бы ведение бухгалтерского учета, т.к. при этом методе учитывается такая специфическая способность биологических активов, как биотрансформация (рост, вырождение, размножение).

Стоит отметить, что большинство российских специалистов приравнивают справедливую стоимость к рыночной, но это не совсем так, потому что рыночная стоимость является лишь основой для справедливой стоимости, и равенство существует**,** только если на рынке выполнены следующие условия:

1. Проведение торгов по однородной продукции
2. Наличие рыночных агентов, желающих как купить, так и продать товар в любой момент времени
3. Доступность правдивой информации об уровне цен.

Более того, существует три основных метода определения справедливой стоимости:

1. Затратный (рассчитывается на основе стоимости замещение).
2. Сравнительный (рыночный) (основой является рыночная стоимость).
3. Доходный (приравнивается к дисконтируемой стоимости).

Наличие трех подходов объясняется тем, что существуют активы, сложные для рыночной оценки. Иногда их стоимость определяется экспертами, поэтому считается условной и верной лишь на дату проведения оценки.

К сожалению, сразу перейти на данный метод в условиях российской действительности не представляется возможным, что объясняется неразвитостью рыночных отношений российской экономики и несовершенством законодательной базы. Необходимо предпринимать последовательные шаги в данном направлении путем стимулирования

организаций к данному переходу, а также создания информативной базы о реальном уровне цен на конкретные продукты, что позволило бы компаниям самостоятельно производить оценку своей продукции.

Рассмотрим возможности определения справедливой стоимости поголовья скота на примере предприятия животноводства ЗАО СП «Аксиньино» (Московская область, Ступинский муниципальный район).

Для ЗАО СП «Аксиньино» основным вопросом финансового и управленческого учета является определение уровня расходов по следующим направлениям: процесс откорма и выращивания животных, предназначенных для убоя или продажи; расходов, понесенных в процессе производства молока и в результате получения побочной продукции. Также необходимо учитывать расходы на корм, необходимый для телят, пока они не готовы к продаже.

Если опираться на требования МСФО (IAS) 41, то в процессе определения финансового результата деятельности сельскохозяйственного предприятия фактически понесенные расходы нужно сопоставить с изменениями справедливой стоимости скота на каждые отчетные даты.

Рассматриваемые основные активы данного предприятия (т.е. скот) являются биологическими активами, имеющими срок службы больше одного отчетного периода.

Справедливая стоимость биологических активов, определенная на основе сложившейся на рынке конъюнктуры цен, отражает их рыночную стоимость за отчетный период.

При определении справедливой стоимости животных, основанной на рыночных ценах, необходимо учитывать такие показатели, как возраст, породу и генетические качества скота, при этом вычитаются ожидаемые расходы на продажу.

Для выбора способа определения справедливой стоимости представленных биологических активов воспользуемся следующим алгоритмом. В первую очередь необходимо определить тип существующего рынка, т.к. если активный рынок существует, то простота и удобство применения справедливой стоимости очевидно, т.к. именно рыночные цены и будут показывать данную стоимость. Если же такой рынок пока не сложился, то необходимо определить справедливую стоимость подобных активов и изменить ее в соответствие с особенностями производимого актива. Если же указанные пути невозможны, то стоимость определяется с учетом всех возможных допущений о возможных изменениях рыночных цен.

У ЗАО СП «Аксиньино» есть два пути по определению справедливой стоимости биологических активов:

1) Использовать в качестве основы известные на рынке цены на биологические активы аналогичного типа и возраста;

2) Рассчитать стоимость путем дисконтирования ожидаемых денежных потоков при условии текущего состояния и месторасположения.

При расчете стоимости групп животных, к которым относятся племенные быки, телята, а также весь скот на откорме, было принято решение взять за основу расчета известные рыночные цены на данные группы биологических активов, которые являются аналогичными по типу и возрасту.

Для группы скота, в которую входят молочные коровы и коровы с телятами было решено определять справедливую стоимость с помощью:

– стоимости, полученной дисконтированием ожидаемой стоимости того количества молока, которое будет произведено для продажи в период жизни одной коровы, без суммы всех понесенных затрат.

– стоимости, полученной дисконтированием стоимости рожденных и проданных в будущем телят.

Дисконтирование производится умножением ожидаемых потоков наличности на рассчитанный коэффициент дисконтирования.

Представим расчет дисконтированной стоимости 1 гол. молочной коровы ЗАО СП «Аксиньино». При выполнении расчетов за основу были приняты следующие данные:

– корова дает молоко в течение пяти лет;

– годовой надой молока от одной коровы составляет около 4500 л;

– минимальная цена реализации 1 л молока составляет 14 руб.;

– полная себестоимость1 л молока по данным бухгалтерского учета за 2014 г. составила в среднем 11,1 руб.

В таблице 2 представлен расчет дисконтированной стоимости коровы молочного стада первого года жизни.

Таблица 2 - Расчет дисконтированной стоимости коровы молочного стада первого года жизни

Год	**Денежный поток, руб.**	**Коэффициент дисконтирования**	**Дисконтированная стоимость, руб.**
1	13050	0,833	10870,65
2	13050	0,694	9056,70
3	13050	0,579	7555,95
4	13050	0,482	6290,10
5	13050	0,402	5246,10
Всего	65250	х	39019,50

Данные о справедливой стоимости всех биологических активов ЗАО СП «Аксиньино» представлены в таблице 3.

Таблица 3 - Данные о справедливой стоимости биологических активов ЗАО СП «Аксиньино», руб.

Скот	Менее одного года	От одного до двух лет	От двух до трех лет	Старше трех лет	Всего
Племенные быки	4194515,26	4992557,52	х	3812329,20	12999401,98
Скот на откорме на убой	9911157,16	4774962,81	х	х	14686119,97
Молочные коровы	5384691,00	5612551,32	6911812,36	9587630,52	27496685,20
Коровы с телятами	х	х	3220321,56	9551260,39	12771581,95
Телята	3896552,31	х	х	х	3896552,31
Всего	23386915,73	15380071,65	10132133,92	22951220,11	71850341,41

По фактическим данным компании стоимость скота на выращивании и откорме оценивается в 7409000 руб., что отличается от полученной стоимости на 6014605 руб., что позволяет сделать вывод, что балансовая стоимость данной группы занижена (аналогично и для других групп) и не совпадает с реально существующей на рынке стоимости. Применение способа оценки биологических активов по справедливой стоимости позволяет оценить их по реальной стоимости, данная оценка более объективна, поэтому на ее основе пользователи смогут принимать более верные экономические решения.

Список литературы

1. Алборов Р.А. Учет биологических активов по справедливой стоимости в соответствии с МСФО 41 «Сельское хозяйство»/ Экономика с-х и перераб. предприятий. 2014. № 1. С.33-39.

2. Береза А.О. Учет биологических активов по МСФО // Бухгалтерский учет. 2013. № 9. С.122-125.

3. Сигидов Ю.И. Оценка краткосрочных биологических активов молочного скотоводства по справедливой стоимости // Международный бухгалтерский учет. 2014. №36.

4. Ситдикова Л.Ф. Проблемы применения современной концепции справедливой стоимости// Вестник Казанского ГАУ. 2012.№ 3 (25).

5. Трунтаева Ю.В., Акашева В.В. Учет биологических активов // Мордовский государственный университет имени Н. П. Огарѐва. г. Саранск. 2013г.

6. Туякова З.С. Справедливая стоимость в системе рыночной оценки объектов бухгалтерского учета // Вестник ОГУ. 2006. №9.

7. Хоружий Л.И. О концептуальных подходах к применению справедливой стоимости в бухгалтерском учете АПК // Экономика с.-х. и перераб. предприятий. 2011. № 7. С.28-35.

8. Шишкоедова Н.Н. Актуальные вопросы организации учета биологических активов // Пищевая промышленность: бухгалтерский учет и налогообложение. 2012. № 6. С.26-32.

Давыдова Е.В., Кривоносов Н.А.

ПРОЦЕДУРА СОСТАВЛЕНИЯ ПРОМЕЖУТОЧНОГО ЛИКВИДАЦИОННОГО БАЛАНСА И УЧЕТ РАСЧЕТОВ С КОНКУРСНЫМИ КРЕДИТОРАМИ

Давыдова Е.В., Кривоносов Н.А.

Научный руководитель: к.э.н., доцент Новикова Н.Е.

ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

Ликвидация предприятия включает в себя два основных этапа. Первый этап - это формирование конкурсной массы предприятия-должника и определение всей совокупности предъявляемых к предприятию требований кредиторов (составление промежуточного ликвидационного баланса). Второй этап - продажа имущества должника и погашение предъявленных претензий кредиторов за счет конкурсной массы предприятия - банкрота.

Основная задача первого этапа ликвидации предприятия - составление промежуточного ликвидационного баланса - отчета о финансовом состоянии организации на момент окончания срока предъявления требований кредиторами.

Составлением промежуточного ликвидационного баланса занимается ликвидационная комиссия - он должен быть составлен в письменной форме, содержать сведения о составе имущества ликвидируемого юридического лица, перечне предъявленных кредиторами требований, а также о результатах их рассмотрения (п. 2 ст. 63 ГК РФ). За основу ликвидационного баланса обычно принимается обычная форма бухгалтерского баланса, в которую добавляются необходимые реквизиты и сведения.

При составлении ликвидационных балансов необходимо руководствоваться требованиями ПБУ 4/99 «Бухгалтерская отчетность организации» и Законом о несостоятельности (банкротстве).

В ходе составления промежуточного ликвидационного баланса убираются регулирующие счета, списывается неликвидные активы, а оставшееся имущество переоценивается по цене возможного использования. При этом стоимость определяется на основе предложений желающих приобрести это имущество покупателей, зачастую с учетом заключенных договоров. Однако и это может оказаться не той ценой, по которой имущество предприятия – банкрота будет в конечном счете реализовано.

При составлении пассива промежуточного ликвидационного баланса обязательства объединяются в один раздел и группируются с учетом предусмотренного Законодательством порядка удовлетворения требований кредиторов:

Вне очереди погашаются требования кредиторов по текущим платежам (только в том случае, если требования возникли до принятия заявления о признании предприятия

банкротом) и расходы на проведение мероприятий по недопущению возникновения техногенных, экологических катастроф или гибели людей в случае прекращения деятельности предприятием.

Внутри этой группы требования кредиторов по текущим платежам удовлетворяются в очередности: 1) платежи, связанные с судебными расходами по делу о банкротстве, выплатой вознаграждения арбитражному управляющему, со взысканием задолженности по выплате вознаграждения лицам, исполнявшим обязанности арбитражного управляющего в деле о банкротстве; платежи, связанные с оплатой деятельности лиц, которые являются обязательными для привлечения арбитражным управляющим. 2) оплата труда лиц, работающих по трудовым договорам; лиц, привлеченных к делу арбитражным управляющим. 3) коммунальные платежи, эксплуатационные платежи, необходимые для осуществления должником деятельности. 4) иные текущие платежи. При этом требования кредиторов по текущим платежам одной очереди погашаются в порядке календарной очередности.

Затем в промежуточном ликвидационном балансе отражаются требования конкурсных кредиторов, очередность расчетов с которыми также предписана:

в первую очередь производятся расчеты по требованиям граждан, перед которыми должник несет ответственность за причинение вреда жизни или здоровью, путем капитализации соответствующих повременных платежей, компенсации морального вреда, а также расчеты по иным установленным настоящим Федеральным законом требованиям;

во вторую очередь производятся расчеты по выплате выходных пособий и оплате труда лиц, работающих или работавших по трудовому договору, и по выплате вознаграждений авторам результатов интеллектуальной деятельности;

в третью очередь производятся расчеты с другими кредиторами, в том числе кредиторами по нетто-обязательствам, если в погашении долгов банкрота участвуют клиринговые организации.

После расчетов с кредиторами третьей очереди производятся расчеты с кредиторами по удовлетворению требований по сделке, признанной недействительной на основании пункта 2 статьи 61.2 и пункта 3 статьи 61.3 настоящего Федерального закона.

Требования кредиторов по обязательствам, обеспеченным залогом имущества должника, удовлетворяются за счет стоимости предмета залога в порядке, установленном статьей 138 настоящего Федерального закона

1. После расчетов с кредиторами 3-ей очереди, удовлетворяются требования кредиторов по сделке, признанной недействительной.

2. Требования кредиторов по обязательствам, обеспеченным залогом имущества должника, удовлетворяются за счет стоимости предмета залога.

Требования кредиторов каждой следующей очереди удовлетворяются строго после полного удовлетворения требований кредиторов предыдущей очереди. После учета всех необходимых данных, т.е. когда баланс уже составлен, можно переходить ко второму этапу ликвидации - погашению предъявленных претензий кредиторов за счет уже сформированной конкурсной массы предприятия-банкрота.

Поскольку при переходе к конкурсному производству перестают начисляться штрафы и проценты, то именно отраженная в промежуточном ликвидационном балансе задолженность и будет погашаться за счет конкурсной массы.

Список литературы

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 N 51-ФЗ (ред. от 31.01.2016);
2. Арбитражный процессуальный кодекс РФ от 24.07.2002 №95-ФЗ (ред. от 01.10.2015);
3. Федеральный закон от 26.10.2002 N 127-ФЗ (ред. от 01.01.2016) «О несостоятельности (банкротстве)»;
4. Бандурин В. В., Ларицкий В. Е. Проблемы управления несостоятельными предприятиями в условиях переходной экономики. – М.: Наука и экономика, 2014

Дмовский Р.И.

ПРОБЛЕМЫ ВЫЯВЛЕНИЯ РИСКОВАННЫХ ОПЕРАЦИЙ В ОТЧЕТНОСТИ БАНКА

Дмовский Р.И.
Научный руководитель: д.э.н., доцент Курныкина О.В.
ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

Стабильная и надежная банковская система является важным звеном любой экономики. Поддержанием стабильности российской банковской системы занимается Центральный банк. В арсенале Банка России присутствуют как предупредительные, так и принудительные меры воздействия. Первые применимы, когда недостатки деятельности кредитной организации непосредственно не угрожают вкладчикам и инвесторам данного учреждения, то есть при обнаружении таковых недостатков на ранних стадиях. Они включают в себя выдачу рекомендаций надзорного органа по устранению выявленных недостатков или требование о предоставлении плана ликвидации недостатков от самой кредитной организации, установление дополнительного контроля со стороны ЦБ РФ. Принудительные меры – это более радикальный инструмент воздействия мегарегулятора на кредитные организации, который предусматривает широкий перечень мер, начиная от требований об определенной реорганизации кредитного учреждения, заканчивая запретом деятельности по одному или нескольким лицензированным видам деятельности, закрытие филиалов, введения Временной администрации и отзывом лицензии банка. Несмотря на то, что меры ЦБ направлены на восстановление доверия к банковской системе и сохранение ее финансовой устойчивости, меры мегарегулятора часто приводят к значительным затратам. Так, по данным отчета АСВ (Агентство по страхованию вкладов, в 2015 году в результате отзыва 77 лицензий банков Агентству пришлось выплатить порядка 370 млрд. руб. страховых выплат вкладчикам. Следует отметить, что даже радикальные меры ЦБ в основном предотвращают совершение конкретным банком новых правонарушений, но потенциал этих мер по возможности скомпенсировать уже нанесенный вкладчикам и кредитором ущерб сомнителен: например, если банк участвовал в программе обналичивания денежных средств с выводом их за рубеж, то вернуть деньги редко представляется возможным. Ведь для стран оффшоров приток денег из России и других стран – это профильный бизнес и возможность заработать. Отказываться от заработка не будет никто. Следовательно, в деле сохранения финансовой устойчивости банковской системы России ЦБ следует рассчитывать в основном на свои возможности. Итак, если принудительные меры не обеспечивают реального результата по предотвращению нарушений, может быть, стоит модернизировать аппарат предупредительных мер? По мнению автора настоящей статьи, это представляется возможным только при улучшении качества и оперативности анализа текущей деятельности банка и заблаговременное выявление черт и признаков предстоящих типичных нарушений банками законодательства.

Таким образом, настоящая работа преследует следующие цели:

1. Провести ретроспективный анализ отчетности банков с отозванной лицензией и выявить общие особенности, присущие отчетностям таких банков на разных временных промежутках до собственно отзыва лицензии
2. Предложить ЦБ РФ комплекс мер, которые позволят мегарегулятору своевременно обнаруживать нежелательные признаки и пресекать правонарушение менее затратными методами, чем отзыв лицензии с последующими выплатами страхового возмещения из АСВ

По данным портала analizbankov.ru основными причинами отзыва лицензий являются нарушения законодательных актов и сомнительные операции (в 2014 году 84% и 55% соответственно).

Можно ли вычислить банк- претендент на отзыв лицензии заблаговременно о данным ежемесячно публикуемой отчетности? Чтобы впоследствии или воздействовать на него со стороны мегарегулятора: вовремя ввести в действие план по оздоровлению, пресечь отток капитала, а в случае подозрения на умышленные действия – провести ликвидацию за счет средств банка-нарушителя, а не за счет АСВ. Выдвигаем гипотезу: по данным отчетности возможно определить банк, проводящий опасную для его вкладчиков политику и применить превентивные меры воздействия.

Рассмотрим отчетность наиболее известных банков с отозванной лицензией в ретроспективе. Начнем, с Росавтобанка. В короткий срок – за 2 месяца, собственный капитал банка, представленный нормативом Н1 снизился на 4% с 12,39% до 8,08%. Активы банка снизились на 5 млрд руб. с 15,2 до 10,2 млрд. руб. соответственно. Росавтобанку мегарегулятором вменяются вложения в высокорисковые активы без создания надлежащих резервов, что привело к лишению банком собственного капитала. Помимо этого, Росавтобанк обвиняется в участии в сомнительных транзакциях. Можно ли было заранее обнаружить проблемы этого банка и принять необходимые меры? Рассмотрим график динамики норматива достаточности капитала Росавтобанка с 01.02.2015 по 01.02.2016 (рисунок 1): за рассматриваемый период показатель Н1 был стабилен с февраля по декабрь 2015 года, даже вырос 11,08 до 12,39 процентов.

На падение норматива ЦБ РФ отреагировал достаточно быстро: в феврале были введены ограничения на некоторые операции банка (привлечение новых вкладов и обслуживание банковских карт), а уже в начале марта была отозвана лицензия. Обращаясь к Указанию Банка России №2332-У "О перечне, формах и порядке составления и представления форм отчетности кредитных организаций в Центральный банк Российской Федерации", видно, что отчетность, предоставляемая банками мегарегулятору значительно более информативная, чем публичная отчетность банков. Значит, даже обладающий более расширенной информацией ЦБ РФ не способен пресечь все случаи нежелательного поведения банков заблаговременно и тогда мегарегулятору приходится задействовать механизм принудительного банкротства с отзывом лицензии и страховыми выплатами АСВ. Безусловно Банк России проводил и заблаговременную остановку деятельности банков, например, отправляя их на санацию.



Рисунок 13. Динамика Н1 Росавтобанка 01.02.2015-01.02.2016 (составлен автором по данным сайта analizbankov.ru)

Но что является причинами, приводящими банк к отзыву лицензии и как этому противостоять на превентивной основе?

1. Неспособность законов оградить вкладчиков от рискованного поведения банка по умолчанию.

В самом деле, согласно Федеральному закону от 2 декабря 1990 года № 395-1 «О банках и банковской деятельности» ЦБ РФ обязан отзывать лицензию банка только в случае снижения норматива достаточности капитала ниже двух процентов; снижения уровня капитала и собственных средств ниже требуемого Банком России; если размер собственных средств ниже установленного значения уставного капитала; если кредитная организация не может в течении четырнадцати дней с момента срока наступления обязательств погасить их.

Автор данной статьи считает, что этот список действий банка, при которых ЦБ РФ обязан лишить такую кредитную организацию лицензии слишком ограничен и неспособен обеспечивать реальное превентивное противодействие умышленному (вывод капитала и активов) и неумышленному ухудшению финансового состояния банков и банковской системы. Следуя букве закона, ЦБ вынужден ликвидировать кредитную организацию в том случае, если последняя уже потерпела убытки и нанесла вкладчикам серьезный ущерб. Случайно или специально – не имеет значения. Но урон уже нанесен. Прекращение деятельности коммерческого банка предотвращает новые нарушения кредитной политики, но не дает возможность отреагировать преждевременно. Именно поэтому АСВ вынуждено производить выплаты вкладчикам, вместо самих банков. В самом деле, если показатель достаточности капитала снизился ниже 2%, это означает, что банк уже неспособен сам отвечать по обязательствам и момент, когда можно переломить ситуацию и вернуть банк в русло нормальной деятельности уже потерян. Так же вызывает вопрос лояльного отношения к молодым банкам. Ведь потенциально именно банки, созданные на короткий промежуток времени с целью отмывания денег, будут именно молодые банки. Автор считает, что именно к ним должно быть приковано особо пристальное внимание мегарегулятора и введены особые нормы, которые стимулируют банк отказаться от нежелательной ЦБ РФ политики с самого начала своей деятельности.

2. Спекулятивная деятельность банков.

Еще одна возможность быстро потерять капитал – спекуляции крупными объемами активов на фондовом рынке. Банки, выводят деньги из реального сектора и вкладывают их в спекуляции на ММВБ.

Как можно уменьшить риск подорвать финансовое состояние каждого банка и банковской системы в целом? Необходимы меры, которые сделают невозможным быстрый вывод капитала и активов из банка или быструю потерю средств, и которые направлены на принудительную диверсификацию риска банков.

Для снижения показателей вывода капитала за рубеж необходимо ввести лаг на проведение транзакций с зарубежными контрагентами на 1 месяц с момента запроса транзакции. ЦБ РФ при этом должен иметь возможность проанализировать объем транзакций и в случае необходимости – и другие детали деятельности банка, например, наименование получателя средств, его репутацию в качестве фирмы-отмывателя денег и т.д. и при необходимости заблокировать проведение таких операций. Лаг исполнения перевода денежных средств за рубеж на один месяц снизит возможности недобросовестных банков по выведению крупных сумм незаметно и существенно увеличит шанс раскрыть схему обналичивания денег еще до нанесения ущерба клиентам.

Для снижения кредитных рисков при финансировании в особо крупных размерах деятельности предприятий реального сектора следует ввести обязательное привлечение синдицированного кредита – таким образом несколько банков разделят между собой кредитный риск по каждой конкретной ссуде и последствия возможной невыплаты займа будут для каждого из банков менее драматичными. Помимо снижения риска по факту выдачи займа возрастает степень объективности предварительной оценки кредитоспособности клиента. Если не найдется трех банков, готовых кредитовать крупный проект, ни один из банков по отдельности не сможет вложить в него свои средства. Второй мерой по снижению риска является запрет на специализацию банка в одной отрасли. В случае кризиса отрасли все

банки монолайнеры постигнет участь дефолта. Третьим правилом снижения риска для банков видится введение обязательного хеджирования кредитных отраслевых рисков.

Все эти концепции должны лечь в основу банковского законодательства и их выполнение должно контролироваться ЦБ РФ в режиме «до совершения сделки». В связи с этим предлагается ввести в действие программное обеспечение, которое будет автоматически обрабатывать все сделки банков в интересах ЦБ РФ и блокировать или откладывать нежелательные или подозрительные. Покушение на либеральную экономику и контроль? Если по обязательствам прогоревших банков отвечает государственная структура АСВ, то и контроль должен осуществляется государственным банком или мегарегулятором.

Таким образом, в настоящих условиях ЦБ РФ не всегда способен заблаговременно воздействовать на банки, проводящие нежелательную кредитную политику, и избегать отзыва лицензий и выплат АСВ. Следовательно, необходим комплекс мер, описанных выше, с целью снижения возможностей обналичивания денег, вывода активов и капитала из банков, а также меры, способствующие диверсификации рисков, которые автоматически помогут избежать снижения необходимых показателей банков. Гарантировать выполнение этих мер поможет превентивный контроль операций банков со стороны мегарегулятора. Для этих целей предлагается разработка соответствующего программного обеспечения.

Список литературы

1. Указание Банка России от 12 ноября 2009 г. N 2332-У " http://base.garant.ru/12171690/
2. Коммерсант, http://www.kommersant.ru/doc/2929318/
3. Analizbankov.ru
4. ТАСС, http://tass.ru/ekonomika/2732613 http://tass.ru/ekonomika/2732613
5. ЦБ РФ, Cbr.ru

Елисеева Д.Ю., Петренко А.В., Семенова А.И.

АНАЛИЗ И РЕЙТИНГОВАЯ ОЦЕНКА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ КОМПАНИЙ

Елисеева Д.Ю., Петренко А.В., Семенова А.И.

Научный руководитель: к.э.н. Новиков В.А.

ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

В ходе последних политических событий задача составления рейтинга кредитоспособности российских компаний стоит особенно остро. На данный момент на рынке рейтинговых агентств доминируют три крупных компании, так называемая “Большая тройка” Moody’s, Standard & Poor’s и Fitch Ratings. Начиная с 2014 г. рейтинги многих российских компаний были снижены со стабильного до негативного уровня, что не соответствует действительному положению дел. Создание Национального рейтингового агентства позволит исключить политическое ангажирование при составлении рейтинга.

В своей работе авторы предлагают оценить кредитный риск путем присвоения балла различным группам финансовых показателей. Одновременно с этим, авторы принимают во внимание экспертные оценки, однако, они имеет наименьший удельный вес в структуре оценки. В качестве основных групп (финансовых) показателей были выбраны такие, как платежеспособность, финансовая устойчивость, рентабельность, оборачиваемость, конкурентоспособность. В оценке показателей была использована скоринговая модель составления рейтинга, применяемая банковскими институтами для определения кредитного риска физических лиц, однако данный механизм эффективен и перспективен также для оценки кредитоспособности юридических лиц.

В ходе составления рейтинга были выбраны основные нефинансовые отрасли: нефтяная, энергетическая, металлургическая, горнодобывающая, фармацевтическая и отрасль связи. В

каждой отрасли было рассмотрено 10 наиболее крупных компаний мира, в том числе и российские, а финансовые показатели взяты из информационного агентства Bloomberg.

Для наиболее точного составление прогноза авторы рассматривали финансовые деятельности компании в динамике за 10 лет. Механизм оценки показателей был скорректирован в соответствии с отраслью компании.

Сегодня на российском рынке сложилась благоприятная ситуация для продвижения агентства. Во-первых, был принят 222-ФЗ “О деятельности кредитных рейтинговых агентствах в РФ”, который ограничил круг агентств, имеющих право составлять рейтинг в национальной шкале. Во-вторых, в соответствии с IFRS-7 банки обязаны раскрывать анализ рисков, что увеличивает спрос на качественную оценку. В-третьих, в Россию осуществляется внедрение стандартов Базель III, требующих расчетов с использованием внешних рейтингов. Также стоит принять во внимание доступность предоставления рейтинга. Стоимость услуг российских рейтинговых агентств значительно ниже, чем “большой тройки”, тем самым агентство будет востребовано как со стороны крупного бизнеса, так и со стороны среднего.

Список литературы

1. Гражданский кодекс Российской Федерации
2. Федеральный закон от 06.12.2011 N 402-ФЗ (ред. от 04.11.2014) "О бухгалтерском учете"
3. Н.П. Кондраков. Бухгалтерский учет: Учебник /. - 4-е изд., перераб. и доп. - М.: НИЦ Инфра-М, 2013.
4. Каморджанова Н.А., Карташова И.В. Бухгалтерский учет. 3-е изд./ Н.А.Каморджанова, И.В.Карташова – СПб: Питер, 2012. – 304 с.

Заноч А.С.

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ПОСТРОЕНИЯ ОТЧЕТА О ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТАХ В РОССИИ И МЕЖДУНАРОДНОЙ ПРАКТИКЕ

Заноч А.С.

Научный руководитель: к.э.н., доцент Качкова О.Е.

ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

В России составление отчетности в соответствии с нормами международных стандартов финансовой отчетности (МСФО) является добровольным решением самой организации. Исключение составляют:

- управляющие компании инвестиционных фондов, паевых инвестиционных фондов и негосударственных пенсионных фондов;
- организации, осуществляющие кредитование, клиринговую и страховую деятельность;
- негосударственные пенсионные фонды;
- публичные акционерные общества (ПАО), ценные бумаги которых находятся в федеральной собственности и список которых утверждается российским Правительством.

Также возникает необходимость в составлении отчетности согласно МСФО у организаций, которые:

- имеют партнеров за границей;
- стремятся привлечь дополнительные источники финансирования;
- стремятся создать эффективную систему внутреннего контроля и управления, поскольку отчетность по международным стандартам позволяет обеспечить управляющий персонал сопоставимой и понятной информацией для более эффективного принятия решений;

Сравнение построения финансовой отчетности по МСФО и РСБУ не имело бы смысла, если бы не существенные различия, которые обусловлены исторически сложившимися целями

использования информации, содержащейся в отчетности. Российская бухгалтерская (финансовая) отчетность в соответствии с Законом «О бухгалтерском учете» должна обеспечить достоверное представление о финансовом положении экономического субъекта на отчетную дату, финансовом результате его деятельности и движении денежных средств за отчетный период, необходимое пользователям для принятия экономических решений (п.1 ст. 13 Закона № 402-ФЗ).

В случае если организация намерена привлечь иностранных инвесторов, то она формирует отчетность на основе международных стандартов.

Одним из основных различий между МСФО и РСБУ является приоритет содержания над формой. В то время как в РСБУ внимание уделяется документальному оформлению операций, а экономическая сущность отодвигается на задний план, либо вовсе не учитывается, в МСФО же необходимо отражать экономическое содержание операций.

Согласно требованиям МСФО во многих случаях профессиональное суждение будет играть решающую роль при внесении записи в отчет. Однако в РСБУ основанием для записи в отчет будет служить первичный документ. В большинстве случаев, где необходимо профессиональное мнение бухгалтера в соответствии с международными стандартами, не отражены в ПБУ. Стоит отметить, что при составлении отчетности в соответствии с РСБУ, бухгалтер не стремится использовать возможности применения профессионального суждения, которые уже прописаны в РСБУ.

Самым существенным различием, на наш взгляд, является временная стоимость денег. В российской практике дисконтирование практически не используется. Исключение составляют отношения, касаемые долговых ценных бумаг и займов, предоставленных организацией, однако специальных записей в бухгалтерском учете не производится. Так как отчетность в соответствии с МСФО предназначена в первую очередь для инвесторов, а им необходима качественная финансовая информация для принятия решения, широко применяется дисконтирование. Так, с точки зрения инвесторов, отчет, составленный в соответствии с РСБУ содержит искаженную информацию.

В соответствии с МСФО стоимость активов и обязательств оцениваются по справедливой стоимости, т.е. по цене, которая может быть получена при продаже актива или заплачена при передаче обязательства в обычной операции между участниками рынка на дату измерения (IFRS 13). В МСФО есть стандарт, в котором представлена инструкция по расчету справедливой стоимости. В российской практике используется понятие исторической цены, а так же понятие «текущая рыночная стоимость», однако при этом ПБУ не содержат четкого определения этой стоимости и рекомендаций по ее оценке.

Принципы МСФО регулируют обесценивание активов, в то время как в РСБУ есть рекомендация, что нематериальные активы могут проверяться на обесценивание, но это правило не является обязательным.

Принцип соответствия доходов и расходов задекларирован и в МСФО, и в РСБУ, но сложившаяся исторически процедура отображения операций в российском учете иногда способствует нарушению этого принципа. В МСФО согласованность статей доходов расходам выше, чем в РСБУ.

Стоит отметить, что в МСФО для стран с гиперинфляцией прописано, что отчетность организации предоставляется с учетом стоимости валюты на валютном рынке. Для возможности сравнить и проанализировать изменения, отчетность предыдущих периодов индексируется для приведения к нынешнему курсу. РСБУ, в свою очередь, не регулирует изменение на уровень инфляции результирующих отчетных данных. По этой причине часто отчетность по РСБУ и МСФО не сопоставима.

Также существуют различия между МСФО и РСБУ касательно валютных курсов. ПБУ декларирует перевод валютных операций по официальному курсу Центрального банка РФ. В МСФО же нет указаний на этот счет. То есть, можно вести расчет, опираясь на средний курс.

МСФО также рассматривает отчетность дочерних иностранных предприятий, что не предусмотрено РСБУ. При формировании консолидированной отчетности, все активы и

задолженности перерассчитываются по нынешнему курсу, а статьи доходов и расходов – отталкиваются от курса на дату итерации. Курсовые разницы, которые получают в итоге, относят на капитал организации.

Составляющие финансовой отчетности в соответствии с МСФО и РСБУ представлены в таблице 1.

Таблица 1 - Составляющие финансовой отчетности в соответствии с МСФО и РСБУ

Согласно МСФО	Согласно РСБУ
Бухгалтерский баланс	Бухгалтерский баланс
Отчет о прибылях и убытках	Отчет о финансовых результатах
Отчет об изменении в собственном капитале	Приложения: - отчет об изменении капитала; -отчет о движении денежных средств; -отчет о целевом использовании средств; - пояснения.
Отчет о движении денежных средств	
Примечания, включающие краткое описание существенных элементов учетной политики и другие пояснительные замечания	

При составлении отчетности в соответствии с МСФО, классификация активов и обязательств может вестись в соответствии с двумя различными подходами. Первый предполагает разделение активов и обязательств на краткосрочные и долгосрочные, второй предполагает классификацию и отражение в балансе активов и обязательств в соответствии с их ликвидностью. Так же предусмотрено сочетание двух подходов при формировании баланса. В РСБУ возможность классификации активов и пассивов в соответствии с их ликвидностью не предусмотрена.

При составлении отчета о прибылях и убытках (финансовых результатах) в соответствии с МСФО и РСБУ также имеются различия (таблица 2).

Согласно МСФО	Согласно РСБУ
Выручка	Выручка от продаж
Затраты по финансированию	Себестоимость продаж
Доля организации в прибыли или убытках ассоциированных компаний и совместных предприятий, учтенная согласно методу учета по долевому участию	Валовая прибыль
Прибыль или убыток до налогообложения, признанные в связи с выбытием активов или погашением обязательств, относящихся к прекращаемой деятельности	Коммерческие расходы
Расходы по уплате налога	Управленческие расходы
Прибыль или убыток:	Прибыль/убыток от продаж
А) относящиеся к доле меньшинства	Проценты к получению
Б) относящиеся к владельцам собственного капитала материнской компании	Проценты к уплате
	Доходы от участия в других организациях
	Прочие доходы
	Прочие расходы
	Прибыль/убыток до налогообложения
	Налог на прибыль и иные аналогичные обязательные платежи

	Прибыль/убыток от обычной деятельности
	Чистая прибыль (нераспределенная прибыль (непокрытый убыток))
	Совокупный финансовый результат

Таблица 2 - Различия в отчете о прибылях и убытках (финансовых результатах), составляемом в соответствии с МСФО и РСБУ

Исходя из вышепредставленных различий, не сложно догадаться, что приведение данных бухгалтерского учета к стандартам МСФО имеет определенные проблемы и сложности. На данный момент существуют такие методы приведения как параллельный учет, трансляция проводок и трансформация отчетности. Однако при трансляции и трансформации может достигать существенная недостоверность результатов, а параллельный учет требует серьезных затрат.

Несмотря на то, что на сегодняшний день существует провозглашение о сближении, на практике это отражается не столь заметно. Хочется верить, что процесс сближения систем международной и российской финансовой отчетности будет стремительно продолжаться. Конечно, у процесса будет иметься и негативные стороны (для рынка труда), но положительных влияние все же будет существеннее. Сближение послужит сильным толчком к развитию полноценного финансового рынка в Российской Федерации, а так же благотворно скажется на деятельности компаний, поскольку больше не нужно будет содержать специально обученный, затратный по времени и человеческим ресурсам штат персонала для подготовки отчетности по МСФО, фирмы смогут активнее использовать иностранные займы и инвестиции.

Список литературы

1. Информация с официального сайта Минфина России // http://minfin.ru/ru/
2. Безрукова Т. Л., Степанова Ю. Н., Шанин И. И., Жабина А. И. Принципиальные расхождения в МСФО и РСБУ // Успехи современного естествознания. - 2015. - №1-2.
3. Бугаев Д. А., Рябченко А. В. Исторические аспекты МСФО в России // Вестник Адыгейского государственного университета. Серия 5: Экономика. - 2014. - №2.
4. Давыдова Н.Д. Трудности перехода России на МСФО // Актуальные вопросы экономических наук. - 2015. - №47.
5. Марганова Р. Р. Формирование финансовых результатов в соответствии с РСБУ и МСФО // Наука и современность. - 2013. - №21.
6. Федина В. В. Бухгалтерский учет по МСФО и РСБУ // МСФО в России: от внедрения к практике. - 2009. - №2.
7. Шихатов П. И. МСФО в России: от внедрения к практике // Вестник Международного института экономики и права. - 2011. - №2.

Иванова К.В., Тутова К.И.
ОБОСНОВАНИЕ ЦЕЛЕСООБРАЗНОСТИ И УЧЕТ КРЕДИТОВ И ЗАЙМОВ

Иванова К.В., Тутова К.И.
Научный руководитель: к.э.н., доцент Новикова Н.Е.
ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

Ведение бизнеса, особенно на этапе создания и расширения, требует денежных вложений. Очень редко при этом удается обойтись «своими силами», чаще всего приходится привлекать заемные средства. Взять в долг можно в банке под общий процент, а можно у деловых партнеров или даже у учредителей на льготных условиях (в том числе, на беспроцентной

основе). Цели получения кредита (займа) также могут быть совершенно разными: на обновление производственных фондов или на погашение текущей задолженности.

Обобщение основных различий между кредитами и займами приведено в таблице:

Кредит можно получить у организации, имеющей лицензию ЦБ России на данный вид деятельности	Займодавцем может быть любое физическое и юридическое лицо
В кредит можно получить только денежные средства (исключение – товарный кредит)	Предметом договора займа могут быть денежные средства и вещи
Кредитный договор всегда возмездный	Договор займа может быть возмездным и безвозмездным

В бухгалтерском учете счетами для отражения краткосрочной и долгосрочной задолженностей служат счета 66 и 67 соответственно.

Привлечение заемного капитала сопровождается, с одной стороны, определёнными рисками, и, с другой стороны, стремлением увеличить рентабельность собственного капитала посредством использования привлеченных заемных средств. В этом случае возникает необходимость в определении границы экономической целесообразности привлечения кредитов и займов.

При ответе на вопрос, насколько выгоден заемщику кредит, нужно сравнить доход, который может получить предприниматель от реализации запланированного проекта, с величиной выплат за пользование кредитом. В том случае, когда доход значителен, брать кредит с установленным процентом целесообразно.

Для оценки целесообразности использования заемного капитала рассчитывают эффект финансового рычага (ЭФР), который показывает, на сколько процентов изменится доходность (рентабельность) собственного капитала за счет использования заемных средств. Положительный эффект возникает в тех случаях, когда заемный капитал, взятый в долг под фиксированный процент, используется организацией в процессе деятельности таким образом, что он приносит более высокую прибыль, чем финансовые расходы по привлечению заемных средств, то есть когда доходность совокупного капитала выше средневзвешенной цены заемных ресурсов. Существует ряд факторов, влияющих на уровень финансового рычага, таких, как условия кредитования, уровень налогообложения, наличие льгот при налогообложении кредитов, займов, ссуд и порядок оплаты процентов по кредитам, займам и др.

Эффективность финансового рычага определяется по следующей формуле:

ЭФР = (1 - Нп/100) * (ЭР - СРСП) * ЗК/СК,

Где Нп - ставка налога на прибыль, %; ЭР - экономическая рентабельность, %; СРСП - средняя расчетная става процента по кредитам (заемным средствам); ЗК - стоимость заемного капитала, СК- стоимость собственного капитала.

Говоря о показателе экономической рентабельности, стоит отметить, что он определяется как отношение прибыли до уплаты процентов и налогов к средней стоимости активов предприятия.

Опираясь на данную формулу, можно сделать следующий вывод: новое заимствование выгодно для предприятия в том случае, если оно приводит к увеличению уровня эффекта финансового рычага. Однако при этом необходимо обратить внимание на следующее: при наращивании плеча финансового рычага кредитор склонен компенсировать возрастание собственного риска повышением процентной ставки по кредиту.

Действие Финансового рычага заключается в том, что предприятие, использующее заемные средства, выплачивает проценты за кредит и тем самым увеличивает постоянные издержки и, следовательно, уменьшает прибыль и рентабельность. Наращивание финансовых расходов по заемным средствам сопровождается увеличением силы рычага и возрастанием

предпринимательского риска. Финансовый рычаг позволяет определить безопасный объем заемных средств, рассчитывать допустимые условия кредитования и, следовательно, имеет большое значение в обеспечении финансовой устойчивости хозяйствующего субъекта.

Рассмотрим пример использования показателя эффективности финансового рычага для оценки принимаемого управленческого решения о заимствовании.

Актив предприятия N за период с 2014 по 2015 г.г. составил 1600 млн. руб.

В ходе производственной деятельности предприятие N истратило 700 млн. руб. собственных и 450 млн. руб. заемных средств. Таким образом, прибыль предприятия до уплаты процентов за кредит и налога на прибыль составила 450 млн. руб. При этом финансовые издержки по заемным средствам составили 35 млн. руб., а налог на прибыль в рассматриваемом периоде составил 18%.

Определим уровень эффекта финансового рычага, используя вышеприведенную формулу.

Для начала рассчитаем экономическую рентабельность, которая находится по формуле:

$$\text{Эк. рентабельность} = \frac{\text{Прибыль до уплаты процентов за кредит и налога на прибыль}}{\text{Актив}} \times 100$$

Экономическая рентабельность = 450/ 1600*100 = 28,13 %

Эффект финансового рычага – это приращение к рентабельности собственных средств, получаемое благодаря использованию кредита, несмотря на платность последнего.

ЭФР = (1 - Нп/100) * (ЭР - СРСП) * ЗК/СК, где

СРСП = ФИ/ЗС – средняя расчетная ставка процента (финансовые издержки(ФИ) на 1 руб. заемных средств, %),

ЗК - заемные средства,

СК – собственные средства.

Уровень эффекта финансового рычага = (1 - 0,18)*(0,2813 – 35/450)*450/700 =

0,82*(0,2813 – 0,0778)*0,64 = 0,82* 0,2035*0,64 = 0,106797 или 10, 68 %

Учитывая, что ставка процента= 34/450 =7.56%, а ЭФР=10,68%, предприятию N выгодно взять кредит.

Итак, эффект финансового рычага будет тем больше, чем больше будет экономическая рентабельность активов по сравнению со ставкой процента по кредиту и чем больше соотношение заемных и собственных средств.

Конечно, рассмотренный показатель не может быть единственным ориентиром при определении целесообразности заимствования и условий, на которых оно может быть осуществлено. Обязательным является оценка обоснованности и надежности проекта финансирования.

В учете кредитов и займов самым важным вопросом является вопрос об отнесении процентов. Несмотря на указания о необходимости включения процентов в стоимость инвестиционного актива при заимствовании для финансирования вложений во внеоборотные активы, зачастую предприятия относят проценты по кредитам и займам исключительно на прочие доходы.

Подводя итоги, можно сказать о том, что кредиты и займы являются необходимым условием развития предприятия, но в то же время нуждаются в правильном бухгалтерском учете. Правильность и достоверность учета кредитов и займов позволяет руководителю предприятия принимать правильные решения по изменению объемов и структуры кредитов. А эффект финансового рычага позволяет проанализировать рентабельность полученных средств и выбрать наиболее удобный для предприятия вид получения дополнительных денежных средств.

Список литературы

5. Гражданский кодекс Российской Федерации

6. Федеральный закон от 06.12.2011 N 402-ФЗ (ред. от 04.11.2014) "О бухгалтерском учете"
7. Положение по бухгалтерскому учету «Учет расходов по займам и кредитам» (ПБУ 15/2008) (утверждено приказом Минфина России от 06.10.2008 № 107н)
8. Бабаев Ю.Л., Макарова Л.Г. Бухгалтерский финансовый учет: Учебник для вузов. Под ред. Ю.А. Бабаев. - 3-е изд., перераб. и доп. - М: ИНФРА, 2013 - 587 с.
9. Н.П. Кондраков. Бухгалтерский учет: Учебник /. - 4-е изд., перераб. и доп. - М.: НИЦ Инфра-М, 2013.
10. Каморджанова Н.А., Карташова И.В. Бухгалтерский учет. 3-е изд./ Н.А.Каморджанова, И.В.Карташова – СПб: Питер, 2012. – 304 с.

Капырина А.И.
НЕФИНАНСОВАЯ ОТЧЕТНОСТЬ, КАК ИНСТРУМЕНТ СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ БИЗНЕСА

Капырина А.И.
Научный руководитель: к.э.н., доцент Амирова Р.И.
ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

Данная статья посвящена исследованию нефинансовой отчетности как инструмента социальной ответственности бизнеса. Рассматривается опыт в зарубежной и отечественной компаниях. Проведен анализ оценки результативности СОБ. Нефинансовая отчетность и его огласка позволяют компании развивать процесс управления социальной ответственностью бизнеса, что дает компании значительное преимущество и способствует ее устойчивому развитию.

«В соответствии с определением Глобальной инициативы по отчетности (GRI – Global Reporting Initiative) термин «отчетность по устойчивому развитию» обозначает отчетность, которая охватывает одновременно экономические, экологические и социальные аспекты деятельности компании».[1] В качестве наглядного примера в позиционировании нефинансового отчета в управлении социальной ответственностью бизнеса можем рассмотреть модель по управлению СОБ осуществляющей свою деятельность в Испании телекоммуникационной компаниеи Telefonica. Она состоит из 5 этапов: внутренней диагностики, внешней диагностики, ратификации и реализации бизнеспроектов, продвижения и коммуникации. (рис.1).

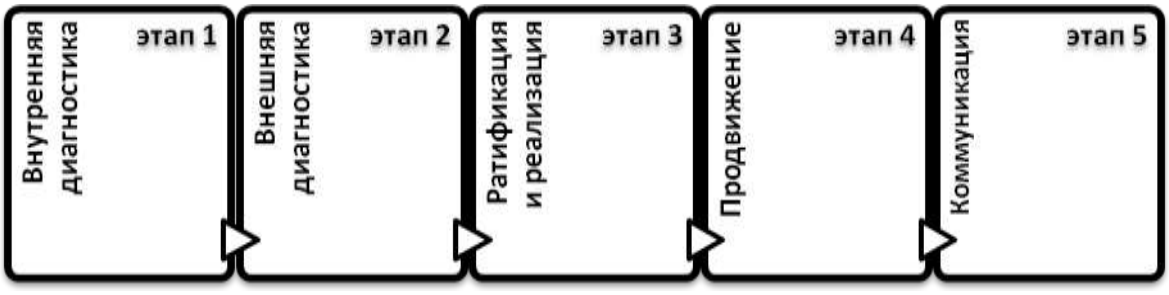


Рис.1. Модель управления социальной ответственностью компании Telefonica

Нефинансовая отчетность входит в состав 1 и 5 этапа. Распространяя нефинансовый отчет осуществляется коммуникация по СОБ. Соответственно, отзыв в процессе обратной связи позволяет проводить самодиагностику и совершенствование процесса формирования СОБ.

В качестве потребителя нефинансового отчета выступает работник и бизнес-партнер, кредитор, инвестор, акционер и потребитель, государственный орган и неправительственная организация.

Нефинансовая отчетность обладает способностью выступать в качестве инструмента в стратегическом планировании деятельности. Соответственно, нефинансовая отчетность

оказывает помощь компании в перестроении процесса управления СОБ.

ПАО «НЛМК» является компанией, негативно влияющей на окружающую среду, поэтому его уровень активности в области СОБ будет или гражданским или интегрированным.[3] Если брать во внимание масштабы деятельности ПАО «НЛМК», то анализируемая корпорация относится к предприятиям с уровнем интегрированной ответственности. В табл. 1 представлено сравнение положений эталонной компании и ПАО «НЛМК».

Таблица 1 - Определение фактического уровня активности исследуемых компаний в области СОБ

Компания	«НЛМК» ПАО
Исследуемый период	2013 г.
Эталонный интегральный показатель	42
Фактический интегральный показатель	39,2
Степень активности СОБ в соответствии с ее уровнем	Высокая
Уровень активности СОБ	Интегрированный

Анализ оценки результативности СОБ показал, что эталонный интегральный показатель ПАО «НЛМК» равен 42. Фактический интегральный показатель составил 39,2. В основе данных оценочных показателей лежат: уровень интегрированной ответственности, уровень гражданской ответственности, партнерский уровень, конкурентный уровень и функциональный уровень деятельности организации в области СОБ. Из чего следует, что степень активности СОБ ПАО «НЛМК» имеет высокий уровень. Руководство компании понимает, что для металлургической компании устойчивое развитие должно быть ключевой ценностью и целью и осознает ответственность за благополучие своих сотрудников, их семей и местных сообществ.

В организации реализуются программы и проекты СОБ, например такие как, привлечение на практику студентов ЛГТУ (Липецкий государственный технический университет), а также помощь их в дальнейшем трудоустройстве. Реализуются проекты профессиональной подготовки и повышения квалификации персонала (в 2013 г. на данную программу было направлено 96 млн. руб.), также реализуются программы охраны окружающей среды, за счет внедрения новейших технологий, зарекомендовавших себя в мировой практике, что приводит к снижению показателя негативного воздействия на окружающую среду в регионах присутствия.

Осознавая важность устойчивого развития, в организации учрежден Комитет Совета директоров по корпоративной социальной ответственности ПАО «НЛМК».

Карта заинтересованных сторон позволит компании более точно выстроить политику взаимоотношений, учитывая уровень влияния, как стейкхолдеров на ПАО «НЛМК», так и наоборот.

На официальном сайте компании представлена вся информация, требуемая от акционерного общества. Так, на сайте опубликовано 10 отчетов из 12. На сайте не опубликованы отчеты о налоговой отчетности (налоговой декларации) и статистической отчетности. Кроме того, ПАО «НЛМК» ежегодно выпускает отчет о «Социальной ответственности и экологии», т.к. стремиться быть максимально социально-ответственной в глазах заинтересованных сторон. Бухгалтерская (финансовая) отчетность, а также ежеквартальный отчет эмитента имеют аудиторское заключение, что соответствует современному российскому законодательству. В целом можно сказать, что ПАО «НЛМК» достаточно открыта перед всеми пользователями.

При подготовке отчета социальной ответственности бизнеса требуются высококвалифицированные человеческие ресурсы, которые оперативно и слаженно

взаимодействуют во внутрикорпоративой системе. Необходимо соответствие притязаний компании с ее возможностями, обусловленными уровнем развития.[1] Облегчить задачу позволят упрощенные формы нефинансовой отчетности. Огласка нефинансового отчета выступает в качестве конкретного инструмента по оценке работ в направлении социальной ответственности бизнеса в компании. Наличие обусловленного перечня нефинансовой информации обязательно для огласки в процессе переговоров с международными финансовыми институциями. По отчетности можно судить об уровне социальной ответственности компании, что позволяет повысить доверие стейкхолдеров.

Список литературы

1. Ильина И. Ю. Социальная ответственность бизнеса и предпринимательства. /Социальная ориентация развития экономики. //Сб. науч. тр. МГСУ. М., 2013. – 196 с.
2. Business for Social Responsibility //http://www.bsr.org /
3. Официальный сайт ПАО «НЛМК» //http://nlmk.com/ru/
4. HR-Сообщество и публикации //www. http://hr-portal.ru/
5. Онлайн-библиотека //www. http://litrus.net/

Королева Д.А., Абзимова Д.Н., Гаджиева А.М., Подчуфарова Е.А., Кидяева А.Ю., Лепкалюк А.В. БУХГАЛТЕРСКИЙ АУТСОРСИНГ: ШАГ ЗА ШАГОМ

Королева Д.А., Абзимова Д.Н., Гаджиева А.М.,
Подчуфарова Е.А., Кидяева А.Ю., Лепкалюк А.В.
Научный руководитель: к.э.н., доцент Качкова О.Е.
ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

При выполнении научно-исследовательской работы мы рассматривали такую проблему как риски, возникающие при передаче ведения бухгалтерского учета на аутсорсинг. Дело в том, что данный вид деятельности только развивается в нашей стране, соответственно, возможности и правовые последствия бухгалтерского аутсорсинга еще недостаточно изучены как самими компаниями, так и государственными органами. Если не обезопасить организацию от рисков, с которыми она сталкивается при переходе на аутсорсинг бухгалтерского учета, то можно понести крупные потери, начиная от штрафных санкций и заканчивая развалом предприятия. Поэтому очень важно на всех стадиях перехода к бухгалтерскому аутсорсингу выявлять потенциальные риски и предотвращать их разрушительное воздействие.

При написании работы была поставлена цель: разработка методических рекомендаций по переходу на аутсорсинг бухгалтерского учета.

Исходя из поставленной цели, были обозначены следующие задачи:

a) Исследовать понятие «бухгалтерский аутсорсинг»

b) Определить преимущества и риски бухгалтерского аутсорсинга

c) Предложить пути минимизации рисков при применении бухгалтерского аутсорсинга

d) Рассмотреть этапы перехода на аутсорсинг бухгалтерского учета

Тема бухгалтерского аутсорсинга в России является относительно новой и наиболее актуальной. Это связано с тем, что в условиях стремительного развития и роста количества организаций малого и среднего бизнеса имеет место быть высокий спрос на услуги квалифицированного бухгалтера.

«Аутсорсинг» - иностранное слово, «out» в переводе с английского языка означает «внешний», «source» - ресурс, «sourcing» - процесс использования ресурсов.

Сущность аутсорсинга также выражается в выполняемых им функциях, таких как:

1. Распределительная – данная функция заключается в перераспределении задач фирме-аутсорсеру при передаче ей определенных процессов деятельности.

2. Регулирующая – заключается в том, что при передаче отдельных функций на аутсорсинг повышается не только их эффективность, но и эффективность остающихся в организации функций за счет увеличения их регулирования и вовлечения в них высвободившихся ресурсов.

3. Стабилизирующая – состоит в усилении стабилизации развития определенных функций, переданных на аутсорсинг, то есть предприятие получает определенные гарантии стабильного развития этих операций.

Бухгалтерский аутсорсинг – это передача функций, процессов или же отдельных участков бухгалтерского учета внешнему провайдеру, который предоставляет конкретную услугу по учету в течение установленного времени по согласованным сторонами расценкам, гарантируя определенное качество ведения учета и распределяя риски по ведению учета на себя и заказчика.

В процессе работы были выделены 4 основных этапа перехода на аутсорсинг: оценка целесообразности, анализ рынка, выбор компании и заключение договора.

1. Оценка целесообразности

На данном этапе происходит анализ возможностей перехода организации на аутсорсинг бухгалтерского учета и определение экономического эффекта от принятия данного решения.

Анализ возможностей происходит посредством оценки преимуществ и рисков перехода.

К преимуществам относятся:

+ экономия на персонале и обучении;
+ бесплатные профессиональные консультации;
+ использование наилучшего опыта;
+ концентрация на основных видах деятельности;
+ гарантия профессиональной ответственности.
+ профессиональные консультации в области бухгалтерского и налогового учета.

Несмотря на все приведенные преимущества, практика аутсорсинга имеет множество слабых сторон:

- недостаточная правовая регламентация аутсорсинга в России;
- возможность недобросовестного, неполного выполнения работ аутсорсером;
- слабая контролируемость деятельности аутсорсера;
- снижение оперативности документооборота;
- риск утечки конфиденциальной информации;
- возможность отсутствия у бухгалтера необходимых знаний, связанных со спецификой организации-клиента;
- риск низкой квалификации сотрудников аутсорсинговой компании.

Для определения экономического эффекта необходимо сопоставить стоимость аутсорсинговых услуг с себестоимостью содержания собственной бухгалтерии. В соответствии со сделанными в работе расчетами, услуги аутсорсинга обеспечивают ежемесячную экономию в размере 34 650 рублей.

По итогам первого этапа происходит формирование предварительного перечня операций, передаваемых на аутсорсинг.

2. Анализ рынка

На данном этапе происходит анализ потенциала рынка бухгалтерского аутсорсинга по удовлетворению спроса на исполнение передаваемых операций в необходимом объеме, а также анализ качества исполнения функций, выполняемых аутсорсерами.

В ходе анализа формулируются предварительные требования, предъявляемые к потенциальному аутсорсеру, в т.ч., относительно уровня качества, уровня цен, соблюдения сроков исполнения и способности выполнить специфические требования заказчика.

По итогам второго этапа формируют перечень возможных поставщиков, способных предоставить услуги аутсорсинга надлежащего качества.

В работе представлен анализ рынка аутсорсинговых услуг в России в 2014 году. За 2014 год в России возрос интерес к услугам по расчету зарплат и кадрового учета, от подготовки отчетности по МСФО от бухгалтерского и налогового учета, а выручка от подготовки отчетности по РСБУ сократилась. Наиболее популярен аутсорсинг у малых предприятий и крупного бизнеса. Большим спросом пользуются услуги аутсорсинга у иностранных компаний.

Наиболее готовыми к передаче своих учетных функций на аутсорсинг оказались организации торгового сектора.

В результате данного этапа происходит формирование перечня возможных поставщиков, способных предоставить услуги аутсорсинга надлежащего качества.

3. Выбор компании

На данном этапе происходит ранжирование отобранных ранее компаний по следующим критериям:

- стоимость услуг;
- репутация компании на рынке;
- предоставление гарантированного уровня сервиса;
- рекомендации заказчиков;
- наличие успешного опыта предыдущей работы;
- специализация на определенном виде аутсорсинга;
- спектр дополнительных услуг;
- список клиентов.

В заключение данного этапа происходит определение организации-аутсорсера, удовлетворяющей всем критериям. Далее организации направляется предложение о сотрудничестве. В результате переговоров составляется проект договора.

4. Заключение договора

В связи с тем, что законодательством Российской федерации деятельность аутсорсинговых компаний никак не регламентируется, единственным инструментом минимизации возможных рисков является договор об оказании услуг. Договор заключается на основании статьи 779 главы 39 Гражданского кодекса Российской Федерации (возмездное оказание услуг).

В тексте договора необходимо:

- использовать дословную терминологию Налогового Кодекса РФ;
- подробно описать все существенные условия;
- наиболее точно описать предмет договора, права и обязанности сторон;
- разработать и утвердить график документооборота, сроки выполнения обязательств;
- оговорить ответственность аутсорсинговой бухгалтерской компании за возможные допущенные ошибки в бухгалтерских документах;
- определить состав коммерческой тайны и ответственность за нарушение конфиденциальности.

Список литературы:

1. Варпаева И.А. Проблемные вопросы передачи бухгалтерии учреждения на аутсорсинг аудиторской фирме// "Бухгалтерский учет в бюджетных и некоммерческих организациях", 2015, N 13.
2. Витко В.С., Цатурян Е.А. Юридическая природа договоров аутсорсинга и аутстаффинга. – М.: Статут, 2012.
3. Кувшинов М.С., Шевелева Е.А., Шевелев А.Е. Особенности формирования риск-ориентированного подхода к ведению бухгалтерского учета в условиях аутсорсинга // Вестник Юургу. 2012. N 9. с. 91 - 94.
4. Семин Р. Как отстоять расходы на услуги аутсорсинговой компании// Российский налоговый курьер, 2015, N 22.

5. Чукреев А.А. Совершенствование правового регулирования заемного труда в России // Вестник Пермского университета. Юридические науки. 2015. Вып. 2 (28). с. 106 - 118.

Курныкина Е.Е.

ПРОБЛЕМА УЧЕТА ОПЕРАЦИЙ С ВЕКСЕЛЯМИ

Курныкина Е.Е.
Научный руководитель: д.э.н., профессор Кришталева Т.И.
ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

Операции с векселями – это один из старейших видов деятельности банков. Вексель представляют собой ценную бумагу, в которой содержится обязательство уплатить определенную сумму в определенный день предъявителю векселя. В настоящее время векселя коммерческих банков являются как средством инвестиций, так и средством расчетов между организациями или физическими лицами.

Векселя коммерческих банков могут использовать для привлечения заемных средств и для создания положительной кредитной истории, что повышает доверие к банку. Также векселя коммерческих банков, которые выпускаются в свободную продажу, являются своеобразной рекламой, которая демонстрирует надежность банка [2].

Вексельные операции в контексте анализа деятельности банков рассматриваются в книгах Королева О.Г., Новиковой И.А., Черкасова В.Е., Щербаковой Г.Н., в которых основное внимание уделяется количественным показателям эффективности, таким как уровень прибыльности, доходности, в то время как «качественные» показатели рассматриваются достаточно редко.

Операции с векселями регламентируются следующими нормативными актами:

- "Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая)" от 26.01.1996 N 14-ФЗ (ред. от 29.06.2015) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.07.2015) Статья 815. Вексель
- Постановление ЦИК СССР и СНК СССР от 07.08.1937 N 104/1341 "О введении в действие Положения о переводном и простом векселе"
- Приложение. Положение о переводном и простом векселе
- Федеральный закон от 11.03.1997 N 48-ФЗ "О переводном и простом векселе"
- "Конвенция о Единообразном Законе о переводном и простом векселе" (Заключена в Женеве 07.06.1930) [3].

Актуальность операций с векселями состоит в том, что они выполняют несколько функций:

- Обеспечение расчетов
- Привлечение притока денежных средств.

Исследование динамики вексельных операций с 1998 по 2016 годы показывает существенные суммы, вовлеченные в вексельный оборот, что отражено на рис.1.

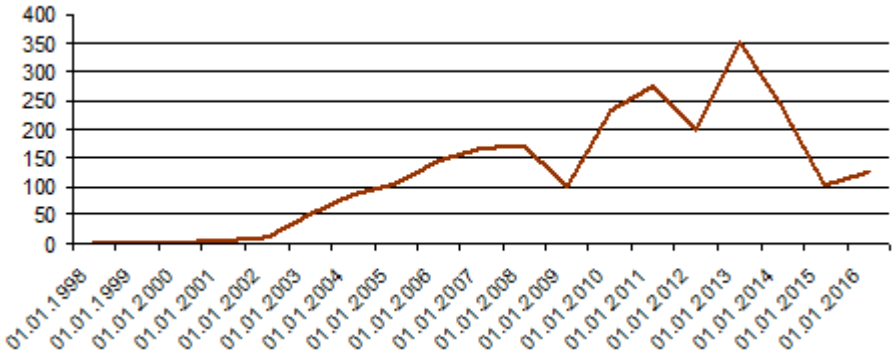


Рисунок 1 – Векселя, учтенные банками, млрд. руб.[4].

С 2009 года по 2016 год объемы вексельных операций достаточно существенны, однако в последнее время они несколько снизились. Пики объема учтенных векселей в банках пришлись на 2011 и 2013 года, но в последние годы сказалось влияние кризиса.

Ценность векселей особенно высока там, где они заменяют расчеты наличными деньгами, например с физическими лицами. Но для организации, учитывающей вексель, возникают трудности проверки подлинности и качества векселя и платежеспособности эмитента векселя. Поэтому при принятии векселя к учету необходимо обращать внимание на множество факторов, а также обеспечить контроль. Некоторые коммерческие банки осуществляют операции не только с собственными векселями, но и векселями других банков, что приносит банку дополнительный доход. Возможность купить векселя банков предоставляется как юридическим, так и физическим лицам. Погашение векселя лучше производить в том банке, который осуществил выпуск данной ценной бумаги.

Особенность учета операций с векселями заключается в том, что векселя являются не только формой безналичных расчетов, но и инструментом привлечения дополнительных ресурсов, что определяется спецификой схем вексельного кредитования. Векселя используются в схемах кредитования клиента. При такой схеме денежные средства предоставляются путем оформления векселя на сумму кредита вместо традиционного зачисления денежных средств на счёт клиента или выдачи наличных денежных средств через кассу физическому лицу [1]. В данном исследовании выявлена проблема недостаточного контроля в операциях, когда банки являются эмитентами векселей, т.е. учитывают их как источник денежных средств и применяют выпускаемые векселя в схемах кредитования. Выявлена необходимость совместить бухгалтерский учет кредитных операций и операций с векселями, находящихся в обращении.

Но вместе с многогранностью функций следует отметить высокую рискованность операций, связанных с обращением векселей. Множество криминальных схем сопряжено с применением векселей, в том числе схем, связанных с обналичиванием средств и необоснованным раздуванием капитала через «бронзовые» и «дружественные» векселя [5].

Перед бухгалтерским учетом стоит множество проблем, однако в данном исследовании рассмотрена только одна проблема – проблема учета и контроля векселей в схеме вексельного кредитования. По действующим правилам учета положения №385-П ЦБ РФ выпущенные векселя учитываются на пассивном счете 523, при этом в аналитическом учете информация формируется в лицевых счетах, открываемых к счету 523 второго порядка, только по векселю.

Кредиты, выданные по вексельной схеме, учитываются на счетах выданных кредитов по счетам 449-458. На каждый выданный кредит открывается отдельный лицевой счёт, в котором формируется вся информация по обслуживанию кредита.

Таким образом, было выявлено, что информация по выдаче кредита и его обслуживанию и информация по векселю под этот кредит в учете не связана, поскольку кредит и вексель по данному кредиту учитываются на разных счетах.

В этом исследовании предложено организовать бухгалтерский учет так, чтобы обеспечить формирование информации, позволяющей быть уверенным в качестве учтенных векселей.

Данная схема банковского вексельного кредитования удобна и клиентам, особенно если у клиента имеется картотека по счету (задолженности: алименты, налоги и т. д). Вместе с тем, использование данной схемы не должно приводить к злоупотреблениям клиента.

В настоящее время такого совмещения и корреляции информации о кредитах и обеспечение их векселями нет. Было бы целесообразно ввести дополнительные регистры – «карточки учета кредита, выданного при помощи векселя». В этих карточках предлагается вести учет информации по сумме предоставленного кредита путем предоставления векселей и вексельной суммы, а также осуществлять контроль над востребованием суммы по выпущенным векселям. Это позволит банку или иной кредитной организации использовать эмитированные векселя вместо выдачи реальных денежных средств по кредиту, т.е. привлечь дополнительные денежные средства, увеличив кредитные ресурсы, и получать доход от размещения кредитов. Иными словами, банк получает проценты по выданному кредиту, а ресурсы использует от выданных векселей.

Использование карточек учета вексельных операций позволило бы обеспечить надежный контроль и информирование обо всех векселях, находящихся в обращении.

Список литературы

1. Алексеев А. И., Сделки с векселями: Типичные сделки с векселями и влияние друг на друга вексельной и основной сделок. – LAP LAMBERT Academic Publishing. – 2015.
2. Мошенский С.З., Вексель. Базовые концепции. – Киев-Ровно: Планета-Друк. – 2014.
3. Информационно-правовая система КонсультантПлюс
4. Интернет-ресурс banki.ru
5. Сайт Центрального Банка России cbr.ru

Магницкий Н.Д.

ПРИМЕНЕНИЕ КОРРЕЛЯЦИОННОГО И РЕГРЕССИОННОГО АНАЛИЗА ДЛЯ ЦЕЛЕЙ ОЦЕНКИ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО КАПИТАЛА

Магницкий Н.Д.

Научный руководитель: к.э.н., доцент Домбровская Е.Н.

ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

Развитие теории об интеллектуальном капитале (далее ИК) обусловлено необходимостью предоставления достоверной информации внешним пользователям обо всех активах организации, а также управления ими в целях развития компаний и роста их стоимости в условиях постиндустриальной экономики. Однако на передовых этапах становления экономической теории и практики существует проблема учета и отражения в балансе интеллектуальной собственности компании, что создает трудности инвестирования в их создание.

Согласно действующей российской методологии ограниченный перечень объектов интеллектуальной собственности обязан учитываться в составе нематериальных активов. К ним могут быть отнесены: изобретения, ноу – хау, программы для ЭВМ, произведения науки, деловая репутация, селекционные достижения, полезные модели. Помимо данных объектов нематериальных активов ряд авторов [1,2] отмечали, что ИК формируется в результате всей хозяйственной деятельности предприятия.

Проблема оценки и определения факторов ИК, во – первых, заключается в том, что интеллектуальная собственность не имеет материально – вещественной формы, поэтому в

современной экономической теории и практики нет определенных идей, которые объективно оценят ИК. Абстрактно понимаем, что компании с высоким уровнем ИК имеют мощную экономическую среду в определенной отрасли и, как следствие, отличительные финансовые показатели. Во – вторых, еще одна проблема – специфика отрасли. В данном случае трудно не согласиться с тем, что уровень ИК в добывающей промышленности гораздо ниже, чем в обрабатывающей. В – третьих, вид хозяйствующего субъекта. В данном случае, одни компании заинтересованы в получении прибыли, а другие – не имеют целью получение прибыли. Если соотнести всё вышеперечисленное, то возникает риторический вопрос: «Какие факторы влияют на уровень ИК и как его определить?». Согласимся с тем, что рост объектов интеллектуальной собственности сопровождается увеличением НМА, а также расширением масштабов деятельности компании. Тогда, в данной работе, рассмотрев все вышеперечисленные проблемы, выявим факторы, обуславливающие влияние на ИК. В связи с тем, что ограниченный перечень объектов ИС отражен в НМА, анализировались структурные изменения данного показателя в зависимости от всех статей финансового отчета отдельной компании.

Существует широкий спектр научных исследований, посвященных разработке метода оценки интеллектуального капитала компании, однако наиболее эффективными являются оценки, связанные с анализом восприятия компаниями внешними структурами.

Основным источником информации о хозяйственной деятельности компании является бухгалтерский баланс. Он содержит информацию об активах, обязательствах и капитале компании. Интеллектуальный капитал формируется в ходе хозяйственной деятельности предприятия. Поэтому для оценки интеллектуального капитала на первом этапе необходимо проанализировать влияние нематериальных активов на всю хозяйственную деятельность компании. В данном случае необходимо провести корреляционный анализ по данным российской отчётности. Для исследования были отобраны такие ежеквартальные показатели с 3-месячной отчётности за 2011 по 9-месячную 2015г., как нематериальные активы, основные средства, НДС по приобретённым ценностям, финансовые вложения, заёмные средства, отложенные налоговые обязательства На втором этапе необходимо определить, какие показатели финансовой отчетности влияют на нематериальные активы. В результате мы определим наиболее важные факторы, влияющие на зависимую переменную [3].

На первом этапе проведем корреляционный анализ, показывающий взаимосвязь между показателями. Формула корреляционного анализа: $\rho_{(x,y)} = \frac{\overline{x \cdot y}}{\sqrt{(\overline{x^2} - \bar{x}^2)(\overline{y^2} - \bar{y}^2)}}$. Величина коэффициента $\rho_{(x,y)}$ изменяется от – 1 до +1. Чем сильнее взаимосвязь, тем $|\rho_{(x,y)}|$ ближе к 1.

Таблица 1 - Таблица коэффициентов корреляции. Источник: расчет автора по [5]

Показатели	Нематериальные активы	Основные средства	НДС по приобретённым ценностям	Финансовые вложения	Заемные средства	Отложенные налоговые обязательства
Нематериальные активы	1					
Основные средства	0,774065552	1				
НДС по приобретённым ценностям	0,741662928	0,790714298	1			
Финансовые вложения	-0,800875553	-0,742862991	0,597707933	1		
Заемные средства	-0,688804733	-0,791372837	0,605031493	0,695779505	1	
Отложенные налоговые обязательства	0,595519035	0,700407616	0,741124193	-0,650701281	-0,58568989	1

Данный анализ можно считать успешным, поскольку $|\rho_{(x,y)}|$ связь между показателями высокая. Данная таблица необходима для дальнейшего проведения регрессионного анализа.

На втором этапе исследования множественного линейного регрессионного анализа необходимо построить модель парной линейной регрессии признака Y:

$$Y = a_0 + a_1x_1 + a_2x_2 + a_3x_3 + a_4x_4 + \varepsilon \text{ (формула 1)}$$

В результате проведения анализа было выявлено следующее уравнение множественной линейной регрессии:

$$Y = 636387{,}48 + 0{,}03x_1 + 0{,}41x_2 - 0{,}05x_3 - 0{,}01x_4 - 0{,}47x_5 \text{ (уравнение 1)}$$

Однако в модели присутствуют незначительные факторы, которые можно исключить, при этом не повлияв на коэффициент детерминации (составил 0,769). Тогда получим следующее уравнение регрессии:

$Y = 840185{,}52 + 0{,}53x_2 - 0{,}05x_3 - 0{,}55x_5$ (уравнение 2)

Судя по данному регрессионному уравнению, более 75% дисперсии нематериальных активов (Y) связанно с линейным влиянием показателей: Налог на добавленную стоимость по приобретённым ценностям (x_2), Финансовые вложения (x_3), Отложенные налоговые обязательства (x_5).

Увеличение среднего числа финансовых вложений [при неизменном x_2 и x_5] сопровождается изменением в отложенных налоговых обязательствах (уменьшением в 0,55 раз) и сдвигом в НДС по приобретённым ценностям (уменьшением в 0,53 раз); увеличение x_3 на единицу сопровождается и предельно возможным с 95% вероятностью изменением конечного фактора (уменьшение факторов x_3 в 0,01 раз и x_3 в 0,31 раз).

Анализ коэффициентов эластичности:

$$E_{Y|x^{(2)}} = \overline{a_2}\frac{\overline{x^{(2)}}}{\bar{y}} = 0{,}53 \cdot \frac{947406}{786423} = 0{,}639\%$$

$$E_{Y|x^{(3)}} = \overline{a_3}\frac{\overline{x^{(3)}}}{\bar{y}} = -0{,}05 \cdot \frac{4474685}{786423} = -0{,}285\%$$

$$E_{Y|x^{(5)}} = \overline{a_5}\frac{\overline{x^{(5)}}}{\bar{y}} = -0{,}55 \cdot \frac{628700}{786423} = 0{,}44\%$$

Анализ показал, что при увеличении финансовых вложений на 1% (при неизменных значениях x_2 и x_5) сопровождается изменением в НДС по приобретенным ценностям и отложенных налоговых обязательствах на $0{,}285\%$.

Таким образом, проведенное исследование показало:

Во-первых, на формирование Интеллектуального капитала влияют, как внутренние, так и внешние факторы, что предопределяет сложность его оценки;

Во-вторых, множественный статистический анализ определил факторы, влияющие на оценку ИК, которую можно разделить по принципу со знаком «плюс» и со знаком «минус».

Воздействие со знаком «плюс»:

– определение и оценка внешних и внутренних факторов;

– качественный результат анализа в условиях недоступности внутренней информации;

– простота математических вычислений;

– наглядность и интерпретируемость итоговых;

– снижение транзакционных издержек сделок на рынке.

Воздействие со знаком «минус»:

– субъективный характер выбора вида конкретной зависимости;

– отсутствие объяснения причинно-следственной связи;

– ориентированность на РСБУ.

Список литературы

1. К. Маркс, Ф.Энгельс, Соч. 2 изд. Т. 6. М.: Наука, 1992;
2. Edvinsson, L. Human resource considerations and value creation: the mediating role of intellectual capital // Paper delivered at National Conference of US Academy of Management. Toronto, 2000. С.12;
3. Кулешов И.В. Способ измерения нематериальных активов. Монитор К.Э. Свэйби. Интернет – ресурс: http://www.sch1929.edusite.ru/DswMedia/2012_seminarot20122011_kuleshoviv.pdf (Дата обращения: 21.02.2016г.);
4. Годовой отчет ПАО «Аэрофлот» 3 мес. 2011г.- 9 мес. 2015г. Интернет-ресурс: URL: http://www.aeroflot.ru/cms/reports_item/369

Максимов Н.А., Камараева Е.Я.
ЧЕГО СТОИТ ПЕРЕХОД НА МСФО?

Максимов Н.А., Камараева Е.Я.
Научный руководитель: д.э.н., профессор Кришталева Т.И.
ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

Родоначальниками бухгалтерского учета принято считать итальянские города-государства XIY-XV вв., которые распространили "итальянский метод двойной бухгалтерии" сначала на остальную Европу, а затем и на весь мир. Начиная с 19в. на развитие теории и практики бухгалтерского учета значительное влияние оказывали Англия и Шотландия, которые ввели концепцию "правильный и справедливый подход". В наше время все большую роль в области учета играют США. Т.е. техника и концепция бухгалтерского учета, как товар, экспортируются и импортируются по всему миру, сформировав 3 основные модели международного учета:

-англо-американская. Ориентация отчетности на инвесторов и кредиторов банка. Система финансового учета базируется на общепринятых учетных принципах - GAAP.

-континентальная (европейская) модель**.** Объединяет национальные учетные системы стран Европы и примкнувшей к ним Японии. Особенности модели: отчетность ориентирована на удовлетворение информационных потребностей налоговых и др. органов государственной власти.

-южно-американская модель. Ориентирована на налоговые государственные интересы, в связи с чем бухгалтерский учет законодательно унифицирован. Особенность - раскрытие методологии бухгалтерского учета в условиях инфляции.

Причины различий техники и концепции международного бухгалтерского учета:

1. Социально-экономические.

Характер развития рынков капитала, количество инвесторов и кредиторов, участие в международных рынках капитала, уровень инфляции, размеры и организационная структура предприятий, общий уровень образования.

2. Правовая система.

В странах с законодательством общеправовой ориентации (США, Индия, Австралия) учетные стандарты не регулируются государством, а определяются различными профессиональными организациями бухгалтеров. В странах с разветвленными кодексами законов (базируются на римском праве) (Германия, Франция) учетные стандарты жестко регламентируются и детализируются.

3. Географическое положение.

Так, учетная система Индии близка к английской в результате существовавшей колониальной зависимости, а система учета Канады находится под влиянием американской из-за географического положения.

Тенденция к глобализации рынков капитала привела к необходимости сблизить существующие методики учета. Отсюда, одновременно с развитием региональной глобализации с 1973г. берут начало международные стандарты учета (International Accounting Standards - IAS).

Какие же основные цели перехода компаний на Международные стандарты? В первую очередь, отчетность, сформированная по стандартам МСФО, более понятна иностранным компаниям и инвесторам. Действительно, мы не сможем понять собеседника, если он будет разговаривать на другом языке. Тоже самое и отчетность, подготовленная по РСБУ или по МСФО. Следует отметить, что отчетность по МСФО более схожа с англо-американской системой учета, так как преимущественно нацелена на инвесторов, в то время как РСБУ относится к европейской системе, которая направлена на удовлетворение потребностей налоговой и других государственных органов. Более того, компания, обладающая отчетностью по МСФО, может претендовать на кредиты и займы в зарубежных банках и организациях.

Таким образом, переход к МСФО важен не только на уровне организации, но и на макроуровне, так как он поможет привлечь в страну иностранные инвестиции.

В соответствии с Федеральным законом от 27.07.2010 №208-ФЗ «О консолидированной финансовой отчетности» , с 2012 года готовить отчетность по МСФО обязаны: кредитные и страховые организации, юридические лица, акции, облигации и другие ценные бумаги которых обращаются на организованных торгах посредством их внесения в котировальный список, юридические лица, учредительной документацией которых установлено обязательное представление и публикация консолидированной финансовой отчетности.

В 2014 году данный перечень пополнился организациями, выпускающими только облигации, допущенные к участию в организованных торгах посредством их внесения в котировальный список.

Перечень юридических лиц, обязанных с января 2015 г. представлять финансовую отчетность по стандартам МСФО:

- Управляющие компании инвестиционных фондов, паевых инвестиционных фондов и негосударственных пенсионных фондов;
- Организации, осуществляющие клиринговую и страховую деятельность;
- Негосударственные пенсионные фонды;
- Федеральные государственные унитарные предприятия (ФГУПы), список которых утверждается высшим коллегиальным исполнительным органом власти РФ;
- Открытые акционерные общества (ОАО), ценные бумаги которых находятся в федеральной собственности и список которых утверждается российским Правительством.

Однако какой ценой дастся данный переход организациям? Какие издержки придется понести компаниям? С какими проблемами столкнуться? Именно на эти вопросы мы попытаемся ответить в статье.

При введении стандартов МСФО первой же трудностью является нехватка квалифицированных кадров. Да, в России много отличных бухгалтеров, хорошо ориентирующихся в РСБУ, однако различия в МСФО и РСБУ все же ощутимы. Допустим, в России бухгалтеры привыкли полагаться лишь на законодательные акты и ПБУ, в то время как за рубежом бухгалтеры довольно часто полагаются на собственные профессиональные суждения. Различия есть и в терминологии: аналогов некоторых английских слов просто нет в русском языке. Велики различия и в самом способе изложения МСФО. Так, одному российскому ПБУ может соответствовать несколько IAS.

Таким образом, работодатель должен ответить на вопрос: « Нанимать нового работника или переучивать старого?»

Мы провели небольшой анализ данных, предоставленных сайтом «SuperJob.ru». Несмотря на всеобщую тенденцию снижения заработных плат и сокращений, профессия «Специалист по МСФО» набирает обороты, и заработная плата год от года становится все выше. Стоит отметить, что зарплата варьируется в зависимости от региона и опыта работы от 40 до 300 тысяч рублей. В качестве контрольной цифры мы приняли среднюю заработную плату специалиста по МСФО по Москве в размере 100 тыс. рублей. Основными навыками такого специалиста является профессиональное высшее образование, уверенные знания МСФО и РСБУ, опыт работы в финансовой сфере более 3 лет и умение пользоваться специализированным программным обеспечением.

Если же говорить, про переквалификацию персонала, то это тоже недешевое удовольствие. Наиболее популярным среди сертификатов по МСФО в России является Diploma in the International Financial Reporting – DipIFR. Мы просмотрели некоторые компании, предлагающие услуги по обучению стандартам МСФО и организующих выдачу сертификатов. В зависимости от типа обучения: дистанционного, электронного или очного, в среднем цены принимают значения 30, 40 и 65 тыс. рублей соответственно. Однако, стоит отметить, что далеко не все желающие получают данный сертификат. По статистике сайта «http://dipifr-academy.ru.» только 50% сдающих экзамен справились с задачей в 2015. К примеру, в 2013 этот показатель был равен только 37%.

У обоих способов есть и преимущества и недостатки. Нанимая нового работника, компания должна быть уверена, что специалист отлично знает МСФО, и берет на себя ответственность за проделанную работу, отсюда вытекает проблема поиска квалифицированных специалистов и оценки их квалификации. Более того, такому сотруднику будет нелегко в первое время, так как он не знает состояние компании , ее положение дел , а следовательно сбор информации о компании потребует большего времени. У переученного специалиста все складывается по-другому: он хорошо знает компанию, все бизнес- процессы, протекающие в ней, но процесс «перестройки» может занять время.

Однако сможет ли один человек вести и МСФО, и РСБУ? Встает проблема большой нагрузки на действующий персонал.

Так что прежде чем решить, что делать с недостатком квалифицированных кадров, руководитель должен тщательно взвесить все «за» и «против».

Следующий вопрос, на который должны ответить предприниматели: «Какой выбрать метод подготовки отчетности?» Таковых всего два: метод трансформации отчетности или метод параллельного учета.

Параллельный бухгалтерский учет для российского предприятия представляет собой ведение двух баз учета данных для дальнейшего составления финансовой отчетности – в соответствии с российскими стандартами и международными. Такой системный подход к составлению отчетности по правилам МСФО требует от предприятия весомых финансовых вложений в приобретение соответствующей автоматизированной системы бухгалтерского учета и ее обслуживание, но не все операции можно автоматически разнести по базам российского учета и МСФО в силу различности принципов ведения учета между РСБУ и МСФО.

Трансформация – это процедура, которая проводится по состоянию на отчетную дату и включает в себя все корректировки, необходимые для перекладки показателей финансовой отчетности, подготовленной по национальным стандартам учета, в формат МСФО с учетом соответствующих принципов признания, измерения и раскрытия всех элементов финансовой отчетности.

Сравнивая два метода, можно заметить, что оба имеют и достоинства, и недостатки. Параллельный учет обеспечивает потенциально высокую степень надежности информации, однако требует больших затрат компании в течение долгого периода времени. Метод трансформации наоборот не требует от компании больших издержек времени и денег, однако несет в себе потенциально высокий уровень риска из-за неизбежного присутствия субъективных оценок.

Переход на МСФО требует не только кадровых перестановок, но и обновление программного обеспечения. Основными требованиями к нему являются:

• программа дает важные рекомендации относительно того, какую специфику имеет учет по международным стандартам

• при установке программы появляется возможность трансформировать данные из системы РСБУ в стандарты, предъявляемые мировым предпринимательством;

• программа также дает возможность одновременно вести отчетность и по отечественным, и по международным стандартам.

Мы рассмотрели основных поставщиков данного оборудования в России. Бесспорно, самым популярным является 1С, затем ИТАН и « Первый бит». Стоимость данного программного обеспечения варьируется в зависимости от размера предприятия и программных продуктов, которые необходимо установить вместе с нужным нам приложением. Так 1С: МСФО идет в комплекте 1 С: Управленческий учет, и его стоимость может колебаться от 30 тыс. до 500 тыс. рублей. Таким образом, можно заметить, что программное обеспечение является достаточно дорогим.

Так переход крупной компании на международные стандарты финансовой отчетности, как правило, сводится к решению двух задач:

1) пересмотру и унификации учетной политики всех компаний Группы;

2) организации (обеспечению) процесса перехода.

В рамках первого этапа решают установить единый отчетный период для всех компаний, входящих в Группу. Им может стать календарный год. Для того чтобы реализовать это решение, часто приходится смещать отчетный период у компаний, отчетный год которых отличается от календарного (отчетный период например мог быть с 1 апреля по 31 марта). Затем сформировать новую учетную политику и сформированную учетную политику по МСФО сверить с российскими стандартами учета. При сравнении следует указать на различия в признании активов и обязательств между учетными политиками, также указать причину невозможности сближения российского учета и учета по МСФО.

На втором этапе необходимо наладить взаимодействие между специалистами финансового отдела, провести обучение; усовершенствовать систему управления затратами и систему управления денежными средствами на глобальном уровне; пересмотрть и унифицировать политику по трансфертному ценообразованию во всех компаниях Группы по большому количеству номенклатурных групп; внедрить систему возмещения дорожных расходов с использованием web-интерфейса; развить систему оценки бизнес-процессов в соответствии со стандартами J-SOX (аналог закона Сарбейнса-Оксли в Японии).

Завершающим аккордом в процессе подготовки отчетности по МСФО, перед ее представлением и публикацией на общедоступных ресурсах, является аудиторское заключение. Данное мероприятие предусматривает тщательную проверку финансовой отчетности и тоже оценивается дорого.

Список литературы

1. [Электронный ресурс]. http://www.superjob.ru/.
2. [Электронный ресурс]. http://dipifr-academy.ru/.
3. [Электронный ресурс]. http://mosopora.ru/files/custom_files/downloading/msfo.pdf.
4. [Электронный ресурс]. http://blog.ucmsgroup.ru/transition-to-ifrs-in-russia/.
5. [Электронный ресурс]. http://www.be5.biz/ekonomika1/r2009/2101.html.
6. [Электронный ресурс]. http://glbyh.ru/showthread.php?t=18554.

Малышева Д.С.
ОСОБЕННОСТИ УЧЕТА НМА СОГЛАСНО РСБУ И МСФО

Малышева Д.С.
Научный руководитель: к.т.н., доцент Осипова И.В.
ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

Роль нематериальных активов (НМА) в современной экономике трудно переоценить. Это можно проиллюстрировать на примере крупнейших компаний США, где из каждых шести долларов рыночной стоимости пять являются нематериальными активами и только один доллар зафиксирован в балансах компаний.[76]

Анализ зарубежного опыта показывает, что в конкурентной борьбе сохраняют и расширяют свои позиции только те страны и компании, экономика которых ориентирована на широкое использование НМА. Основная ценность НМА заключается в том, что их использование обеспечивает создание конкурентоспособной продукции, товаров и услуг. Следовательно, нематериальный актив приносит своему владельцу соизмеримые экономические выгоды.

Первые экономические исследования, в которых анализируются объекты, ныне относимые к нематериальным активам, относятся к 30-м годам XX века. Само понятие «нематериальные активы» впервые появилось в документе "Амортизация нематериальных активов" Комитета по методам бухгалтерского учета Американского института бухгалтеров, изданного в 1944 году. На сегодня правовое регулирование нематериальных активов на международном уровне регламентируется международным стандартом финансовой отчетности «Нематериальные активы» МСФО (IAS) 38, который действует в редакции 2014 г.

В российской практике бухгалтерской отчетности понятие «нематериальные активы» впервые появились в 1992 году в Положении по бухгалтерскому учету, которое ограничивалось перечислением того, что к этой категории может быть отнесено. Сегодня нормативно-законодательное регулирование нематериальных активов осуществляется Российскими стандартами бухгалтерского учета (РСБУ), которые включают Федеральный закон «О бухгалтерском учете» от 6 декабря 2011 года № 402-ФЗ, вступившего в силу с 01 января 2013 года и Положения по бухгалтерскому учету, базовым из которых по учету НМА является ПБУ 14/2007 «Учет нематериальных активов». Правовое регулирование объектов интеллектуальной собственности осуществляется частью IV Гражданского кодекса Российской Федерации «Права на результаты интеллектуальной деятельности и средства индивидуализации».

В бухгалтерском учете согласно ПБУ 14/2007 объекты признаются нематериальными активами, если выполняются следующие критерии: объект способен приносить организации экономические выгоды в будущем; организация имеет право на получение экономических выгод, которые объект способен приносить в будущем; возможность идентификации объекта от других активов; объект предназначен для использования в течение более 12 месяцев; организацией не предполагается продажа объекта в течение данного срока; фактическая (первоначальная) стоимость объекта может быть достоверно определена; отсутствие у объекта материально - вещественной формы.

Налоговый Кодекс Российской Федерации (НК РФ)[77] в п.3 ст.257 относит к нематериальным активам приобретенные и (или) созданные налогоплательщиком результаты интеллектуальной деятельности и иные объекты интеллектуальной собственности

[76] И. Белышева, Н.Козлов. Нематериальные активы компании: классификация и учет// «Акционерное общество: вопросы корпоративного управления» №4 2014
[77] Налоговый кодекс Российской Федерации (НК РФ) 31 июля 1998 года N 146-ФЗ. (ред. от 05.04.2016 N 102-ФЗ)

(исключительные права на них), используемые в производстве продукции (выполнении работ, оказании услуг) или для управленческих нужд организации в течение длительного времени (продолжительностью свыше 12 месяцев).

Для признания нематериального актива необходимо:

-наличие у него способности приносить налогоплательщику экономические выгоды (доход);

-наличие надлежаще оформленных документов, подтверждающих существование самого нематериального актива и (или) исключительного права у налогоплательщика на результаты интеллектуальной деятельности.

Правовое регулирование результатов интеллектуальной деятельности осуществляется частью IV Гражданского кодекса Российской Федерации (ГК РФ)[78] «Права на результаты интеллектуальной деятельности и средства индивидуализации».

Согласно ст.1225 ГК РФ к результатам интеллектуальной деятельности относятся

• объекты патентного права: патенты на изобретение, полезные модели, промышленные образцы, связанные с техническими решениями и технологическими инженерной деятельности;

• объекты, обеспечивающие маркетинговую деятельность предприятия: товарный знак, знак обслуживания, коммерческое обозначение, наименование места происхождения товара;

• объекты, используемые для организации производственной деятельности и управленческого процесса: программы для ЭВМ и базы данных;

• объекты, связанные с творческой деятельностью: произведения науки, литературы и искусства.

Единицей бухгалтерского учета нематериальных активов является инвентарный объект, который определен в ПБУ 14/07 как «совокупность прав, возникающих из одного патента, свидетельства, договора об отчуждении исключительного права на результат интеллектуальной деятельности или на средство индивидуализации». Также указано, что в качестве инвентарного объекта нематериальных активов также может признаваться сложный объект, включающий несколько охраняемых результатов интеллектуальной деятельности (например, кинофильм или единая технология)».

Современные российские правила учета и финансовой отчетности выделяют такие группы НМА, как: права на объекты интеллектуальной (промышленной) собственности и деловая репутация организации.

Организация может создать результат творческой деятельности - нематериальный актив собственными силами, получить в качестве вклада в уставный капитал или приобрести у физического или юридического лица, как отечественного, так и зарубежного, на основе особой формы договоров гражданского права. По договору об отчуждении исключительное право передается в полном объеме приобретателю. По лицензионному договору передается исключительное право использования объекта интеллектуальной собственности в предусмотренных договором пределах.

Учет НМА в России, как и в большинстве стран осуществляется в исторической оценке. НМА могут быть приобретены на основании авторских договоров или договоров купли-продажи, в этом случае учетная стоимость основывается на цене сделки. При создании НМА самим предприятием они учитываются исходя из затрат на их создание. Российское законодательство предусматривает также возможность применения согласованной оценки, если НМА внесены в качестве взноса в уставный капитал. Однако такая практика противоречит определению НМА, поскольку при внесении НМА в качестве взноса в уставный капитал, равно как и при безвозмездном их получении, отсутствуют затраты предприятия. На это обстоятельство обращает внимание Высший Арбитражный суд Российской Федерации,

[78] Гражданский кодекс Российской Федерации (часть четвертая) от 18 декабря 2006 г. №230-ФЗ (ред. от 12.03.2014г. №35-ФЗ)

указывая, что затраты у предприятия по приобретению нематериальных активов возникают только в случае приобретения их на возмездной основе[79].

Анализ действующего МСФО (IAS) 38 показал, что объекты идентифицируются как НМА только тогда, когда могут быть достоверно оценены затраты предприятия на их приобретение или создание. Таким образом, возникает проблема в оценке поступивших НМА безвозмездно или в счет вклада в уставный капитал.

Как уже было отмечено, в ПБУ 14/2007 в составе нематериальных активов учитывается деловая репутация, возникшая в связи с приобретением предприятия как имущественного комплекса (в целом или его части). В Положении по бухгалтерскому учету ПБУ 14/2007 оценке деловой репутации посвящен раздел VIII. Согласно которому «для целей бухгалтерского учета стоимость приобретенной деловой репутации определяется расчетным путем как разница между покупной ценой, уплачиваемой продавцу при приобретении предприятия как имущественного комплекса (в целом или его части), и суммой всех активов и обязательств по бухгалтерскому балансу на дату его покупки (приобретения)».

Деловая репутация может быть отрицательной или положительной. Положительную деловую репутацию следует рассматривать как надбавку к цене, уплачиваемую покупателем в ожидании будущих экономических выгод, а отрицательную - как скидку с цены, предоставляемую покупателю в связи с отсутствием факторов наличия стабильных покупателей, репутации качества, навыков маркетинга и сбыта, деловых связей, опыта управления, уровня квалификации персонала и т.п.

В соответствии с Международным стандартом МСФО (IAS) 38 п.49 «…гудвилл не подлежит признанию в качестве актива, поскольку он не является идентифицируемым ресурсом (т.е. не является отделяемым и не возникает из договорных или иных юридических прав), который контролируется предприятием и может быть надежно оценен по себестоимости». Таким образом согласно МСФО 38 гудвилл не является объектом НМА и выведен из этого стандарта.

Сравнительный анализ МСФО и РСБУ также позволил выявить и другие различия. Согласно ПБУ 14/2007 одним из критериев признания объекта нематериальным активом является срок его полезного использования, который должен быть более12 месяцев. МСФО (IAS) 38 не содержит в себе подобного требования к объектам НМА. В МСФО (IAS) 38 опытно-констукторские работы отражаются в составе НМА, а научно-исследовательские не относятся к нематериальным активам. В России расходы на научно-исследовательские, опытно-конструкторские работы учитываются на основании Положения по ведению бухгалтерского учета ПБУ 17/02 «Учет расходов на научно-исследовательские, опытно-конструкторские и технологические работы», введенного в действие с 01 января 2003 года.

Согласно МСФО основные признаки, по которым объекты могут быть отнесены к НМА: - длительный срок полезного использования; - способность приносить доход; - возможность оценки по фактически произведенным затратам; - способность объекта к отчуждению.

Вопросы методики и организации учета объектов НМА активно обсуждаются во всем мире. Однако это один из самых проблемных вопросов методологии бухгалтерского учета.

На дату принятия нематериального актива к бухгалтерскому учету должна быть проведена оценка его фактической первоначальной стоимости. Фактической (первоначальной) стоимостью нематериального актива признается сумма, исчисленная в денежном выражении, равная величине оплаты в денежной и иной форме, уплаченная при приобретении, создании актива и обеспечении условий для использования.

Фактическая (первоначальная) стоимость формируется из сумм, уплачиваемых по договору об отчуждении исключительного права; таможенных пошлин и сборов; государственных патентных и иных пошлин; вознаграждений посредническим организациям и лицам; сумм за информационные и консультационные услуги; сумм за выполнение работ

[79] Учет нематериальных активов: проблемы и направления развития// Бухгалтерский учет в торговле -1998, № 3 [Электронный ресурс] -http://www.k-press.ru/trade/1998/3/uch_nemat/uch_nemat.asp

сторонними организациями; расходов на оплату труда работников; отчисления на социальные нужды.

Для уточнения оценки НМА осуществляется начисление амортизации. Это позволяет осуществлять корректировки при составлении финансовой отчетности. Такие корректировки отражаются в бухгалтерском учете на начало отчетного года как изменения в оценочных значениях и могут ежегодно меняться. Прекращаются амортизационные отчисления по НМА с первого числа месяца, следующего за месяцем полного погашения стоимости или списания этого актива в бухгалтерском учете. В МСФО начисление амортизации по НМА осуществляется сразу при принятии объекта к учету и прекращается сразу при выбытии объекта.

Амортизация устанавливается в зависимости от срока полезного использования НМА. Срок полезного использования - это выраженный в месяцах период, в течение которого организация предполагает использовать НМА с целью получения выгоды.

Нематериальный актив с конечным сроком полезного использования амортизируется, а нематериальный актив с неопределенным сроком полезного использования не подлежит амортизации. Срок полезного использования НМА различен, так как различен срок, в течение которого организации будут принадлежать исключительные права на его использование. Например, срок действия патента на изобретение – 20 лет с момента подачи заявки, а на полезную модель - 10 лет.

Фактическая (первоначальная) стоимость НМА определяется в соответствии с Федеральным Законом «Об оценочной деятельности в Российской Федерации» №135 в редакции от 13.07.2015 с изменениями и дополнениями, вступившими в силу 01.01.2016. Согласно этого Закона оценочная деятельность осуществляется независимыми оценщиками, т.е. лицами, не имеющими имущественного и иного интереса в объекте оценки.

Сложность оценки нематериальных активов при постановке их на учет обусловлена тем, что как в отечественной, так и зарубежной практике отсутствует единая универсальная методика, поскольку каждый нематериальный объект, являясь результатом творческой деятельности, оригинален. Представление об оценке, как о конкретном числе, объективно отражающем оцениваемый объект - неточно, поскольку зависит от множества субъективных факторов. Поэтому на практике для определения фактической первоначальной стоимости объекта получили применение три методологических подхода к оценке НМА: затратный метод; доходный метод; метод сравнительных продаж. Анализ методов оценки нематериальных активов представлен работе Старинского В.Н[80].

Затратный метод оценки предусматривает учет расходов на создание, приобретение и использование нематериального актива. Поскольку эту сумму трудно определить однозначно, в мировой практике принято правило, согласно которому, расходы на создание объекта составляет до 10% средств, затраченных на научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы. Затратный метод наиболее подходит для оценки НМА при его продаже.

Доходный метод основан на расчете стоимости объекта через оценку прибыли. Он ориентирован на оценку НМА при его покупке. Здесь так же на практике сложилось правило: покупатель должен быть готов заплатить до 25% предполагаемой прибыли[81].

Поскольку ни первый, ни второй метод не позволяют однозначно определить стоимость НМА, практическое применение нашел так же метод сравнительных продаж. Суть его заключается в том, что стоимость НМА устанавливается с учетом результатов ранее заключенных сделок на сопоставимые по технической сущности объекты. Значительные

---

80. Учет нематериальных активов: проблемы и направления развития// Бухгалтерский учет в торговле -1998, № 3 [Электронный ресурс] -http://www.k-press.ru/trade/1998/3/uch_nemat/uch_nemat.asp

81 Курчатова К. - Доходный подход к оценке стоимости изобретения //Интеллектуальная собственность. Промышленная собственность. – 2015. - №8.

ограничения этого метода обусловлены многообразием и различием сделок, что затрудняет найти аналог оцениваемого объекта, а также конфиденциальностью таких сделок.

Поэтому проблема использования метода сравнительных продаж в России обусловлена отсутствием какой-либо базы данных по стоимости сделок на сопоставимые аналоги. В зависимости от применяемого метода цена нематериального актива может различаться, что свидетельствует об отсутствии универсального метода оценки и возможных расхождениях информации финансовой отчетности.

Нельзя не отметить, что в РСБУ предусмотрен лимит стоимости НМА, по которому принимаются эти объекту к учету, составляющий 40000 руб. а в налоговом с 01.01. 2016 года – 100000 руб. (ст.257 НК РФ). Из-за этого в российском учете будут возникать налоговые разницы из-за расхождений в оценках этих объектов. МСФО таких оценок не содержит.

Более того, в МСФО для оценки НМА используются такие оценки, как справедливая и дисконтированная стоимость. Справедливая стоимость предусматривает наличие хорошо развитого рынка. А оценка НМА по будущим дисконтированным денежным потокам применяется для достоверного прогноза будущих экономических выгод. Такие расхождения в оценках объектов НМА в РСБУ и МСФО приводит к разным оценкам в бухгалтерском учете и по отражению их в финансовой отчетности.

Проанализировав международные стандарты МСФО и РСБУ можно сделать вывод, что стандарты имеют сходства и различия по признанию объектов и их оценкам, несмотря на то, что в основу российских стандартов были положены международные нормы. Несоответствие российской нормативной базы международной, в частности, отсутствие четкой классификации объектов НМА, недостаточная теоретическая разработанность методик учета и формирования оценок стоимости НМА усиливает проблемы при анализе и аудите информации об НМА, и в итоге приводит к искажению информации об этих объектах в бухгалтерском учете и финансовой отчетности. Таким образом, дальнейшее совершенствование нормативно-законодательного регулирования, разработка соответствующих методик оценки НМА будет способствовать повышению надежности оценки НМА в учете и финансовой отчетности.

В настоящее время существуют проблемы по отнесению объектов интеллектуальной собственности к объектам нематериальных активов. В связи с этим большой интерес представляют широко распространенные разработки Интернет-сайтов.

Интернет-сайт и Интернет соотносятся как частное и общее. Понятие «Интернет –сайт» сейчас стало очень распространенным и плотно вошло в наш лексикон. Это во многом связано с развитием и активным использованием сети Интернет.

Синонимами понятия «Интернет-сайт» стали понятия «сайт» или «веб-сайт». Сайт (от англ. site – место, позиция) - это совокупность страниц, объединенных общей темой и дизайном, расположенных в сети Интернет.

Самый первый в мире сайт был создан 6 августа 1991 года. Автором сайта стал Тим Бернес-Ли.

Сайт может содержать одну или несколько страниц, на которых могут быть размещены текстовые материалы, фотографии, прайс-листы, графические изображения, базы данных. Например, сайт компании IBM содержит несколько тысяч страниц.[82] В разработке сайтов принимают участие программисты и дизайнеры.

Интернет-сайту, как правило, соответствует одно доменное имя, функцией которого является индивидуализация Интернет сайтов в сети Интернет.

Интернет-сайт является визитной карточкой компании, содержащий контактную информацию, перечень видов деятельности, сообщения о проводимых рекламных акциях, предоставляемых скидках.

Поскольку с помощью Интернет-сайта легко распространять любое желаемое количество информации среди огромной аудитории пользователей и потенциальных клиентов,

[82] Интернет сайт: http://www.ibm.com/ru-ru/

актуальным является вопрос: является ли Интернет - сайт нематериальным активом компании? Должен ли он быть отражен в бухгалтерской отчетности?

На сегодняшний день ни в ст.1225 ГК РФ, содержащей исчерпывающий перечень результатов интеллектуальной деятельности, ни в ст. 257 НК РФ, а также в Положении по бухгалтерскому учету ПБУ 14/2007 «Учет нематериальный активов» ни Интернет-сайт, ни доменное имя, как результаты интеллектуальной деятельности не упомянуты.

Вопрос правового регулирования Интернет-сайта и доменного имени активно разрабатывается в юридической науке. В связи с этим интересно исследование, проведенное А.К.Быстровым [83] «Интернет-сайт и доменное имя как объекты гражданских прав», в котором автор предлагает Интернет-сайт отнести к объектам авторского права (гл.70 ГК РФ), а доменное имя к средствам индивидуализации участников гражданского оборота (гл.76 ГК РФ)

Тем не менее, вопрос отнесения Интернет- сайта и доменного имени к нематериальным активам компании может быть решен положительно и сегодня на основании Письма Управления Федеральной налоговой службы по г. Москве от 17.01.2007 № 20-12/004121, в соответствии с которым Интернет- сайт предложено рассматривать как единый объект представляющий совокупность двух объектов авторского права: программы, обеспечивающей его функционирование, и графического решения (дизайна). ГК РФ охраняет такие объекты в качестве сложных ст.1240 и составных ст.1260.

Согласно ст. 1240 ГК РФ «Лицо, организовавшее создание сложного объекта, включающего несколько охраняемых результатов интеллектуальной деятельности, приобретает право использования указанных результатов на основании договоров об отчуждении исключительного права или лицензионных договоров, заключаемым таким лицом с обладателем исключительных прав на соответствующие результаты интеллектуальной деятельности».

Исключительные права юридического лица на Интернет-сайт могут возникнуть в результате его самостоятельной разработки силами организации. Компания может поручить разработку Интернет-сайта сотрудникам, если это входит в их обязанности по трудовому договору. В этом случае, считается, что компания сама разработала сайт и исключительные права на него закрепляются за работодателем (ст.1295 ГК РФ).

Организация может поручить создание сайта стороннему разработчику. В этом случае исключительные права на сайт приобретаются на основании лицензионного договора или договора об отчуждении исключительного права, а стоимость Интернет-сайта определяется как сумма, уплаченная разработчику по договору (п.п.6-9 ПБУ 14/2007).

Таким образом, Интернет – сайт компании, появившийся в результате собственной разработки или приобретения, является нематериальным активом и подпадает под действие российского законодательства по бухгалтерскому учету и Международного стандарта IAS 38, хотя в перечне ПБУ 14/2007 такой актив не упоминается.

Список литературы

1. И. Белышева, Н.Козлов. Нематериальные активы компании: классификация и учет// «Акционерное общество: вопросы корпоративного управления» №4 2014
2. Налоговый кодекс Российской Федерации (НК РФ) 31 июля 1998 года N 146-ФЗ. (ред. от 05.04.2016 N 102-ФЗ)
3. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть четвертая) от 18 декабря 2006 г. №230-ФЗ (ред. от 12.03.2014г. №35-ФЗ)
4. Учет нематериальных активов: проблемы и направления развития// Бухгалтерский учет в торговле -1998, № 3 [Электронный ресурс] -http://www.k-press.ru/trade/1998/3/uch_nemat/uch_nemat.asp

[83]Быстров А.К. Интернет-сайт и доменное имя как объекты гражданских прав в системе отношений по использованию сети интернет. Автореф. дис. канд. юр. наук.-М., 2016

5. Курчатова К. - Доходный подход к оценке стоимости изобретения //Интеллектуальная собственность. Промышленная собственность. – 2015. - №8.
6. [Электронный ресурс] http://www.ibm.com/ru-ru/
7. Быстров А.К. Интернет-сайт и доменное имя как объекты гражданских прав в системе отношений по использованию сети интернет. Автореф. дис. канд. юр. наук.-М., 2016

Матросова К.А.

МЕЖДУНАРОДНАЯ ПРАКТИКА РАЗВИТИЯ СИСТЕМ УПРАВЛЕНЧЕСКОЙ И ФИНАНСОВОЙ ИНФОРМАЦИИ ГРУПП КОМПАНИЙ

Матросова К.А.
Научный руководитель: к.э.н., доцент Домбровская Е.Н.
ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

В настоящее время с точки зрения развития мировой экономики главными действующими лицами являются компании, которые имеют выход на мировые рынки капитала. Таким образом, возникает необходимость качественного, своевременного и достоверного составления отчетности, объединяющей финансовые показатели компаний, расположенных в различных странах и при этом понятной для инвесторов во всем мире. Правильно составленная консолидированная отчетность, отражающая информацию о финансовом положении и финансовых результатах деятельности группы взаимосвязанных экономических субъектов, обеспечивает принятие обоснованных управленческих решений как топ менеджерами, так и внешними пользователями.

В международной практике накоплен значительный опыт консолидации финансовой отчетности, присутствует детально проработанная нормативно-правовая база составления консолидированной отчетности, которая со временем продолжает совершенствоваться и в подавляющем большинстве развитых стран мира обязательным является формирование отчетности в соответствии с Международными стандартами финансовой отчетности (МСФО).

В модели консолидации отчетности, предложенной МСФО, понятия «материнская компания» и «контроль» играют особую значимую роль. Понятие и специфика консолидации финансовой отчетности в первом поколении стандартов МСФО была наиболее полно раскрыта в МСФО (IAS) 27 «Консолидированная и финансовая отчетность и учет инвестиций в дочерние компании», который был впоследствии трансформирован в такой стандарт как «Консолидированная и отдельная финансовая отчетность» [2]. Рассматривая данный стандарт, необходимо отметить, что в нем были раскрыта сущность понятия группы компаний, дано определение контроля внутри групп, представлены критерии отнесения компаний к материнским и дочерним, а также изложены принципы, порядок составления и раскрытия консолидированной финансовой отчетности.

В мае 2011 года Совет по МСФО представил ряд стандартов, которые установили новые требования в отношении консолидации финансовой отчетности, учета инвестиций в ассоциированные компании и совместного предпринимательства, а именно:

- МСФО (IFRS) 10 «Консолидированная финансовая отчетность» [3];
- МСФО (IFRS) 11 «Совместная деятельность»;
- МСФО (IFRS) 12 «Раскрытие информации об участии в других предприятиях»[4].

Кроме того, были утверждены новые редакции действующих МСФО (IAS) 27 «Отдельная финансовая отчетность» и МСФО (IAS) 28 «Инвестиции в ассоциированные и совместные предприятия» [5]. Анализируя принятый стандарт МСФО (IFRS) 10, можно с уверенностью сказать, что на сегодняшний день в нем дается наиболее полное определение консолидированной отчетности: это финансовая отчетность группы компаний, в которой активы, обязательства, капитал, доходы, расходы и движение денежных средств материнской компании и ее дочерних компаний представлены как для единой экономической единицы[3,

прил. А].В данном стандарте прописано требование о представлении консолидированной отчетности материнской компанией; установлено в качестве основы для подготовки консолидированной отчетности наличие контроля и определены его принципы, а также указана методика применения данных принципов для установления наличия контроля инвестора над инвестицией. Существенным изменением в принятом новом стандарте МСФО (IFRS) 10 стали сущность и определение контроля. Введенное новое понятие изменило не только состав участников (инвестор и объект инвестиций), но и содержание отношений между ними. Так, для определения наличия контроля стало необходимо, чтобы одновременно инвестор обладал полномочиями в отношении объекта инвестиций, был подвержен воздействию или обладал правомочиями в отношении переменных результатов, возникающих как следствие его отношений с объектом инвестиций, а также имел возможность использовать свои права в отношении объекта инвестиций для оказания влияния на свои результаты от участия в объекте инвестиций.

По МСФО компании обязаны готовить консолидированную финансовую отчетность на регулярной основе. В состав отчётности включается целый ряд информативных частей: отчёт о финансовом положении, отчет о прибылях и убытках, отчет о движении денежных средств и отчет о движении капитала. Такой набор отчетных данных предоставляет информацию о группе компаний как о едином целом для внешних пользователей, таких как кредитные организации, инвесторы, однако в большинстве случаев данный состав отчетности не может целиком удовлетворить потребности управляющих в информации. Во-первых, это связано с недостаточной детализацией статей в финансовой отчетности. Во-вторых, деятельность компании нужно контролировать на постоянной основе, чтобы вовремя заметить все возникающие проблемы и успеть их решить.

Для решения этих проблем был создан специальный инструмент – консолидированная управленческая отчетность, предназначенная для принятия именно управленческих решений. Применение международных стандартов при формировании управленческой информации позволяет повысить ее качество и расширить информационные границы управленческого учета.

Преимущества использования этой отчетности заключаются в том, что она составляется с той периодичностью, которая необходима менеджменту и может быть сформирована настолько детализировано, насколько это необходимо руководству группы компаний.

Консолидированная управленческая отчетность составляется в группе компаний, которая предполагает наличие контролирующей единицы внутри этой системы. Каждая из компаний сначала составляет свою собственную внутреннюю управленческую отчетность, опираясь на отчетности различных внутренних отделов, а затем все отчеты сводятся в единую консолидированную управленческую отчетность, которая предназначена для менеджеров или владельцев всего холдинга, которые выполняют роль высшего руководства в такой системе организации бизнеса. Итоговая консолидированная отчетность представляет собой свернутые блоки информации по каждой из компаний, которые представляют эти компании как единое целое. Если менеджерам или владельцам нужна детализация, они могут развернуть предложенный отчет.

Состав управленческой отчетности также как и статьи, входящие в каждый из отчетов, не регламентированы никакими стандартами и правилами, поэтому будут рассмотрены лишь рекомендации к составу пакета консолидированной управленческой отчетности.

Менеджеры и владельцы группы компаний формируют стратегические цели управления всей группой, поэтому для них особенно важным является отражение фактически достигнутых результатов в финансовой, операционной и инвестиционной деятельности. Для удовлетворения этой потребности в консолидированной управленческой отчетности может быть представлен Отчет о прибылях и убытках и прочем совокупном доходе. Для руководства в этом отчете особенно важными представляются статьи «Выручка», «Себестоимость», «Валовая прибыль», «Операционные расходы», «Финансовые расходы», «Прибыль до налогообложения» и «Чистая прибыль», которая разбивается на прибыль, контролируемую

материнским предприятием и неконтролируемую. Они позволяют контролировать прибыль всей группы и при наличии неконтролирующей доли участия отслеживать только ту часть прибыли, которая принадлежит материнской компании и контролируется ею.

Также для управляющей структуры необходимо принимать во внимание текущее положение компании, т.е. нужна информация, представленная на текущую дату, а не за период. Для этого может потребоваться Отчет о финансовом положении компании или баланс. Такой отчет для материнской компании включает строку «Инвестиции в дочернюю компанию», где отражается сумма, которая вложена в зависимую компанию с учетом предоставляемых займов. Также он включает любые остатки по операциям между материнской и дочерней компаниями. При составлении же консолидированного отчета о финансовом положении группы компаний статья «Инвестиции в дочернюю компанию» и статья «Акционерный капитал» у дочернего предприятия взаимно исключаются. В отчете представляет возможность отслеживания затрат по получению контроля, благодаря статье Goodwill. При консолидации отчета исключаются внутригрупповые операции, которые были отражены в отчетах о финансовом положении материнской и дочерней компаний. Все прочие статьи актива и пассива отчета построчно складываются.

Еще одним отчетом, который по рекомендациям многих авторов, предлагается к ведению в управленческой отчетности, это Отчет о движении денежных средств. Он встречается реже в отчетностях компаний, чем вышеперечисленные отчеты, однако, играет не менее важную роль. В нем отражена информация о направлениях использования группой денежных средств, а также об источниках их поступления.

Полный список необходимых отчетов в консолидированной управленческой отчетности невозможно составить в связи с тем, что у каждой сферы бизнеса свои требования и своя необходимая информация. В некоторых отраслях деятельности могут потребоваться так же отдельные отчеты об операционных, производственных и внереализационных доходов и расходов предприятия или отчет об административно-управленческих расходах[1].

Как и составление любых отчетностей, подготовка консолидированной финансовой и управленческой отчетности сопровождается определенными трудностями и проблемами, преодоление которых может способствовать улучшению предоставляемой информации руководителям. Любые значительные изменения модели управления и организации бизнеса (слияния, организационные преобразования) осложняют ведение финансового и управленческого учета. Все это приводит к увеличению соответствующих расходов, снижению операционной эффективности и несоответствиям в отчетности.

Подводя итоги, необходимо отметить, что Международные стандарты финансовой отчетности (МСФО) являются обобщением международного опыта по формированию финансовой отчетности и признаны эффективным инструментарием для представления ясной и прозрачной информации о финансово-хозяйственной деятельности компании. Именно поэтому целесообразно брать за основу системы финансового и управленческого учета уже наработанный международный опыт построения систем учета, каким является учет и формирование отчетности по МСФО. Данные стандарты изначально ориентируются на конкретных пользователей и исходят из критерия полезности финансовой информации для принятия пользователями финансовых и управленческих решений.

Список литературы

1. И. Коваленко, «Особенности подготовки управленческой отчетности в различных отраслях деятельности» [Электронный ресурс]. URL:http://fd.ru/articles/39276-osobennosti-podgotovki-upravlencheskoy-otchetnosti-v-razlichnyh-otraslyah-deyatelnosti (Дата обращения 10.03.2016)

2. Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 27 - Консолидированная и отдельная финансовая отчетность (перевод Минфина РФ) [Электронный ресурс]. URL:http://www.minfin.ru/ru/perfomance/accounting/mej_standart_fo/docs/?id_57=17116&page_id=1192&popup=Y&area_id=57(Дата обращения 11.03.2016)

3. Международный стандарт финансовой отчетности (IFRS) 10 - Консолидированная финансовая отчетность (перевод Минфина РФ) [Электронный ресурс]. URL:http://www.minfin.ru/common/img/uploaded/library/no_date/2013/Prilozhenie_%E2%84%96_4_-_RU_GVT_IFRS_10_May_2011.pdf(Дата обращения 10.03.2016)
4. Международный стандарт финансовой отчетности (IFRS) 12 - Раскрытие информации об участии в других предприятиях (перевод Минфина РФ) [Электронный ресурс]. URL: http://minfin.ru/ru/perfomance/accounting/mej_standart_fo/docs/ (Дата обращения 11.03.2016)
5. Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 28 - Инвестиции в ассоциированные и совместные предприятия (перевод Минфина РФ) [Электронный ресурс]. URL: http://minfin.ru/ru/document/?id_4=18204&order_4=M_DATE&dir_4=DESC&page_4=863 (Дата обращения 12.03.2016)

Мингалева М.А., Насимова В.С.

АНАЛИЗ БУХГАЛТЕРСКОЙ ОТЧЕТНОСТИ ДЛЯ ОЦЕНКИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ РИСКОВ УТРАТЫ ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ

Мингалева М.А., Насимова В.С.
Научный руководитель: к.э.н., доцент Чернецкая Г.Ф.
ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

Одним из важнейших условий функционирования экономики, ее элементов в виде хозяйствующих субъектов, инфраструктуры и органов исполнительной власти является наличие определенной информации, удовлетворяющей ряду требований, позволяющей принимать обоснованные решения. Исторически и теоретически доказано, что такую информацию может давать только бухгалтерский учет в виде бухгалтерской отчетности. Для удовлетворения общих потребностей заинтересованных пользователей в бухгалтерском учете формируется информация о финансовом положении хозяйствующего субъекта, финансовых результатах его деятельности, изменениях в его финансовом положении или движении денежных средств. Значение составления и представления бухгалтерской отчетности определяется рядом законодательных и иных правовых актов, таких как положение о ведении б\у, закон о б\у, положение методических указаний.

В работе рассмотрены основные требования к составлению бухгалтерской отчетности, выявлены цели финансового анализа деятельности предприятия, обоснована значимость проведения оценки финансовых показателей компании.

Только в условиях абсолютной информированности рынок может обеспечить те результаты, которые ему приписываются микроэкономическими моделями взаимодействия, спроса и предложения. Бухгалтерский учет выступает основным, а часто даже единственным инструментом передачи информации о хозяйственной деятельности рыночных субъектов и позволяет приблизиться к условиям "совершенной конкуренции".

Бухгалтерская отчетность, как один из основных источников информации, необходимой для анализа и оценки финансового состояния предприятия, позволяет оценить эффективность размещения капитала организации, его достаточность для текущей и предстоящей хозяйственной деятельности, оценить размер и структуру заемных источников, а также эффективность их привлечения.

При проведении анализа бухгалтерской отчетности преследуются две основные цели:

1. Получение информации о способности предприятия зарабатывать прибыль.
2. Получение информации об имущественном и финансовом состоянии предприятия, т.е. о его обеспеченности ресурсами для получения прибыли.

По данным бухгалтерской отчетности можно осуществить следующие аналитические процедуры:

1. Проанализировать состав, структуру и динамику активов (имущества) и источников их формирования (собственных и заемных);

2. Путем сопоставления отдельных статей актива и пассива Баланса оценить ликвидность баланса и платежеспособность организации;

3. На основе изучения соотношения величины собственного и заемного капитала оценить финансовую устойчивость предприятия;

4. Оценить вероятность банкротства.

В работе по данным бухгалтерского баланса действующей организации была проведена оценка финансовой устойчивости, которая характеризует стабильность ее финансового состояния, обеспечиваемого высокой долей собственного капитала в общем объеме используемых финансовых средств. Тем самым финансовая устойчивость дает возможность оценить уровень риска деятельности предприятия с позиции сбалансированности или превышения доходов над расходами.

Методика оценки риска потери финансовой устойчивости с помощью абсолютных показателей включает следующие блоки:

1. Излишек (+) или недостаток (–) собственных оборотных средств	2. Излишек (+) или недостаток (–) собственных и долгосрочных заемных источников формирования запасов и затрат	3. Излишек (+) или недостаток (–) общей величины основных источников для формирования запасов и затрат	
$\pm Фс = СОС - ЗЗ$	$\pm Фт = СДИ - ЗЗ$	$\pm Фо = ОВИ - ЗЗ$	
$S(Ф)$	$= 1$, если $Ф > 0$; $= 0$, если $Ф < 0$		
Тип финансового состояния			
$\pm Фс \geq 0$; $\pm Фт \geq 0$; $\pm Фо \geq 0$; $S = 1, 1, 1$	$\pm Фс < 0$; $\pm Фт \geq 0$; $\pm Фо \geq 0$; $S = 0, 1, 1$	$\pm Фс < 0$; $\pm Фт < 0$; $\pm Фо \geq 0$; $S = 0, 0, 1$	$\pm Фс < 0$; $\pm Фт < 0$; $\pm Фо < 0$; $S = 0, 0, 0$
Абсолютная независимость	Нормальная независимость	Неустойчивое финансовое состояние	Кризисное финансовое состояние
Шкала оценки риска потери финансовой устойчивости			
Безрисковая зона	Зона допустимого риска	Зона критического риска	Зона катастрофического риска

Оценка риска потери финансовой устойчивости определяет тип финансового состояния предприятия от абсолютной независимости (состояние, при котором только собственные средства авансируются в оборотные активы), что соответствует безрисковой зоне, до кризисного финансового состояния (зависимость от заемных средств), что соответствует зоне катастрофического риска.

В работе проведена оценка риска потери предприятием финансовой устойчивости на основе бухгалтерского баланса «ООО Победа».

Показатель	На 2014	Показатель	Расчет
Запасы и затраты	50 876	$Ф^{С}$	772 773
СОС	823 609	$Ф^{СД}$	773 731
СДИ	824 607	$Ф^{О}$	773 731
ОВИ	824 607	$(Ф^{С}, Ф^{СД}, Ф^{О})$	(1,1,1)

Из анализа баланса следует, что на конец изучаемого периода финансовое состояние предприятия абсолютно независимо и устойчиво и соответствует безрисковой зоне, что связано, в первую очередь, с недостатком собственных и долгосрочных заемных источников формирования запасов и затрат.

В результате анализа были получены данные, которые позволяют сказать, что:

- Неустойчивое и кризисное финансовое состояние отрицательно влияют на деятельность предприятия и могут привести к его банкротству, что только подчеркивает необходимость выхода из зон критического и катастрофического рисков. Основным финансовым решением для этого являются увеличение собственных оборотных средств и снижение текущих финансовых потребностей (т.е. потребность в краткосрочном кредите).
- Увеличение собственных оборотных средств достигается за счет наращивания собственного капитала (увеличение уставного капитала, снижение дивидендов и увеличения прибыли и резервов, рост рентабельности); увеличение долгосрочных заимствований, если долгосрочных кредитов в структуре пассивов относительно немного; уменьшение иммобилизационных средств во внеоборотных активах (но только не в ущерб производству) за счет реализации используемых товарно-материальных ценностей.
- В свою очередь, для снижения текущих финансовых потребностей необходимо уменьшить оборотные активы за счет обоснованного снижения уровня запасов; снизить дебиторскую задолженность и уменьшить удельный вес сомнительных клиентов; увеличить кредиторскую задолженность, удлиняя сроки расчетов с поставщиками крупных партий сырья, материалов.

Все выше изложенное позволяет сделать следующий вывод бухгалтерский баланс содержит в себе важную информацию, необходимую как для внешних, так и для внутренних субъектов анализа бухгалтерской отчетности. В первую очередь, она необходима руководству предприятия, т.к. на основе анализа бухгалтерской отчетности собственники могут определить увеличение или уменьшение доли собственного капитала и оценить эффективность использования ресурсов предприятия. Кредиторам и поставщикам интересна целесообразность продления кредитования, гарантии возврата кредита; потенциальным собственникам и кредиторам – выгодность помещения в предприятие своих капиталов и т. д.

Таким образом, именно бухгалтерская отчетность становится важнейшим инструментом построения рыночной экономики и механизмом с помощью которого становится возможным привлечь необходимый акционерный капитал, потенциальных клиентов, расширить партнерскую базу.

Список литературы

1. Матьюс М.Р., Перера М.Х.Б. Теория бухгалтерского учета. Москва, Юнити Аудит, 2012, 201 с.
2. Ришар Ж., Бухгалтерский учет: теория и практика. Москва, Финансы и статистика, 2013.
3. Соколов Я.В., Бухгалтерский учет как метод концептуальной реконструкции хозяйственных процессов // Бухгалтерский учет, №15, август 2003 г.
4. Ступаков В.С., Токаренко Г.С. Риск-менеджмент: Учеб. пособие. М.: Финансы и статистика, 2013.

Пацация С.Б., Москалева Е.О.
АНАЛИЗ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ С ЦЕЛЬЮ ВЫЯВЛЕНИЯ ИСТОЧНИКОВ ПОТЕРЬ

Пацация С.Б., Москалева Е.О.

Научный руководитель: к.э.н. Колесёнкова Л.М.

ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

Экономика Российской Федерации и российских нефтяных компаний значительно зависит от объема экспорта нефти, доходы от ее продажи составляют сейчас более половины федерального бюджета. Поэтому рост мировых цен на нефть автоматически увеличивает ВВП России, потребительский спрос и стоимость акций российских нефтяных компаний. На протяжении 2010-2013 гг. уровень цен на нефть был довольно высоким, в размере 100-110 долл. США за баррель. В русле политических событий последних лет экспертами отмечается довольно опасная для Российской Федерации закономерность. Согласованность фондовых рынков и мировых цен на нефть абсолютно изменилась. На современном этапе оценка привлекательности акций российских нефтяных компаний инвесторами совершается по другим показателям: устойчивость валюты, возможные риски и оценки международных рейтинговых агентств.

Россия имеет большое разнообразие нефтяных организаций таких, как Башнефть, Газпром, Зарубежнефть, ЛУКОЙЛ, Роснефть, РуссНефть, Салым Петролеум Девелопмент, Славнефть, Сургутнефтегаз, Татнефть, Транснефтепродукт, Транснефть.

Каково же положение нефтяных организаций в условиях сегодняшней геополитики и политики противостояния Исламскому государству, которая непосредственно влияет на благополучие нефтяных организаций России, как в лучшую, так и в худшую сторону?

Посмотрим процентное соотношение расходов ОАО «Роснефть» (таблица1)

Таблица 1. Расходы ОАО «Роснефть» за 2014г.

Расходы Роснефти	Млрд. руб.	В % от выручки
Расходы на бизнес- структуру	279	9.9
Внешние расходы на покупку сырья и обработку	242	8.6
Амортизация основных фондов	214	7.6
Транспортировка нефти и газа	235	8.4
Налоги без налога на прибыль	1461	52.0
Операционная прибыль	379	13.5

Рентабельность - один из основных показателей финансовой эффективности организации.

Важным показателем является превышение рентабельности собственного капитала над индексом инфляции, или есть ли выгода владельцу вкладывать капитал в фирму?

По данной выше таблице мы можем сделать следующий вывод: рентабельность собственного капитала(=36,5)> индекса инфляции(=11,4) => владелец получит выгоду при вложении капитала в организацию.

Общая оценка рентабельности - 6 из 8, то есть 0,75 или 75 %, что достаточно хорошо для существования и даже процветания организации данной отрасли, учитывая влияние внешних экономических и геополитических проблем сегодняшнего дня.

Одной из главных проблем расходов являются потери при транспортировке.

Транспортировка нефтепродуктов является сложным процессом, предполагающим выполнение дополнительных операций.

При транспортировке нефти по магистральным трубопроводам осуществляются следующие операции (рис.1):

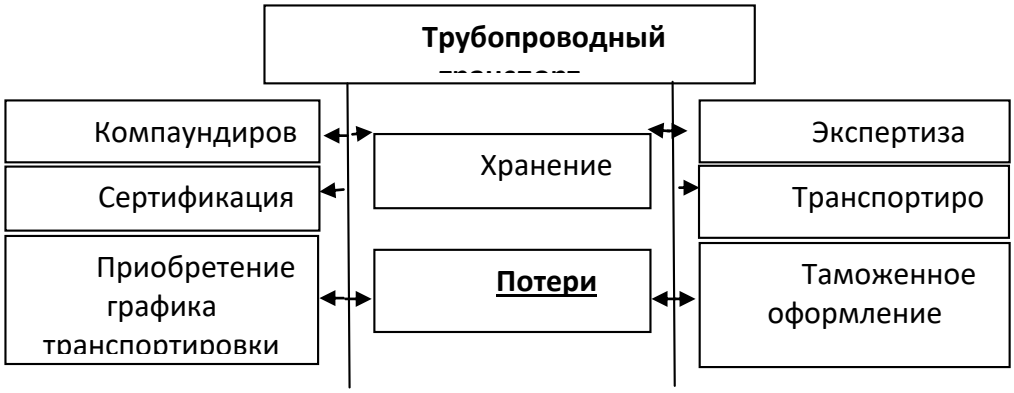


Рис.1. Операции по транспортировке нефти

Компаундирование нефти - это технология управляемого смешения нефти.

Приобретение графика транспортировки – организация транспортировки нефти по конкретным датам.

Экспертиза нефтепродуктов может идентифицировать марку нефтепродукта и выяснить, в течение какого времени и в каких условиях хранились горюче-смазочные материалы.

Транспортировка нефти - доставка подготовленной к дальнему транспорту нефти от нефтяных промыслов до других пунктов переработки и потребления.

При такой транспортировке возникают технологические потери нефти – «потери при производстве и транспортировке товаров, обусловленные технологическими особенностями производственного цикла, а также физико-химическими характеристиками применяемого сырья» (ст.254 НК РФ), в случаях при:

- сборе и утилизации утечек через сальниковые и торцевые уплотнения валов центробежных насосов;

- закачке и откачке из резервуаров перекачивающих станций, перевалочных нефтебаз и наливных пунктов магистральных трубопроводов.

Всего мы имеем с потерь 5 % расходов на продажу в организациях. Это существенные потери, несмотря на маленький процент.

В оптовой торговле значительный удельный вес в издержках занимает естественная убыль при транспортировке, хранении и реализации товаров.

Как же рассчитываются потери нефтепродукта при транспортировке трубопроводом?

Величины потерь нефтепродуктов учитываются по балансу нефтепродуктов или нефти на данном предприятии с учетом норм естественной убыли нефтепродуктов при приемке, хранении, отпуске и транспортировании.

Значительный объем технологических потерь нефти (нефтепродуктов) в резервуарах совершается из-за испарения нефти за счет вытеснения паровоздушной смеси из резервуара в процессе его закачки (откачки) (рис. 2).

Потери нефти приносят большой вред экономике России и частному бизнесу, поэтому борьба с потерями является актуальной задачей.

Потери случаются из-за утечек, испарения, смешивания различных сортов нефтепродуктов, примерно 75% потерь происходит от испарения.

Потери от утечек вызваны не плотностью резервуаров, трубопроводов, задвижек, при случайном разливе и т.д., их можно предотвратить проведением профилактических ремонтов и специальных мероприятий.

Потери от смешивания происходят при последовательной перекачке нескольких нефтепродуктов и при случайном их смешивании в резервуарах.

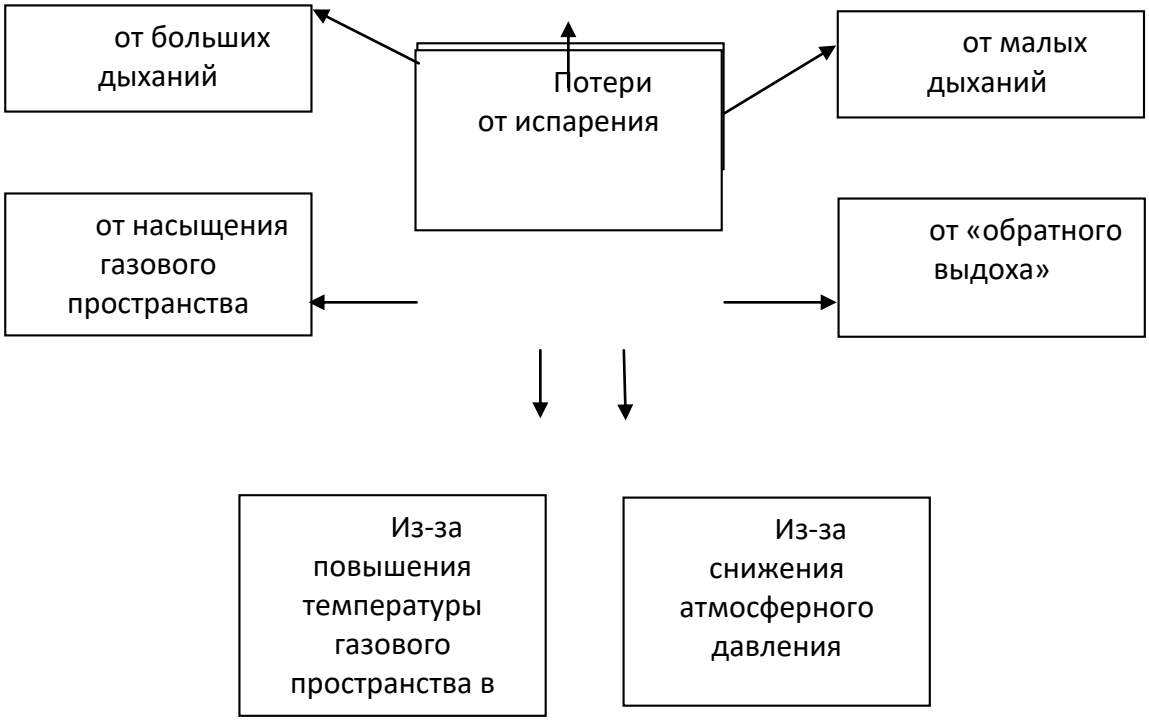


Рис.2.Основные причины потерь нефти от испарения

Методы сокращения потерь нефтепродуктов от испарения разделяют на пять видов.

1) снижение объема газового пространства резервуара. Из анализа уравнения потерь следует, что чем меньшим является объем газового пространства, тем меньшими являются потери, и при V1 = V2 = 0 в резервуаре теоретически потери от испарения должны отсутствовать.

2) сохранение под избыточным давлением. Исходя из уравнения потерь, если конструкция резервуара рассчитана на работу под избыточным давлением, то в таком резервуаре можно полностью ликвидировать потери от «малых дыханий» и частично от «больших дыханий». Но, как показали расчеты, большие избыточные давления усложняют конструкцию и удорожают стоимость резервуаров. На оптимальную величину избыточного давления сильно влияет оборачиваемость резервуара, физико-химические свойства нефтепродукта и метеорологические условия.

3) снижение амплитуды колебания температуры газового пространства.

4) улавливание паров нефтепродуктов, вытесняемых из емкости. Для этого применяют газоуравнительные обвязки, представляющие собой отдельные трубопроводы или систему трубопроводов, соединяющих газовые пространства резервуаров или транспортных емкостей.

5) организационно-технические меры. Правильная организация эксплуатации резервуаров – одно из важнейших средств уменьшения потерь нефтепродуктов.

Ключевые преимущества трубопроводного транспорта следующие:

1) возможность проложить трубопровод в любом направлении и на любое расстояние и получить кратчайшее расстояние между начальным и конечным пунктами;

2) беспрерывность работы и соответственно гарантированные поставки потребителям, вне зависимости от погоды, времени года и суток;

3) наивысший уровень автоматизации;

4) значительная надежность и простота в эксплуатации;

5) снятие загрузки с традиционных видов транспорта.

Однако трубопроводный транспорт владеет и недостатками:

1) значительные первоначальные расходы на построение магистрального трубопровода, что обуславливает целесообразность использования трубопроводов только при значительных, стабильных грузопотоках;

2) определенные ограничения на количество сортов (типов, марок) энергоносителей, которые транспортируются по одному трубопроводу;

3)"жесткость" трассы трубопровода, из-за чего для организации поставок энергоносителей новым потребителям необходимы дополнительные инвестиции.

Актуальной проблемой обеспечения финансовой результативности ОАО «Роснефть», как и других нефтедобывающих компаний, является существующий подход к определению объема транспортировки нефти в бухгалтерском учете, вуалирует потери, создаст видимость благополучия при наличии потерь, дезинформирует управление.

Для организации учета потерь при добыче нефти предлагается введение «Потери при добыче и транспортировке нефти свыше нормы».

Если мы рассмотрим данную нам схему, то левую часть мы можем отразить по дебету счета 99 «Убытки» и кредиту счета 91 «Прочие доходы» субсчет 9 «Сальдо прочих доходов», а правую часть, если мы будем рассматривать потери, как брак, которые мы можем переработать на новый продукт, например на солярку, то сначала отразим по дебету счета 28 «Брак в производстве» и кредиту счета 20 « Основное производство», а потом списываем на дебет счета 20 «Основное производство» субсчет 2 «Естественная убыль» и кредит счета 28 «Брак в производстве».

Предложенная методика учета потерь при добыче нефти подразумевает следующую схему:

• обнаруженные технологические потери отражаются по дебету счета 91.2 «Потери при добыче и транспортировке нефти свыше нормы», субсчет «Технологические потери»;

• потери при добыче нефти, которые не обусловлены технологией производства, отражаются по дебету счета 91.2 «Потери при добыче и транспортировке нефти свыше нормы», субсчет «Потери при авариях с разливом нефти»;

• экологические потери при добыче нефти отражаются по дебету счета 91.2 «Потери при добыче и транспортировке нефти свыше нормы», субсчет «Экологические потери».

Списание потерь при добыче нефти осуществляется по кредиту счета 91 «Потери при добыче и транспортировке нефти свыше нормы» по направлениям, которые определены действующим законодательством и инструктивными положениями, регламентирующими систему бухгалтерского учета в России.

Счет 91 «Потери при добыче и транспортировке нефти свыше нормы» сальдо не имеет, поскольку закрываемся в конце каждого месяца списанием отраженных по дебету потерь на счета исходя из направления списания потерь.

Таким образом, структура счета 91 «Потери при добыче и транспортировке нефти свыше нормы» делает возможным сопоставление отражаемой но дебету общей суммы потерь при добыче нефти с суммой компенсации данных потерь и установить некомпенсируемые потери, которые подлежат списанию по кредиту счета или на себестоимость продукции, или на убыток.

Итак, подведем результаты проделанной работы. Во-первых, потери в самом деле превышают естественную убыль, которую мы списываем на 20 счет в бухгалтерском учете, поэтому в нашей работе представлен отчет об «Потерях при добыче и транспортировке нефти свыше нормы», который мы поместили на 91 счет.
Во-вторых, сейчас разрабатываются все новые технологии, которые будут снижать потери при транспортировке трубопроводом, например, уже введены новые разнообразные силиконовые прокладки для трубопровода, которые пока слабо, но снижают потери.
В-третьих, на сегодняшний день существует не менее важная проблема у нефтяной отрасли, такая как санкции на экспорт нашей нефти как в США, так и в Европу. Соответственно, это тормозит развитие и совершенствование нефтяного бизнеса.

Список литературы

1. Положение по бухгалтерскому учету «Расходы организации» ПБУ 10/99 (в ред. Приказов Минфина России от 27.04.2012 N 55н)
2. Савицкая, Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. - Минск: ООО «Новое знание», 2013.
3. http://www.rosneft.ru/docs/report/2014/2014/indices.html
4. http://www.gks.ru/
5. http://inosmi.ru/bloomberg_com/

Нгуен Н.Х.А.
УЧЕТ ВЫРУЧКИ В РОССИЙСКИХ, ВЬЕТНАМСКИХ И МЕЖДУНАРОДНЫХ СТАНДАРТАХ

Нгуен Н.Х.А.
Научный руководитель: к.э.н., доцент Амирова Р.И.
ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

В статье приводится сравнительная характеристика учета выручки по Международным стандартам финансовой отчетности, российским правилам учета, вьетнамские стандарты бухгалтерского учета. Рассматриваются понятия «выручка», «доход» как экономическая категория, классификация доходов. Для того чтобы выйти на международный рынок, российским и вьетнамским предприятиям следует вести бухгалтерский финансовый учет не только по правилам российских и вьетнамских стандартов соответственно, но и в соответствии с международными стандартами.

Согласно ПБУ 9/99 «Доходы организации», доходы хозяйствующих субъектов - увеличение экономических выгод в результате поступления активов и (или) погашения обязательств, приводящие к росту его капитала, исключая вклады собственников предприятия [2]. Принципы международных стандартов финансовой отчетности и стандарта бухгалтерского учета Вьетнама определяют доход как увеличение экономических выгод в течение отчетного периода в форме поступления активов и (или) уменьшения обязательств, не связанных с вкладами участников. Таким образом, понятие «доход» трактуется в отечественных, вьетнамских и международных стандартах одинокого.

Однако существуют и различия. Согласно ПБУ 9/99 «Доходы организации, выручка является доходом от обычных видов деятельности и признается равной величине непогашенной дебиторской задолженности и поступивших денежных средств [2]. Критерием признания выручки является переход права собственности на продукцию (услуги) от продавца к покупателю, а не переход рисков и выгод, как в МСФО и VAS. Проценты, дивиденды и лицензионные платежи относятся к операционным доходам и не учитываются в составе выручки. МСФО и VAS определяют выручку как доходы, оцененные по справедливой стоимости вознаграждения. Также они оперируют в основном качественными понятиями, такими как «значительные риски и вознаграждения», «надежное измерение выручки», «степень владения» и т.д., оставляя значительный простор для профессионального суждения составителей отчетности [1]. Российские же стандарты оперируют более точными определениями условий признания выручки - «право на получение выручки, вытекающее из договора или подтвержденное иным образом», «право собственности перешло от организации к покупателю», которые имеют документальное подтверждение. Рассматривая понятие «справедливой стоимости», стоит отметить, что в российской практике доходы оцениваются по рыночной стоимости. Понятие справедливой стоимости и рыночной схожи, но, тем не менее, полностью идентичными не назовешь, так как рыночная стоимость является частью справедливой. Под рыночной стоимостью понимается цена, которую уплачивает предприятие, в соответствии с заключенным договором. Но в некоторых условиях цена договора и справедливая стоимость могут расходиться. Однако МСФО признает разницу между

справедливой стоимостью и номинальной стоимостью дебиторской задолженности признается в качестве процентов, что не находит отражения в VAS 14 и ПБУ 9/99 «Доходы организации». Также они осуществляют обзор и пересчет балансовых активов и обязательств, которые будут влиять на рост или падение капитала, если их увеличение или снижение удовлетворяют доходы и расходы. По некоторой конкретной концепции поддержания капитала изменения будут включены в капитал в качестве поправок к поддержанию уровня капитала или переоценки [1].

При определении дохода от процента, лицензии и дивидендов в ПБУ 9/99 «Доходы организации» выручка признается только тогда, предмет сделки связан с деятельностью организации, иначе их относят к прочим доходам. VAS 14 признает доход, возникающий от операции к другим объектам с использованием активов для получения процентов, лицензионных платежей и дивидендов, когда существует вероятность того, что экономические выгоды, связанные с операцией, поступят на предприятие и когда сумма выручки может быть надежно оценена [3]. МСФО, ко всему прочему, установили отдельные условия: проценты признаются по методу эффективной ставки процента, роялти признаются по принципу начисления в соответствии с содержанием соответствующего договора; дивиденды признаются тогда, когда установлено право акционеров на получение выплаты [1].

Кроме того, ПБУ 9/99 «Доходы организации» и VAS 14 «Доход и иные доходы» расширили список прочих доходов. ПБУ 9/99 «Доходы организации» включили штрафы, пени, неустойки за нарушение условий договоров; суммы кредиторской и депонентской задолженности, по которым истек срок исковой давности; курсовые разницы; сумма дооценки активов; прочие доходы [2]. В VAS 14 «Доход и прочие доходы» существуют специальные правила в отношении прочих доходов включают выручку от реализации основных средств; сбор клиентов штрафов за нарушение условий контракта; обязательства, в настоящее время подлежащее выплате и др.[3].

ПБУ 9/99 «Доходы организации оценивает выручку по сумме дебиторской задолженности покупателя или заказчика. Согласно VAS 14 «Доход и прочие доходы», выручка определяется по номинальной стоимости перерасчетом сумм, которые будут собраны в будущем на момент признания выручки в соответствии с текущими процентными ставками. В МСФО 18 «Выручка» сделка расценивается как финансовая операция, поэтому справедливая стоимость встречного представления определяется дисконтированием будущих поступлений [1].

Различна интерпретация признания выручки при бартерных сделках. Обмен однородными товарами (услугами) согласно МСФО (IAS) 18, как и VAS, не приводит к образованию выручки. В отличие от международных стандартов ПБУ 9/99 не разграничивает виды бартера, поэтому обмен однородными товарами (услугами) в отчетности российских организаций может обусловить признание выручки [2].

ПБУ не предусматривают анализа существенных рисков, связанных с собственностью на товары. Главное - произошел переход права собственности или нет. VAS, как и МСФО, определяет момент передачи большей части рисков и выгод, связанных с правом собственности на товары к покупателю в каждом конкретном случае [3].

Таким образом, учет выручки по российским, вьетнамским стандартам бухгалтерского учета и по Международным стандартам финансовой отчетности в целом сопоставим, но существуют некоторые ощутимые различия, поскольку зачастую строится на разных основополагающих принципах, теориях и целях. Однако постепенно процесс интеграции будет способствовать совершенствованию разработки бухгалтерской отчетности, чтобы выйти на международный рынок.

Список литературы

1. Российская Федерация. Приказ. О введении в действие международных стандартов финансовой отчетности и разъяснений международных стандартов финансовой отчетности на территории Российской Федерации. [Электронный ресурс]: №160н: принят Министерством финансов РФ от 25.11.2011г. (ред. от 18.07.2012)

2. Российская Федерация. Приказы. Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Доходы организации» ПБУ 9/99 [Электронный ресурс]: № 32н: утв. Министерством Финансов Российской Федерации 06.05.1999 г. (в редакции от 27.04.2012 г.) // КонсультантПлюс: Версия Проф. – 2014 (дата обращения: 16.03.2016)
3. Стандарт 14 «Доходы и прочие доходы» [Электронный ресурс]: № 149: утв. Министерством Финансов Вьетнама 31.12.2001. - Электрон.дан. – Режим доступа: http://tuvan.webketoan.vn/Chuan-muc-so-14-Doanh-thu-va-thu-nhap-khac_172.html (дата обращения: 16.03.2016)
4. Амирова Р.И. Отчетность по МСФО в лизинговой компании: специфика составления и раскрытия информации по чистым инвестициям в лизинг. – Концепция бухгалтерского учета в «новой» экономике: монография / под ред., Н.Н. Парасоцкой и др.- . – М.: РУСАЙН, 2015.-264 с.
5. www.consultantplus.ru

Радько Я.Р., Стародумова Ю.А.

МЕТОДИКА УЧЕТА ОБЪЕКТОВ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ, СРАВНИТЕЛЬНАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ПО РСБУ И МСФО, ОЦЕНКА ВЛИЯНИЯ НА ВЕЛИЧИНУ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ЗАТРАТ

Радько Я.Р., Стародумова Ю.А.
Научный руководитель: д.э.н., профессор Кришталева Т.И.
ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

В современной России прослеживаются тенденции максимального приближения учётной политики организаций к международным стандартам. В своей работе мы подробнее рассмотрим основные средства, как важнейший объект бухгалтерского учёта. В РФ данная статья регулируется Положением по ведению бухгалтерского учета «Учет основных средств» ПБУ 6/01, утвержденным приказом Минфина России от 30.03.2001 No 26н. Минфином России совместно с Национальной организацией по стандартам финансового учета и отчетности разработан проект нового ПБУ «Учет основных средств», а в международной практике – МСФО (IAS) 16. Многие компании ведут учёт своей деятельности не только согласно РСБУ, но и по МСФО, что вызывает затруднения в связи с различиями в правилах. Сложности вызывают критерии отнесения объектов к запасам или к основным средствам, первоначальная оценка и переоценка, перевод ОС в иные активы (например, сдача в аренду). Это порождает такие проблемы, как корректный расчет себестоимости произведённой продукции, оказанных услуг, выполненных работ. Рассмотрим подробнее категорию «основные средства» со стороны бухгалтерского учёта.

Согласно ПБУ 6/01, актив считается основным средством при единовременном выполнении условий[84]:

а) объект предназначен для использования в производстве продукции, при выполнении работ, оказании услуг, для управленческих нужд организации либо для представления организацией за плату во временное владение и пользование или во временное владение;

б) объект предназначен для использования в течение длительного времени, т.е. срока продолжительностью свыше 12 месяцев, или обычного операционного цикла, если он не превышает 12 месяцев;

в) организация не предполагает последующей перепродажи данного объекта;

[84] Приказ Минфина РФ от 30 марта 2001 г. N 26н "Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету "Учет основных средств" ПБУ 6/01" (с изменениями и дополнениями)

г) объект способен приносить организации экономические выгоды (доход) в будущем.

Первые два подпункта российского стандарта совпадают с определением «основных средств» в МСФО 16. Однако в настоящее время на стадии разработки находится проект по устранению одного из недостатков действующего ПБУ 6/01. Российский стандарт не утверждает о необходимости объекта основного средства иметь материально-вещественную форму, что во многих ситуациях противоречит экономическому смыслу, однако новые разработки направлены на устранение данного недостатка.

Далее рассмотрим такой элемент бухгалтерской отчетности как основные фонды. К основным фондам принято относить объекты, имеющие стоимость не менее 40 т. р., при этом их срок использования более одного года, а учет ведется на счете 10 «Материалы». По нашему мнению, лучшим вариантом в данном случае будет отнесение данных активов к основным средствам, а не проведение их учета в качестве запасов. Пункт 5 действующего ПБУ 6/01 может привести к противоречивым ситуациям на практике. Бухгалтер может списать на затраты мотоцикл, компьютер и даже автомобиль. МСФО 16 не прописывает такой возможности, что по нашему мнению является наилучшим вариантом.

В настоящее время также существует проблема оценки первоначальной стоимости и переоценки основных средств. ПБУ 6/01 во многом согласуются с международными стандартами, однако заметна и разница, заключающаяся в том, что МСФО 16 предлагают также включать плановые затраты на демонтаж и удаление объекта при окончании срока его использования в составе первоначальной стоимости. Согласно российским стандартам, данные виды затрат списываются как прочие расходы. В настоящее время проект нового ПБУ 6/01 стремится к устранению данного разногласия, а в одном из пунктов данного положения говорится о включение затрат на демонтаж в фактические затраты.

Что касается переоценки, то действующее ПБУ « Учет основных средств» говорит о том, что стоимость основных средств не подлежит изменению за исключением ряда случаев (достройка, дооборудование, реконструкция и т.д.). Компания может переоценить определенную группу ОС один раз в год. МСФО 16 в свою очередь не противоречит данным нормам и более детально прописывают варианты оценки ОС. Существую две модели учета основных средств. По первой модели учет ведется по стоимости приобретения основного средства за вычетом убытков от обесценения и амортизации. Согласно второй модели учета по переоцененной стоимости, предлагается учитывать основные средства по справедливой стоимости на дату переоценки за вычетом накопленной амортизации и убытков от обесценения. На практике же применение, как первой, так и второй модели сложно осуществимо, так как в обоих вариантах мы сталкиваемся с таким понятием как «убытки от обесценения». Для того чтобы подсчитать потери от обесценения нам необходимо знать справедливую стоимость основных средств. В результате возникает основная проблема, которая и тормозит, по нашему мнению, внедрение международных стандартов учёта в российский учёт. Это проблема определения справедливой стоимости актива.

Существует множество нюансов, которые необходимо учитывать при переходе на международные стандарты финансовой отчетности. В МСФО есть ряд пунктов, основанных на профессиональном суждении бухгалтера, что вызывает споры при определении объективной стоимости основных средств. Определение достоверной стоимости возможно, если оценивать ОС по аналогии с расчётом стоимости ремонтно-строительных и монтажных работ. Так Министерством регионального развития были утверждены сметы с расценками по эксплуатации строительного оборудования, автотранспорта, цены на материалы и конструкции, которые задействованы в строительстве. Данная система работает как на федеральном, так и на региональном уровне (с корректировкой цен ежеквартально с помощью индексов по регионам). Этот метод можно применить и к основным средствам, применяя специально разработанные индексы. Упростится процесс переоценки активов и сократятся затраты на учёт по справедливой стоимости. Также такая политика будет контролировать руководителей и бухгалтеров, исключив возможность искусственно завышать стоимость ОС (завысив стоимость залоговой базы, можно получить больше кредитных ресурсов).

Применение справедливой стоимости было бы выгодно и для гос. закупок, где имеют место конкурсы, в которых побеждают «нужные» поставщики, и поставки государству обходятся гораздо дороже, чем это могло быть при справедливых рыночных ценах.

Очень важным вопросом является метод начисления амортизации. Оптимизация амортизационных сумм может существенно повлиять на финансовые результаты и хозяйственную устойчивость организации. Способы начисления амортизации объектов основных средств согласно ПБУ 6/01: линейный способ; способ уменьшаемого остатка; способ списания стоимости по сумме чисел лет срока полезного использования; способ списания стоимости пропорционально объему продукции (работ).[85]Международные стандарты бухгалтерской отчетности предполагают использование только первого, второго и четвертого способов. Так как определение первоначальной стоимости по международным стандартам отличается от российского ПБУ, то сумма амортизации при применении третьего способа в российской и международной практике будут иметь значительные различия.

Итак, в заключение хотелось бы подвести итог теоретической части данной работы. Изучив и проанализировав стандарты международного бухгалтерского учета при сравнении с российским, необходимо заметить тенденцию стремления нормативной базы в нашей стране быть приближенной к нормам МСФО. Одним из главных недостатков, на наш взгляд, является отсутствие понятия «справедливая стоимость» при последующей оценке ОС. Законодательству РФ необходимо справиться с данной проблемой и разработать единую методику определения данной стоимости, в основе которой будет лежать методика расчета территориальных и федеральных сметных цен на различные виды материалов, изделий, конструкций и т. д. Внедрение данных предложений по модернизации учета и приближения его к МСФО позволит российским организациям получать более доступную информацию о финансовой деятельности компаний.

Практическая часть состоит в анализе использования основных средств одной из крупнейших российских компаний, формирующей финансовую отчетность в соответствии с системой МСФО уже сегодня – ПАО «Нижнекамскшина». «Нижнекамскшина» является крупнейшим предприятием шинной промышленности среди производителей шин в России и странах СНГ.

Таблица 1- Использование основных средств в ПАО «Нижнекамскшина»

Показатели, тыс. руб.	2013		2014		Темпы роста	
	РСБУ	МСФО	РСБУ	МСФО	РСБУ	МСФО
Фондоотдача	2,37	1,59	1,83	1,19	0,54	0,39
Фондоёмкость	0,61	0,78	0,78	1	-0,17	-0,22
Фондовооруженность	2521,68	3181,38	2807,46	3545,85	285,78	364,47
Коэфицент выбытия	0,01	0,01	0,01	0,02	0	-0,01
Коэфицент ввода ОФ	0,13	0,07	0,02	0,07	0,11	0

В настоящее время многие организации стремятся перейти на международные стандарты составления бухгалтерской отчетности. Но как это сказывается на инвестиционной привлекательности организации?

Для того, что бы разобраться в данном вопросе мы провели анализ показателей эффективности использования основных фондов предприятия. Фондоотдача организации за период 2013-2014 года имеет тенденцию к сокращению, его показатель при использовании данных РСБУ намного выше, чем аналогичный показатель, рассчитанный с помощью данных,

[85] См.: приказ Минфина России от 30.03.2001 No 26н.

предоставленных в отчетности по МСФО. Что касается фондоемкости, фондовооруженности, коэффициента выбытия и ввода основных фондов организации, то здесь мы также наблюдаем разницу в показателях по МСФО и РСБУ. Значения показателей при оценке с помощью отчетности по МСФО уменьшились, что не выгодно для компаний при предоставлении отчётности иностранным инвесторам. Фактором, повлиявшим на такой исход стал значительный рост стоимости основных фондов в отчетности, составленной по МСФО. Тем не менее, это всего лишь малая часть экономического анализа инвестиционной привлекательности организации, и несмотря на возникновение парадоксальной ситуации, сравнение международных и российских стандартов показало необходимость приближения ПБУ к МСФО.

Сегодня многие крупные российские концерны уже составляют отчетность по МСФО, среди них стоит отметить ОАО «ЛУКОЙЛ», ОАО «Ростелеком», РАО ЕЭС России, РАО Газпром, ОАО «Ленэнерго», ОАО «АвтоВАЗ», ГМК «Норильский никель» и многие другие. И с каждым днем список этих компаний пополняется все новыми организациями, которые заботятся о своем будущем, своем развитии, хотят идти в ногу со временем.

Список литературы

1. Приказ Минфина РФ от 30 марта 2001 г. N 26н "Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету "Учет основных средств" ПБУ 6/01" (с изменениями и дополнениями)
2. Приказ Минфина России от 25.11.2011 № 160н
3. приказ Минфина России от 30.03.2001 No 26н.
4. Федеральный закон от 08.06.2015 N 150-ФЗ.
5. Ендовицкий Д.А., Мокшина К.Н. Сущность основных средств как объекта бухгалтерского учёта в контексте проблем учёта капитала//Международный бухгалтерский учет, 2013 № 25.
6. Дусаева Е.М., Карагодин Д.А. К вопросам оценки и методам списания запасов на затраты производства по российским и международным стандартам//Международный бухгалтерский учет, 2014 № 15.
7. Карагодин Д.А «Сравнительная характеристика методик учета и оценки основных средств»

Светличная Ю.А.
АУТСОРСИНГ В РОССИИ: ПЕРЕХОД К НОВЫМ ИНФОРМАЦИОННЫМ ТЕХНОЛОГИЯМ

Светличная Ю.А.
Научный руководитель: к.э.н., доцент Катанаева Л.А.
ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

Тема аутсорсинга находится в сфере внимания российской деловой общественности не больше 10-15 лет. Термин «аутсорсинг» происходит от английских слов out (извне) и source (источник), под аутсорсингом понимается передача сторонней организации ряда производственных процессов и/или административных функций [3]. Также на сегодняшний день многие компании становятся все более заинтересованными в таких сложных информационных технологиях, как, так называемые, облака, представляющие собой частный случай аутсорсинга; при этом данный рынок начал формироваться еще позднее - всего три-четыре года назад. Постепенно клиенты привыкают к новой, облачной модели, начинают активно пользоваться предлагаемыми технологиями и больше доверять компаниям-поставщикам этих решений, и по мере распространения этих технологий приходит понимание их реальных возможностей.

Цель работы – определить уровень развития аутсорсинга на современном этапе, выяснить, какие функции чаще всего компании передают на аутсорсинг, проанализировать экономическое значение для компаний, а также определить ключевые моменты при выборе провайдера.

Актуальность исследования состоит в том, что сегодня число компаний, прибегающих к аутсорсинговым услугам, стремительно растет, что является реакцией бизнеса на усиление конкуренции в условиях новой экономики, основанной на знании, услугах и информации. Вместе с этим остается ряд нерешенных проблем, волнующих пользователей аутсорсинговых услуг.

Стремительный рост уровня использования аутсорсинговых услуг, несмотря на его относительную новизну, доказывает исследование E-xecutive, в котором приняли участие 722 члена сообщества - представителя компаний из 31 индустрии [3]. Согласно этому исследованию, в 2013 году в Москве уже 63% компаний перешли на аутсорсинг, причем основная доля получателей аутсорсинга концентрируется в Москве (63,8%).



Рис. 14 Использование аутсорсинга, в % (n=722), 2013 г. [3]

Респондентам, не использующим в настоящее время аутсорсинг, чтобы уточнить их планы, был задан вопрос: «Планируете ли вы пользоваться услугами аутсорсинговых компаний в будущем?»

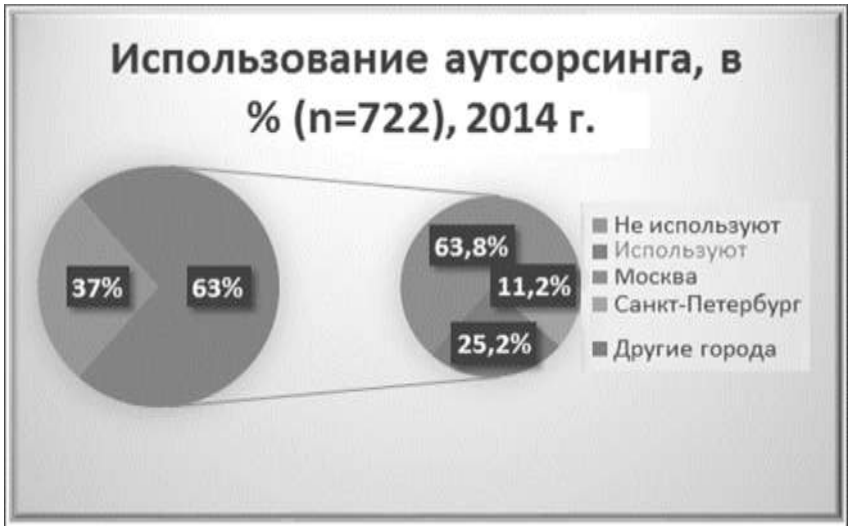


Рис. 15 Использование аутсорсинга в будущем, в % (n=722) [3]

Из 37% компаний, не являющихся потребителями услуг аутсорсинга, 60,6% планируют использовать их в будущем. Проведенное исследование наглядно иллюстрирует масштабы распространения аутсорсинга в бизнес сфере, что является отражением противоречивых тенденций к расширению специализации и кооперации труда, обособленности и

взаимосвязанности основных экономических агентов активно формирующегося глобального рынка.

Традиционно считается, что на аутсорсинг следует передавать лишь второстепенные функции, некритичные для конкурентоспособности компании, что является целесообразным с точки зрения коммерческой тайны. Согласно исследованию E-xecutive, компании чаще всего передают на аутсорсинг такие функции, как АХО (Административно-хозяйственный отдел - 97,9%, IT - 96,8%, HR (Human resources) - 22,4%, бухгалтерию -21,3% и др. [3] При этом, процент ответов о функциях, при отдельном рассмотрении данных по Москве, Санкт-Петербургу и регионам, дал идентичную картину распределения.



Рис. 16 Функции, переданные компаниями на аутсорсинг, в % (n=437) [3]

Что касается экономического значения для компаний-клиентов, главным преимуществом перехода на «облако», бесспорно, является снижение затрат, что подтверждает исследование E-xecutive [3].



Рис. 17 Плюсы аутсорсинга, в % (n=722) [3]

И ведь действительно, оплата труда высококвалифицированного штатного бухгалтера высока. Так, ежемесячно ему требуется выплачивать заработную плату, отпускные, больничные, предоставить социальный пакет, а также рабочее пространство, оргтехнику и лицензионное программное обеспечение, хотя услуги бухгалтера для малого бизнеса

требуются, по большей части, лишь раз в квартал для подведения итогов, составления бухгалтерской и налоговой отчетности.

Помимо снижения затрат, среди преимуществ аутсорсинга респонденты отметили возможность уделять больше внимания основному бизнесу, повышение качества работы, передачу некоторых рисков и др.

Таким образом, с переходом компании-клиента к «облачным» технологиям происходит ряд изменений в его повседневной жизни. Несомненно, снижаются затраты, но при этом средства тратятся более эффективно: арендуемые мощности, как правило, используются почти на 100%. Такой показатель для физической инфраструктуры практически недостижим. Клиенту проще планировать свои затраты на IT-инфраструктуру: арендуемые ресурсы оплачиваются по тарифам, зафиксированным в договоре с провайдером. Компаниям – потребителям аутсорсинговых услуг не нужно брать на себя все затраты по поддержке дата-центра. Однако все эти преимущества проявляются только при работе с правильным партнером. В облаках тоже приходится остерегаться мошенничества.

Оценка провайдера пользователями должна включать несколько ключевых критериев. Во-первых, история провайдера. Важно, чтобы компания обладала необходимым опытом работы с облачной инфраструктурой, в том числе — с поддержкой программного и аппаратного обеспечения. Следующий критерий — наличие ресурсов на поддержку решения. Третий критерий — готовность предоставлять SLA(Service Level Agreement) - нести ответственность за соблюдение четко прописанного регламента работ [2].

Несмотря на все преимущества, стоит также отметить недостатки перехода к удаленному офису. Снова обратившись к статистике, можно отметить, что главным риском, по мнению респондентов, является вероятность утечки информации при использовании услуг компании-аутсоресера.

Можно отметить следующие риски:

a) утечки информации;
b) некачественного оказания услуги;
c) отсутствия прозрачности модели взаимодействия;
d) негибкости, отсутствия мотивации у сотрудников удаленного сервиса;
e) отсутствия организационной вовлеченности[4].



Рис. 18 Минусы аутсорсинга, в % (n=620) [3]

Для устранения главного риска – утечки информации компании-аутсорсеры организовывают жесткое разграничение прав доступа, также они рекомендуют шифровать

данные, хранящиеся в «облаке, компаниям-клиентам предлагается ежедневное копирование их данных на независимый сервер. Помимо перечисленных мер безопасности, можно отметить еще одну – перед началом работы пользователям необходимо вставить сертификат в USB компьютера, после чего происходит идентификация (каждый сертификат строго привязывается к определенному пользователю и его компьютерам) [4]. Риск некачественного оказания услуги можно уменьшить путем дробления контракта по результату, требованием измеримых стандартов. Также важным является составление договора возмездного оказания услуг (глава 39 статья 779-782 ГК РФ [1]) между компанией-клиентом и аутсорсинговой. В приказе по учетной политике компания-клиент фиксирует факт передачи ведения бухгалтерского учета на аутсорсинг. В договоре важно прописать условия об ответственности специализированной компании, важно отметить, что в случае не качественного оказания услуг, все издержки, пени и штрафы, начисленные налоговой инспекцией за несвоевременную подачу налоговых деклараций, неправильное исчисление сумм налогов, компенсируются компанией-аутсорсером. Для предотвращения срабатывания, так называемых, «временных бомб» - ошибок, всплывающих намного позже времени оказания услуги – аутсорсеры предлагают тщательно документировать собственные активности. Это дает определенные гарантии, хоть и приводит к замедлению работ. И вообще, для управления рисками следует выстраивать трудовые отношения с долгосрочной перспективой, что позволит донести до компании-исполнителя свои ценности, увеличив фактор мотивации. Долгие прочные отношения позволят наладить коммуникацию и разработать максимально гибкую модель взаимодействия.

Таким образом, аутсорсинг на сегодняшний момент является одним из способов решения задачи эффективного управления активами, снижения издержек при сохранении высокого качества предоставляемых услуг, что особенно важно в условиях усиливающейся конкуренции. Прибегать к услугам компании-аутсорсера, или нет, решать самой компании. И все же, прибегать к этим услугам целесообразнее при ведении мелкого бизнеса, а крупным компаниям все же выгоднее иметь, к примеру, штатного бухгалтера, что может предотвратить ряд рисков, в том числе – утечки информации, некачественного оказания услуги, отсутствия организационной вовлеченности и др. Тем не менее, на сегодняшний день более 60% компаний уже прибегли к пользованию услуг аутсорсинговых компаний, а из оставшихся менее чем 40% также планируют использовать около 60%, что доказывает распространение аутсорсинга в сфере российской деловой общественности. И это неудивительно, ведь при привлечении грамотного провайдера с достаточным опытом работы с облачной инфраструктурой компания может обеспечить явное снижение издержек, а также более эффективное использование арендуемых мощностей. Развитие аутсорсинга даёт шанс создать в России новую и инновационную индустрию, которая, так или иначе, способна интегрировать достижения зарубежных специалистов в различных областях для создания собственных высокотехнологичных продуктов и услуг.

Список литературы

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (ГК РФ) [Электронный ресурс] // Консультант Плюс – URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_5142/ (15.01.16).

2. Евгений Щепилов: «Основное отличие «облачного» ИТ-специалиста – более высокий уровень ответственности перед клиентом» [Электронный ресурс] // ТрастИнфо– URL: http://www.trustinfo.ru/pressCenter/view/idNew/167 (29.12.15).

3. Как делают аутсорсинг в России [Электронный ресурс] // E-xecutive– URL: http://www.e-xecutive.ru/files/img2/outs.htm (16.01.16).

4. Облачный сервис [Электронный ресурс] // Электронное облако – URL: https://office4me.org/ (20.01.16).

5. Риски аутсорсинга - Платформа Качества [Электронный ресурс] // Платформа Качества – URL:http://qapl.net/риски-аутсорсинга/ (16.01.16).

Сычёва А.С.

РАЗВИТИЕ СИСТЕМЫ ОПЛАТЫ ТРУДА В ВЫСШИХ УЧЕБНЫХ ЗАВЕДЕНИЯХ

Сычёва А.С.
Научный руководитель: к.э.н., доцент Катанаева Л.А.
ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

Современные условия развития системы образования прежде всего ориентированы на формирование и получение качественного нового уровня, который бы отвечал требованиям потребителей, работодателей, государства и общества в целом.

Жизнедеятельность высших образовательных учреждений и качественное их развитие зависят от профессионализма и мотивации персонала, поэтому актуальным остается соотношение экономических интересов вузов с процессами стимулирования профессорско-преподавательского состава к максимально эффективной деятельности.

Одним из средств решения указанной проблемы является переход на эффективный контракт, который представляет собой трудовой договор, содержащий критерии оценки эффективности работ преподавателя для установления стимулирующих выплат в зависимости от результатов труда и их качества. Предполагается, что с введением этого контракта будет осуществлена увязка размера повышения оплаты труда с достижением конкретных показателей качества, и создан прозрачный механизм оплаты труда руководителей учреждений.

Предпосылки перехода на эффективный контракт содержатся в Указе Президента от 07.05.2012 № 597 «О мероприятиях по реализации государственной социальной политики», предусматривающем поэтапное совершенствование системы оплаты труда работников бюджетного сектора экономики.

Обязательность перехода на эффективный контракт заложена в программе поэтапного совершенствования системы оплаты труда в государственных (муниципальных) учреждениях на 2012 – 2018 годы, утв. Распоряжением Правительства РФ от 26.11.2012 № 2190-р., разработанной в соответствии с Указом Президента РФ № 597.[6]

За последние годы в системе высшего образования Российской Федерации произошли существенные изменения, одной из причин которых является принятие новых нормативно-правовых актов, регулирующих образовательные отношения. Уже около трёх лет работники образования, руководители учебных заведений и преподаватели обсуждают плюсы и минусы эффективного контракта в образовании. Ведущие российские вузы в последние годы активно разрабатывают и вводят собственные системы эффективных контрактов. У всех участников данного процесса по-прежнему остается ряд вопросов: что есть эффективный контракт, как можно измерить эффективность в образовании, зачем нужен новый тип трудовых отношений и, наконец, как такая система отразится на положении преподавателей и вузов.

Доктор педагогических наук и кандидат экономических наук Лилия Раицкая считает: «Введение в высших учебных заведениях системы эффективных контрактов позволит дифференцировать заработную плату профессорско-преподавательского состава и повысит качество образования». [5]

«Придётся делать то, что действительно умеешь, и отдавать отчёт за проделанную работу. Цель реформирования состоит в том, чтобы в вузах работали наиболее активные преподаватели, которые занимаются научной деятельностью и вовлекают в неё студентов», - дополняет первый проректор НГТУ Геннадий Расторгуев. [2]

В качестве безусловного плюса эффективного контракта, по мнению ректора НГПУ Алексея Герасева, является уход от «уравниловки» - наследства, доставшегося нам ещё с советских времён, когда много говорили о том, что зарплата не стимулирует инициативных, успешных, более работоспособных. Эффективный контракт показывает, что базовая зарплата у всех одинаковая, но сверх этой части каждый получит по-разному. Отсюда второй плюс:

прозрачность этой системы оплаты труда, потому что изначально все условия прописаны и обговорены.[2]

Для того чтобы лучше разобраться, что подразумевает под собой «эффективный контракт», следует начать с того, что под эффективностью деятельности понимается выполнение преподавателем большего объема работы по сравнению с установленным (законодательством и планом) за определенный период времени. Введение эффективных контрактов связано с попыткой ввести систему дифференцированной оплаты труда и тем, что, как правило, часть профессорско-преподавательского состава всех вузов работает больше, чем основная масса преподавателей.

Для определения эффективной деятельности необходима система количественных показателей, которые должны иметь понятный алгоритм подсчета и учитывать все виды работы, показывать их трудозатраты.

Чтобы определить, что преподаватель работает эффективно, в университетах и вузах России с самыми удачными работающими эффективными контрактами введены единые системы учеты нагрузки и эффективности работы. Преподаватель, согласно законодательству, работает в год 1500 часов, которые условно разделяются на учебную нагрузку «первая половина дня» и «вторая половина дня», которая охватывает учебно-методическую, научную, воспитательную и прочие виды работы. Если преподаватель вырабатывает положенные часы, а сверх установленной нормы публикует учебные пособия, научные статьи, защищает диссертацию и пр., то именно эта деятельность преподавателя говорит о его эффективной работе. Выполнение же нагрузки, даже если речь идет о второй половине дня, свидетельствует именно о выполнении нагрузки, но не говорит об эффективности деятельности.[1]

Соответственно, передовые вузы ввели систему, по которой каждый семестр или один раз в течение учебного года каждый преподаватель сдает в электронной форме отчет о своей нагрузке, внося, в том числе, и все, что выполнено сверх нормы. Ответственность за сведения несет непосредственно преподаватель и заведующий кафедрой, который раз в семестр или в год сдает печатный вариант отчета преподавателя, заверенный подписью преподавателя и заведующего кафедрой. Далее данные из специальной программы обобщаются и подсчитываются автоматически, что позволяет при минимальных затратах времени рассчитать перевыполнение плановой нагрузки преподавателями по университету и назначить коэффициенты или доплаты по эффективному контракту.

Введение таких контрактов привело к некоторому сокращению профессорско-преподавательского состава вузов (иногда до 5–10%) в связи с тем, что, как оказалось, часть преподавателей постоянно не вырабатывала свою полную нагрузку по законодательству. Как правило, эти преподаватели не занимались научной деятельностью. В результате таким преподавателям было предложено или перейти на 0,75 (или менее) ставки, или отработать недовыполненную вторую половину за счет дополнительной учебной и аудиторной нагрузки.[4]

Анализ введенных систем эффективных контрактов в ведущих вузах России в течение последних трёх лет выявил два основных подхода:

- системы, базирующиеся на учете часов, затраченных на каждый вид работ;
- системы, базирующиеся на баллах по видам работ.

Независимо от применяемой системы подсчета во всех вузах выделены критерии по трем основным группам (учебная и учебно-методическая работа, научная работа, прочая деятельность – воспитательная или общественная работа).

Как показал опыт российских университетов, для успешного введения системы эффективного контракта в университете необходимо:

1. Четко прописать минимум обязательной работы по всем направлениям как условие прохождения конкурса и проводить конкурс в полном соответствии с таким минимумом, а при несоблюдении минимума заключать контракт только на год и не возобновлять при повторном невыполнении минимума;

2. Система эффективного контракта должна быть построена исключительно на системе заслуг, а не штрафов (нельзя использовать субъективные или нерелевантные критерии, такие как рейтинги студентов, рейтинги коллег, объемы привлеченных в университет денежных средств);

3. Система должна быть построена на нескольких понятных группах критериев, в рамках которых должны быть четко прописаны все варианты критериев с указанием веса в баллах или иных единицах (часах);

4. Показатели личных достижений преподавателей вводятся в таблицу лично на сайте (через рабочий кабинет) в течение года, а в конце отчетного периода распечатываются и заверяются заведующим кафедрой (подразделения);

5. Из премирования исключаются преподаватели, имеющие незначительную переработку, т.е. устанавливаются ориентировочные минимумы для каждого варианта доплат;

6. Далее рассчитывается «стоимость» одного балла или часа переработки, сумма баллов (часов) преподавателя умножается на «вес» единицы учета - получается доплата за год. [3]

Таким образом, вопрос введения эффективного контракта на сегодня является одним из самых обсуждаемых в сфере образования. Предполагается, что с введением этого контракта представления о труде преподавателя как о низкооплачиваемом и непрестижном останутся только в воспоминаниях. Это даст возможность повысить активность профессорско-преподавательского состава, который занимается научной деятельностью и вовлекает в неё студентов. Все это будет способствовать повышению качества образования в стране.

Список литературы

1. Приказ Министерства образования и науки РФ от 24 декабря 2010 г. N 2075 "О продолжительности рабочего времени (норме часов педагогической работы за ставку заработной платы) педагогических работников" (*Зарегистрировано в Минюсте РФ 04.02.2011 № 19709).*

2. Вырупаева В. Всем выйти из сумрака // Сиб.фм – 2015. [Электронный ресурс]. URL: http://sib.fm/articles/ (дата обращения 29.01.2016).

3. Курбатова М.В., Левин С.Н. Эффективный контракт в системе высшего образования РФ: теоретические подходы и особенности институционального проектирования // Журнал институциональных исследований – 2013 - № 1(том 5). [Электронный ресурс]. URL: http://cyberleninka.ru/ (дата обращения 01.03.2016).

4. Михалкина Е., Скаякова Л., Гапоненко Н. Нормирование труда в вузах: анализ норм труда профессорско-преподавательского состава // Кадровик. Трудовое право для кадровика – 2012 - № 7 [Электронный ресурс]. URL: http://hr-portal.ru/ (дата обращения 28.02.2016).

5. Раицкая Л. К. Зачем университетам эффективный контракт? // Говорят эксперты МГИМО – 2014. [Электронный ресурс]. URL: http://old.mgimo.ru/ (дата обращения 26.02.2016).

6. Фролов С. П. Переходим на эффективный контракт по правилам // Руководитель бюджетной организации – 2015 - № 4. [Электронный ресурс]. URL: http://www.audit-it.ru/ (дата обращения 27.02.2016).

Черняев А.С., Анпилогов В.В.
АНАЛИЗ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОДСИСТЕМЫ ОАО «АВТОВАЗ»

Черняев А.С., Анпилогов В.В.

Научный руководитель: к.э.н., доцент Качкова О.Е.

ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

Сегодня реальные условия рынка требуют от любой коммерческой организации полной отдачи, как в производственном, так и в управленческом плане. Поэтому, в настоящее время

особенно важно не допускать ошибочных действий, которые могли бы привести к плачевным последствиям. В связи с этим, особое значение приобретает анализ экономической подсистемы организации. В данной работе вышеуказанный анализ проводится на примере ведущей автомобильной компании в России ОАО «АвтоВАЗ».

Важнейшей экономической категорией воспроизводства является прибыль. Факторы, влияющие на нее: цена, себестоимость, объем и структура продукции. Чтобы проанализировать, что оказывает влияние на формирование прибыли и за счет чего это происходит, необходимо обратиться к факторному анализу: 1) $\Delta П = \sum(Ц_1 - С_1)О_1 - \sum(Ц_0 - С_0)О_0$ – общее изменение прибыли в отчетном периоде по сравнению с базисным. 2) $\Delta Пц = \sum Ц_1 О_1 - \sum Ц_0 О_1$ – изменение прибыли за счет изменения цен. 3) $\Delta Пс = \sum С_0 О_1 - \sum С_1 О_1$ – изменение прибыли за счет изменения себестоимости. 4) $\Delta По, сп = \sum(Ц_0 - С_0)О_1 - \sum(Ц_0 - С_0)О_0$ - изменение прибыли за счет изменения структуры реализованной продукции и объема реализации. Где $Ц_1$ и $Ц_0$ – цена за единицу продукции для отчетного и базисного периодов; $С_1$ и $С_0$- себестоимость единицы продукции; $О_1$ и $О_0$- объемы продукции.

Для расчета данной факторной модели в таблице №1приведены необходимые балансовые данными об ОАО «АвтоВАЗ».

Проведенный анализ показывает, что наибольшее влияние на увеличение прибыли оказало повышение уровня цен (43,27 млрд. руб.). Также следует отметить отрицательное влияние на величину прибыли уменьшение объема реализации автомобилей, увеличение себестоимости произведенных автомобилей.

Таблица 1	
Значение	Млрд. руб.
ΔП=	-12,32
ΔПц=	43,27
ΔПо=	-1,97
ΔПс=	-11,87
ΔПсп=	-41,74
ΔПо,сп=	-43,72

Одним из наиболее важных обобщающих показателей производственно-экономической деятельности является показатель рентабельности. Проведем расчет рентабельности нашего предприятия, используя необходимые данные финансовой отчетности. Показатель рентабельности в 2014 году составлял 103,5%, т.е. прибыль превышала убытки. В 2015г. - наоборот Рп=96,8%, что говорит об убыточности при производстве продукции.

Для оценки деятельности организации необходим анализ эффективности использования собственного капитала. Для этого проведем факторный анализ с помощью модели Дюпона. Рентабельность собственного капитала рассчитывается по следующей формуле: Рск = (ЧП:В)×(В:А)×(А:СК) = Рп×Коб×Кфз, где Рп-рентабельность продаж, Коб-оборачиваемость активов, Кфз-коэффициент капитализации, финансовой независимости.

С помощью метода цепных подстановок осуществим факторный анализ.

$Рск_0 = Рп_0 \times Коб_0 \times Кфз_0$, $Рск_{усл1} = Рп_1 \times Коб_0 \times Кфз_0$, $Рск_{усл2} = Рп_1 \times Коб_1 \times Кфз_0$, $Рск_1 = Рп_1 \times Коб_1 \times Кфз_1$. ΔРск = Рск1 – Рск0 - изменение рентабельности собственного капитала в отчетном периоде по сравнению с базисным. В целом рентабельность собственного капитала в 2015г. по сравнению с 2014г. снизилась на 24,8%. Снижение рентабельности собственного капитала ОАО «АвтоВАЗ» произошло в том числе за счет изменения отдельных факторов: рентабельности продаж продукции (снизилась на 25,9%) $\Delta Рск\ п = Рск_{усл1} - Рск_0$, общей оборачиваемости капитала (упала на 0,7%) $\Delta Рск\ об = Рск_{усл2} - Рск_{усл1}$, коэффициента финансовой зависимости (увеличился на 1,8%) $\Delta Рск\ фз = Рск_1 - Рск_{усл2}$.

Теперь посмотрим насколько ликвиден баланс ОАО «АвтоВАЗ». Для этого сгруппируем некоторые статьи баланса в группы А1-А4 и П1-П4

(активы - по убыванию ликвидности, пассивы – по убыванию срочности).

Актив	Млн. руб.	Знак	Млн. руб.	Пассив	Интерпретация
А1	2428	≤	54144	П1	Падение платежеспособности
А2	42702	≥	41596	П2	Рост кредиторской задолженности
А3	1468	≤	87910	П3	Предприятие в значительных размерах использует долгосрочные займы и кредиты
А4	127528	≥	-9524	П4	Внеоборотные активы формируются за счет привлечённых средств

Еще одним фактором, влияющим на финансовое положение предприятия, является дебиторская задолженность. Ее рост в динамике свидетельствует об ухудшении финансового состояния предприятия. За 2015г. по сравнению с 2014г. дебиторская задолженность снизилась на 45%, Д = $\frac{\text{ДЗ за отчетный год}}{\text{ДЗ за базисный год}}$. Доля дебиторской задолженности в общем объеме текущих активов рассчитывается по формуле: $Д_{об.акт.} = \frac{ДЗ}{ТА}$. Данный показатель за 2015г. снизился и составляет 19% против 30% в 2014г., что говорит о положительной тенденции в изменении дебиторской задолженности. Оборачиваемость дебиторской задолженности высчитывается по формуле: $Д_{об} = \frac{\text{Выручка}}{ДЗ}$. Она увеличилась в отчетном году по сравнению с базисным на 40%. и на 2015г. составляет 19 раз, что говорит о высокой скорости ее погашения покупателями.

Таким образом, можно сделать вывод, что за 2015г. по сравнению с 2014г. основные показатели экономической подсистемы ОАО «АвтоВАЗа» - прибыль, рентабельность, структура капитала, дебиторская задолженность снижаются. С одной стороны, это показывает положительный тренд в развитии предприятия: снижение дебиторской задолженности влечет за собой приток денежных средств компании и их быструю оборачиваемость. С другой стороны – финансовая устойчивость «АвтоВАЗа» находится не в лучшем состоянии: падает платежеспособность, растет кредиторская задолженность, предприятие работает в убыток. Основываясь на наших расчетах, предлагаем «АвтоВАЗу» снижать себестоимость продукции, т.к. это отрицательно влияет на прибыль; избавиться от кредиторской задолженности посредством государственных субсидий. Также компания может увеличить продажи с помощью снижения цен на внутреннем рынке или нарастить мощности по производству автомобилей Renault, Nissan, чьему альянсу она принадлежит.

Список литературы

1. Ernst & Young LLC Аудиторское заключение о консолидированной финансовой отчетности ОАО «АВТОВАЗ» и его дочерних организаций за 2015 год. – Февраль 2016 г.
2. Качкова О.Е. Экономический анализ хозяйственной деятельности: учебник / О.Е. Качкова, М.В. Косолапова, В.А. Свободин. – М. КНОРУС, 2016. – 360 с.
3. Любушин Н.П. Экономика организации: учебник / Н.П. Любушин, Н.Э. Бабичева. – 3-е изд. перераб. – М.: КНОРУС, 2016. – 328 с.
4. Корпоративный менеджмент – коэффициент рентабельности собственного капитала - http://www.cfin.ru/encycl/return_on_equity.shtml Дата обращения: 20.03.2016
5. Бердников А. А. Анализ прибыли и рентабельности организации: теоретический аспект // Молодой ученый. — 2013. — №2. — С. 111-113.

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ

Шишкова Е.В.
СТЕЙКХОЛДЕРСКИЙ ПОДХОД К АНАЛИЗУ ДОГОВОРНЫХ ОТНОШЕНИЙ

Шишкова Е.В.
Научный руководитель: Бариленко В.И.
д.э.н., профессор, заведующий кафедрой «Экономический анализ»
ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

В современных условиях деятельность любого экономического субъекта основывается на системе договоров, так как именно договор выступает одним из основных способов регулирования экономических взаимоотношений. В этой связи особо актуальным становится вопрос адекватного аналитического обеспечения формирования и поддержания стабильных и рациональных связей экономических субъектов, которые реализуют свою деятельность в рамках сложной системы договорных отношений.

Основанный на взаимной заинтересованности сторон, договор делает возможным установление эффективных правоотношений между общественными сферами производства и потребления, поиск баланса между спросом и предложением, потребностями государства и других субъектов гражданского оборота.

Только договор способен порождать синергетический эффект взаимной экономической деятельности субъектов, который заключается в достижении результата, который значительно превосходит простую сумму результатов деятельности экономических субъектов, действующих по отдельности. Причем, вне зависимости от того какими ресурсами обладает государство, без синергетического эффекта экономика не может динамично развиваться.

Таким образом, договор - это не только эффективное, но и высокорезультативное правовое средство, которое позволяет экономическим субъектам вести более эффективную хозяйственную деятельность. Посредством моделирования договорных условий конкретных экономических субъектов можно добиться не только удовлетворения целевых требований договаривающихся сторон, но и законного снижения их налоговых, таможенных, валютных и иных финансовых затрат. Реализация сторонами договора их собственных, частных интересов становится основным стимулом его надлежащего исполнения и достижения при этом необходимых экономических результатов.

Договор - в первую очередь взаимная сделка, основание возникновения гражданских прав и обязанностей. В этом смысле договор - это юридический факт. Но договор не сводится только к сделке, договор - это еще и возникающие из соглашения взаимные обязательства сторон, которые подлежат исполнению. При этом договор - это акт, фиксирующий по воле всех его участников факт возникновения этих обязательств. Таким образом, «договор» является многозначным понятием и рассматривать его только с юридической точки зрения нельзя. Необходимо также учитывать экономический аспект, так как плохо выполняемые и неудачно заключенные договоры зачастую приводят к серьезным последствиям вплоть до банкротства предприятия.

Следует отметить, что заключение и исполнение любого договора, как правило, связано с выполнением требований не только двух контрагентов, но и целого ряда заинтересованных сторон (государственных органов, собственников и менеджеров, персонала организации, поставщиков, покупателей, кредитующего банка и т.д.). В этой связи возникает необходимость рассматривать договорные отношения через призму стейкхолдерского подхода. Таким образом, договор представляет собой форму взаимного учета требований контрагентов и целого ряда других заинтересованных сторон. Причем, без применения стейкхолдерского подхода экономический анализ исполнения договоров является неполным,

поверхностным и необъективным. В рамках данного подхода необходимо применение принципов бизнес – анализа, ориентированных на изучение интересов и требований стейкхолдеров и оценку соответствия им реальных параметров каждого из заключаемых договоров. Существенные отличия между соответствующими показателями можно определить как бизнес-проблемы, для разрешения которых необходимы корректировки договорной политики организации.

Зачастую, различные стейкхолдеры имеют диаметрально противоположные потребности (см. Табл. 1). Так, собственники бизнеса для получения большей прибыли заинтересованы в продаже своей продукции по более высоким ценам, с максимально возможной экономией, а также в минимизации суммы налоговых выплат. Сотрудники нацелены на получение высокой заработной платы в благоприятных условиях труда. Покупатели желают купить наиболее качественный товар по наименьшей цене. Государственные органы заинтересованы не только в увеличении налоговых поступлений в бюджеты различных уровней, но и в соблюдении хозяйствующими субъектами социальных обязательств.

Таблица 1 - Потребности ключевых стейкхолдеров

Стейкхолдеры	Интересы и требования
Собственники	• Долгосрочный и стабильный рост стоимости компании • Получение прибыли в виде дивидендов
Менеджмент	• Заработная плата и дополнительные вознаграждения • Накопление опыта • Повышение статуса
Персонал	• Заработная плата и дополнительные вознаграждения • Карьерный рост • Гарантии занятости
Поставщики	• Своевременная оплата поставок по выгодным ценам • Обеспечение стабильными и выгодными заказами
Покупатели	• Своевременная поставка товара определенного объема и качества по приемлемым ценам
Государственные органы	• Своевременная уплата налогов • Соответствие организации правовым и экономическим нормам • Поддержка в реализация социальных проектов
Общественные организации	• Соответствие нормам, предъявляемым обществом (в т.ч. экологическим)

Источник: составлено автором.

Таким образом, роль аналитического обеспечения договорной политики состоит в обосновании возможностей сбалансированного удовлетворения подобных противоречивых требований.

Экономические противоречия интересов различных стейкхолдеров, могут быть минимизированы в процессе проведения экономического анализа условий формирования и реализации этапов договорного цикла. После определения интересов и требований стейкхолдеров необходимо провести их ранжирование по степени значимости и влияния на выручку.

К примеру, в отношении договоров поставки основными стейкхолдерами являются собственники и менеджмент поставщика и покупатели. При этом, собственники заинтересованы в прибыли, как источнике дивидендов, и увеличении стоимости их акций (долей). Менеджеры поставщика заинтересованы в обеспечении сбыта продукции, росте выручки и финансовых результатов. Покупатели же заинтересованы в своевременных поставках необходимых им товаров соответствующего качества по приемлемым для них ценам. При этом, следует учитывать, что как ценовые, так и качественные параметры

требований сторон во многом определяются предложениями конкурентов, присутствующих на рынке. В связи с этим, стейкхолдерский подход предполагает учет интересов всех заинтересованных лиц, в том числе и конкурентов, чья деятельность может служить причиной торможения роста продаж, прибыли, рентабельности и других экономических характеристик организации – поставщика.

В целях эффективного использования договоров в управлении организацией интересы и требования различных стейкхолдеров следует также оценивать в зависимости от стадий договорного цикла.

На этапе заключения договоров и формирования их условий (преддоговорный этап) определяется потребность в заключении договора, осуществляется поиск и отбор контрагента, который способен удовлетворить эти потребности, проводится сбор документов и анализ потенциального контрагента и его представителей (в том числе анализ вероятности банкротства), согласовываются взаимные экономические интересы сторон, а так же параметры и условия договора.

И, хотя на данном этапе отсутствуют юридические обязательства между сторонами, за счет нахождения баланса между интересами и требованиями стейкхолдеров можно добиться сокращения трансакционных затрат, направленных на рекламу, проведение выставок и презентаций, ведения переговорови дополнительный сбор информации.

Кроме того, именно на предварительном этапе благодаря проведению предварительного анализа, а также анализа новых мировых достижений в развитии технологий, существует возможность минимизации предпринимательских рисков и совершенствования деятельности экономического субъекта (экономической, управленческой, социальной, экологической и технологической).

На стадии реализации договоров необходимо проводить оперативный анализ хода фактического выполнения договорных обязательств. Кроме того, следует отслеживать соблюдение контрагентами условий договора с обоснованием возможных претензий и штрафных санкций.

На стадиях выполнения заключенных договоров и завершения договорных отношений должны производиться итоговый анализ финансовых результатов выполнения заключенных договоров, оценка исполнения сторонами взаимных обязательств, а также обозначаться текущие и перспективные проблемы договорной политики.

Кроме всего прочего, на данном этапе подводятся итоги сотрудничества и оцениваются данные, полученные в ходе осуществления предыдущих стадий договорного цикла. Очень важна сравнительная оценка эффективности различных типов договоров, заключаемых с конкретными контрагентами. Данные действия позволяют принимать более эффективные управленческие решения при повторном сотрудничестве.

Вне зависимости от стадии договорного цикла организации необходимо оценивать, насколько сформированные требования и интересы сторон договора учитываются в рамках действующей системы договорных и что необходимо предпринять для повышения степени их удовлетворения.

При этом важно установить приоритеты и направления деятельности, оценить риски и ограничения, которые связаны с реализацией выявленных приоритетных требований. Для каждого решения, которое направлено на удовлетворение требований заинтересованных сторон, необходимо развернутое технико-экономическое обоснование, поэтому аналитическое обеспечение корпоративного управления невозможно без мониторинга изменений требований стейкхолдеров с выявлением приоритетных из них и потенциально возможных.

Эффективность исполнения договоров – это соотношение полученного результата (в стоимостном и качественном выражении) исполнения договорных обязательств и удовлетворения интересов и требований основных стейкхолдеров. Эффективность исполнения договоров оценивается не только на основе экономических факторов (размер фактических затрат,прибыль или убыток), но и качественных факторов - расширение или сокращение

клиентской базы, рынков сбыта, укрепление или ослабление деловой репутации, и высокая или низкая степень удовлетворения покупателей.

Таким образом, анализ договоров является неотъемлемой частью методологии современного бизнес-анализа, направленного на обеспечение эффективного корпоративного управления, т.е. взаимодействия между заинтересованными сторонами с целью реализации интересов собственников и законных прав остальных стейкхолдеров.

Реализация требований стейкхолдеров возможна с учетом понимания экономического содержания и структуры договоров, их роли в операционной и финансовой деятельности. Для этого договоры должны рассматриваться во взаимосвязи с правом собственности, экономическими обязательствами и интересами ключевых стейкхолдеров компании, в первую очередь - поставщиков и покупателей, деловых партнеров, собственников и кредиторов, государственных налоговых и регулирующих органов.

Список литературы

1. Бариленко, В.И. Актуальные проблемы развития бизнес-анализа в условиях ориентации на инновационный путь развития: монография / В.И. Бариленко. − М.: Финансовый университет, 2012. – 204 с.

2. Бариленко, В.И. Бизнес-анализ как инструмент обоснования условий устойчивого развития / В. И. Бариленко // Вопросы региональной экономики. - 2015. - Том 24. - № 3. - С. 137-144.

3. Бариленко, В.И. Основы бизнес-анализа: учебное пособие / В.И. Бариленко, В.В. Бердников, Р.П. Булыга [и др.] / под ред. В.И. Бариленко. - М.: КНОРУС, 2014. - 272 с.

4.Ивашковская, И. В. Развитие стейкхолдерского подхода в методологии финансового анализа // Гармоничная компания. - 2011. - № 3 (19). - С. 59–70

5. Ивашковская, И.В. Стейкхолдерский подход к управлению, ориентированному на приращение стоимости компании // Корпоративные финансы. – 2012. – № 1 (21). – С. 16-17.

Коробкова О.С., Черкашина А.О.
АНАЛИЗ РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОГО МАШИНОСТРОЕНИЯ

Коробкова О.С., Черкашина А.О.

Научный руководитель: Керимова Ч.В., к.э.н.,

доцент кафедры «Экономический анализ»

ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

Машиностроительную отрасль без преувеличения называют основой промышленного производства любой страны. Важность его стабильного развития для экономики определяется, тем фактом, что на протяжении нескольких столетий сектор остается единственным поставщиком капитальных ресурсов на предприятия прочих отраслей. Машиностроение обеспечивает любое производство машинами и оборудованием, а население – предметами потребления.

Сегодня, в условиях рыночной экономики, отправной точкой при анализе отрасли становиться вопрос: насколько данная отрасль прибыльна и перспективна для российского бизнеса?

Считается, что прибыль, полученная в отрасли, определяется тремя факторами:

- Ценностью товара для потребителя;
- Интенсивностью конкуренции;
- Соотношением рыночной власти производителей и их поставщиков.

Уровень прибыльности промышленности зависит не только от внутриотраслевого влияния, но и от воздействия отраслевой структуры.

Машиностроение является одной из самых сегментарных отраслей экономики. Общероссийский классификатор видов экономической деятельности делит отрасль на три сегмента, применяя критерий классификации по виду выпускаемой продукции:

- производство транспортных средств и оборудования;
- производство машин и оборудования;
- производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования.

Модель пяти факторов конкуренции Портера определяет пять источников конкурентного давления:

1. Конкуренция со стороны товаров-заменителей. Существование непосредственных заменителей означает, что спрос становиться эластичным относительно цены. В машиностроительном секторе ситуация с товарами-субститутами неоднозначна. Например, существуют такие виды продукции, где товары-заменители просто не существуют, например, автомобили.

2. Конкуренция со стороны новых потенциальных участников рынка. В машиностроительной отрасли новые участники рынка зачастую не могут соперничать на равных с уже присутствующими компаниями. Это связано с достаточно высокими входными барьерами, которые диктуются следующими условиями отрасли:

- Высокая потребность в капитале. Машиностроительный сектор отличается высокими потребностями в производственных мощностях, материальных ресурсах, инвестициях в НИОКР и так далее. Это позволяет защитить рынок от наплыва новых игроков.
- Обширный рынок сбыта. Чем выше издержки компании при производстве продукта, тем большее количество этого продукта она должна продать, чтобы окупить затраты. Общепризнанным является тот факт, что в автомобильной индустрии для того, чтобы иметь низкие издержки, необходимо продавать более 4 млн. автомобилей в год.
- Дифференциация товара. Компании, работающие в отрасли долгие годы, обладают лояльностью покупателей и узнаваемостью торговой марки. Новые участники рынка должны потратить непропорционально большие средства на рекламу и стимулирование сбыта. Этот фактор актуален в большей степени для товаров массового потребления, в машиностроительной отрасли это продукция автомобилестроения, электрооборудование и различные приборы народного пользования.
- Правительственные и законодательные барьеры. Некоторые экономисты утверждают, что единственно эффективные барьеры для входа на рынок может создать только государство. Государство старается защитить машиностроительный сектор в России, прежде всего от конкурентного давления со стороны зарубежный компаний. Для этого разрабатываются различные меры поддержки отечественных предприятий: льготные условия в сфере налогообложения и кредитования, государственные заказы и тендеры, различные меры стимулирующие спрос на товары российских производителей, повышение ввозных таможенных пошлин.

3. Конкуренция внутри отрасли. Если в отрасли доминирует слабая концентрация, как в отечественном машиностроении, то цены примерно одинаковы и конкуренция основывается преимущественно на рекламе, стимулировании сбыта и разработке товаров. Интенсивная конкуренция, которая характерна для мирового машиностроительного рынка, также обусловлена различиями в происхождении, структуре издержек, стратегиях и стилях управления конкурирующих компаний. Это говорит о том, что российскому производству для эффективного соперничества на международном рынке необходимо уделять внимание не только производимой продукции, но стратегическому управлению в целом.

4. Рыночная власть покупателей. На рынке в результате транзакций ценность создается и для покупателя, и для продавца. Как эта ценность будет распределена между ними с точки зрения прибыльности, зависит от того, какой рыночной властью обладает каждый из двух участников сделки. Чаще всего имеет значение размер и концентрация покупателей по сравнению с продавцами. Чем меньшее число покупателей и больше объем закупок, тем

большей рыночной властью обладают покупатели. С точки зрения дифференциации покупателей и их власти, машиностроительный сектор крайне неоднороден, в нем можно выделить три группы.

5. Рыночная власть поставщиков. Главный вопрос заключаются в том, насколько легко фирмы в отрасли могут переключиться с одного поставщика на другого. Отечественное машиностроение отличается от зарубежных аналогов преимущественно тем, что большинство заводов, особенно созданных еще при Советском Союзе, являются производственными предприятиями полного цикла. То есть не только собирают конечный продукт, но и изготавливают для него практически все комплектующие. С одной стороны, это позволяет им быть независимыми от поставщиков, но с другой стороны, значительно повышается себестоимость продукции.

Подведя итог анализа отраслевой структуры машиностроения и пяти факторов конкуренции:

Высокие входные барьеры на рынки машиностроительной отрасли, благодаря высокому уровню требуемых ресурсов, эффективно препятствуют проникновению новых российских игроков, что, теоретически, должно добавлять привлекательности данной отрасли. Но эти рынки вышли за рамки государственных границ, потребители имеют возможность выбирать продукцию иностранных компаний. И эти же барьеры являются бесполезными для защиты от внутриотраслевой конкуренции со стороны международных компаний, которые располагают большим капиталом, известным брендом, обширными интеллектуальными ресурсами в виде патентов, собственных разработок, более масштабными рынками сбыта. Это позволяет зарубежным предприятиям экономить на издержках, не нанося ущерб качеству продукции, быстрее окупать инвестиции, что ставит их в более выгодное положение в сравнении с отечественными компаниями.

Решение проблем:

1. Создание новых мощностей.
2. Изменения в режиме промышленной сборки.
3. Торговая политика, стимулирующая внутреннее производство.
4. Оздоровление российской экономики.
5. Нацеленность стратегии развития России до 2020 года на замещение импорта внутренним производством. То есть, текущий уровень технологий и производства практически не играет значимой роли в создании современной конкурентоспособной отрасли. Заимствование лучших образцов деятельности не является ошибочным. Наоборот, только вовлечение современных технологий и процессов в отрасль делает ее адекватной складывающимся условиям мировой экономики.
6. Создание различных объединений, союзов и альянсов. Эта мера позволит ослабить конкуренцию в отраслях машиностроения, производящих продукцию широкого потребления, обеспечит более рациональное использование производственных мощностей, облегчит полную модернизацию.
7. Специализация. Большинство отечественных машиностроительных предприятий являются диверсифицированными компаниями с широким ассортиментом предлагаемых на рынках товаров, при этом ни в одном из направлений, зачастую, не занимая лидирующего положения. Это приводит к избытку производственных мощностей и большим затратам. Стараясь занять лидирующее положение в какой-то конкретной области, компания сможет эффективнее инвестировать в свои ключевые продукты, повышать их качество и конкурентоспособность на международных рынках.

Список литературы

1. Бариленко В.И., Бердников В.В., Гавель О.Ю., Керимова Ч.В. Информационно-аналитические методы оценки и мониторинга эффективности инновационных проектов // Под ред. проф. В.И. Бариленко. – М.: Издательство «Русайнс», 2015. – 164 с.

2. Керимова Ч.В. Учетно-аналитическое обеспечение оценки экономической эффективности рекламы // Школа университетской науки: парадигма развития. Том II. – Тольятти: Поволжский государственный университет сервиса, 2010 - №1 (1). С. 53-58

Ланина Д.Н.

ПРОБЛЕМЫ ОПТИМИЗАЦИИ ФИНАНСИРОВАНИЯ БЮДЖЕТНЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ

Ланина Д.Н.
Научный руководитель: к.э.н. Тафинцева В.Н.,
к.э.н., доц кафедры «Экономический анализ»
ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

Бюджетные учреждения являются основным источником обеспечения удовлетворения духовных потребностей общества, а также улучшения социальных условий его жизни. Значение бюджетных учреждений для социального развития приводит к необходимости решения задачи оптимизации и повышения эффективности использования бюджетных средств с целью максимального увеличения полезного результата. Несмотря на то, что бюджетные средства имеют строго целевое назначение и статьи расходов определены законодательством, анализ эффективности расходования бюджетных средств затруднен тем, что результатом деятельности учреждения часто является не товар, а услуга или процесс производства полезного эффекта деятельности учреждения. Оценить эффективность и результативность расходов невозможно без разработки специальной комплексной системы количественных показателей для бюджетных учреждений сферы социальных услуг.

Одним из этапов бюджетной реформы, направленной на повышение качества бюджетных расходов путем расширения программно-целевого финансирования, стало появление государственного задания. Государственное задание представляет собой документ, устанавливающий требования к объему, составу, качеству, порядку, условиям, и результатам оказания государственных услуг, выполнения работ, финансирование которых осуществляется за счет средств бюджета.

Государственное задание принципиально отличается от сметного порядка финансирования тем, что объемы финансирования учреждения зависят от показателей эффективности его деятельности, от качества предоставленных услуг. Преимущество государственное задания в том, что оно стимулирует государственное (муниципальное) учреждение к повышению качества услуг; устанавливает стандарты оказания услуг, делает прозрачным характер деятельности учреждений, приводит к публичной отчетности; повышает удовлетворенность потребителя качеством услуг в здравоохранении, образовании и других сферах.

В отличие от традиционной системы финансирования объем государственного задания, во-первых, является величиной переменной и зависит не от исторически сложившихся объемов сметного финансирования, а от планируемых результатов деятельности учреждений, качества оказываемых ими услуг, выполнения работ, во-вторых, финансируется не учреждение, а оказываемые им услуги, из чего следует, что особое внимание уделяется формированию содержания каждой конкретной услуги или выполненной работы.

Главная особенность порядка финансирования деятельности бюджетных и автономных учреждений заключается в том, что государственное задание является базой для составления проекта бюджета и планирования бюджетных расходов на оказание государственных (муниципальных) услуг. Такой подход коренным образом изменяет порядок формирования соответствующего бюджета, а также создает условия для учета реально оказываемых услуг. Это в свою очередь способствует повышению эффективности бюджетных расходов.

В настоящее время ведется активная работа по внедрению новой системы оптимизации расходования бюджетных средств под названием «бюджетирование, ориентированное на результат» (БОР).

БОР – это система организации бюджетного процесса и государственного (муниципального) управления, при которой планирование расходов непосредственно связано с достигаемыми результатами.

Система БОР стала актуальной после принятия Концепции реформирования бюджетного процесса (Постановление Правительства Российской Федерации от 22 мая 2004 года №249 "О мерах по повышению результативности бюджетных расходов") [4]. С переходом к финансированию бюджетных учреждений через субсидии на выполнение государственного задания и другие цели стали складываться условия для реального использования новой системы бюджетирования.

Реформирование бюджетного процесса, переход на принципы БОР требуют от руководства бюджетного учреждения новых подходов к обоснованию и принятию управленческих решений. Одним из практических шагов на этом пути является обязательная разработка планов финансово-хозяйственной деятельности (ФХД) [5] на трехлетний срок. Причем план ФХД разрабатывается каждым учреждением самостоятельно. Таким образом, в практику управления бюджетным учреждением встраивается такая важнейшая функция как планирование и обоснование плановых показателей, которые требуют детального анализа всех сторон финансово-хозяйственной деятельности бюджетного учреждения. Всё это нацеливает бюджетный процесс на эффективность и требует постоянной оценки эффективности расходования бюджетных средств в интересах всего общества.

Для практической реализации системы БОР необходимо выполнение ряда требований, которая включает разработку системы показателей, описывающих деятельность бюджетного учреждения, детальную характеристику каждой услуги, содержание процесса их представления, обеспеченность ресурсами и условиями для представления услуг, определение контингента потребителей.

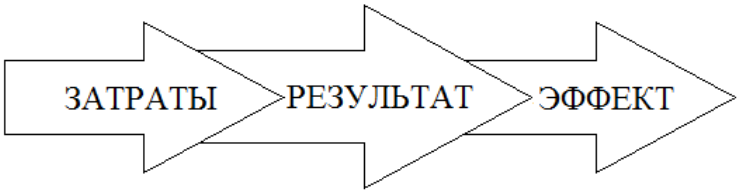


Рис. 1. Этапы предоставления бюджетной услуги

Предоставление бюджетной услуги разделяется на несколько этапов: затраты, результат, эффект (рис.1), где затраты – это величина ресурсов, необходимых для предоставления бюджетной услуги, результат - объём предоставленных услуг, эффект - показатель общественной выгоды полученной от затраченных ресурсов. Целью бюджетной политики является именно общественный эффект, в то время как результаты являются ее инструментами.

Возникает проблема общественно значимого содержания понятия конечного результата в каждом конкретном случае получения и расходования бюджетных средств. Только при таких условиях бюджетные средства будут использованы максимально эффективно с точки зрения общества, а не просто потрачены на содержание бюджетного учреждения.

Проблема определения конечного результата и эффективности бюджетных учреждений социальной сферы, где конечным результатом является предоставление качественных услуг, рассматривается многими авторами. Так, например, Д.Ю.Беляева [1] считает, для решения данной проблемы необходимо учитывать человеческий фактор и стимулирование, привлекать профессионалов конкретной сферы услуг. О.А. Заббарова [2] предлагает схему формирования экономических показателей для оценки эффективности деятельности бюджетных организаций. Проблему оценки эффективности рассматривает и детализирует

В.Н.Тафинцева [3]. В своих работах автор чётко определяет круг проблем анализа финансирования бюджетных учреждений, а также предлагает подходы к их решению. Ключевыми проблемами внедрения системы БОР автор называет разработку и использование количественных показателей оценки бюджетных расходов. Это объясняется сложностью определения связей между затратами, результатами и общественным эффектом, полученными от предоставленной бюджетной услуги. Зачастую отсутствуют статистические данные, по которым можно было бы проследить подобные взаимосвязи. Еще более трудно планировать затраты в зависимости от желаемого общественного эффекта.

Задача оптимизации финансирования бюджетных учреждений в современных условиях переносит акцент с затрат на исполнение, что выходит за рамки одной лишь финансовой сферы и усложняет разработку количественных индикаторов. Вместе с тем бюджетирование, ориентированное на результат, невозможно без разработки комплекса количественных показателей для оценки эффективности использования бюджетных средств.

Список литературы

1. Беляева Д.Ю. Бюджетирование, ориентированное на результат, и проблема идентификации "результата" // Финансовый вестник: финансы, налоги, страхование, бухгалтерский учет. – 2010. – N 2. – С. 34 – 39
2. Заббарова О.А. Экономическое содержание критерия эффективности деятельности бюджетных организаций // Аудит и финансовый анализ. - 2007. – № 5. – С. 129-134.
3. Тафинцева В.Н. Бюджетирование, ориентированное на результат: методика, проблемы, возможности практического использования // Бухгалтерский учет и налогообложение в бюджетных организациях. Издательство «Афина» –2014. –№2. – с. 15-19
4. О мерах по повышению результативности бюджетных расходов. Концепция реформирования бюджетного процесса в Российской Федерации в 2004-2006 годах: Постановление Правительства Российской Федерации от 22 мая 2004 г. N 249 г. Доступ из справ.-правовой системы «Консультант-Плюс» URL: http://www.consultant.ru/
5. О требованиях к плану финансово-хозяйственной деятельности государственного (муниципального) учреждения: Приказ Минфина России от 28.07.2010 N 81н (ред. от 24.09.2015). Доступ из справ.-правовой системы «Консультант-Плюс» URL: http://www.consultant.ru/

Федорова Д.Д.

МЕТОДИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ АНТИКОРРУПЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ КОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Федорова Д.Д.

Научный руководитель: Егорова И.С.

к.э.н., доцент, доцент кафедры «Аудит и контроль»

ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

На современном этапе развития Российской Федерации принято обсуждать коррупционные правонарушения на различных уровнях государственных органов. Коррупция – это двусторонний процесс, в который может вступать не только государство, но и физические, и юридические лица.

Статья 1 п. 1 пп. «а» ФЗ №273 «О противодействии коррупции» регламентирует понятие «коррупции» [1]. При этом в той же статье указывается, что коррупцией также является совершение перечисленных в статье деяний юридическим лицом. Исходя из этого, организации так же могут быть вовлечены в процесс коррупционного преступления. Статьей

13.3 п. 1 ФЗ №273 регламентируется обязанность организаций принимать меры по предупреждению коррупции.

На наш взгляд, необходимо уделять много внимания теме коррупции, потому что она создает неблагоприятную среду для развития бизнеса и правового государства в стране. Так по индексу восприятия коррупции за 2014 год по данным международной организации Transparency International Россия заняла 136 место, что сравнимо с такими странами как: Нигерия, Ливан, Кыргызстан, Иран и Камерун [6]. Данное положение не позволяет России осуществить программы по поиску утраченного роста ввиду санкций и других негативных экономических процессов. Вследствие этого государству необходимо привлечь дополнительные ресурсы для повышения эффективности действия на его территории законодательства, касающегося противодействия коррупции.

В данной работе была поставлена задача изучения нормативно-правовых и локально-правовых актов, которые бы были направлены на обеспечение организации противодействия коррупции во всех коммерческих организациях. Также был осуществлен анализ российской действительности на примере «локомотивов рынков» для большей достоверности полученных результатов.

Актуальность данного исследования заключается в том, что при анализе документации о противодействии коррупции, приведенной на сайтах компаний России, становится очевидной основная проблема неэффективности действующих на сегодняшний момент нормативно-правовых и методических документов.

Нами были отобраны 20 российских компаний, входящих в рейтинг крупнейших компаний Российской Федерации по объему реализации продукции за 2015 год по версии журнала «Эксперт» [7]. Затем был проведен анализ документации данных организаций на предмет проверки наличия положений, регламентирующих противодействие коррупции.

Как оказалось, лишь у 11-ти компаний из 20-ти разработаны данные положения под названиями: «Антикоррупционная политика», «Политика компании в области противодействия вовлечению в коррупционную деятельность», «Политика по противодействию коррупции». У одной из организаций выделяется раздел на информационной странице в Интернете для ознакомления с мерами, принимаемыми по борьбе с коррупционными преступлениями. У 8-ми компаний-гигантов разработан Кодекс корпоративной этики и его варианты, в котором указан раздел, определяющий основные мероприятия по противодействию коррупции. Однако, стоит отметить, что данный раздел не регламентирует сферу антикоррупционных действий в полной мере в силу своей ограниченности по объему и большого охвата тем, затронутых в этом документе.

Таким образом, можно сразу же выделить основную проблему формирования мер по борьбе с коррупцией на современном этапе развития коммерческих организаций – отсутствие нормативно определенной обязанности таких компаний создавать и публиковать антикоррупционную политику как отдельный документ, в котором бы четко указывались те или иные аспекты регулирования сферы внутреннего контроля и предупреждения коррупции. Стоит отдельно отметить, что наиболее открытой компанией, по данным Transparency International и по результатам исследования, оказалась горно-металлургическая компания «Норильский никель» [8].

На данный момент поступления от газа и нефти в бюджет Российской Федерации составляют примерно 9% [9]. Поэтому данная сфера, на наш взгляд, должна быть наиболее открытой для пользователей. Так нами был проведен более глубокий анализ антикоррупционных политик компаний нефтяной промышленности, как наиболее значимой и открытой для российской экономики.

В результате мы пришли к выводу о некоторой обобщенности информации, представленной в документах организаций. Антикоррупционная политика регламентирует участие систем внутреннего контроля и аудита в процессе противодействия коррупции, однако в данном документе не прописываются конкретные процедуры внутреннего контроля и аудита. Также приводится таблица риск-менеджмента в области противодействия

вовлечению в коррупционную деятельность, где приведены показатели риска совершения коррупционных действий, но не указана методика расчета данных показателей. В кодексах этики и антикоррупционных политиках не прописываются ответственные лица или службы. К особенностям рассмотренных документов стоит отнести включение международных правил и стандартов в качестве документов-оснований. Зачастую происходит элементарное копирование данных документов без учета специфики российской действительности, что вызывает вопросы по поводу эффективности принимаемых документов.

В рамках организаций создаются горячие линии и предоставляется возможность сообщения о правонарушениях с сохранением условия анонимности. Однако, исходя из практики, данный вопрос вызывает множество споров в силу своей неоднозначности, так как анонимные звонки могут быть использованы в негативном формате.

Таким образом, нами были отмечены существующие проблемы применения законодательства Российской Федерации, касающегося противодействия коррупции в коммерческих организациях. Данные проблемы необходимо устранить, так как коррупция на современном этапе является высоким «барьером» для развития России в направлении сильной экономической и правовой державы.

Кроме того нами был проанализирован документ, созданный для исполнения п. 25 пп. «б» Указа Президента Российской Федерации от 2 апреля 2013 г. № 309 «О мерах по реализации отдельных положений Федерального закона «О противодействии коррупции» [2] и в соответствии со статьей 13.3 Федерального закона от 25 декабря 2008 г. № 273-ФЗ «О противодействии коррупции» [1], а именно «Методические рекомендации по разработке и принятию организациями мер по предупреждению и противодействию коррупции» от 8 ноября 2013 года [4].

Данные рекомендации носят необязательный характер, что не могло не сказаться на их эффективности, так как на практике антикоррупционные политики составляются в вариативной форме в силу принятия или непринятия той или иной организацией рекомендаций. Если изучать Методические рекомендации в целом, то можно отметить три основные группы проблем, возникающих при попытках применения этих рекомендаций.

1. Во-первых, в Методических рекомендациях не раскрывается необходимость наличия систем внутреннего контроля и внутреннего аудита как гарантов обеспечения выполнения антикоррупционной политики. В данных рекомендациях системы внутреннего контроля и аудита рассматриваются как обеспечение надежности и достоверности финансовой (бухгалтерской) отчетности организации и обеспечение соответствия деятельности организации требованиям нормативных правовых актов и локальных нормативных актов организации. Однако вышеперечисленных мер не всегда достаточно для предупреждения и противодействия коррупции.

2. Также существует проблема неопределенности формулировок, т.е. нет необходимого понятийного аппарата, который бы разъяснял то или иное положение. Очевидно, Методические рекомендации создавались для определенного круга лиц, которые должны быть достаточно компетентными в данной сфере. Тем не менее нормативный язык без зачастую пояснительной информации сложен для восприятия, а значит, требует дополнительных затрат времени и, возможно, денежных средств (в случае обращения к специализированным службам) со стороны организации или учреждения.

3. Не полностью учтен фактор защиты прав работников и работодателей. Снова возвращаясь к отсутствию методики осуществления процедур, мы видим отсутствие регламентации процесса ознакомления работников организации с принятой антикоррупционной политикой или любыми другими актами, принятыми для противодействия коррупции. По нашему мнению, данный фактор необходимо учитывать в силу того, что таким образом и работник, и работодатель могут защитить себя от возможных дальнейших разногласий.

Государство уделяет много внимания подходам к противодействию коррупции при осуществлении аудиторской деятельности. Данное высказывание подтверждается созданием

документов, которые регламентируют эту сферу. Наиболее важным в данном случае является документ под названием «Методические указания по организации и осуществлению аудиторскими организациями и индивидуальными аудиторами противодействия коррупции», определяющие основные направления деятельности аудиторских организаций и индивидуальных аудиторов в сфере борьбы с коррупцией [5]. Этот документ также имеет ряд особенностей, которые были рассмотрены в рамках нашего исследования. Он указывает непосредственные меры, которые применяются со стороны аудиторской организации или индивидуального аудитора. Также в данных указаниях рассматривается деятельность аудируемого лица, которую аудитору необходимо изучить на предмет соблюдения российского законодательства о противодействии коррупции.

Согласно федеральному стандарту ФСАД 6/2010 «Обязанности аудитора по рассмотрению соблюдения аудируемым лицом требований нормативных правовых актов в ходе аудита» при проведении аудита аудиторская организация или индивидуальный аудитор должны учитывать соблюдение аудируемым лицом законодательства Российской Федерации, в том числе нормативных актов, регламентирующих противодействие коррупции [3]. Таким образом, мы можем отметить, что аудиторские организации и индивидуальные аудиторы могут сотрудничать с государственными органами в целях борьбы с коррупцией.

Однако существует проблема, на которую стоит обратить внимание. Аудиторские организации и индивидуальные аудиторы – субъекты рыночной экономики Российской Федерации, которые должны учитывать фактор конкуренции. Следовательно, потеря клиентов для них – это снижение прибыли, а также возможность банкротства в силу закрепления за такой организацией имиджа блюстителя закона, что, соответственно, вызывает отток нечестных компаний.

Деятельность аудиторской организации и индивидуального аудитора в рамках проверки на соблюдение законодательства о противодействии коррупции можно разделить на 4 этапа, которые указаны в таблице 1.

Таблица 1 – Этапы осуществления проверки аудиторской организацией или индивидуальным аудитором деятельности аудируемого лица по соблюдению законодательства о противодействии коррупции [5]

Этап	Название	Описание	Проблемы
I	Изучение деятельности аудируемого лица по соблюдению законодательства о противодействии коррупции	изучение деятельности аудируемого лица и среды, в которой она осуществляется	Нет методики определения достаточного объема Нет методики или ссылки на методику определения существенного искажения бухгалтерской (финансовой отчетности) Нет правил оценки влияния нарушений на аудируемое лицо
II	Ознакомление с системой внутреннего контроля аудируемого лица, обеспечивающей соблюдение законодательства о	анализ системы внутреннего контроля организации и ее эффективность деятельности в области снижения рисков несоблюдения требований антикоррупционног	Нет методики единой методики тестирования системы внутреннего контроля Возможные элементы систем внутреннего контроля относительны и не дают возможности оценить данную систему Методика выбора объема собираемой информации основывается на профессиональном суждении

	противодействии коррупции	о законодательства	
III	Выполнение аудиторских процедур проверки по существу	детальные аудиторские процедуры для выявления случаев несоблюдения антикоррупционного законодательства	Нет полного перечня списка аудиторских процедур, уместных в данном случае Нет классификации, касающейся высокого или низкого риска потенциального нарушения
IV	Информирование соответствующих лиц о недостатках системы внутреннего контроля и случаях нарушения законодательства о противодействии коррупции	предоставление руководству и представителям собственника или специализированным органам информации, полученной в ходе проведения проверки	Нет единого алгоритма оповещения

Таким образом, наблюдается общая проблематика составления методических рекомендаций и указаний, касающихся противодействия коррупции. Данные указания зачастую повторяют информацию, приведенную в других актах, учитывая то, что они должны давать более полную картину того или иного процесса. При этом указания не приводят конкретных методик осуществления программ по борьбе с коррупцией, в силу чего вызывают неопределенность у организаций.

Далее, в Методических указаниях представлены меры противодействия коррупции, которые проводятся внутри аудиторской организации. Данный аспект в обязательном порядке необходимо учитывать, ведь как отмечалось ранее, коррупция – это всегда двусторонний процесс. Значит, отношения между хозяйствующим субъектом и аудиторской организацией или индивидуальным аудитором всегда могут быть потенциально подверженными коррупционным правонарушениям. Меры, которые предлагаются в Указаниях, приведены в таблице 2.

Таблица 2 – Меры противодействия коррупции, применяемые внутри аудиторской организации [5]

№ п/п	Название	Описание	Основные принципы	Обязанность организации

1	Внутренняя среда	установление принципов и процедур, способствующих поддержанию внутренней культуры	Нетерпимость к коррупции Ответственность руководства аудиторской организации за систему противодействия коррупции	Установление обязанностей руководства так, чтобы не возникала личная заинтересованность Принятие принципов процедур для оценки выполненной работы, оплаты и повышения в должности Направление средств в достаточном объеме на реализацию и принятие программ противодействия коррупции
2	Принятие на обслуживание нового аудируемого лица и продолжение сотрудничества с существующим аудируемым лицом	принятие принципов и процедур, регламентирующих решение данного вопроса	Положительная оценка честности руководства предполагаемого аудируемого лица	Контакт с контрагентами потенциального аудируемого лица Запросы по контрагентам потенциального аудируемого лица
3	Кадровая работа	Установление принципов и процедур, которые обеспечили бы разумную уверенность в обладании достаточным по количеству и подходящим по квалификации кадровым составом	Владение кадрами необходимыми знаниями, опытом, этическими принципами, а также возможность выполнения ими стандартов	Организация постоянного обучения по программа повышения квалификации Представление возможности получения опыта в процессе работы Осуществление обмена опытом между работниками

В итоге, существуют три основных направления деятельности аудиторской организации и индивидуального аудитора в сфере противодействия коррупции. Очевидно, вышеперечисленные меры являются лишь общими указаниями, направленными на корректировку курса аудиторов в данном секторе. В данном разделе можно наблюдать все те же проблемы отсутствия четких рамок, в которых должен действовать аудитор. Субъективность присуща данному положению, так как многие меры противодействия коррупции основываются на профессиональном суждении или же на разумную уверенность. Определение таких понятий или же критерий, по которым они оцениваются, отсутствует. В связи с этим снова возникает вопрос о неопределенности.

Следовательно, сферу деятельности аудиторских организаций и индивидуальных аудиторов в области противодействия коррупции необходимо регламентировать со стороны государства более строго. Неопределенность и вариативность в данном вопросе не приносят положительных результатов, так как аудиторские организации и индивидуальные аудиторы в итоге не осуществляют данную деятельность в полной мере.

Таким образом, в ходе выполненного исследования нами были определены основные проблемы некоторых правовых актов, которые регламентируют противодействие коррупции на территории Российской Федерации. Результатом проведенного анализа стал вывод о разрозненности систем противодействия коррупции организаций и отсутствии информации о методах оценки индикаторов коррупционных рисков. Также в свободном доступе нет анализа применения антикоррупционных политик. Для решения данных проблем Правительству РФ следует закрепить составление антикоррупционной политики организации на обязательном уровне. Антикоррупционная политика должна быть единым документом, в котором были бы сведены к минимуму все разночтения, что способствовало бы введению единой политики по борьбе с коррупцией среди организаций России.

Также нами была рассмотрена компетенция аудиторских организаций и индивидуальных аудиторов в антикоррупционной деятельности как аудируемых лиц, так и самих аудиторских организаций и индивидуальных аудиторов. Аудиторы могут стать опорой для осуществления качественного контроля за организациями в сфере коррупционных преступлений. Для этого необходимо взаимодействие систем внутреннего контроля и аудита с системой внешнего аудита. Для осуществления данной идеи необходима качественная законодательная база, в которой бы были сформулированы не только основные положения и направления, но и конкретные мероприятия, принимаемые на различных уровнях организаций.

Следовательно, при компиляции информации, приведенной во всех нормативных актах по предупреждению коррупции, а также консультациях с экспертами в данной сфере государство сможет создать единую обязательную методику осуществления таким мер.

Список литературы:

1. О противодействии коррупции [Текст]: Федеральный закон от 25.12.2008 №273-ФЗ // Государственная Дума. – 2008.

2. О мерах по реализации отдельных положений Федерального закона «О противодействии коррупции [Текст]: Указ Президента Российской Федерации от 02.04.2013 №309 // Президент Российской Федерации. – 2013.

3. Обязанности аудитора по рассмотрению соблюдения аудируемым лицом требований нормативных правовых актов в ходе аудита [Текст]: Федеральный стандарт аудиторской деятельности от 17.08.2010 // Минфин РФ. – 2010.

4. По разработке и принятию организациями мер по предупреждению и противодействию коррупции [Текст]: Методические рекомендации от 08.10.2013 // Министерство труда и социальной защиты. – 2013.

5. Методические указания по организации и осуществлению аудиторскими организациями и индивидуальными аудиторами противодействия коррупции [Текст]: Методические указания от 23.09.2015 (протокол N 18) // Совет по аудиторской деятельности Минфина России. – 2015.

6. Индекс восприятия коррупции-2014: оценка России упала на один балл [Электронный ресурс]: сайт Transparency International / режим доступа: http://www.transparency.org.ru/indeks-vospriiatiia-korruptcii/indeks-vospriiatiia-korruptcii-2014-otcenka-rossii-upala-na-odin-ball, свободный.

7. Рейтинг крупнейших компаний России - 2015 по объему реализации продукции [Электронный ресурс]: еженедельное деловое аналитическое издание / режим доступа к журналу: http://expert.ru/dossier/rating/expert-400/, свободный.

8. «Норильский никель» – одна из самых открытых российских компаний по данным Transparency International [Электронный ресурс]: сайт ГМК «Норильский никель» / режим доступа: http://www.nornik.ru/press-czentr/novosti-i-press-relizyi/novosti/2195, свободный.

9. Нефтяной ВВП: как государство наращивает долю в российской экономике [Электронный ресурс]: сайт Forbes / режим доступа: http://www.forbes.ru/sobytiya/ekonomika/infographics/264613-neftyanoi-vvp-kak-gosudarstvo-narashchivaet-dolyu-v-rossiisko, свободный.

Чимидова И.Д.

БРЕНДИНГ КАК ФАКТОР УВЕЛИЧЕНИЯ СТОИМОСТИ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО КАПИТАЛА И УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО СУБЪЕКТА

Чимидова И.Д.

Научный руководитель – Тафинцева В.Н.

к.э.н., доц., профессор кафедра «Экономический анализ»

ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

В современном обществе интеллектуальный капитал становится основой богатства. Именно он определяет конкурентоспособность экономических систем, выступает ключевым ресурсом их развития. Сейчас фирма или организация – это производитель не столько товаров, сколько знаний. Это означает, что работники занимаются производством знаний, организации становятся обучающимися, инновации и бренд становятся источником вновь созданной стоимости. Интеллектуальный капитал в большей мере, чем физические активы или финансовый капитал, становится устойчивым конкурентным преимуществом.

Переход к новому обществу, в котором интеллектуальный капитал становится ведущим фактором общественного производства, знаменует одновременно переход к новой структуре стоимости того, что мы потребляем. Это выражается, в частности, в том, что изменяется структура стоимости всех материальных продуктов, где большая часть приходится на нематериальную составляющую. Так, можно провести анализ бренда как фактора увеличения интеллектуального капитала компании.

«Интеллектуальный капитал - основанные на связях структурированное знание и способности, обладающие потенциалом развития и создания стоимости»[86].

Само понятие появилось в 90-х годах, когда люди стали приходить к выводу, что недостаточно простых вложений в укрупнение производства, и что более эффективным будет вкладываться в развитие интеллектуальных ресурсов компании. Так, брендинг вышел на новый уровень и при достаточно профессиональном формировании стал приносить своим владельцам сверхприбыли.

Если трактовать это определение проще, то можно сказать, что «интеллектуальный капитал» шире, чем нематериальный актив или же интеллектуальная собственность. Это такое знание, которое можно конвертировать в стоимость.

Поскольку бренд требует значительных вложений, необходимо четко представлять, что именно необходимо предпринять и разработать для успешного бренда. (см. Таблица 1)

Таблица 1

Стоимость брендинговых услуг (в тыс.р)

Вид услуги	**Стоимость**
Стратегия (разработка позиционирования бренда)	**500-800**
Разработка названия торговой марки	**200-400**
Идентификация бренда	**2 000**
Коммуникация бренда	**1000**
Дизайн упаковки и логотипа	**1100**

[86] Daum J.H.: Intangible Assets and Value Creation, John Wiley & Sons, Chichester/UK 2003 English Edition [Электронный ресурс] URL: http://www.juergendaum.com/publications.htm . (дата обращения: 09.03.16)

По теории управления капиталом, интеллектуальный включает в свой состав: кадровый капитал (из структурных[87] и человеческих[88] активов) и интеллектуальную собственность, куда входят уже все маркетингговые активы и все, что подразумевается в основном под бредингом.

Если подробнее разбираться, что же все таки представляет из себя бренд в рамках понятия интеллектуального капитала и какое он занимает место в его структуре, можно прийти к выводу, что бренд можно считать двойственным активом, с той точки зрения, что в классической теории интеллектуального капитал бренд это «потребительский капитал»[89] или НМА, а с другой точки зрения, бренд, во многом является основополагающим и стратегическим инструментом управления, и также определяет не только направления развития интеллектуального капитала, но и бизнес-процессы, выходящие за рамки определений интеллектуальный капитал и нематериальные активы. То есть точно определять бренд как нематериальный актив нельзя.

Лучше интерпретировать его как ценный неосязаемый актив, который создается внутри компании, в ходе осуществления ее финансово-хозяйственной деятельности. При успешном развитии бренд начинает приносить компании добавленную стоимость, наращивая интеллектуальный капитал компании. Хотя с другой стороны, бренд входит в понятие Goodwill или «деловой репутации», которая определенно входит в состав НМА, которые нельзя измерить количественно, а только лишь качественно.

Брендинг так важен, потому что это прямое взаимодействие с потребителем, он является основным катализатором увеличения продаж, но его нужно постоянно поддерживать на соответствующем уровне, поскольку любое отклонение от нормы способно привести к катастрофическим последствиям.

В качестве доказательства того, что правильно сформированный бренд может приносить значительный доход владельцу даже на ранних порах можно продемонстрировать на примере Metro Bank, основанного в Лондоне в 2010 году. Несмотря на то, что казалось бы, емкость банковской сферы в любой развитой стране не позволяет проникнуть в нее новому «игроку», этот банк не просто демонстрирует небывалый рост, но и бросил вызов так называемой Big Four[90] . Например, за 2014 год Metro Bank продемонстрировал рост депозитов с 1,3 миллионов фунтов стерлингов до 2,9, а стоимость выданных кредитов до 1,6 млн. фунтов стерлингов с 754 млн. А число клиентов банка увеличилось по сравнению с 2013 годом на 63%[91]. Metro Bank возможно станет крупнейшим банком Великобритании и достигнуть этого он может во многом благодаря своему уникальному среди конкурентов бренду, а точнее образу создаваемому им. Помимо традиционных банковских услуг, банк предлагает клиентам: a) возможность открыть счет в банке за 15 минут; b) более продолжительный период работы банка (без выходных); c) банк ввел специальную политику для клиентов, которые приходят с домашними животными: сотрудники банка дают специальные бисквиты и воду для собак, а также клиентам банка, которые забирают животных из приюта Battersea Dogs and Cats Home или The Kennel Club, могут вернуть деньги; d) есть сервис, обслуживающий автомобилистов, не выходя из машины. Все это в совокупности сформировало представление об этом банке у его клиентов, как уникальном сервис центре, чья основная деятельность направлена на удовлетворение запросов потребителей банковских услуг. И это в будущем может привести к тому, что стоимость бренда в будущем многократно окупится.

Анализ бренда как фактора увеличения стоимости интеллектуального капитала обязательно должен включать рассмотрение различных концепций, в которых интеллектуальный капитал включает в себя бренд, и в которых нет. (см. Рис. 1)

---

[87] Потенциал творческой активности сотрудников.

[88] Профессиональные навыки и знания сотрудников или базовые структурные ресурсы.

[89] Ценность в отношениях с клиентом.

[90] самые большие и влиятельные банки Великобритании: Lloyds, RBS, HSBC and Barclays.

[91] The Guardian| Business| Metro Bank's growth confirms its status as top 'challenger' bank. (21.01.15)
URL: http://www.theguardian.com/business/2015/jan/21/metro-bank-top-challenger-bank (дата обращения: 9.03.16)

Для оценки величины ИК и бренда применяется коэффициент Тобина – отношение рыночной цены компании к цене замещения ее реальных активов. Рыночная цена компании может быть определена на основе данных о капитализации фирмы, которые основываются на оценках фондового рынка. Однако наиболее достоверно эта цена проявляется лишь при реальной покупке ее другой компанией. Сегодня для большинства компаний значения коэффициента Тобина колеблются от 5 до 10.

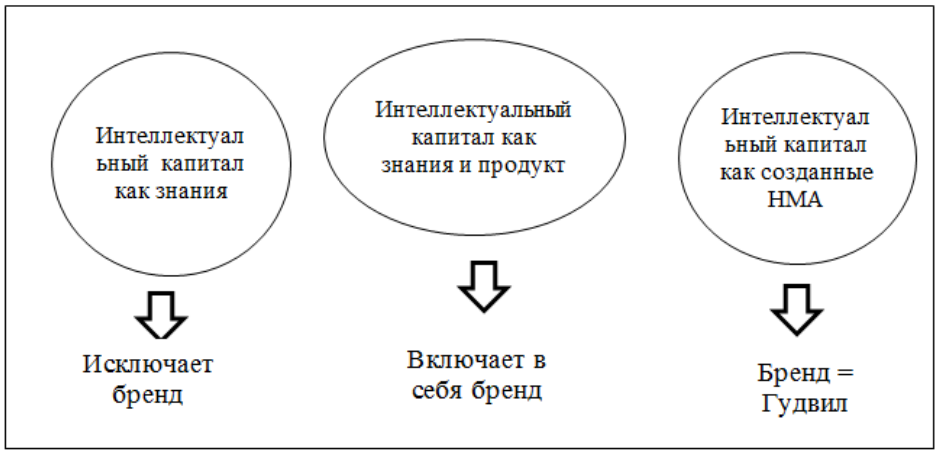


Рисунок 1 – Концепции интеллектуального капитала относительно бренда.

Но при всех достоинствах брендинга, он может быть очень рискованным вложением. Ежегодно Роспатент регистрирует 3-4 десятка тысяч новых товарных знаков и знаков обслуживания. И примерно столько же торговых марок прекращает существование. На начало 2015 года в России насчитывалось почти 321 000[92] действующих товарных знаков и знаков обслуживания, из них 19 601 знак был зарегистрирован в 2014 году на имя российских заявителей, то есть впервые появился на рынке. Над этим стоит задуматься постольку поскольку даже при огромных затратах на брендинг, он может не оправдать своих вложений.

Список литературы

1. Духнич. Ю. Интеллектуальный капитал: составляющие, управление, оценка [Электронный ресурс] URL: http://www.cfin.ru/management/strategy/competit/Intellectual_Capital.shtml (дата обращения: 09.03.16)
2. Роспатент [Электронный ресурс] URL: http://www.rupto.ru/. (дата обращения: 09.03.16)
3. Daum J.H.: Intangible Assets and Value Creation, John Wiley & Sons, Chichester/UK 2003 English Edition [Электронный ресурс] URL: http://www.juergendaum.com/publications.htm . (дата обращения: 09.03.16)
4. http://www.consultant.ru/ Справочная правовая система «Консультант Плюс».
5. http://www.garant.ru/ Справочная правовая система «Гарант».

[92] Федеральная служба по интеллектуальной собственности (Роспатент) [Электронный ресурс] URL: http://www.rupto.ru/. (дата обращения: 09.03.16)

Шевеленко М.В.

МОНИТОРИНГ ФАКТОРОВ СТРАТЕГИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ОРГАНИЗАЦИИ С ЦЕЛЬЮ ПРЕДУПРЕЖДЕНИЯ ЕЕ БАНКРОТСТВА

Шевеленко Михаил Викторович
Научный руководитель:
к. э. н., старший преподаватель, Кочетков Е. П.
Финансовый университет при
Правительстве Российской Федерации

Для любой организации, даже для самой крупной и прибыльной, всегда будет актуальна угроза банкротства, ввиду постоянных изменений в социально-экономической и политической среде, происходящих в любом обществе. Это также подтверждается неудовлетворительными значениями ключевых финансово-экономических показателей российских организаций, которые представлены на рисунке 1.

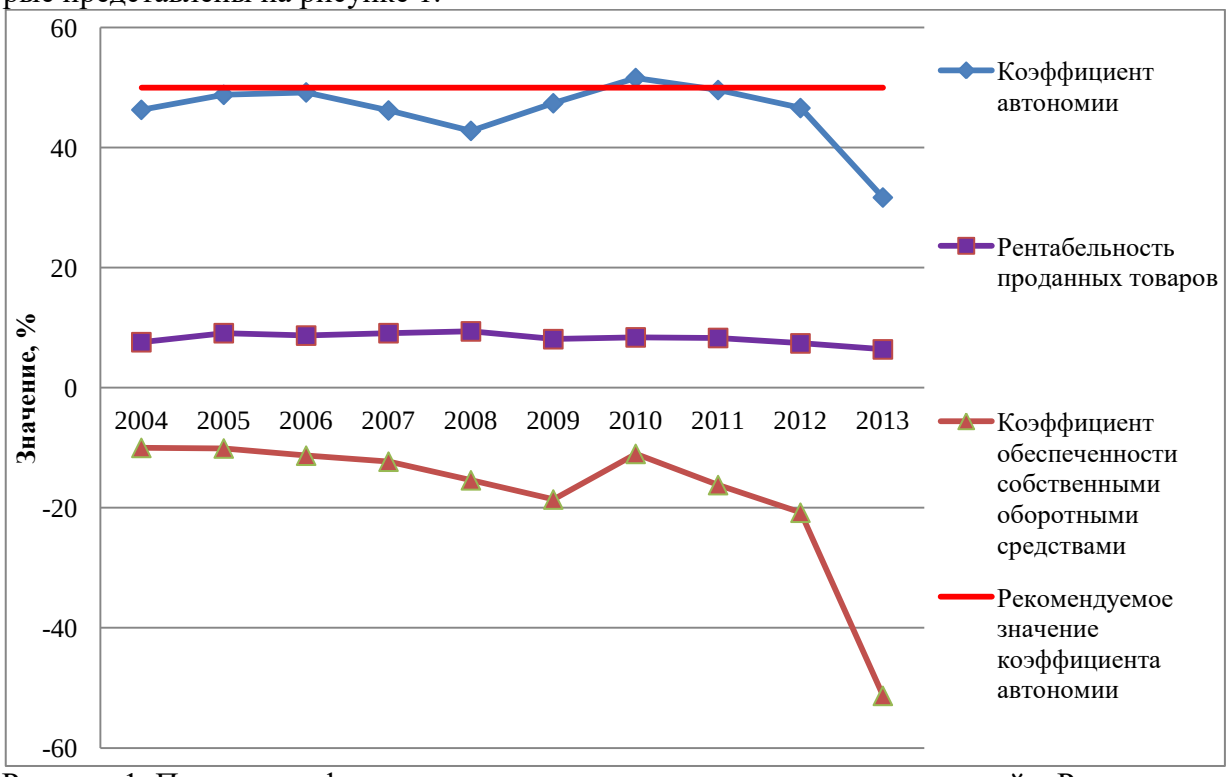


Рисунок 1. Показатели финансово-экономического состояния организаций в России в 2004-2013 гг.[93]

Это свидетельствует о том, что российские организации в целом имеют низкие показатели прибыли и наличия собственных средств для финансирования своей деятельности, что говорит об их внутренней нестабильности.

При этом для российских организаций также актуальна угроза разрушения бизнеса, под которой понимается утрата собственниками организации всех активов как единого имущественного комплекса и невозможность продолжать хозяйственную деятельность и которая неразрывно связана с угрозой банкротства, поскольку в нашей стране большая доля возбуждённых дел о банкротстве заканчивается процедурой конкурсного производства, что подтверждается данными, приведёнными на рисунке 2.

[93] Сайт Федеральной службы государственной статистики Российской Федерации – Режим доступа: http://www.gks.ru, свободный.



Рисунок 2. Динамика процедур банкротства в 2003-2013 годах[94]

Исходя из этого целью данной работы является поиск способов предотвращения основных угроз стратегического планирования, поскольку согласно западной практике управления денежными средствами[95], финансовый кризис в организации начинается именно с ошибок в стратегическом планировании. В рамках реализации данной цели будет решена задача по разработке механизма, при помощи которого организация сможет минимизировать риск разрушения бизнеса и достичь удовлетворения интересов собственников в максимальной степени, что говорит об актуальности и практической значимости данной работы.

Рассмотрим две основные угрозы стратегического планирования, которые могут привести к серьёзному финансовому кризису в организации, а значит являются одновременно и основными угрозами банкротства организации и, как следствие, разрушения всего бизнеса. Во-первых, это неграмотное и недостаточно полное применение методов эвристического анализа, из которых наиболее популярен SWOT-анализ, на начальном этапе стратегического планирования, что может привести к неверному выбору пути развития. Во-вторых, это отсутствие регулярного стратегического анализа и внесения соответствующих корректировок в стратегию, ввиду изменения ключевых факторов внешней и внутренней среды организации. Это может привести к тому, что верно выбранная стратегия станет оторванной от реальности и прописанные в ней цели окажутся в конечном счёте недостижимыми или достижимыми с гораздо большими затратами как ресурсов так и времени, чем изначально предполагалось. Если организация не будет учитывать данные угрозы и предотвращать их, то её банкротство будет лишь вопросом времени и любые методы финансового оздоровления будут неэффективными без пересмотра бесперспективной стратегии развития организации.

Первая угроза в большинстве случаев всё же предотвращается экономическими субъектами, поскольку при попытке провести эвристический анализ, они сталкиваются с тем, что квалификация их персонала просто недостаточна для его качественного осуществления. В связи с этим, результаты окажутся «размыты»[96] или будут заведомо неверны, в связи с чем на их основании будет невозможно принять рациональное стратегическое решение, ввиду того, что: ««Экономия» на качестве стратегического решения приводит к последующим потерям, превышающим ранее полученную экономию в десятки (на стадии инновационной

[94]Федеральные арбитражные суды Российской Федерации – Режим доступа: http://www.arbitr.ru/, свободный
[95] Файншмидт Е.А., Юрьева Т.В. Зарубежная практика антикризисного управления : учебно-методический комплекс. – М. : Изд. центр ЕАОИ, 2008. – 168 с.
[96] SWOT - анализ Корчанов С.В. – Электрон. дан. – Управление с огоньком – иллюстрированная энциклопедия, 2012. – Режим доступа: http://www.mraketing.ru/page.php?ss=8&tp=P, свободный

деятельности), сотни (на стадии производства) и тысячи раз (на стадии эксплуатации)»[97]. Осознав данный факт или проведя безрезультатный SWOT-анализ своими силами, большинство экономических субъектов обращаются за помощью к специализированным организациям, обладающим положительным опытом и специалистами с высокой квалификацией, необходимой для грамотного проведения SWOT-анализа, по результатам которого можно будет принимать стратегические решения. Благодаря этому, угроза ошибок и неточностей при проведении анализа и формулировке выводов будет сведена к минимуму. Однако возникает другая проблема, поскольку услуги подобных специализированных организаций имеют достаточно высокую стоимость. Ввиду того, что стратегическое планирование охватывает очень длительные промежутки времени от 5 до 30 лет и для принятия стратегических управленческих решений необходим глубокий анализ всей информации и факторов, относящихся к данному решению, и их верная интерпретация, поскольку цена ошибки очень высока и зачастую это может быть вопрос существования самой организации.

Исходя из этого, многие организации не хотят нести подобные расходы на регулярной основе и, после проведения одного профессионально SWOT-анализа с привлечением сторонней организации, считают, что дальнейшие исследования нецелесообразны, и необходимо бросить все силы и средства на реализацию сформированной на основании выводов такого анализа стратегию. Вот почему вторая угроза гораздо серьёзнее первой и большинство банкротств происходит из-за того, что организация продолжает реализацию ставшей не актуальной стратегии развития. Поэтому необходимо проводить профессиональный SWOT-анализ с привлечением сторонней организации на регулярной основе, что достаточно затратно. Либо содержать в штате необходимых для его проведения экспертов, что также экономически нецелесообразно для малого и среднего бизнеса или самостоятельно осуществлять мониторинг изменения факторов, положенных в основу проведения того изначального SWOT-анализа, на основании которого был выбран способ достижения определённого собственниками стратегического направления развития.

Именно последний вариант поддержания актуальности результатов SWOT-анализа, но мой взгляд является наиболее предпочтительным в силу следующих причин. Во-первых, осуществлять мониторинг уже выявленных профессионалами гораздо легче, чем самостоятельно их определять. Во-вторых, не нужно оценивать их влияние и делать выводы, а необходимо только проверять степень актуальности их воздействия на организацию, для чего не нужны глубокие экономические познания и серьёзная подготовка. В-третьих, не будет необходимости регулярно нести значительные расходы по привлечению высокооплачиваемых экспертов без веских на то причин. Их необходимо будет привлекать только в случае выявления потери актуальности выявленных при первоначальном проведении SWOT-анализа факторов. Таким образом, можно будет собственными силами поддерживать актуальность стратегии организации, сформированной на основании SWOT-анализа, а значит иметь положительный эффект от её реализации.

В качестве механизма мониторинга ключевых факторов, положенных в основу стратегии организации, можно предложить следующий алгоритм. Во-первых, определить ключевые факторы, положенные в основу стратегии, путём ответа на следующий вопрос, применительно к каждому из факторов, рассмотренных при разработке стратегии: «Возможна ли реализация стратегии, при значительном изменении данного фактора?». Во-вторых, определить, какое влияние для реализации выбранной стратегии должны оказывать выявленные ключевые факторы на основные показатели деятельности организации: прибыль, выручка, расходы по основной и прочей деятельности, рентабельность собственного капитала, ликвидность, платёжеспособность, среднесписочная численность работников и.т.д. В-третьих, проводить регулярный анализ тех показателей деятельности организации, на которые должны оказывать

[97]Фатхутдинов Р.А. Стратегическая конкурентоспособность: Учебник / Р.А. Фатхутдинов. – М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2005. – 504 с., стр. 436

то или иное влияние ключевые факторы стратегии. Таким образом, если по результатам анализа на будет выявлена устойчивая тенденция по изменению ожидаемого воздействия фактора на тот или иной показатель деятельности организации, то с уверенностью можно будет определить, что данный фактор утратил свою актуальность и необходимо внесение корректировок в стратегию организации, поскольку её реализация в прежнем виде стала невозможной, а значит если её не скорректировать, то начнётся нарастание кризисных явлений, которые в конечном счёте приведут к возбуждению дела о банкротстве и с высокой долей вероятности станут причиной разрушения бизнеса.

Исходя из этого, можно сказать, что мониторинг факторов стратегического развития является простым и эффективным способом предупреждения финансового кризиса в организации, а следовательно и её вероятного банкротства.

Список литературы
Литературные источники

6. Файншмидт Е.А., Юрьева Т.В. Зарубежная практика антикризисного управления : учебно-методический комплекс. – М. : Изд. центр ЕАОИ, 2008. – 168 с.

7. Фатхутдинов Р.А. Стратегическая конкурентоспособность: Учебник / Р.А. Фатхутдинов. – М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2005. – 504 с., стр. 436

Интернет - ресурсы

8. SWOT - анализ Корчанов С.В. – Электрон. дан. – Управление с огоньком – иллюстрированная энциклопедия, 2012. – Режим доступа: http://www.mraketing.ru/page.php?ss=8&tp=P, свободный

9. Сайт Федеральной службы государственной статистики Российской Федерации – Режим доступа: http://www.gks.ru, свободный.

10. Федеральные арбитражные суды Российской Федерации – Режим доступа: http://www.arbitr.ru/, свободный

СТАТИСТИКА

Рожкова Д.С.
СТАТИСТИЧЕСКОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ РЫНКА ИНТЕРНЕТ РЕКЛАМЫ

Рожкова Д.С.
Научный руководитель: Третьякова О.Г.
к.э.н., доц. кафедры «Статистика»
«Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

В настоящее время мировое сообщество переходит от индустриального этапа развития к информационному, преобладающую роль в котором играет интеллектуальный капитал. Жизнь современных людей очень тесно связана с потреблением, обменом, переработкой информации, поступающей из окружающего мира. За последние годы население все более активно приобретает необходимые товары и услуги через Интернет, узнает хорошие и плохие отзывы о том или ином товаре, о качестве услуг. Ежегодно наблюдается рост пользователей Интернета, что делает его удобной площадкой для коммерции, в том числе и для рекламы. С каждым годом реклама в Интернете набирает обороты, являясь выгодной как для покупателя, который узнает о товаре и заказывает его, не выходя из дома, так и для производителя, снижающего свои издержки.

Целью данного исследования является описание текущего состояния, основных тенденций и перспектив развития российского рынка интернет-рекламы. Информационной базой исследования являются ежегодные аналитические отчёты «Российские рекламные ежегодники», выпускаемые АКАР. Данные взяты с 2001 по 2014 гг.

В данной работе применяются различные статистические методы анализа. Для сравнения динамики развития рынка интернет-рекламы с другими рекламными носителями используется анализ временных рядов, для определения перспектив развития рынка интернет-рекламы - регрессионные модели, производится прогнозирование на основе среднего темпа роста и среднего абсолютного прироста, статистическая проверка гипотез. Что касается обзора информационного развития ЦФО, то здесь для выявления дальнейшего пути развития рекламы используется кластерный и дисперсионный анализы.

Необходимо отметить, что реклама в сети Интернет появилась относительно недавно, причем первые ее зачатки возникли практически одновременно с появлением самой сети. Перед традиционными видами рекламы Интернет-реклама имеет, как преимущества, так и несколько существенных недостатков. Все ее плюсы и минусы, как со стороны производителя, так и потребителя представлены в таблице 1.

Таблица 1. Преимущества и недостатки рекламы в Интернете

Плюсы	**Минусы**
Со стороны производителя	
Изменение дизайна и текста объявлений в любое время, не прерывая рекламной кампании	Неумелая реклама может отпугнуть потребителя
Расширение потребительского рынка	Усиление конкуренции на рынке
Гибкая система оплаты, снижение издержек	
Возможность создать интернет-магазин	
Отчёты и статистика об эффективности рекламы	
Облегчает поиск целевой аудитории (таргетинг)	
Со стороны потребителя	
Контекстная реклама не вызывает раздражения	Велика вероятность мошенничества
Удобно, способ получить информацию о продукте в любое время в любом месте	Обилие рекламы замедляет работу Интернета

Оперативность и систематичность рассылок	Неумелая реклама навязчива
Возможность получения полной информации	Реклама может оказаться вирусом

В результате проведенного сравнительного анализа рекламы в интернете с другими сегментами рекламного рынка было выявлено следующее: до 2004 года доля Интернета в общем объёме рекламы была крайне мала (около 0,5%), но, начиная с 2004 года, и объём и доля сетевой рекламы стремительно растут (в 2008 году впервые обгоняет радио, к 2009 году бюджет интернет-рекламы составляет около 10%, к 2014 году доля интернет-рекламы занимает 2 место в сегменте рекламного рынка, уступая лишь телевидению, и составляет около 25%, к концу исследуемого периода этот вид рекламы становится очень популярен).

Для определения на каком этапе развития находится рынок интернет-рекламы на данный момент и каковы его дальнейшие перспективы был проведен сравнительный анализ регрессионных моделей (какая лучше всего описывает динамику объёма рынка): экспоненциальная (в предположении, что рынок находится на ранней стадии развития), логарифмическая (близок к насыщению) и линейная (средний этап). По итогам исследования лучше оказалась линейная модель.

Уравнение линейного тренда имеет следующий вид:

$$\hat{y} = \underset{(0,02)}{6,1949} + \underset{(2,26)}{-22,255}t;\ R^2 = 0,8329;\ R^2_{adj} = 0,84;\ P(F > f) = 0,000;$$

Прогнозирование по методу среднего темпа роста можно осуществить в том случае, если есть основание считать, что общая тенденция ряда характеризуется показательной кривой, тогда как прогнозирование по методу среднего абсолютного прироста применяется, когда есть все основания считать абсолютную тенденцию линейной. Из расчетов выяснилось, что рынок интернет-рекламы находится в стадии перехода из начального этапа развития в состояние умеренного роста, что хорошо показано на рисунке 1.

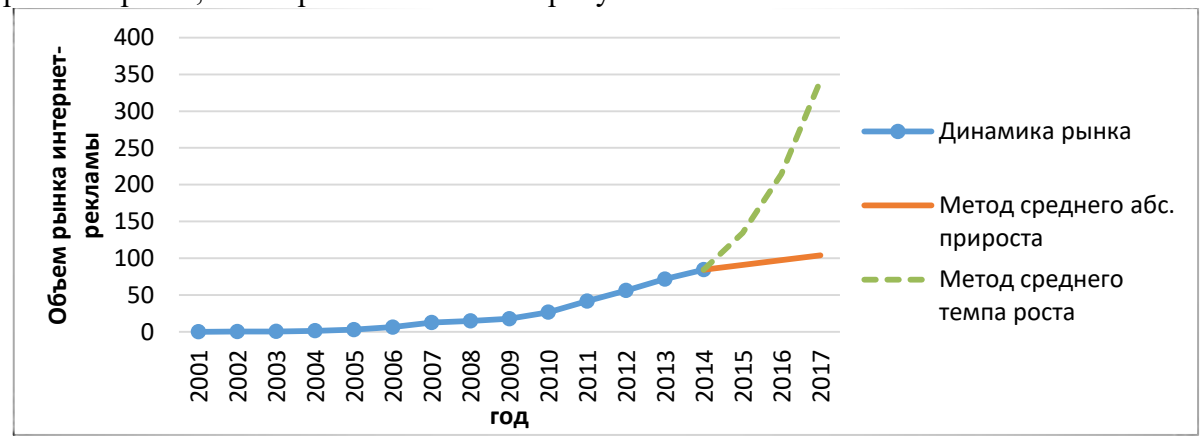


Рисунок 1. Прогноз развития рынка по среднему темпу роста и абсолютному приросту

Чтобы точнее охарактеризовать потенциал развития рынка сетевой рекламы, в данном исследовании проведен анализ информационного развития регионов. Кластерный анализ сделан с целью выделения однородных групп регионов с близкими значениями основных показателей развития. Были выделены наиболее развитые регионы, которые уже не смогут дать значительного прироста аудитории, и наименее развитые, в которых распространённость Интернета ещё не достигла своего максимума. Для проведения анализа использовались данные по 16 регионам ЦФО (Москва и Московская область были исключены как аномальные). После проведения исследования регионы поделены на 4 группы (таблица 2).

Таблица 2. Итоги кластерного анализа регионов ЦФО

Кластер 1	Кластер 2	Кластер 3	Кластер 4
Белгородская обл.	Брянская обл.	Владимирская обл.	Ивановская обл.
Воронежская обл.	Калужская обл.	Липецкая обл.	Костромская обл.
	Курская обл.	Тверская обл.	Орловская обл.
	Рязанская обл.	Тульская обл.	

	Смоленская обл.	Ярославская обл.	
	Тамбовская обл.		

Для более детального анализа каждого кластера использован метод k-средних. Средние значения для кластеров по каждому показателю отражены в таблице 3.

Таблица 3. Средние значения показателей по кластерам

	Кластер 1	Кластер 2	Кластер 3	Кластер 4
Среднедушевые доходы, руб в месяц	15210,5	14226,5	14411,8	12217,67
Численность экономически активного населения, тыс. человек	953	575,33	715,6	448,67
Потребительские рас-ды, руб. в мес.	10115	9875,83	9782,6	7928,67
Доля городского населения, %	64,9	68,82	75,52	72,10
ВРП на 2009, млн руб	303436,55	142658,15	207849	85002
Наличие компьютера, штук на 100 домохозяйств	54	43,67	51,6	48,33
Инвестиции в осн капитал, млн руб	116954	47693,67	70459	20871,00
% организаций, имеющих веб сайт	26,95	22,95	28,52	22,57
затраты региона на ИКТ, млн руб	4719,5	1872,68	2337,06	1804,40
% организаций, использующих интернет	82,95	70,52	81,4	75,43

Таким образом, результаты анализа показали, что Интернет – самая перспективная рекламная площадка, лидирующая по темпам развития, единственным серьезным конкурентом которой является лишь телевизионная реклама - главный источник финансирования телеканалов. Даже во время кризиса 2008 года на фоне падения других рекламных носителей рынок интернет-рекламы продолжал расти.

Бурный рост рекламы в интернете обусловлен ростом популярности социальных сетей, то есть увеличением числа интернет-пользователей (потенциальных покупателей), и соответственно, увеличением продаж через Интернет, а также введением ряда ограничений на рекламу некоторых видов товаров (табак, алкоголь) традиционным способом (телевидение, радио и т. д.). Стремительному продвижению интернет-рекламы способствует все более широкое использование мобильных телефонов и электронных планшетов с возможностью доступа в Интернет. Таким образом, у рынка интернет-рекламы есть большой потенциал развития.

На основании анализа информационного развития регионов были сделаны выводы, что северные области – Костромская, Ивановская, а также Орловская демонстрируют низкий уровень развития. Это означает, что люди пока не имеют широкого доступа в Интернет, и потенциально именно за счёт них может расшириться круг аудитории сети. Расширение рынка рекламы за счёт жителей столицы и Московской области практически исчерпало себя. Здесь у каждого есть свой компьютер, практически все имеют доступ в интернет, и дальнейшее увеличение количества рекламы в этом случае не даст положительного отношения к бренду.

Список литературы

1. Алиева В.Басов А., Вирин Ф. Контекстная реклама в Интернете:настольная книга рекламиста. – СПб.: Питер, 2009. - 223 с.

2. Быстров А.В., Цыганов А.А. Основы организации страхования в Интернете. – М.: Анкил, 2005. – 168 с.

3. Голик В. С. Интернет-реклама, или Как делаются деньги в сети. – М.:Изд-во деловой и учебной лит., 2006. - 159 с.

4. Кеглер Т., Доулинг П., Тейлор Б., Тестерман Дж. Реклама и маркетинг в Интернете / пер. с англ. – М.: Альпина Паблишер, 2003. – 640 с.

5. Аналитический центр сервиса контекстной рекламы «Бегун»[http://www.begun.ru/begun/research/]
6. Лаборатория Касперского [http://www.securelist.com/ru/analysis]
7. Российские рекламные ежегодники АКАР [http://www.akarussia.ru/node/637]

Реут А.В.
ПРИРОДООХРАННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ В РФ: ФИНАНСОВЫЙ АСПЕКТ

Реут А.В.
Научный руководитель: Чинаева Т.И.
к.э.н., доцент кафедры «Статистика»
ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

В настоящее время экологическая ситуация на планете достаточно неблагоприятная. Россия – одна из самых загрязненных стран мира в экологическом отношении. Постоянное вмешательство людей в процессы природы наносит определенный ущерб. Население с каждым годом увеличивается, требуется большее количество пищи, потребительских товаров, жилья, что является следствием роста городов, увеличения промышленной деятельности, осушения водоемов, вырубки лесов, разрушения поверхностного слоя почвы, загрязнения природной среды.

На сегодняшний день основная задача России – повышение уровня решения проблем экологии и охрана окружающей среды. Как и все остальные страны, РФ признает необходимость увеличения затрат на природоохранную деятельность.

Для успешного функционирования механизма управления экологической безопасностью необходимо финансирование – обеспечение выполнения природоохранных программ материальными средствами. Финансирование осуществляется за счет следующих источников: средств федерального бюджета, бюджетов субъектов Федерации, бюджетов органов местного самоуправления; собственных средств предприятий, учреждений, организаций; экологических фондов; фондов экологического страхования; кредитов банков; добровольных взносов населения; международных источников финансирования и др.[3].

Основные задачи статистики окружающей среды: контроль за выполнением государственных заданий по охране окружающей среды и рациональным природопользованием; обеспечение правительственных и государственных органов управления, министерств, ведомств, научно-исследовательских учреждений, общественности информацией о масштабах вовлечения в производственно-хозяйственный оборот природных ресурсов; контроль за выполнением мероприятий, предусмотренных международными соглашениями[1].

Таблица №1

«Затраты на охрану окружающей среды по РФ (в фактически действовавших ценах; миллионах рублей)»

Затраты	2010	2011	2012	2013	2014
Объем затрат на охрану окружающей среды	**372382**	**412014**	**445817**	**479384**	**536311**
в т. ч. по направлениям природоохранной деятельности:					
охрана атмосферного воздуха и предотвращение изменений климата	80071	88362	89236	93251	112412

сбор и очистка сточных вод	169152	197073	186445	204351	223439
обращение с отходами	41510	44172	41022	51612	61823
защита и реабилитация земель, поверхностных и подземных вод	17219	23435	36498	33486	36105
сохранение биоразнообразия и охрана природных территорий	22975	13381	28091	28082	34189
прочие	41455	45591	64525	68602	68343
Объем затрат на охрану окружающей среды к ВВП (в %)	0,8	0,8	0,7	0,7	0,8

Источник: составлено автором на основе: Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс] – URL: http://www.gks.ru/ (Дата обращения: 23.04.2016).

Объем природоохранных инвестиций с 2010 года по 2014 год увеличился на 163929 млн. рублей или 30,6% и в 2014 году составляет 536311 млн. рублей. На протяжении анализируемого промежутка времени наблюдалась тенденция к увеличению финансирования охраны окружающей среды.

Наибольшую долю капитальных вложений по всем годам составляет сбор и очистка сточных вод. Известно, что общее состояние водных объектов находится в прямой зависимости от деятельности коммунальных очистных сооружений. Водоканалы, являясь частью комплекса по охране природы, защищают окружающую среду от отрицательного воздействия бытовых и промышленных сточных вод, а водные объекты – от засорения, загрязнения, заиления и истощения вод. И для того, чтобы водоканалы выполняли свою функцию по защите водных объектов, необходимо выделять как можно больше средств на финансирование. В течение 2010-2014 гг. произошло увеличение затрат на сбор и очистку сточных вод на 54287 млн. рублей или на 24,3%.

Второе место по объему затрат занимает охрана атмосферного воздуха и предотвращение изменений климата. В течение 5 лет наблюдалась тенденция к увеличению доли затрат по этому направлению деятельности. С 2010 года к 2014 году расходы возросли на 32341 млн. рублей.

Наименьшая сумма в течение анализируемого периода тратилась на сохранение биоразнообразия и охрану природных территорий. Незначительную сумму денежных средств выделяют также и на обращение с отходами (за 5 лет сумма финансирования возросла на 20313 млн. рублей), а также на защиту и реабилитацию земель, поверхностных и подземных вод

.

Структура затрат на охрану окружающей среды в России в 2014 году представлена на рис. №1.

Рис. №1

«Объем затрат на охрану окружающей среды в 2014 году (в %)»



Источник: составлено автором на основе: Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс] – URL: http://www.gks.ru/ (Дата обращения: 23.04.2016).

Финансирование природоохранной деятельности в РФ слабое, т.к. доля затрат на охрану окружающей среды в ВВП в 2010-2014 годах не поднималась выше 0,8.

Поскольку сбор и очистка сточных вод – наиболее финансируемое по всем годам направление природоохранной деятельности, проведем корреляционно-регрессионный анализ между сбором и очисткой сточных вод и объемом затрат на охрану окружающей среды, чтобы с помощью коэффициента корреляции понять, как в среднем изменится результативный признак y (сбор и очистка сточных вод), если факторный признак x (объем затрат на охрану окружающей среды) увеличится на 1.

Рассчитав все недостающие показатели, находим коэффициент корреляции:

$$r_{xy} = \frac{\sum(x-\bar{x})\cdot(y-\bar{y})}{\sqrt{\sum(x-\bar{x})^2\cdot\sum(y-\bar{y})^2}} = \frac{7686{,}4}{8072{,}5} \approx 0{,}952;$$

$$r_{xy} = \frac{\overline{x\cdot y}-\bar{x}\cdot\bar{y}}{\sigma_x\cdot\sigma_y} = \frac{83465{,}1-190{,}4\cdot 431{,}6}{20{,}8\cdot 64{,}7} = \frac{1281{,}1}{1345{,}4} \approx 0{,}952.$$

Так как $r_{xy} = 0{,}952$, то связь между показателями прямая. Значение $|r_{xy}|$ близко к единице – соотношение точнее, линейная связь сильнее.

Для того, чтобы определить качество построенной модели, найдем коэффициент детерминации:

$$R^2 = (r_{xy})^2 = 0{,}906.$$

Данная модель объясняет 90,6% общей дисперсии y, на долю необъясненной дисперсии приходится 9,4%. Таким образом, качество модели высокое.

Определив с помощью t-критерия Стьюдента, что значение $r_{xy} = 0{,}952$ значимо с уровнем значимости $\alpha = 0{,}05$ и количеством степеней свободы $df = 4$, можно сделать вывод, что между сбором и очисткой сточных вод и объемом затрат на охрану окружающей среды наблюдается очень тесная линейная корреляционная связь. Качественная оценка силы связи в зависимости от $|r_{xy}|$ весьма высокая, так значение $|r_{xy}| = 0{,}952$ находится в промежутке от 0,9 до 0,99.

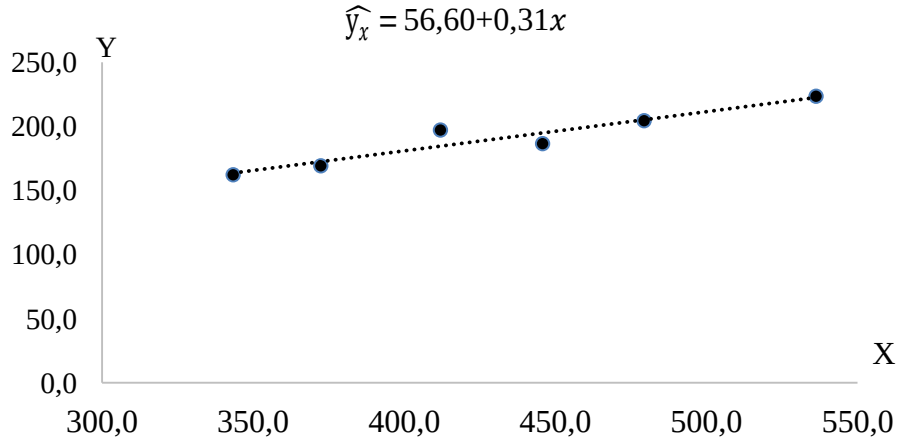
Рассчитав необходимые для построения значения, получаем следующее однофакторное (парное) линейное уравнение регрессии:

$$\widehat{y_x} = 56{,}60 + 0{,}31x.$$

Одно из условий построения уравнения регрессии – анализ корреляционного поля.

Рис. №2

«Корреляционное поле»



Источник: составлено автором на основе: Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс] – URL: http://www.gks.ru/ (Дата обращения: 23.04.2016).

Визуальный анализ корреляционного поля показывает, что все точки расположены вдоль пунктирной линии (прямой), незначительно отклоняясь от нее. Прямая, от которой точки отклоняются в наименьшей степени, и есть график уравнения регрессии.

Рассмотрим метод аналитического выравнивания по прямой для выявления тенденции изменения объема затрат на охрану окружающей среды и получения математического выражения закономерности развития явления во времени.

Математическое выражение общей тенденции ряда динамики следующее:

$$\bar{y}_t = 431{,}55 + 18{,}85t.$$

Таблица №2

«Аналитическое выравнивание ряда динамики»

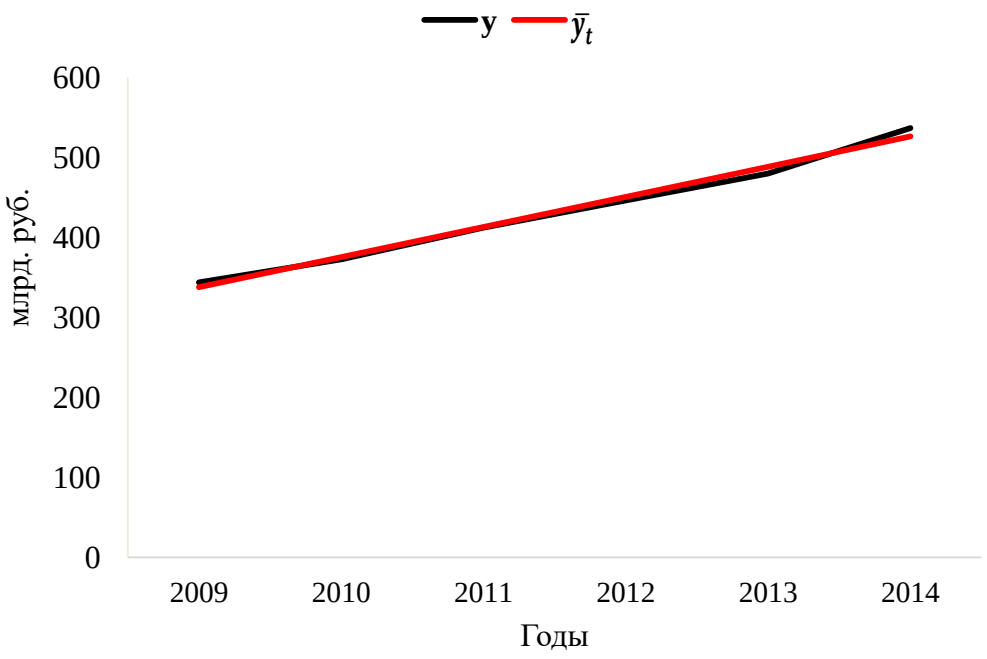
Год	Условное обозначение времени	Объем затрат на охрану окружающей среды, млрд. руб.	$\bar{y}_t$=**431,55+18,85*t***
	t	***y***	
2009	-5	343,4	337,3
2010	-3	372,4	375,0
2011	-1	412,0	412,7
2012	+1	445,8	450,4
2013	+3	479,4	488,1
2014	+5	536,3	525,8
Итого	$\sum y$ =0	$\sum y$ =2589,3	

Источник: составлено автором на основе: Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс] – URL: http://www.gks.ru/ (Дата обращения: 23.04.2016).

В итоге выравнивания временного ряды определена основная проявляющаяся во времени тенденцию развития, получен наиболее общий, суммарный результат действий всех причинных факторов.

Рис. №3

«Аналитическое выравнивание ряда динамики»



Источник: составлено автором на основе: Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс] – URL: http://www.gks.ru/ (Дата обращения: 23.04.2016).

На основании метода аналитического выравнивания по прямой была проведена экстраполяция ряда динамики. Прогнозное значение объема затрат на охрану окружающей среды следующее: в 2015 году затраты на охрану окружающей среды равны 563,5 млрд. рублей, в 2016 году – 601,2 млрд. рублей, в 2017 году – 638,9 млрд. рублей, а в 2018 году объем расходов поднимется до 676,6 млрд. рублей.

В каждой стране существуют и государственные, и общественные организации, занимающиеся вопросами экологии за счет собственных средств. Министерство природных ресурсов и экологии в России существует с 2008 года. Оно подчиняется правительству и выполняет две функции: законотворческую и контролирующую. Непосредственная деятельность осуществляется путем создания нормативно-правовой базы, согласно которой происходит контроль, управление деятельностью предприятий, государственных объектов, подпадающих под особый статус (заказники, заповедники) в сфере разработки и добычи ресурсов.

В рамках госпрограммы РФ «Охрана окружающей среды» на 2012–2020 годы на островах Хейса и Земля Александры архипелага Земля Франца-Иосифа отгружено и вывезено более 8200 тонн отходов, а на острове Северный архипелага Новая Земля (в бухте Поспелова) вывезено 1500 тонн отходов. Проведена техническая рекультивация 50 га и 26 га [4].

По данным Правительства России на 14.05.2016 г. в единую государственную информационную систему учёта заготовки древесины и оборота круглых лесоматериалов, введенная в промышленную эксплуатацию с 30 декабря 2015 г., включены сведения о более чем 3 млн документов, породе, сортименте и объёме около 400 тыс. поштучно маркированных брёвен дуба, бука и ясеня. За первые месяцы 2016 года на основе данных в системе учёта древесины, выявлено 225 административных правонарушений в части несоблюдения требований лесного законодательства (органами управлениями лесами – 176, органами полиции – 49). Благодаря системе учёта контролирующие органы обладают сведениями о древесине на каждом этапе её движения, с момента её вывоза с места рубки до поставки конечному потребителю или до вывоза с территории России. Работа направлена на снижение объёма незаконного оборота древесины [4].

В рамках целевой программы «Ликвидация накопленного экологического ущерба» на 2014–2025 годы Минприроды и Росприроднадзором совместно с субъектами РФ 23.08.2013 г. завершены работы по проведению инвентаризации и учёту объектов накопленного экологического ущерба. Выявлено 340 объектов, на которых накоплено 372 млн т загрязнений, общая площадь загрязнённых земель – 78 тыс. га [4].

Таким образом, Российская Федерация увеличивает расходы на природоохранную деятельность и принимает меры для предотвращения негативных последствий воздействия хозяйственной деятельности человека на отдельные компоненты природной среды, решает проблемы рационального использования природных ресурсов и делает всё возможное для улучшения экологической ситуации в стране.

Список литературы

1. Ларионова Е.И., Чинаева Т.И., Анализ динамики ряда показателей, характеризующих экологическую ситуацию в Российской Федерации / Совершенствование методологии статистического анализа социально-экономических явлений и процессов: научные записки / Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации; под ред. В.Н. Салина. М.: Издательская торговая Компания «Наука-Бизнес-Паритет», 2014 – (Вып. 17).

2. Министерство природных ресурсов и экологии Российской Федерации [Электронный ресурс] – URL: http://www.mnr.gov.ru/ (Дата обращения: 23.04.2016).

3. Орлов А.И. Проблемы управления экологической безопасностью. Учебное пособие. Второе электронное издание, исправленное и дополненное. М.: 2002. [Электронный ресурс] – URL: http://orlovs.pp.ru/ecol.php (Дата обращения: 23.04.2016).

4. Правительство России [Электронный ресурс] – URL: http://government.ru/ (Дата обращения: 23.04.2016).

5. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс] – URL: http://www.gks.ru/ (Дата обращения: 23.04.2016).

Цуркан Е.Ю.

ДИНАМИКА СТАВКИ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ КАК РЕАКЦИЯ НА ЭКОНОМИЧЕСКИЕ И ФИНАНСОВЫЕ ПРОЦЕССЫ

Цуркан Е.Ю.

Научный руководитель: Добашина И.В.

к.э.н., доц. кафедры «Статистика»

ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

Осенью 2014 г. резко усилилась волатильность мировых финансовых рынков: начал резко расти курс доллара США по отношению к другим мировым валютам, в частности с сентября по ноябрь он укрепился практически на 10% по отношению к евро; произошла существенная коррекция на фондовых рынках как развитых, так и развивающихся стран; мировые цены на нефть обвалились более чем на 30%.

Российская экономика вследствие своей экономической зависимости от стоимости сырьевых ресурсов на мировых рынках, а также под влиянием введенных экономических санкций столкнулась с серьезными проблемами: резко обвалился курс национальной валюты, проблемы ликвидности и долгов у крупнейших компаний заставляют Правительство рассматривает возможности использования резервов из Фонда национального благосостояния,

резко увеличилась ставка рефинансирования ЦБ с 10,5% до 17% и др. Все эти факторы оказали существенное негативное влияние на развитие системы ипотечного жилищного кредитования (далее – ИЖК) в России.

В таблицах 1-4 приведен ряд показателей, помогающих понять общие тенденции ипотечного кредитования за период с 2009 по 2015 год.

Таблица 1

Количество коммерческих банков, выдающих ипотечные кредиты

	01.01. 2009 г.	01.01. 2010 г.	01.01. 2011 г.	01.01. 2012 г.	01.01. 2013 г.	01.01. 2014 г.	01.01. 2015 г.
Количество коммер-ческих банков	729	699	723	731	725	715	673
в % к предыдущему году		95,9	103,4	101,1	99,2	98,6	94,1

Источник: www.cbr.ru; составлено автором.

Количество коммерческих банков, занимающихся выдачей ипотечных кредитов, за последние 7 лет меняется в пределах 30 единиц. Самый низкий показатель за время исследования наблюдался в 2014 году, так на 01.01.2015 таких банков 673, что составляет 94% от уровня 2014 года. Сокращение количества коммерческих банков на ипотечном рынке связано с падением стоимости национальной валюты на мировом рынке и поднятием ставки по ипотечным кредитам, что поспособствовало снижению спроса.

Таблица 2

Объемы предоставленных ипотечных кредитов

	01.01. 2009 г.	01.01. 2010 г.	01.01. 2011 г.	01.01. 2012 г.	01.01. 2013 г.	01.01. 2014 г.	01.01. 2015 г.
Объем пред. кредитов, млн. руб.	653673	170311	418209	745971	1054073	1385357	1080552
в % к предыду щему году	124,7	26	245,56	178,37	141,3	131,4	77,998

Источник: www.cbr.ru; составлено автором.

Перейдем к рассмотрению сроков кредитования.

Таблица 3

Сроки кредитования по ипотечным кредитам

	01.01. 2009 г.	01.01. 2010 г.	01.01. 2011 г.	01.01. 2012 г.	01.01. 2013 г.	01.01. 2014 г.	01.01. 2015 г.
Срок кредитования, год	17,2	15,7	15,725	14,55	14,7	14,4	14,84

Источник: www.cbr.ru; составлено автором.

Согласно данным табл. 3 можно сделать выводы о том, что коммерческие банки выдали кредиты сроком на 17,2 лет в 2008 году. В 2014 данный показатель равен 14,84 годам. Данные изменения характеризуются стабилизацией экономической ситуации и увеличением доходов населения. Например, это прослеживается и за период 01.01.2015-01.01.2014, где произошло увеличение срока на 0,44 года.

Рассмотрим средневзвешенную ставку по ипотечным кредитам с 2009 по 2015 гг.

Таблица 4

Средневзвешенная ставка по ипотечным кредитам 2009-2015 гг.

	2009 год	**2010 год**	**2011 год**	**2012 год**	**2013 год**	**2014 год**	**2015 год**
01. янв	**13**	**14,6**	**13,3**	**12**	**12,3**	**12,5**	**12,47**
01. фев	**14,4**	**14,2**	**13**	**11,9**	**12,7**	**12,3**	**14,16**
01. мар	**14,5**	**14**	**12,7**	**12**	**12,8**	**12,3**	**14,46**

Источник: www.cbr.ru; составлено автором.

Своего пика ставка достигла в январе 2010 года - 14,6% годовых, после чего произошло ее снижение, и в феврале 2012 года ее значение было равно 11,9%. Далее наблюдались незначительные колебания в пределах 80 базисных пунктов. Но после установления санкций и резкого снижения стоимости национальной валюты на мировом рынке ставка стремительно выросла. Теперь чтобы удержать ее на прежнем уровне и не дать рынкам ипотечного кредитования и недвижимости обвалиться, была запущена программа субсидирования жилья в новостройках и строящихся домах, то есть определенный процент по ипотечным кредитам будет покрыт государством.

Покупка жилья на вторичном рынке не входит в систему субсидирования. Таким образом, ставки будут на уровне 15-18%, тогда как на первичном они составят 14%.

На данный момент недостаток спроса спровоцировал понижение цен на недвижимость в среднем на 10%. При условии высокой конвертируемости рубля и укреплении его позиций на международном рынке, к концу 2016 года эксперты предполагают увеличение спроса на жилье и уменьшение процентных ставок по ипотечным кредитам.

Для того чтобы выяснить, как процентная ставка по ипотечному кредиту влияет на количество выданных кредитов и объем выданных ипотечных жилищных кредитов нами был проведен корреляционно - регрессионный анализ. В качестве исходной информации взяты статистические данные по РФ в динамике за период 01.01.2010 - 31.01.2016.

X- Средневзвешенная ставка по выданным ипотечным жилищным кредитам в рублях, %
Y1 - Количество выданных ипотечных жилищных кредитов, шт.
Y2 - Объем выданных ипотечных жилищных кредитов, млн. руб.

Таблица 5

Матрица парных коэффициентов корреляции

	X1	*Y1*	*Y2*
X1	1		
Y1	-0,29682	1	
Y2	-0,26054	0,992554	1

Анализ корреляционной матрицы показывает слабое обратное влияние фактора средневзвешенной процентной ставки по ипотечным кредитам на количество и объем выданных кредитов. Нам представляется целесообразным провести дальнейшее исследование влияния средневзвешенной процентной ставки на количество и объем выданных кредитов с учетом фактора временного запаздывания.

Тем не менее, на основании проведенного исследования можно утверждать, что, разрабатывая новые программы ИЖК целесообразно рассматривать возможности снижение ставок по процентам для ипотечных кредитов, что в свою очередь позволит приобретать жилье большей части населения страны, активизируя не только рынок недвижимости, но и влияя на экономику страны в целом.

Список литературы:

1. Сайт Центрального банка Российской Федерации [Электронный ресурс]. - Режим доступа: www.cbr.ru.
2. Сайт Агентства по ипотечному и жилищному кредитованию [Электронный ресурс]. - Режим доступа: www.ahml.ru

Шульгина Е.Л.

СТАТИСТИЧЕСКАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА БАРЬЕРОВ, СДЕРЖИВАЮЩИХ РАЗВИТИЕ НЕСЫРЬЕВОГО БИЗНЕСА В РОССИИ

Шульгина Е.Л.

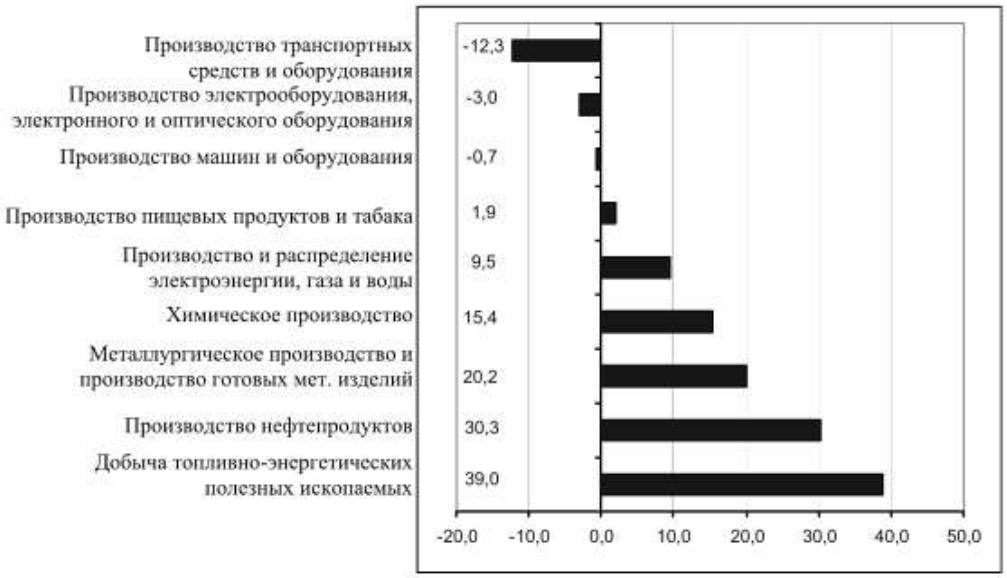
***Научный руководитель:** Киселева Надежда Петровна, д.э.н., доцент*

ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

В современных условиях экономического развития одними из значимых проблем в России являются сырьевая зависимость экономики, неразвитость конкурентного рынка и высокий уровень ее монополизации. Конкурентный рынок с его основными составляющими, такими как крупные, средние и малые компании, окончательно не сформирован. Именно это является фактором, замедляющим формирование сильной экономики страны, влияющим на динамику ее роста и удерживающим развитие среднего класса как главной составляющей устойчивости демократических процессов.

На сегодняшний день можно выделить следующие барьеры развития несырьевого бизнеса в России.

Во-первых, основным является высокая налоговая нагрузка. В России средняя совокупная налоговая нагрузка в России составляет 50-55% от добавленной стоимости



компаний.

Рисунок 19. Рентабельность производства, % 98

Во – вторых, нехватка трудовых ресурсов. Причинами отсутствия квалифицированных трудовых кадров в России являются:

1) медленный рост производительности труда;

2) низкий спрос на квалифицированный персонал в обрабатывающем секторе в 1990-х гг. и как следствие ухудшение системы начального и среднего профессионального образования;

3) сложностью иммиграционного законодательства и его правоприменения.

Количество нелегальных трудовых мигрантов варьирует от 3,5 до 10 млн. чел., в тоже время официальными разрешениями обладают из них лишь 750 тыс. чел.

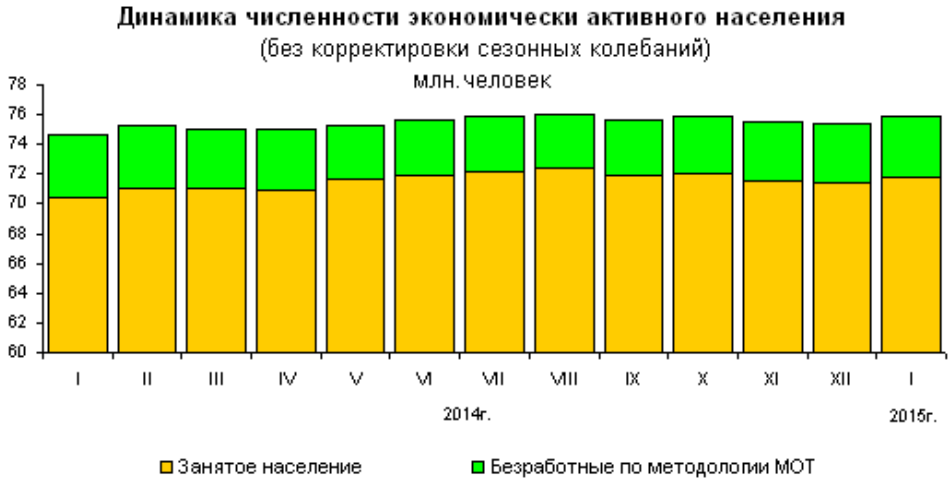


Рисунок 20. Динамика численности экономически активного населения[99]

В-третьих, не стоит забывать о доступе к инвестиционному капиталу. Средняя процентная ставка по кредитам в России составила 17% в 2012 году, в 2014 году -15%, в то

[98] *Источник*: МЭРТ

[99] Источник: Федеральная служба государственной статистики Россия в цифрах.

время как для малого и среднего бизнеса она всегда устанавливается выше 15%, а срок кредита значительно превышает срока одного года. Следовательно, существует нехватка доступных кредитов для развития бизнеса. Это вызывает необходимость ускорить работу Правительства по развитию сети Государственных Финансовых Институтов Развития и, прежде всего, Банка Развития, что делает его головным для всей системы различных учреждений, в том числе Региональных Инвестиционных Фондов, Агентства по страхованию экспорта высокотехнологичной продукции, Гарантийного Фонда модернизации приоритетных отраслей экономики, а также стимулировать банковское кредитование за счет максимального развития системы рефинансирования. На этапе ускорения экономического роста определять ставку рефинансирования Центрального банка на уровне, ниже уровня инфляции. Упростить требования для получения банковских кредитов в системе рефинансирования по предоставлению обеспечения.

Таким образом, обеспечение высокого уровня как конкурентоспособности национальной экономики России, так и конкурентоспособности внутренней среды, является основной задачей государства. В России заложен значительный потенциал роста, который заключается в массовом развитии отечественного производства в перерабатывающем экономики и создании конкурентных рынков.

Список литературы

1. МЭРТ РФ.
2. Воскресенский С. Власть и бизнес: налоговые мифы. «Ведомости», 6 февраля 2010 года, №20.
3. Федеральная служба государственной статистики Россия в цифрах
4. Голикова В., Гончар К., Кузнецов Б., Яковлев А. Российская промышленность на перепутье: что мешает нашим фирмам стать конкурентоспособными. М.: ГУ-ВШЭ, 2014. – с. 26.
5. Киселева Н.П. Совершенствования методологических подходов к анализу валовой добавленной стоимости, созданной в макроэкономической системе. М.: Издательство «Проблемы науки», 2015. - № 3.
6. Кузнецов Б. В. Влияние конкуренции и структуры рынков на развитие и поведение промышленных предприятий: эмпирический анализ. [http://www.opec.ru/analize]

Арсентьева Г.О.
СТАТИСТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ УРОВНЕЙ ОПЛАТЫ ТРУДА ПО РЕГИОНАМ РОССИИ

Арсентьева Г.О.
Научный руководитель: Ларионова Е.И.
к.э.н., профессор, с.н.с. кафедры «Статистика»
ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

В России межрегиональная дифференциация населения по уровню оплаты труда представляет собой серьёзную проблему. Чем вызвана столь сильная дифференциация доходов общества, и какие возможны меры для сглаживания? – вот вопросы, ответы на которые были найдены в ходе статистического анализа уровней оплат труда в различных регионах.

Объектом анализа послужил уровень среднемесячной номинальной начисленной заработанной платы в 85 регионах РФ.

Временной период был выбран 2006 – 2015 год.

Основу для исследования составили данные, полученные из Федеральной службы государственной статистики.

Исследование было начато с анализа и построения ряда распределения. На основе данных о среднемесячной номинальной начисленной заработной плате в 85 субъектах государства за 2015 год были проранжированы регионы, и затем построен интервальный вариационным ряд распределения. Результат анализа представлен в таблице 1.

Таблица 1 – Группировка регионов РФ по уровню оплаты труда за 2015 г.

№ группы	Интервалы по среднемесячному размеру з/п		Середина интервала	Частота	Накопленная частота
	нижн.граница	верх.граница			
1	18194,00	25455,38	21824,69	41	41
2	25455,38	32716,75	29086,06	25	66
3	32716,75	39978,13	36347,44	6	72
4	39978,13	47239,50	43608,81	3	75
5	47239,50	54500,88	50870,19	3	78
6	54500,88	61762,25	58131,56	3	81
7	61762,25	69023,63	65392,94	2	83
8	69023,63	76285,00	72654,31	2	85

Построенный ряд распределения показывает, что почти половина всех регионов (41 из 85) это области с оплатой труда от 18194 рублей до 25455 рублей, одна треть областей (25 из 85) со среднемесячной з/п от 25455 до 32716 рублей, и меньшее количество регионов имеют зарплату от 32716 рублей до 76285 рублей.

Регионами с наиболее низкими среднемесячными номинальными начисленными заработными платами в 2015 году оказались Республика Дагестан, Республика Калмыкия и Алтайский край, там значение показателей достигло 18194 рублей, 19341 рублей и 19456 рублей соответственно. В число регионов с наивысшим же значением данного показателя в 2015 году вошли такие субъекты как: Чукотский автономный округ, Ямало-Ненецкий автономный округ и город Москва с уровнем оплаты труда 76285 рублей, 74489 рублей и 61208 рублей соответственно.

На основе интервального ряда распределения были построены гистограмма и полигон распределения субъектов РФ по среднемесячной номинальной начисленной з/п работающих в экономике за 2015 г. Данные представлены на рисунке 1.

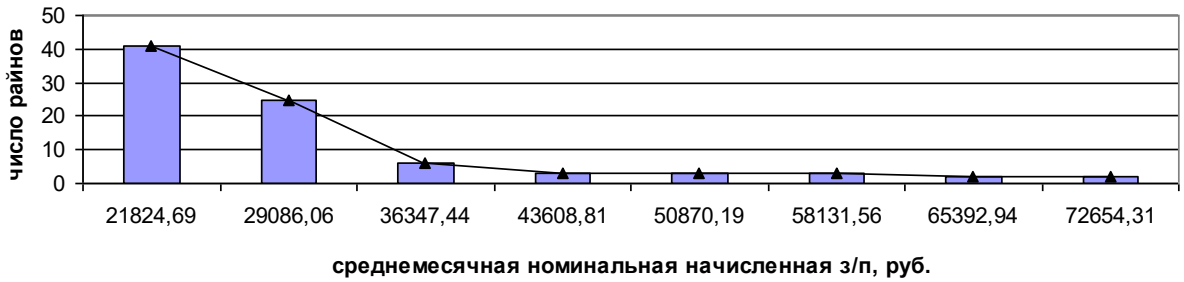


Рисунок 1 - Гистограмма и полигон распределения субъектов РФ по среднемесячной номинальной начисленной з/п работающих в экономике за 2015 г

Исходя их данных рисунка 1, явно заметна правосторонняя ассиметрия, следовательно нормального распределения нет. Таким образом, в России, действительно, имеет место сильное расслоение регионов по уровню оплаты труда.

Корреляционный анализ между результативным признаком – уровенем оплаты труда по регионам РФ за 2015 год и факторными признаками: добычей полезных ископаемых в

миллионах рублей за 2015 год, инвестициями в основной капитал в миллионах рублей за 2015 год, валовым региональным продуктом в миллионах рублей за 2015 год и вводом в действие основных фондов в миллионах рублей за 2014 год дал следующие коэффициенты корреляции: 0,52; 0,46; 0,41 и 0,48 соответственно. Таким образом, можно сделать вывод о том, что выбранные факторы, действительно, оказывают влияние на уровень оплаты труда в регионе.

Для изучения изменений среднемесячной оплаты труда по регионам в динамике были взяты по одному региону-представителю каждого интервала, полученного из построенного ряда распределения. На основе данных за период с 2006 года по 2015 год была построена динамика показателя оплаты труда в 8 регионах-представителей. Результаты приведены на рисунке 2.

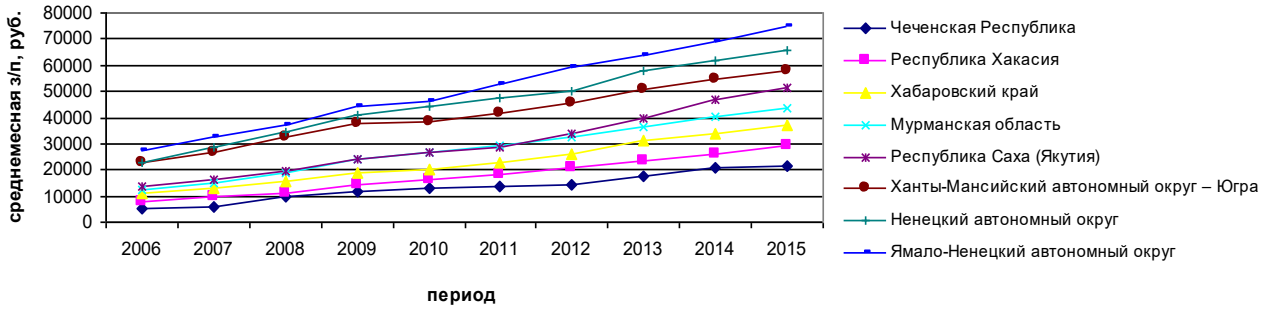


Рисунок 2 – Динамика среднемесячной номинальной начисленной з/п работающих в экономике за 2015 г.

На представленной диаграмме видно, что разница в уровнях оплаты труда наблюдается на протяжении 10 лет, причем разница между регионами сохраняется и имеет тенденцию к увеличению.

По данным ряда динамики были рассчитаны прогнозные значения на 2016 – 2017 год. Методами прогнозирования были выбраны: прогноз с помощью среднего темпа роста, прогноз с помощью среднего абсолютного прироста и метод аналитического выравнивания по прямой. Так как прогнозы на основе среднего темпа роста сильно отличались от прогнозов на основе среднего абсолютного прироста, то наибольшее доверие заслужил прогноз по методу аналитического выравнивания по прямой, так как он содержит и те и другие особенности.

На рисунке 3 представлена диаграмма прогнозных значений в регионах-представителях до 2010 года, построенный по методу аналитического выравнивания по прямой, однако начиная с 2018 года прогноз носит все более условный характер, так как экономические условия в стране достаточно не стабильны.

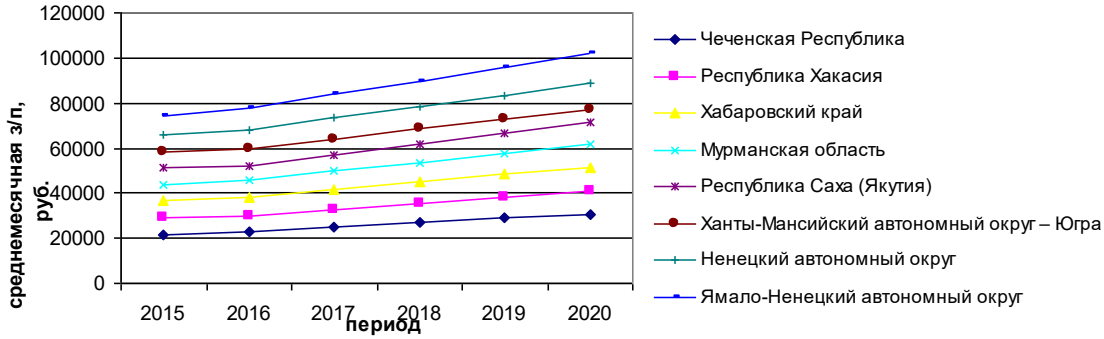


Рисунок 3 - Прогнозные значения уровня оплаты труда в регионах на 2016 - 2020 г.г.

Так, на диаграмме видно, что тенденция в увеличении дифференциации уровней оплаты труда по регионам сохраняется. И к 2020 году оплата труда в Ямало-Ненецком Автономном округе может достичь размера 101 800 рублей, тогда как в Чеченской Республике всего лишь 30850 рублей.

Таким образом, необходим ряд мер, которые способны выравнить столь значимую дифференциацию уровней оплаты труда в субъектах РФ, повысив значение показателя в низкодоходных субъектах. На основе проведенного анализа были предложены следующие меры: структурная диверсификация производства, строительство в низкооплачиваемых регионах предприятий: это будет способствовать росту рабочих мест и снижению дифференциации оплат труда и повышение уровня образования.

Список литературы

1. Салин В. Н., Шпаковская Е. П. Социально-экономическая статистика: Учебник. – М.: Юристъ, 2004.
2. Курс социально-экономической статистики: учеб. для студентов вузов, обучающихся по специальности «Статистика» / под ред. М.Г. Назарова. – 5-е изд. перераб. и доп. – М. : Изд-во Омега-Л, 2010.
3. Социально-экономичческая статистика. Практикум / Н.М. Гореева, Л.Н. Демидова, Л.М. Клизогуб, С.А. Орехов; под ред. д-ра экон. наук, проф. С.А. Орехова. – М.: Эксмо, 2011.
4. Социально-экономическая статистика: Учеб. пособие. – М.: ИНФРА-М, 2008.
5. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики http://www.gks.ru/

Кирпикова М.А., Бурая А.С.
ФАКТОРЫ СТАНОВЛЕНИЯ ГРАЖДАНСКОГО ОБЩЕСТВА В РОССИИ: ДИНАМИЧЕСКИЙ И РЕГРЕССИОННЫЙ АНАЛИЗ

Кирпикова Мария Александровна
Бурая Анастасия Сергеевна
Научный руководитель: доцент, к.э.н. Архангельская Л.Ю.
ФГОБУ ВО Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

Благополучие населения любой страны невозможно представить без существования в нем развитого гражданского общества. В зависимости от истории и своеобразия политической культуры каждая конкретная страна находится на определенном этапе становления гражданского общества. В России в результате перехода, от тоталитарного режима к демократическому в конце XX века замедлился процесс становления гражданского общества, что характеризуется снижением темпов роста реальных среднедушевых денежных доходов населения (скорректированных на индекс потребительских цен), изменения структуры расходов населения, снижения политической активности масс.

Основными признаками проявления гражданского общества является свободная личность, наличие многообразия форм собственности, а также развитая структура общественно-политических организаций.

Целью научного исследования: является установление причинно-следственных связей между показателями качества жизни населения (уровня благосостояния, образования, здравоохранения) и степенью развития гражданского общества в Российской Федерации (свобода личности, наличие многообразия форм собственности, развитая структура общественно-политических организаций).

В ходе данного исследования решались следующие задачи:

- Определение состава показателей, характеризующих качество жизни населения страны;
- Выявление параметров развития гражданского общества;

- Установление наличия связи между уровнем доходов населения, уровнем потребления услуг здравоохранения и размером личной собственности членов гражданского общества;
- Идентификация взаимосвязи между показателями числа общественных объединений и уровнем доходов населения РФ, а также расходов государства и населения РФ на образование.

Объектом исследования являются уровень доходов членов гражданского общества, их имущественная обеспеченность, вовлеченность населения в политические партии и общественные объединения, а также уровень потребления населением услуг здравоохранения и образования. Предмет исследования – установление зависимости между показателями уровня доходов и наличием частной собственности членов гражданского общества, а также их общественно-политической активностью и показателями потребления услуг образования и здравоохранения.

В исследовании используется методология регрессионного анализа для установления причинно-следственных связей между параметрами развития гражданского общества и уровнем качества жизни населения, абсолютные и относительные величины, методы анализа и выявления основной тенденции развития в динамических рядах.

Информационной базой исследования являются, в первую очередь, официальные данные Федеральной Службы Государственной Статистики, ЦИК, Государственной Думы Российской Федерации, а также данные официальных сайтов политических партий и общественных движений, зарегистрированных на территории Российской Федерации.

В ходе исследования рассматриваются также проблемы развития общественных объединений и политических партий в зависимости от динамики уровня реальных доходов населения за период 2002-2014 гг. (т.е. с учетом ежегодной корректировки величины номинальных среднемесячных денежных доходов на индекс потребительских цен), делаются выводы о сложившихся тенденциях и степени влияния показателей качества жизни населения (в т.ч. уровня образовательных и медицинских услуг, предоставляемых населению на платной и бесплатной основе) на процесс развития гражданского общества в России, а также строится оценка этого развития в ближайшем будущем.

Результаты исследования сводятся к следующему:

- Установлено наличие весьма сильной парной линейной зависимости между динамикой уровня имущественных расходов населения с учетом сбережений от среднедушевых реальных денежных доходов населения (парный коэффициент линейной корреляции составил R =0,996)

$$Y=0,6631x-4367,4 \qquad (1)$$

- Определена значимая линейная зависимость между уровнем личных расходов населения на медицинские услуги и уровнем личной собственности населения с учетом индекса потребительских цен (верификация регрессионных моделей проводилась с использованием табулированных значений распределения Фишера при уровнях значимости $\acute{\alpha} = 0,05; 0,01$)

$$Y_1=45,235x+5090,5 \qquad (2);$$

- Выявлена сильная парная линейная связь государственных среднедушевых денежных расходов на здравоохранение с уровнем личной собственности населения с учетом индекса потребительских цен (верификация регрессионных моделей проводилась с использованием табулированных значений функции распределения Фишера при уровнях значимости $\acute{\alpha} = 0,05$; $\acute{\alpha} =0,01$);

$$Y_2=42,965x+26629 \qquad (3);$$

- Установлена и проанализирована множественная корреляционная зависимость числа общественных объединений и политических партий как ядра гражданского общества (результативный признак (Y)) от реальных денежных доходов населения РФ с учетом

ИПЦ (X_1); от государственных расходов на образование в РФ на 100 000 чел. с учетом инфляции (X_2); реальных расходов населения РФ на образование с учетом ИПЦ (X_3):

$\overline{y_x}$= -0,144-0,0000005x_1+0,0027 x_3 (4)

и построена линейная регрессионная модель, которая при верификации оказалась не значимой, что позволило сделать вывод об отсутствии линейной связи между изучаемыми признаками;

- на основании выдвижения гипотезы о нелинейном характере связи между числом общественных объединений и политических партий как ядра гражданского общества (результативный признак (*Y)*) от реальных доходов населения РФ с учетом ИПЦ (X_1), расходов населения РФ на образование с учетом ИПЦ (X_3), опираясь на расчет коэффициента детерминации, была выбрана по максимальному его значению (R^2=0,945) степенная зависимость и построена модель степенной зависимости между результативным признаком и факторными переменными (5). Степенная регрессионная модель имеет вид:

$\overline{y_x}$= 0,796313*$x_1^{-0,20549}$*$x_3^{-0,13873}$ (5)

Расчетная величина индекса корреляции составила i_r=0, 972, что указывает на наличие сильной нелинейной (степенной) связи. Модель была верифицирована с помощью дисперсионного критерия Фишера (эмпирическое значение критерия оказалось больше табличного значения при уровнях значимости α =0,05и α =0,01), что подтвердило гипотезу о степенной зависимости числа общественных объединений и политических партий от реальных денежных доходов населения РФ с учетом ИПЦ (X_1) и затрат населения на образование (X_3).

Проведенное исследование имеет некоторые локальные результаты, поскольку система показателей, характеризующих качество жизни населения, не исчерпывается только рассмотренными. Предполагается включать в эконометрические модели и другие факторы (затраты на развитие культуры, спорта, туризма; экологические факторы и природные ресурсы, обуславливающие качество жизни населения).

Проведенное исследование содержит элементы научной новизны в части выявления закономерностей взаимосвязанного развития показателей качества жизни, вовлеченности населения в общественные и политические организации, развития демократических свобод, а также имущественного благосостояния в связи со свободой личности как основы гражданского общества.

Предлагаемый методологический подход может найти применение в деятельности политических аналитиков, в системе мониторинга за факторами развития гражданского общества рейтинговых агентств и институтов оценки общественного мнения, в учебном процессе при подготовке бакалавров, магистров социологов и политологов, аспирантов, поскольку позволяет развивать у обучающихся аналитические профессиональные компетенции.

Список литературы:

1. Федеральный закон от 19.05.1995 N 82-ФЗ (ред. от 31.01.2016) "Об общественных объединениях»
2. ФЗ «Об исполнение федерального бюджета» за 2002-2014 гг.
3. Политология: Учебник. -3-е издание., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2015. – 396с.
4. Практикум по эконометрике: Учебное пособие / И.И. Елисеева, С.В. Курышева, Н.М. Гордеенко и др. / Под ред. И.И.Елисеевой. – М.: Финансы и статистика, 2001. – 192 с.
5. Статистика: учебное пособие / коллектив авторов; под ред. В.Н. Салина, Е.П. Шпаковской. — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: КНОРУС, 2014. — 504 с. — (Бакалавриат)
6. Эконометрика: Учебник – 2-е изд., перераб. и доп. / И.И. Елисеева, С.В. Курышева, Т.В. Костеева и др. / Под ред. И.И. Елисеевой. – М.: Финансы и статистика, 2005. – 576 с.
7. Динамика среднедушевых доходов населения по Российской Федерации. Федеральная служба государственной статистики. [Электронный ресурс] URL: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/population/urov/urov_11g.htm;
8. Индекс потребительских цен. [Электронный ресурс] URL: http://base.garant.ru/149900/

9. Минэкономразвития: [Электронный ресурс] URL: http://economy.gov.ru
10. Расходы федерального бюджета на 2002-2014год. Счетная палата Российской Федерации. [Электронный ресурс] URL: http://www.ach.gov.ru/?id=217

Кулакова Е.Н.

ОГРАНИЧЕННОСТЬ ТРАНСМИССИОННОГО МЕХАНИЗМА ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКИ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

THE INSUFFICIENCY OF THE TRANSMISSION MECHANISM OF MONETARY AND CREDIT POLICY IN THE RUSSIAN FEDERATION

Кулакова Е.Н.
Научный руководитель: Салин В.Н.,
к.э.н., проф. заведующий кафедрой «Статистика»
ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

Аннотация: В статье рассмотрены особенности функционирования трансмиссионного механизма денежно-кредитной политики за последние пять лет. Выявлена специфика работоспособности каналов трансмиссионного механизма, в зависимости от экономической ситуации в России.

Ключевые слова: экономика, денежно-кредитная политика, трансмиссионный механизм денежно-кредитной политики.

Abstract

The article deals with the main peculiarities of the transmission mechanism that have been functioning within monetary and credit policy for the past 5 years. The article clarifies the efficiency of the transmission mechanism channels depending on the economic situation in Russia.

Key words: economics, monetary and credit policy, the transmission mechanism of monetary and credit policy

В статье рассматривается эффективность работоспособности каналов трансмиссионного механизма денежно-кредитной политики (ТММ ДКП) в России за последние 5 лет. Данная тематика находится под пристальным вниманием финансовых властей государств, и ее исследование представителями научных интересов. ТММ ДКП – это единый механизм, в котором, как в любой системе, каждый из элементов находится на своем месте и выполняет свои функции. То есть подразумевается, что все компоненты задействованы в равной степени в связи с соответствующим предназначением. Основная проблема ТММ ДКП заключается в неравномерности использования тех или иных каналов.

При формировании денежно-кредитной политики Центральные банки, регламентируют достижение определенных уровней макроэкономических показателей, тем самым предполагая определенную модель функционирования финансовой системы. Это обуславливает работоспособность определенных каналов.

В последние годы, в связи с кризисом произошло некоторое смещение активности работоспособности каналов ТММ ДКП в России. Согласно документу о денежно-кредитной политике на 2015 год и период 2016-2017 гг, Банк России держал курс на модель таргетирования инфляции, что означает установление целевого показателя по инфляции и достижение его, путем изменения ключевой ставки. Производилась политика плавающего валютного курса. Исходя из этого, манипуляции с ключевой ставкой активизировали работоспособность процентного и кредитного каналов, валютный канал заведомо отходил на второй план.

Трансмиссионный механизм денежно-кредитной политики – это процесс воздействия изменений в методах и инструментах монетарной политики центрального банка на состояние денежного рынка, а затем через изменение его конъюнктуры — на макроэкономические показатели и экономическую активность субъектов хозяйствования. Проводниками политики Банка являются каналы ТММ.

В финансовой теории не существует единого мнения о необходимом количестве каналов ТММ ДКП. Каждый исследователь выделяет те каналы которые, по его мнению, наиболее быстро или эффективно доводят решения финансовых властей до целевой аудитории. Проанализировав ряд литературных источников, можно выделить несколько каналов, в качестве наиболее важных. Это валютный, процентный, кредитный (широкий и узкий) каналы, которые являются основными и напрямую контролируются Центральными банками. Также не стоит забывать о каналах ожиданий и изменений цен активов, которые не контролируются Центральными банками, но являются неотъемлемой частью достижения целей денежно-кредитной политики.

Следует обозначить два основных типа финансовых систем, существующих в мире: банковская и рыночная. Рыночная система, доминирует в Соединенных штатах. Как известно, в Америке развит и активно продолжает развиваться финансовый рынок, операции с ценными бумагами и игра на фондовом рынке. Другим типом является банковская система, которая используется в России. В подтверждение этому очевидным фактом являются сберегательные склонности населения России. При излишке денежных средств, люди предпочтут вносить их в банковские депозиты. Это обусловлено менталитетом, привычками, недостаточной финансовой грамотностью и, как следствие, недоверием к рынку ценных бумаг. Что интересно, функционирование каналов ТММ определяется не только выбранной моделью ведения политики, особенностями национальной экономики и типа финансовой системы, а также возможностями финансового сектора, объемом денежной массы и фазой экономического цикла, и, что не менее важно, но и социальными отношениями.

Рыночная финансовая система непосредственным образом связана с мировым финансовым рынком. В современных условиях: кризис, санкции, политика крупнейших мировых экономических держав в отношении России заставляет осмотрительно относиться к проблеме использования рыночной финансовой системы. Поскольку она делает финансовый рынок России в определенных случаях слабо защищенным, снижает круг возможностей мобилизации внутренних ресурсов, и фактически находится в зависимости от внешних угроз, позволяющих сводить на «нет» достижение суверенных целей. С моей точки зрения, в настоящее время целесообразно не выходя за рамки международных обязательств, в большей степени полагаться на банковскую систему.

Проблемой является то, что довольно сложно точно количественно оценить работоспособность каналов ТММ. Тем не менее, существует ряд факторов, по которым можно измерить активность передачи импульсов ТММ ДКП. Целесообразно остановиться на нескольких факторах в рамках каждого канала, и показать динамику показателей, на основе которой можно отследить смещение предпочтений в выборе каналов ТММ ДКП. Следует добавить, что методология статистического исследования предполагает довольно широкий спектр возможностей для анализа.

Безусловно, нельзя рассматривать функционирование каналов ТММ в рамках оценки одного фактора, но цель статьи состоит в том, чтобы показать неравномерность функционирования данного механизма в условиях современных экономических реалий.

Возвращаясь к структурным изменениям ТММ ДКП в России, необходимо отметить, что наиболее яркие изменения произошли в процентном канале в факторе «наличие индикативной ставки процента»

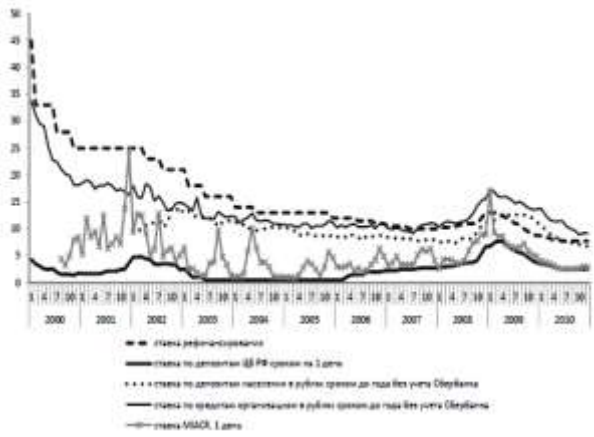


Рис. 1.

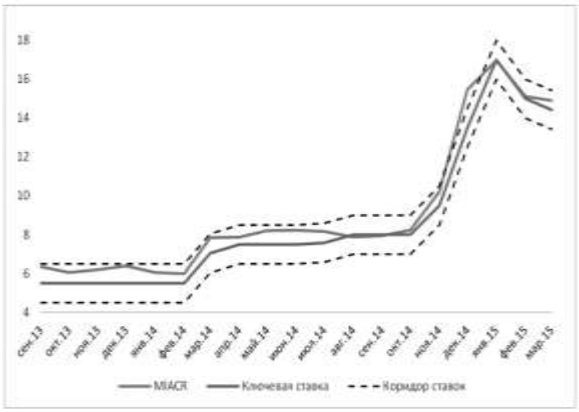


Рис. 2. Динамика ключевой ставки, ставки MIACR и коридора процентных ставок (с момента введения ключевой ставки)

Источник: www.cbr.ru

Динамика основных процентных ставок в 2000-2010 гг.

Как следует из графиков (рис. 1 и 2), до 2010 года, тогда еще активно используемая, ставка рефинансирования не является показательной на финансовом рынке. Ее динамика сильно выходила за рамки операций. Соответственно, банкам не выгодно было брать кредиты у ЦБ, потому что ставка межбанковского рынка была намного ниже и выгоднее. Соответственно один из основных факторов влияния процентного канала на реальный сектор не давал достаточной результативности. Объединение ставки рефинансирования и ключевой ставки в 2013 году, позволило активизировать работоспособность процентного канала. Как видно из графика, ключевая ставка теперь является серединой коридора процентных ставок, что позволяет характеризовать ее как индикатор рынка. Комплексный анализ данного канала позволяет сделать вывод о том, что на сегодняшний день, выбранный уровень процентной ставки соответствует не текущей ситуации, а прогнозным значениям уровня экономической активности в среднесрочной перспективе. В данном вопросе, даже при наличии основного индикатора рынка, ограниченность функционирования процентного канала заключается, например, в низком уровне развития рынка государственного долга. Следует напомнить, как затея с государственными облигациями провалилась в 90х. Но сейчас, в условиях кризиса и санкций, государству приходится занимать у внутренних инвесторов путем выпуска облигаций.

Относительно валютного канала хотелось бы выделить два фактора влияния на оценку его работоспособности. Это долларизация депозитов в отечественных банках и показатели чистого ввоза/вывоза капитала. В литературе данные факторы незаслуженно обходятся.

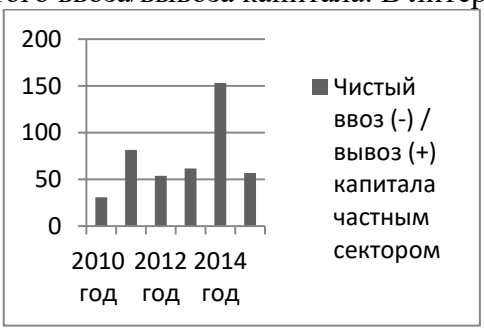


Рис. 3. Динамика показателя «Чистый ввоз/вывоз капитала частным сектором за период 2010-2015 гг.

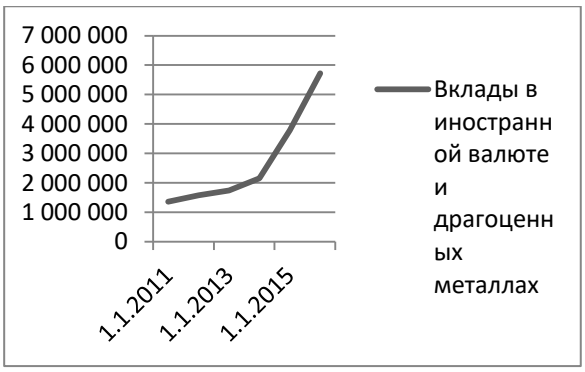


Рис. 4. Данные об объемах вкладов в иностранной валюте в банках России

Две таблицы, приведенные выше, целесообразно рассматривать одновременно, т.к. вклады в иностранной валюте являются частью ввоза/вывоза капитала. Сравниваемые показатели хорошо характеризуют такой качественный фактор, как доверие населения Центральному банку и проводимой им политике. По приведенным таблицам можно сделать однозначный вывод, что у населения России есть бесспорный интерес к инвестированию в иностранной валюте. Однако после выплеска капитала в кризисном 2014 году, согласно таблице, в 2015 году отмечается существенное снижение показателя чистого вывоза капитала. Уменьшение данного показателя может свидетельствовать о реакции на изменение валютного курса и проводимую в связи с этим денежно-кредитную политику. В условиях кризиса очень важно концентрировать ресурсы внутри страны, стимулировать собственное производство и создавать благоприятную среду для инвестиций.

По результатам проведенного анализа, можно сделать вывод о высокой работоспособности валютного канала в последние 5 лет. Не смотря на попытку отпустить валютный курс в свободное плавание, условия кризиса вынудили финансовые власти возобновить работу данного канала. Валютная политика оказывает достаточно большое влияние на макроэкономические индикаторы, и как следствие валютный канал можно выделить среди прочих, как один из основных механизмов передачи политических решений в реальный сектор.

Характеризуя кредитный канал необходимо иметь ввиду следующее. На данном этапе, система финансового управления сводится к тому, что через кредитный канал деньги выпускаются (изымаются) путем осуществления центральным банком операций по поддержке ликвидности банков на основе механизма рефинансирования. Основа механизма рефинансирования лежит в функционировании процентного канала. Факторы, которые, как правило, оцениваются при анализе работоспособности кредитного канала на данном этапе развития экономики не показательны. Как пример, доля кредитов частному сектору в активах банков.

Таблица 1. Динамика значений выданных кредитов за период 2010-2015 гг.

Год	Сбер	ВТБ	РСХБ	Газпром	Альфа Банк		Росбанк	МИнБ	Промсвязь	МКБ
						зы				
2010	10,9	-0,26	18,39	26,3	27,99	21,48	-8,71	20,48	22,88	78,51
2011	33,46	43,95	25,36	30,93	26,69	-5,58	56,98	32,52	22,5	58,94
2012	15,8	1,06	11,76	28,92	25,73	15,5	-5,75	25,54	8,17	23,7
2013	12,15	19,5	13,58	27,14	7,06	41,19	4,97	17,9	19,75	33,5
2014	37,23	32,79	13,65	31,76	39,17	16,44	13,34	5,61	54,39	17,97
2015	4,17	38,47	5,94	17,04	6,56	-14,63	12,94	0,06	1,57	169,64

Источник: www.banki.ru; составлено автором.

Таблица 2. Показатели динамики рентабельности капитала 10 крупнейших российских банков.

Год	Сбер	ВТБ	РСХБ	Газпром	Альфа	Банк ы	Росбанк	МИнБ	Промсвязь	МКБ
2010	14,96	8,53	0,94	15,80	18,00	8,83	5,59	8,62	-4,23	12,42
2011	23,11	4,54	1,37	16,50	18,70	5,05	14,47	4,12	9,42	9,81
2012	21,68	4,56	1,22	17,00	19,70	4,66	18,29	8,30	12,51	18,61
2013	21,45	5,90	1,99	10,30	21,90	4,58	7,33	6,05	8,97	12,41
2014	нд	нд	нд	3,43	35,60	нд	нд	нд	нд	нд
2015	0,26	,82	25,36	8,60	30	39,87	0,0(	29,05	8,98	,23

Источник: www.banki.ru; составлено автором.

В таблицах 1 и 2 представлены данные об основной деятельности десятки ведущих банков, а именно динамика выдачи кредитов нефинансовым организациям и рентабельность капитала. Эти две таблицы выделены для того, чтобы наглядно показать разницу в динамике основного вида деятельности банков и рентабельности капитала, которая должна быть следствием проводимых кредитных операций.

Таблица 1а. Расчет показателей по данным таблицы 1.

Год	Дисперсия	СКО	Среднее значение	Коэффициент вариации
2010	536,17	23,15538	21,796	106,2368
2011	340,84	18,46197	32,575	56,67527
2012	130,95	11,44351	15,043	76,07198
2013	131,34	11,46051	19,674	58,25204
2014	229,86	15,16102	26,235	57,78928
2015	2798,10	52,89707	24,176	218,7999

Таблица 2а. Темпы роста рентабельности капитала 10 крупнейших банков

Год	Сбер	ВТБ	РСХБ	Газпром	Альфа	Банк Москвы	Росбанк	МИнБ	Промсвязь	МКБ	дисперсия
2010	**530,5**	**133,9**	**94,0**	**нд**	**нд**	**1424,2**	**нд**	**нд**	**99,8**	**99,1**	**47,38**
2011	**154,5**	**53,2**	**145,7**	**104,4**	**103,9**	**57,2**	**258,9**	**47,8**	**-222,7**	**79,0**	**52,06**
2012	**93,8**	**100,4**	**89,1**	**103,0**	**105,3**	**92,3**	**126,4**	**201,5**	**132,8**	**189,7**	**55,15**
2013	**98,9**	**129,4**	**163,1**	**60,6**	**111,2**	**98,3**	**40,1**	**72,9**	**71,7**	**66,7**	**45,85**
2015	**нд**	**нд**	**нд**	**33,3**	**162,6**	**нд**	**нд**	**нд**	**нд**	**нд**	**517,45**
2016	**нд**	**нд**	**нд**	**-250,7**	**79,5**	**нд**	**нд**	**нд**	**нд**	**нд**	**442,67**

Из содержания таблицы 1а следует, что значения дисперсии выходят за рамки характеристики указанной совокупности как однородной. Однако можно заметить тенденцию усиления паники при выдаче кредитов в посткризисных и докризисных годах. Рассчитанный коэффициент вариации позволяет сделать вывод о том, что в период 2011-2014 годов выдача кредитов происходила относительно в одинаковых размерах. Резкий всплеск значения дисперсии в 2015 году может свидетельствовать о новой волне паники в банковском секторе. Значения дисперсии по указанному году находятся за интервалами определенности, что может свидетельствовать о принятии на себя банками больших рисков из-за хаотичного порядка выдачи кредитов. Все мы имеем представление о реалиях нашего банковского сектора – это монополизация отдельных секторов оказания банковских услуг банками из первой десятки. Актуальна проблема too big to fail, при которой оказывать существенное влияние на указанную десятку банков не представляется возможным. Также, кризис показал, что,

несмотря на активно проводимую ДКП, упомянутые «известные участники рынка», находили альтернативные способы функционирования и получения прибыли, это можно увидеть из приведенных данных о рентабельности капитала в 2015 году. Многие участники рынка за счет операций, которые не соответствуют их основной деятельности, смогли удержать рентабельность своего капитала в положительной области. Иные же банки, функционировавшие в рамках основной деятельности, существенно сдали позиции. В таблице 2а рассматривались показатели динамики рентабельности капитала 10 крупных российских банков за период с 2010 по 2015 гг. исходя из данных, полученных по указанным показателям и их темпам роста можно сказать, что развитие указанных банков разнородно. Ввиду отсутствия большинства данных в 2009 и 2014 годах, полностью оценить динамику развития банковского сектора российской федерации не представляется возможным. Исходя из полных данных за период 2011-2013 года, можно сказать, что уровень взаимосвязанности действий банков находится на границе отсутствия конкуренции, то есть банки в своих действиях руководствуются только своими интересами на рынке без оглядки на соседей. Поэтому на основе проведенного анализа можно сделать вывод о снижении работоспособности кредитного канала в последние несколько лет.

Анализ функционирования ТММ в развивающихся экономиках показал, что задача формирования каналов ТММ ДКП в России не может быть решена путем копирования моделей стран с развитой рыночной экономикой. Попытка выделить определенные каналы воздействия является вынужденным упрощением исключительно сложной экономической действительности, и обусловлена необходимостью сосредоточиться на наиболее эффективных финансовых инструментах, влияющих на функционирование ТММ.

Источники:

1. Статистика: учебное пособие / колл. авторов под ред. В.Н. Салина, Е.П. Шпаковской. М.: КНОРУС, 2014
2. Сайт Банка России, [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.cbr.ru
3. Информационный портал, [Электронный ресурс]. Режим доступа: www.banki.ru;
4. Статья «Трансмиссионный механизм денежно-кредитной политики», [Электронный ресурс]. Режим доступа http://www.mirkin.ru
5. Материалы доклада «Банковская система России: новые вызовы», Финансовый университет. Режим доступа: http://www.fa.ru

Маврин В.В.

ПРИМЕНЕНИЕ ИНДЕКСНОГО МЕТОДА В АНАЛИЗЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА РЕГИОНАЛЬНОМ УРОВНЕ

Маврин В.В.

Научный руководитель: к.э.н., доц. Вахрамеева М.В.

ФГБОУ ВО «Финансовый университет при правительстве Российской Федерации»

Индексный метод анализа достаточно распространен в оценке взаимосвязей между явлениями. Он относительно прост и имеет меньше ограничений по сравнению с корреляционно-регрессионным анализом. Построение индексных моделей предполагает наличие жестко-детерминированной связи между изучаемыми показателями, что чрезвычайно редко в реальной экономической действительности. Следовательно, применение индексного метода в целях изучения взаимосвязи между изучаемыми явлениями является в значительной степени абстракцией, упрощающей реальность. Но любой метод ориентирован на особые представления рассматриваемого объекта, как на особую модель (2, с. 563). Поэтому применение индексного метода представляется достаточно уместным для анализа влияния факторов на результативный показатель, в том числе и факторов изменения эффективности использования инвестиций в основной капитал на региональном уровне.

Объектом исследования являются данные об инвестициях в основной капитал и валовом региональном продукте по регионам Приволжского федерального округа за 2010-2013 г.г. В качестве показателя эффективности использования инвестиций выбран показатель отдачи инвестиций, рассчитанный, как:

$$Э = \frac{ВРП}{И},$$

Где ВРП – валовой региональный продукт, И – инвестиции в основной капитал.

Данный показатель характеризует отдачу инвестиций и показывает, сколько рублей ВРП получено с одного рубля инвестированных средств.

Расчет показателей эффективности использования инвестиций, как в целом в основной капитал, так и его активную часть по субъектам ПФО показал, что в целом за период 2010 - 2013 г.г. по Приволжскому федеральному округу показатель эффективности инвестиций сократился на 0, 25 руб. с одного рубля вложенных средств, или на 6,3%. Лишь по четырем субъектам (Мордовская, Удмурдская, Чувашская республики, Оренбургская область) имел место незначительный рост этого показателя. Также сократилась отдача от инвестиций в машины и оборудование. Это снижение составило 5,3%.

Для изучения динамики среднего уровня эффективности инвестиций могут быть использованы традиционные индексы переменного состава, фиксированного состава и структурных сдвигов. Значение индекса переменного состава:

$$I_{пс} = \frac{\overline{Э}_1}{Э_0} = \frac{\Sigma Э_1 \times И_1}{\Sigma И_1} \div \frac{\Sigma Э_0 \times И_0}{\Sigma И_0} = \frac{3{,}72}{3{,}97} = 0{,}937$$

Индекс переменного состава показывает, что в целом по изучаемой совокупности отдача инвестиций сократилась на 6,3%.

Два других индекса отражают изменение результативного показателя за счет отдельных факторов. Индекс фиксированного (постоянного) состава:

$$I_{фс} = \frac{\Sigma Э_1 И_1}{\Sigma Э_0 И_1} = \frac{8571{,}2}{9154{,}0} = 0{,}936$$

Следовательно, за счет непосредственно изменения отдачи инвестиций в отдельных регионах общий уровень эффективности инвестиций сократился на 6,4%.

Индекс структурных сдвигов:

$$I_{сс} = \frac{\Sigma Э_0 И_1}{\Sigma И_1} \div \frac{\Sigma Э_0 И_0}{\Sigma И_0} = \frac{I_{пс}}{I_{фс}} = \frac{0{,}937}{0{,}936} = 1{,}001$$

Структурные сдвиги в совокупности, т.е. изменение удельного веса размера инвестиций каждого субъекта в их общем объеме, повлияло на показатель отдачи инвестиций в сторону его увеличения на 0,1%.

Можно сделать вывод о том, что снижение эффективности инвестиций по всей совокупности за 2010 -2013 г.г. обусловлено, в первую очередь, падением этой эффективности в отдельных регионах.

Для оценки влияния изменения отдачи инвестиций на ВРП возможно применение мультипликативной двухфакторной модели, вида:

$$Q = Э \times И,$$

Тогда изменение ВРП за счет изменения эффективности инвестиций:

$$\Delta Q_{(\Delta Э)} = (Э_1 - Э_0) \times И_1$$

Изменение ВРП за счет изменения объема инвестиций:

$$\Delta Q_{(\Delta И)} = Э_0 (И_1 - И_0)$$

Аналогичным образом можно оценить влияние на показатель эффективности инвестиций отдачи инвестиций, вложенных в машины и оборудование и изменение доли инвестиций в активную часть основных фондов в их общем объеме:

$$\frac{ВРП}{И} = \frac{ВРП}{И_м} \times \frac{И_м}{И}$$

Где $И_м$ – инвестиции в машины и оборудование.

По Приволжскому федеральному округу в целом прирост суммарного ВРП обеспечивался за счет роста объема инвестиций. Увеличение инвестиций (в действующих ценах) на 863,8 млрд. руб. привело к росту ВРП на 3429,3 млрд. руб. Однако, снижение уровня отдачи от инвестиций повлияло на ВРП в сторону его сокращения на 575,3 млрд. руб. По отдельным субъектам ПФО положительное влияние на динамику ВРП этого фактора лишь наблюдалось в четырех регионах. Можно констатировать, что развитие субъектов округа, с этих позиций, происходило исключительно экстенсивным путем.

В целом по Приволжскому федеральному округу изменение эффективности инвестиций за счет изменения отдачи от инвестиций, вложенных в активную часть основных фондов составило:

$$\Delta Э(\Delta Э_м) = (9{,}31 - 9{,}83) * 0{,}4 = -0{,}21(\text{р.})$$

Снижение доли вложений в машины и оборудование в общем объеме инвестиций повлияло на показатель эффективности инвестиций также негативно, но в меньшей степени:

$$\Delta Э(\Delta Э_d) = 9{,}83 * (0{,}4 - 0{,}404) = -0{,}04(\text{р.})$$

Проведенный анализ свидетельствует о том, что за изучаемый период эффективность использования инвестиций в основной капитал по Приволжскому федеральному округу снизилась. Это снижение было обусловлено, в первую очередь, непосредственно сокращением отдачи от инвестиций в отдельных регионах, при незначительном положительном влиянии структурных сдвигов.

Список литературы

1. Адамов В.Е: Факторный индексный анализ Издательство: М.: Статистика Год: 1977, 200 с.
2. Общая теория статистики. Учебник п.р. Елисеевой И.И. Москва, финансы и статистика 2005,654 с.
3. Соколов В. А. Рост инвестиций в основной капитал региона – основной фактор влияния на повышение валового регионального продукта [Текст] // Инновационная экономика: материалы II междунар. науч. конф. (г. Казань, октябрь 2015 г.). — Казань: Бук, 2015. — С. 7-8.
4. Сайт Росстата. http://www.gks.ru/.

Поварницын Е.В.

СТАТИСТИЧЕСКАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА УРОВНЯ ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ В ПЕРИОДЫ КРИЗИСА

Поварницын Е.В.

Научный руководитель: Вахрамеева М.В. к.э.н., доцент,

ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

Замедление темпов роста экономики оказывает негативное влияние на уровень жизни населения. Для детального изучения экономического кризиса по отдельным направлениям применяют широкий спектр статистических методов и разветвленную систему показателей. В рамках данного исследования автором предпринята попытка охарактеризовать уровень жизни населения Российской Федерации в региональном аспекте на основе официальных статистических данных и определить основные тенденции развития.

В процессе изучения уровня жизни населения в период экономического кризиса был проведен сравнительный анализ наиболее чувствительных показателей: уровень инфляции, индекс потребительских цен, индекс средней заработной платы и уровень безработицы за

1998, 2008 и 2014 годы. Интерес представляет региональный аспект изучения данного вопроса, так как в разрезе федеральных округов наблюдается значительная вариация анализируемых показателей. Периоды времени были выбраны на основе общепринятых экспертных оценок, так как они наиболее ярко демонстрируют кризисные явления в экономике.

В соответствии с действующей международной практикой расчета ИРЧП был рассчитан синтетический индекс уровня жизни населения. Он представляет собой среднюю геометрическую из индексов инфляции, потребительских цен, средней заработной платы и безработицы. Все показатели были переведены в индексы, значения которых заключено в пределах от 0 до 1.

$I = \frac{x - \min(x)}{\max(x) - \min(x)}$,

где min(x) и max(x) – минимальные и максимальные значения показателя среди всех федеральных округов Российской Федерации.

$I_{уж} = \sqrt[4]{I_{инф} * I_{ипц} * I_{з/п} * I_{безраб}}$ - расчет индекса уровня жизни.

Таблица 8

Индекс уровня жизни в 1998 г.

Регион	Индекс инфляции	Индекс потребительских цен	Индекс средней заработной платы	Индекс безработицы	Индекс уровня жизни
Российская Федерация	**0,515**	**0,585**	**0,360**	**0,712**	**0,527**
в том числе по федеральным округам:					
Центральный	0,359	0,474	0,885	0,955	**0,616**
Северо-Западный	0,394	0,621	0,531	0,725	0,554
Южный	0,415	0,756	0,271	0,587	0,472
Северо-Кавказский	0,672	0,219	0,029	0,128	**0,153**
Приволжский	0,527	0,474	0,215	0,833	0,460
Уральский	0,638	0,428	0,467	0,833	0,571
Сибирский	0,672	0,779	0,342	0,692	0,594
Дальневосточный	0,429	0,843	0,493	0,697	0,594

Кризис 1998 г. запомнился жителям Российской Федерации девальвацией рубля и тотальной инфляцией. В 1998 г. еще не были утверждены действующие границы федеральных округов, поэтому автор самостоятельно произвел расчет показателей. Рассматривая ситуацию данного периода можно заметить, что по приведенному синтетическому индексу уровня жизни лидирует Центральный федеральный округ (ЦФО). Здесь проживает основная часть населения Российской Федерации, в данный период времени там наблюдался положительный прирост населения. Традиционно ЦФО развивается более динамично, чем другие территориальные единицы Российской Федерации. На территории ЦФО сконцентрировано огромное количество промышленных предприятий, финансовых центров, трудовых ресурсов. Именно поэтому данный округ в период кризиса сохраняет лидирующие позиции по всем показателям, определяющим уровень жизни населения. А Северо-Кавказский федеральный округ (СкФО) является явным аутсайдером, так как значительная часть населения проживает в сельских районах (аулах) и не имеет постоянной работы. Кроме того, военные конфликты на территории СкФО негативно сказались на уровне жизни населения. Территория СкФО имеет слаборазвитую промышленную инфраструктуру.

Таблица 9

Индекс уровня жизни в 2008 г.

Регион	Индекс инфляции	Индекс потребительских цен	Индекс средней заработной платы	Индекс безработицы	Индекс уровня жизни
Российская Федерация	**0,484**	**0,646**	**0,359**	**0,783**	**0,545**
в том числе по федеральным округам:					
Центральный	0,383	0,738	0,257	0,960	0,514
Северо-Западный	0,314	0,632	0,326	0,858	0,485
Южный	0,400	0,435	0,235	0,674	0,408
Северо-Кавказский	0,412	0,229	0,405	0,124	**0,262**
Приволжский	0,227	0,738	0,376	0,672	0,454
Уральский	0,608	0,832	0,293	0,737	0,575
Сибирский	0,626	0,792	0,298	0,495	0,520
Дальневосточный	0,834	0,698	0,717	0,625	**0,715**

В 2008 г. в Дальневосточном федеральном округе (ДФО) наблюдался самый высокий уровень жизни, значительно выше среднего уровня по Российской Федерации. На основе программы развития Дальнего Востока в регион был направлен большой объем инвестиций, в результате чего валовой региональный продукт на душу населения в 2008 г. составил 268 тыс. рублей, что выше среднего значения этого показателя по стране. Кроме того, географическое положение ДФО позволило жителям смягчить последствия экономического кризиса. В 2008 г. СкФО так же занимает последнее место по уровню жизни населения в Российской Федерации по причине высокого уровня безработицы и существенного роста цен.

Таблица 10

Индекс уровня жизни в 2014 г.

Регион	Индекс инфляции	Индекс потребительских цен	Индекс средней заработной платы	Индекс безработицы	Индекс уровня жизни
Российская Федерация	**0,517**	**0,541**	**0,546**	**0,7**	**0,572**
в том числе по федеральным округам:					
Центральный	0,351	0,348	0,706	0,967	0,537
Северо-Западный	0,383	0,242	0,613	0,863	0,470
Южный	0,414	0,367	0,304	0,642	0,415
Северо-Кавказский	0,677	0,816	0,161	0,118	**0,320**
Приволжский	0,566	0,556	0,285	0,821	0,521
Уральский	0,624	0,760	0,778	0,684	**0,709**
Сибирский	0,682	0,583	0,312	0,558	0,513
Дальневосточный	0,419	0,588	0,443	0,621	0,511

В 2014 г. Уральский федеральный округ (УФО) занимает лидирующее место по уровню жизни населения, так как в данном регионе расположено большое число предприятий военно-промышленного комплекса, а в последнее время эта отрасль экономики развивается наиболее динамично. СкФО по-прежнему отстает по уровню жизни населения от других регионов страны. Следует заметить, что данный показатель в СкФО постепенно приближается к значению более развитых в этом отношении округов, таких как Южный федеральный округ и Северо-Западный федеральный округ, что говорит о постепенной положительной динамике развития Северного Кавказа. Кроме того, экономический кризис, начавшийся в конце 2014 г., не закончился, а это значит, что уровень жизни в отдельных регионах и стране в целом еще может кардинально измениться.

Таблица 11

Основные показатели уровня жизни населения в Российской Федерации

Год	Индекс инфляции, %	Индекс потребительских цен, %	Средняя зарплата, рублей	Уровень безработицы, %	Индекс уровня жизни
1998	84,5	84,43	1051	13,2	0,527
2008	11,87	13,28	16488,7	6,2	0,545
2014	6,47	11,35	30900,6	5,2	0,572

Если рассматривать фактические данные об уровне инфляции, индексе потребительских цен, средней заработной плате и уровне безработицы за рассматриваемые периоды времени, то можно констатировать положительные сдвиги. Индекс инфляции и потребительских цен снизились к 2014 г. в 11 и 7,5 раз соответственно, средняя зарплата возросла в 30 раз, а уровень безработицы снизился в 2,5 раза. Общий индекс уровня жизни вырос с 1998 г. Таким образом, рассмотренные показатели, характеризующие уровень жизни населения, стали существенно лучше, что позволяет с большей долей оптимизма смотреть в будущее.

Список литературы

1. Коварда В. В., Васильева З. А. Сущность и хронология финансово-экономических кризисов в России // Молодой ученый. — 2014. — №2. — С. 458-460.

2. Парфенов В.Г. Методика изучения качества жизни населения региона. / Мир науки – 2013 – С. 6.

3. The 2013 Human Development Report – «The Rise of the South: Human Progress in a Diverse World» 127–130.

4. Федеральная служба государственной статистики http://www.gks.ru/

5. Федеральная служба государственной регистрации, кадастра и картографии

Перевозская О.Н., Амирбекян Л.Р.
ОЦЕНКА И ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ВАЛЮТНЫХ РИСКОВ С ПОМОЩЬЮ МЕТОДОЛОГИИ VALUE-AT-RISK

Перевозская О.Н., Амирбекян Л.Р.
Научные руководители: Севрук В.Т.
к.э.н., доц. кафедры «Статистика»
Чурилова Э.Ю.
к.э.н., доц. кафедры «Статистика»
ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

Валютный риск – это опасность потерь при осуществлении тех или иных операций. Валютным рискам подвергаются все участники международного валютного рынка. Валютные

риски не существовали бы, если валютные курсы были фиксированными. Валютные курсы зависят от экономического положения разных стран, от решений государственных органов по экономическим вопросам, от слухов и ожиданий, от спекулятивных операций, политических событий и т.д. Таким образом, при снижении курса цены по отношению к валюте платежа страдают экспортеры, так как получают меньшую реальную стоимость по сравнению с контрактной. А при повышении курса валюты по отношению к валюте платежа, риски возникают у импортера.

У банка валютный риск зависит от его валютной позиции: закрытая позиция не несет риски, однако открытая позиция, как длинная, так и короткая связана с риском потерь. С 1 апреля Центральный Банк повысил нормативы обязательных резервов по корпоративным валютным депозитам с 4,25% до 5,25%, что направлено на дестимулирование роста валютных обязательств банков. Также ранее были установлены повышенные коэффициенты риска по инвестициям банков в иностранной валюте в корпоративные кредиты и ценные бумаги, что также направлено на дестимулирование банкиров совершать такие инвестиции.

Риски обменных операций делятся на операционные, бухгалтерские и экономические, причем экономический валютный риск является самым распространённым. Он состоит из операционного и бухгалтерского риска.

Целью прогнозирования валютного курса является управление валютным риском для обеспечения прибыльности операций и минимизации возможных потерь. Вероятность возникновения риска и величина возможных потерь – это два параметра количественной оценки риска. Такая оценка проводится в рамках определенного временного горизонта (недели, месяца, квартала, года и т.д.).

К статистическим оценкам риска относятся: оценка вероятности наступления события, деревья решений, имитационное моделирование рисков, методология рисковой стоимости (VaR). Метод VaR имеет следующие плюсы: во-первых, он измерят риск в терминах возможных потерь соотнесенных с вероятностями их возникновения, во-вторых измеряет риски на различных рынках, в-третьих, агрегирует риски отдельных позиций в единую величину для всего портфеля, а также учитывает информацию о количестве позиций, волатильности на рынке и периоде поддержания позиций. Таким образом, использование методологии VaR позволяет вычислить риск по различным видам портфеля, например, по портфелям акций и облигаций либо другим финансовым инструментам.

Расчет VaR позволяет ответить на вопрос, какой максимальный убыток может понести инвестор с заданной вероятностью за определенный промежуток времени. Следовательно, ключевыми параметрами VaR будут: временной горизонт, уровень допустимого риска, базовая валюта.

Не смотря на все преимущества методологии VaR, она имеет недостаток, например, она не учитывает многие детали, которые важны при определении реального рыночного риска. Так она игнорирует, какой вклад в риск вносит рынок, какие структурные изменения портфеля увеличивают риск, а также какие инструменты хеджирования контролируют специфический риск.

Для оценки величины возможных потерь (VaR) была выбрана компания «Алроса», являющаяся одним из мировых лидеров в области разведки, добычи и реализации алмазов, производства бриллиантов. Она добывает 99% всех алмазов России, ее доля в мировом в мировом объеме добычи алмазов составляет 27%. Основным импортером алмазов «Алроса» является Бельгия, которая закупает около 45% алмазов компании ежегодно, а США потребляет более трети алмазов в мире.

В 2015 году, не смотря на снижение объемов продаж в каратах на 24%, произошел рост финансовых результатов компании: выручка увеличилась на 8% до 224,5 млрд. рублей, показатель EBITDA вырос на 26% - до 118,5 млрд. рублей, маржа EBITDA увеличилась до 53%. Таким образом, чистая прибыль составила 32,2 млрд. рублей (в 2014 году у компании был чистый убыток).

Для определения риска исходными данными явились котировки акций ПАО «Алроса» за период с 19 марта 2015 года по 16 марта 2016 года. Далее была вычислена ежедневная доходность акции в процентах. На следующем шаге были рассчитаны основные параметры распределения доходности: математическое ожидание и стандартное отклонение. Затем был определен квантиль данного нормального распределения. Под квантилем понимается значение функции распределения (Гаусса) по заданным параметрам (математического ожидания и стандартного отклонения) при которых функция не превышает данное значение с заданной вероятностью. В нашем примере уровень вероятности был взят 99%.

Стандартное отклонение	2,226%
Мат. ожидание	-0,0004
Квантиль	-0,052

Для прогнозирования будущей стоимости акции на следующий день на основе метода VaR мы воспользовались формулами:

$\boldsymbol{P_{t+1} = (q + 1) * P_t}$, где:

q – квантиль распределения доходностей акции;

P_t – стоимость акции в момент времени t;

P_{t+1} – минимальная стоимость акции в следующем периоде времени t с заданным уровнем квантиля.

Для прогнозирования будущей стоимости акции (актива) на несколько периодов вперед была использована модифицированная формула:

$P_{t+n} = q\sqrt{n} + 1) * P_t$, где:

q – квантиль распределения доходностей акции;

P_t – стоимость акции в момент времени t;

P_{t+n} – минимальная стоимость акции в следующем периоде времени t при заданном уровне квантиля;

n – глубина прогноза возможной минимальной стоимости акции.

P_{t+1}		66,35 руб.
P_{t+5}		61,84 руб.
	относительное изменение	абсолютное изменение
VaR(t+1)	-5%	-3,65 руб.
VaR(t+5)	-12%	-8,17 руб.

Значения P_{t+1} показывает, что с вероятностью 99% акции ПАО «Аалроса» не опустятся ниже цены равной 66,35 руб, а значение P_{t+5} показывает возможную минимальную стоимость акции с вероятностью 99% на 5 следующих дней - 61,84 руб. Для расчета абсолютного значения возможного убытка было определено процентное изменение стоимости акции.

Таким образом, экономический смысл показателя VaR заключается в следующем: в течение следующего дня стоимость акции ПАО «АЛРОСА» с вероятностью 99% не окажется ниже 66,35 руб. и абсолютные убытки не превысят 3,65 руб. (5%) на акцию. И аналогично для оценки VaR на пять дней вперед: в течение пяти дней стоимость акции ПАО «АЛРОСА» с вероятностью 99% не опуститься ниже 61,84 руб., и потеря капитала не превысит 12% (8,17 руб. на акцию).

Цены акции на следующие дни:

1. 17.03.2016 – минимум 70,25 рублей
2. 18.03.2016 – минимум 70,13 рублей

3. 21.03.2016 – минимум 69,87 рублей
4. 22.03.2016 – минимум 70,31 рублей
5. 23.03.2016 – минимум 69,88 рублей

Таким образом, выдвинутая гипотеза оправдалась, так как минимальная стоимость акции не опустилась ниже 66,35 руб. в течение следующего дня и ниже 61,84 руб. в течение следующих 5 дней.

Отечественный фондовый рынок имеет достаточно высокую степень волатильности, в результате модель VaR не может точно спрогнозировать возможные будущие потери инвестора. Однако, данная модель хорошо применима для товарных низковолатильных рынков нежели фондовых.

Проведенное исследование позволило оценить наиболее вероятную величину максимальных потерь предприятия от удержания открытой валютной позиции на уровне предыдущего года, что позволит принимать решения по управлению валютными рисками с учетом полученных оценок. Методология VaR позволяет лимитировать большинство финансовых рисков промышленного предприятия и может быть интегрирована в функционирующую модель управления рисками.

Список литературы

1. Струченкова, Т.В. Валютные риски: анализ и управление./ Т.В. Струченкова. М.: Кнорус, 2010. 216 с.
2. Шапкин, А. С. Экономические и финансовые риски. Оценка, управление, портфель инвестиций / А. С. Шапкин. М.: Дашков и К, 2006. 544 с.
3. Жданов, В. Количественная оценка риска — метод Value at Risk [Электронный ресурс] / В. Жданов. URL: http://www.beintrend.ru
4. Лобанов, А. А. Сравнительный анализ ме- тодов расчета VaR-лимитов с учетом модельно- го риска на примере российского рынка акций [Электронный ресурс] / А. А. Лобанов. URL: http://www.rrm-rea.ru
5. Московская биржа. [Электронный ресурс].URL: http://moex.com
6. Вестифинанс. Экономика. Главные события российской и мировой экономики, деловые новости, фондовый рынок [Электронный ресурс].URL: http://www.vestifinance.ru

Андреева Ю.С., Голубев А.Д.

СТАТИСТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ МИГРАЦИОННОГО ДВИЖЕНИЯ НАСЕЛЕНИЯ

Андреева Ю.С.

Голубев А.Д.

Научный руководитель: Долбик-Воробей Т.А.

к.э.н., доц. кафедры «Статистика»

ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

В современных реалиях миграция населения представляет собой пространственное движение населения сложное по природе, формам проявления и последствиям. Первым её признаком выступает пересечение административно-территориальных границ региона (области, края, республики, населенного пункта и т.п.); вторым – перемена места жительства. В развитие человечества миграция как сложный социальный процесс тесно связан с уровнем развития экономики, размещением отраслей производства в разных регионах, а также развитием и размещением трудовых ресурсов, характером производственных отношений, воспроизводством рабочей силы, ее распределением и перераспределением, урбанизацией, социальной мобильностью, естественным движением, его структурой. Изучение всех этих взаимосвязей позволяет исследовать сам механизм миграции.

Исследование миграции на государственном уровне обусловлено острой необходимостью анализа процессов миграции, его целей, задач и составляющих в конкретных федеральных округах Российской Федерации, изменение настроений населения по отношению к мигрантам, обязательность научного понимания социальных и политических отношений между мигрантами и между мигрантами и местным населением.

Таблица 1

Показатели миграции населения

Год	МП	Кп	Кв	Кимо	Кчм	Кэм	Крмо
2013	295,9	31,4	29,3	60,6	2,1	3,4	934,2
2014	270,0	31,9	30,0	61,9	1,9	3,0	941,6
Динамика	-25,9	0,5	0,7	1,3	-0,2	-0,4	7,4

где МП - Миграционный прирост, тыс. чел

Кп - Коэффициент прибытия ($\frac{П}{Ч}$×1000,‰)

Кв - Коэффициент выбытия ($\frac{В}{Ч}$×1000,‰)

Кимо - Коэффициент интенсивности миграционного оборота ($\frac{П+В}{Ч}$×1000,‰)

Кчм - Коэффициент чистой миграции ($\frac{П-В}{Ч}$×1000,‰)

Кэм - Коэффициент эффективности миграции ($\frac{П-В}{П+В}$×100%,‰)

Крмо - Коэффициент результативности миграционного обмена ($\frac{Кв}{Кп}$×1000,‰)

За анализируемый период наблюдается положительный миграционный прирост населения, уровень прибывших и выбывших увеличился соответственно на 0,5 и 0,7‰, интенсивность миграционного оборота возросла на 1,3%. Уровень чистой миграции снизился на 0,2‰ и составил 1,9‰, а эффективность миграции снизилась почти на 0,4%. Стоит отметить, что коэффициент результативности миграционного обмена в 2013 и 2014 гг. был больше 500, но меньше 1000, следовательно, миграционный обмен был результативным, и Российская Федерация приобретала население. Как показывают официальные данные Росстата наибольшее количество мигрантов среди мужчин и женщин – это лица трудоспособного возраста, основной причиной миграции которых является поиск подходящих вакансий. В целом, основными представителями мигрантов являются мужчины трудоспособного возраста, их доля среди общего количества мигрантов составляет около 38% как в 2013, так и в 2014 годах.

Одной из разновидностей переселений (перемещений, сопровождающихся сменой постоянного места жительства) являются показатели межтерриториального обмена. В нашем случае они характеризуют миграционные связи между федеральными округами миграционного обмена. Рассчитаем коэффициенты интенсивности миграционных связей по прибытию в Центральный федеральный округ и по выбытию из Центрального федерального округа с учетом того, что среднегодовая численность населения РФ в 2013 году составила 143,5 млн чел., в 2014 году – 145,0 млн чел.

я расчета коэффициентов интенсивности миграционных связей по прибытию в ЦФО необходимо рассчитать долю прибывших из федерального округа в ЦФО со всеми прибывшими в ЦФО и удельный вес населения ЦФО в общей численности населения страны, а затем отношение доли прибывших из ФО в ЦФО со всеми прибывшими в ЦФО к удельному весу населения ЦФО в общей численности населения страны.

$$КИМС_{п} = \frac{П_{ij} : \sum П_j}{S_i : \sum S_j} \times 1000,$$

где КИМСп – коэффициент интенсивности миграционных связей по прибытию,

$\sum П_j$ – общее число прибывших в район j из всех районов,

S_i – численность населения района выхода i,

$\sum S_j$ – численность населения всех районов выхода для района j.

Аналогичные действия проводят для расчета КИМС по выбытию из ЦФО: рассчитывают долю выбывших из ЦФО в ФО со всеми выбывшими в ЦФО, затем отношение доли выбывших из ЦФО в ФО со всеми выбывшими в ЦФО к удельному весу населения ЦФО в общей численности населения страны.

$$КИМС_в = \frac{B_{ji} : \sum B_i}{S_i : \sum S_j} \times 1000,$$

где КИМСв – коэффициент интенсивности миграционных связей по выбытию,

$\sum B_i$ – общее число выбывших из района i во все районы.

Таблица 2*

Расчет и анализ коэффициента интенсивности миграционных связей

в ЦФО из	КИМС по прибытию		из ЦФО в	КИМС по выбытию		Уровень активности, раз	
	2013	2014		2013	2014	2013	2014
СЗФО	0,209	0,209	СЗФО	0,210	0,209	1,005	1,000
ЮФО	0,187	0,190	ЮФО	0,146	0,149	1,281	1,275
СКФО	0,127	0,119	СКФО	0,067	0,075	**1,896**	**1,587**
ПФО	0,358	0,354	ПФО	0,198	0,228	1,808	1,552
УФО	0,101	0,097	УФО	0,060	0,063	1,683	1,540
СФО	0,142	0,134	СФО	0,067	0,075	**2,119**	**1,787**
ДФО	0,090	0,078	ДФО	0,045	0,045	**2,000**	**1,733**

*Рассчитано авторами

Как видно из расчетов, несмотря на тенденцию снижения миграции населения Центрального федерального округа, общая тенденция сохраняется. За анализируемый период времени в Сибирском федеральном округе самые высокие показатели обмена, на втором и третьем местах соответственно, обмен с Дальневосточным и Северо-Кавказским федеральными округами. Это связано с тем, что в этих округах самый высокий уровень безработицы: в Сибирском федеральном округе этот показатель составляет 7,2%, в Дальневосточном – 6,5%, а в Северо-Кавказском – 13,0%. Среднедушевые денежные доходы населения и ВРП на душу населения также находятся на низком уровне: В Северо-Кавказском округе они равны 18900 руб./мес. и 146117,2 руб. соответственно, а в Сибирском - 20454 руб./мес. и 287293,8 руб.

Последствия миграции могут отразиться на любой из сфер жизни общества: политической, социальной, экономической, культурной или психологической. Стоит отметить, что они могут иметь как позитивный, так и негативный характер, например, массовый приток мигрантов может привести к росту безработицы, разрушению сложившейся социальной инфраструктуры в регионе, а это может привести к разного рода конфликтам. Все выше перечисленное определяет актуальность изучения данного процесса с точки зрения статистики, при помощи которой можно рассчитать, проанализировать и смоделировать состояние миграционных процессов в региональном разрезе государства.

Список литературы:

1. Статистика: учебное пособие. / Под ред. В.Н. Салина, Е.П. Шпаковской. – М.: КНОРУС, 2014.
2. Практическая демография. / Под ред. Л.Л. Рыбаковского. –М.: ЦСП, 2005.

3. Народонаселение. Энциклопедический словарь. – М.: Большая российская энциклопедия, 1994.
4. Демографический ежегодник России. 2015: Стат. сб./ Росстат. – М., 2015.
5. Российский статистический ежегодник. 2015: Стат. сб./Росстат. - М., 2015.
6.

Кулаева Е. И. Поддубная Е. В.
АНАЛИЗ ПРИЧИН, ПРЕРЫВАЮЩИХ ЖИЗНЕННЫЕ ЦИКЛЫ, ЗА ПОСЛЕДНИЕ 10 ЛЕТ

Кулаева Е. И. Поддубная Е. В.
Научный руководитель: Качанова Н. Н.
к.э.н. с.н.с, доцент кафедры «Статистика.
ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

Статистика, изучающая вопросы, связанные с медициной и здравоохранением, носит название медицинской. Медицинская статистика - самостоятельная общественная наука, изучающая явления и процессы в области здоровья населения и здравоохранения. Ее основными задачами являются разработка специальных методов исследования массовых процессов и явлений в медицине. Используя метод средних величин, мы проанализировали 10 основных медицинский диагнозов, которые влекут за собой летальный исход, и заметили, что данные прошлых лет резко отличаются от современных.

С помощью метода



графических изображений (Рис.1), мы убедились, что снизилась динамика проявления таких заболеваний как туберкулёз, сифилис, гонококковая инфекция и других. Наибольшая частота проявления данных болезней проявлялись в период 1993-2000 гг.. Исключением является обострение педикулеза в 2005 г.. Заболеваемость данной болезнью в 2015 г. также имеет положительную тенденцию. На первое место вышли иные заболевания.



Рис. 1. Заболеваемость населения РФ некоторыми болезнями "социального неблагополучия", случаев заболевания с впервые установленным диагнозом на 100 тысяч человек постоянного населения,

Методом обобщающих показателей мы смогли наглядно показать частоту проявления болезней, способствующих летальному исходу.

Ознакомившись с 10 самыми главными причинами смерти в России, которые в 2014 чаще остальных приводили к летальному исходу, мы убедились, что в тройку самых распространенных все также входят болезни системы кровообращения, новообразования, внешние причины.

Таблица №1. «10 самых распространенных причин смертности за последние 10 лет (в абсолютном значении»

№	Причина смерти	Количество умерших
1	Болезни системы кровообращения (в т.ч. инфаркт)	963 440
2	Новообразования, опухоли (в т. ч. рак)	295 361
3	Внешние причины смертности (в т.ч. несчастные случаи, ДТП)	188 983
4	Симптомы, признаки, отклонения от нормы, выявленные при клинических и лабораторных исследованиях, не классифицированные в других рубриках (в т.ч. старость)	150 764
5	Болезни органов пищеварения (в т.ч. язва)	98 237
6	Болезни органов дыхания (в т.ч. пневмония)	79 007
7	Болезни нервной системы	38 923
8	Некоторые инфекционные и паразитарные болезни (в т. ч. туберкулез, гепатит, ВИЧ)	32 930
9	Болезни эндокринной системы, расстройство питания и нарушения обмена веществ (в т. ч. Сахарный диабет)	21 471
10	Болезни мочеполовой системы	14 116

Страшно то, что прогресс идет, а статистика не меняется на протяжении многих лет. В последние годы постоянно пишут о значительном превышении смертности от болезней системы кровообращения (БСК) в России над показателями экономически развитых стран. Самые низкие показатели смертности от БСК: Франция 182,8; Австралия 197,4; Канада 238,7,

а также Таиланд 154,8. Наибольшие коэффициенты смертности от болезни системы кровообращения среди стран постсоветского пространства: Туркмения 1024,4; Украина 825,6; Россия 800,; Казахстан 797,9 (число умерших на 100000 населения). Для более точного исследования данной проблемы, мы систематизировали данные и произвели собственные расчёты.

Годы	**Болезни системы кровообращения, на 1000 взр. населения**	**Абс. прирост (убыль)**	**Темп Роста (%)**		**Темп Прироста (%)**		**Абс.знач. одного % прироста**
			Ц.	Б.	Ц.	Б.	
2004	22,0	-	100	100	-	-	
2005	23,0	1	104,5	104,5	4,5	4,5	0,22
2006	26,5	3,5	115,2	120,4	15,2	20,4	0,23
2007	26,0	- 0,5	98,1	118,1	-1,9	18,1	0,265
2008	26,5	0,5	101,9	120,4	1,9	20,4	0,26
2009	26,3	-0,2	99,2	119,5	0,8	19,5	0,265
2010	26,1	0,2	99,2	118,6	0,8	18,6	0,263
2011	26,6	0,5	101,9	120,9	1,9	20,9	0,261
2012	26,6	0	100	120,9	0	20,9	0,266
2013	29,9	3,3	112,4	135,9	12,4	35,9	0,266
2014	28,8	-1,1	96,3	130,9	-3,7	30,9	0,299

Показатели анализа ряда динамики позволили заметить, что количество случаев данной болезни увеличилось на 30,9% в настоящее время по отношению к 2004 году. От болезни системы кровообращения в России умирает больше людей, чем в западных странах. От БСК в нашей стране умирает на 20% больше мужчин и почти в полтора раза больше женщин, чем в западных странах. В России эти причины смерти особенно опасны в относительно молодых возрастах: для мужчин в возрасте от 20 до 50 лет смертность выше «западной» в 3—4 раза, для женщин от 30 до 70 лет превышение в 2,5—3 раза.

Диагноз злокачественные новообразования встречается все чаще. *Эпидемия онкологических заболеваний, буквально накрыла человечество. Уровень заболеваемости неуклонно растет.* Массовые статистические наблюдения показывают, что заболеваемость в разных регионах не одинакова. Например, бесспорным лидером по заболеваемости идет Краснодарский край. Далее идут Московская и Новгородская область. По статистике, прирост заболеваемости составляет 11,3 % каждые 10 лет. Но и эта цифра не постоянна. Рост заболеваемости растет в геометрической прогрессии. По статистике женщины болеют чаще мужчин. К сожалению, ученые не прогнозируют уменьшение проявления данной болезни, а лишь говорят, что увеличится выявление на ранних стадиях, а выживаемость увеличится лишь на 1%. 6 часть населения России в 2014 году умерла от рака. В числе причин поздней диагностики, мы полагаем, может быть недостаточное качество медицинской помощи, позднее обращение, скрытое течение и отказ от обследования.

Заболеваемость населения наркоманией напротив, снижается. Пик смертности от употребления запрещенных веществ был зафиксирован в 2006-2007 годах. Статистика показывает, что с данной болезнью стали бороться успешнее. Но статистика БСМЭ (Бюро судебно-медицинской экспертизы) отражает только смерти, непосредственной причиной которых установлены наркотики - то есть, скорее всего, их передозировка. Фактически, случаев смертельного исхода, связанных с запрещенными веществами, гораздо больше официальной цифры. В статистику БСМЭ не входят ни случаи самоубийств наркоманов, ни другие причины смерти, первопричиной которых стали наркотики.

Пик смертности от ВИЧ-инфекции был зафиксирован в 2005 году. При этом общее число ВИЧ-инфицированных в мире неуклонно растет, такая ситуация происходит, возможно, из-за стран 3 мира. Не смотря на некоторые достижения в медицине, проблема заболеваемости и смертности населения остается актуальной в 2016 году. Люди все меньше уделяют внимания собственному здоровью.

Используя метод опроса и обработки данных, мы составили диаграмму, что позволило нам выяснить, что 40% студентов не знают даже собственную группу крови, что может повлиять на их жизнь и здоровье. Для улучшения ситуации все чаще появляется социальная реклам, побуждающая общество добросовестно относиться к собственному здоровью, проходить обязательные ежегодные диспансеризации и не забывать о собственном организме в суете будних дней.



Медицинская статистика должна быть нацелена на решение наиболее выраженных современных проблем в здоровье населения. Основными проблемами являются необходимость снижения заболеваемости, смертности и увеличения продолжительности жизни населения. Решение данных проблем возможно при большем инвестировании в сектор здравоохранения, увеличении числа квалифицированных врачей, улучшении окружающей среды, внимательности и бдительности самих граждан. Увеличение ритма жизни не должно влиять на наше здоровье.

Список литературы:

1. Салин В. Н., Шпаковская Е. П. Статстика: Учебник. – М.: КНОРУС, 2014. - 504 с.
2. Салин В. Н., Шпаковская Е. П. Социально-экономическая статистика: Учебник. – М.: Юристъ, 2004. – 461 с.
3. Медицинская статистика. Конспект лекций. Автор: Жидкова О.И.
4. Федеральная служба государственной статистики (Росстат) http://www.gks.ru/
5. http://medvuz.info/load/ozz_obshhestvennoe_zdorove_i_zdravookhranenie/dinamicheskie_rjady_medicinskaja_statistika/36-1-0-641
6. http://medstatistic.ru/index.php

КПМГ

В.А. Иванько

ИСТОРИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ И СУЩНОСТЬ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ В УСЛОВИЯХ НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ

В.А. Иванько
Научный руководитель – д.э.н., доцент Рожкова Н.К.
Государственный университет управления

Исследование в области инноваций не потеряет своей актуальности по мере развития экономики и общества. Движение по волнам технического прогресса происходит исключительно за счет инновационных процессов, обеспечивающих кардинальные изменения как в производстве, так и в социуме. [3]

Определение «инновации» законодательно закреплено Федеральным законом Российской Федерации «О науке и государственной научно-технической политике». В соответствии с этим законом (в ред. № 254 –ФЗ от 21.07.2011) инновации – это введенный в употребление новый или значительно улучшенный продукт (товар, услуга) или процесс, новый метод продаж или новый организационный метод в деловой практике, организации рабочих мест или во внешних связях. [2]

Само слово «innovation» в переводе с английского языка означает новшество, нововведение, новую идею, метод, продукт. Термин «innovation» изначально происходит от латинского слова «innovatio» и переводится как обновление, перемена. [6]

В своем развитии теория инноваций прошла четыре этапа:

1-й этап (1910 - 1930 гг.) - формирование фундаментальных основ теории (период базисных инноваций;

2-й этап (1940 – до сер. 1970-х гг.) - детализация и развитие базовых инновационных идей предыдущего периода);

3-й этап (сер. 1970-х - 1990 гг.)- технологический прорыв;

4-й этап (1990 гг. – по н.в.) – современный.

В России формирование теоретических инноваций связано с теорией экономических циклов Н.Д. Кондратьева, описавшего в середине 1920 года теорию экономических циклов экономической конъюнктуры длительностью 40-60 лет. Он исследовал ряд макроэкономических показателей стран Западной Европы и США с 1790 по 1920 г., на их основании построил графические зависимости, устранив краткосрочные колебания. В результате он обнаружил, что в долгосрочном периоде полученные значения синхронно меняются.

В своей теории циклов экономического развития Н.Д. Кондратьев обосновал закономерную взаимосвязь «повышательных» и «понижательных» волн развития экономики с циклами технологических изобретений и их применения в хозяйственной деятельности. Кроме того, он увязал эти волны с радикальными изменениями в жизни самого общества: «Периоды повышательных волн больших циклов. Как правило значительно богаче крупными социальными потрясениями и переворотами в жизни общества (революции, войны), чем периоды понижательных волн». [5]

В итоге сформировался 1-й этап исторического развития теории инноваций (1910-1930 гг.) – формирование фундаментальных основ теории (период базисных инноваций в этой сфере научного познания). На этом этапе наиболее полное описание инноваций ввел в экономическую науку австрийский и американский экономист, политолог, социолог, и историк экономической мысли Йозеф Алоиз Шумпетер, обосновавший основные положения теории нововведений. В теории экономического развития Й. Шумпетер рассматривал

экономику как специфическую систему комбинаций производственных факторов и ресурсов, где каждая из них имеет уникальный способ соединения производительных сил, с помощью которого и создается новый продукт. [8] Исследуя экономическую динамику на основе длинных циклов Кондратьева [5], Й. Шумпетер первым дал основную классификацию инновациям (Пять случаев нововведений):

1. Введение либо нового продукта, неизвестного потребителям, либо нового вида продукта (потребительская новизна);
2. Внедрение нового метода производства;
3. Открытие нового рынка, на котором данная отрасль промышленности не была представлена ранее;
4. Открытие нового источника сырья;
5. Внедрение новой организационной структуры в какой-либо отрасли промышленности. [1]

Научный взгляд Й. Шумпетера, изложенный в книге «теория экономического развития» и изданной в 1912 г., в которой о впервые ввел термин «инновации» в качестве новой экономической категории, как средство предпринимательства для получения прибыли создал предпосылки для дальнейших исследований в области инноваций. Обоснование инноваций как главного фактора экономического прогресса и основы организации предпринимательской деятельности закрепили за Й. Шумпетером звание родоначальника теории инновационного развития. [8]

Второй этап развития теории инноваций (1940- до сер. 1970-х г.) связан с прорывом в области фундаментальной науки в разных областях знаний – развитие и детализация базовых инновационных идей предыдущего периода. Большое внимание со стороны ученых стало уделяться исследованию взаимосвязи и взаимовлияния систем разной природы, т.е. системным свойствам. [3]

В середине 1940-х гг. начала формироваться системная парадигма развития мира, в рамках которой вопросы реализации технических достижений уже не могли решаться только на основе экономических принципов. Результаты экономической деятельности стали оказывать непосредственное влияние на решение политических, социальных и экологических проблем. Суть системной парадигмы заключается в том, что мир человека представляется в виде огромного множества систем разной природы, объединенных в единое целое, и каждая система является дополнением для целого. [1]

Исследования ученых-экономистов были направлены на обоснование взаимосвязи периодов экономической активности производственных систем с периодами развития техники. Открытия новых ресурсов, которые в совокупности создают благоприятные условия экономического роста, и особенно роста инвестиций. На этом этапе уделялось большое внимание взаимосвязи научно-технического прогресса с экономикой. С.С. Кузнец впервые применил понятие «эпохальные инновации», он также определил науку как новый источник социально-экономического роста, способствующий глубокой трансформации в обществе, экономике, технике, технологии, что приводит к рождению нового социально-культурного строя, новой мировой цивилизации. [6]

Английский ученый Джон Бернал в своей монографии «Наука в истории общества», изданной в 1954 г., отмечал, что инновации в материальном мире значительно опережают инновации в духовной. Социальной и культурных сферах. Дж. Бернал писал, что технические и технологические нововведения в первую очередь используются для совершенствования средств труда, а не улучшения условий жизни человека. [1]

Австрийский экономист и социолог Фридрих Хайек разработал концепцию «рассеянного знания», согласно которой конкурентный рынок представляется в качестве особого «информационного устройства», координирующего и использующего знания миллионов независимых друг от друга людей. Оригинальность его идеи заключается в том, что он первый стал рассматривать конкуренцию как «обнаруживающую процедуру», как способ поиска и разработки новых продуктов и технологий. Автор считал, что именно конкуренция заставляет

предпринимателя искать новые производственные технологии для создания новых продуктов (производственные комбинации по Шумпетеру), использовать новые рынки сырья. Которые позволяют добиваться высокой прибыли и обеспечивать динамичное развитие экономической системы. Особое значение в своих исследованиях Ф. Хайек придавал творческим способностям самого экономического человека (интеллектуальным ресурсам) для развития конкуренции на основе использования знаний всех членов общества и распространения этих знаний (диффузии), большая часть которых воплощается в ценах. Являясь важнейшей функцией рынка. [3]

На данном этапе большое влияние на дальнейшее развитие теории инноваций оказало появление нового экономического понятия «человеческий капитал», которое впервые в 1961 г. было использовано американским ученым Теодором Шульцем в качестве важного фактора экономического развития. В дальнейшем совместно с последователем этой идеи Гэри Беккером они сформировали основы теории человеческого капитала, которая позволила расширить рамки теории инноваций, организации инновационной деятельности и управления инновационными процессами на основе интеллектуальных ресурсов. [7]

Начало третьего этапа исторического развития теории инноваций (сер. 1970-х - 1990 гг.) принято связывать с публикацией работы немецкого ученого Герхарда Менша «Технологический пат: инновации преодолевают депрессию». В своем труде ученый изложил основные положения теории развития конъюнктуры и инноваций. Понятием «технологический пат» Г. Менш определяет период переориентации экономики, во время которого складывается патовая ситуация традиционными и обновляющими силами развития. В рамках этой работы он на основе анализа 112 наиболее крупных изобретений и 126 эпохальных инноваций за период с середины XVIII в. и в течении XX в. выделил четыре волны инновационной и деловой активности в соответствии с кондратьевскими циклами экономического развития. Г. Менш обосновал объективную взаимосвязь между возникновением новых теорий, крупных изобретений и базисных инноваций. В своей исследовательской деятельности Г. Менш внес большой вклад в изучение инноваций, разделив технологические инновации по уровню новизны на базисные, улучшающие и псевдоинновации.

Третий этап развития теории инноваций связан с технологическим прорывом в области компьютерной техники и развитием информационных технологий в период формирования постиндустриального общества и развития процессов глобализации. Вводится новое понятие «национальная инновационная система» (НИС), которая означает, что государство рассматривает инновации как определяющий фактор положительной динамики роста в области научно-технических исследований и производственной сферы.

Инновации стали рассматриваться как неотъемлемая часть научно-технических, социальных, и экономических циклов развития, а также как основа для выхода из кризисов.

Современный 4-й этап развития теории инноваций начался с 1990 г. и продолжается по настоящее время. Он связан с трансформацией мировой и национальных экономик, мировыми социально-экономическими кризисами и их последствиями, которые затрагивают не только экономику, но и технологию, политику, культуру, этику, науку, религию, т.е. все общественные институты и системы. Ускоряются процессы взаимодействия систем разной природы не только в рамках одного государства, но и на уровне межгосударственных отношений. Такое взаимодействие приводит к возникновению многих системных проблем, решение которых требует синтеза знаний и на его основе расширения и углубления инновационных процессов.

В настоящее время теория инноваций продолжает развиваться на основе положений теории инноваций Й. Шумпетера, но уже на стыке современных фундаментальных и прикладных наук: экономики, финансов, управления, социологии, информатики, педагогики, предпринимательства, организации производства, логистики, инженерного проектирования и др. [3]

Инновационное развитие всегда было связано с неопределенностью относительно успешности результатов инновационной деятельности, однако инновационная активность в последние годы повышается, что объясняется необходимостью дальнейшего экономического развития. По данным Росстата в период 2010-2015 инновационная активность в промышленности выросла с 9,3% до 10%.

Измерение уровня неопределенности для управления плохо определяемыми процессами возможно через расчет плановых значений показателей эффективности.

Существующее в науке деление неопределенности на измеримую неопределенность, т.е. риск, и неизмеримую – т.е. неопределенность сформировали подход вычисления измеримой неопределенности (риска) на основе статистических данных (вероятностей), и определение неизмеримой неопределенности на основе субъективных знаний человека. Этот подход, основанный на связи неопределенности и определенности (информации) использовал в разработке методики измерения информации К. Шеннон (1948 г.), который рассматривал количество информации как меру неопределенности состояния системы, снимаемой в результате получения информации. Неопределенность, называемая энтропией, используется непосредственно для её расчета. В рамках данной методики получение информации, т.е. её увеличение одновременно означает уменьшение незнания, информационной неопределенности (энтропии), что продемонстрировано на рис. 1.



Рис. 1 Взаимосвязь определенности и неопределенности

Тем не менее, измерение энтропии с помощью вероятности ставит под вопрос правильность методики определения неопределенности, потому что неопределенность может являться неопределенностью до её измерения.

Труды Ф. Найта по различению измеримой и неизмеримой определенности, считающий измеримой неопределенностью «некое доступное количество, доступное измерению». Оказывается, измеримая неопределенность, т.е. «риск», настолько отличается от неизмеримой, что по существу вообще не является неопределенностью. [4]

В последние десятилетия в эконометрике активно применяется метод определения нечеткого множества для измерения неопределенности и отмежевания от неизмеримой, т.е. «дурной» неопределенности путем среднего статистического анализа факторов.

При оценке факторов неопределенности инновационного развития, можно прийти к выводу, что в инновационном развитии присутствуют признаки неопределенности: неточность, неполнота или слабая структурируемость информации о свойствах инновационного развития, которые принципиально невозможно измерить. [1; 3]

Оглядываясь на полувековую историю применения в практике измерения неопределенности плохо определяемыми процессами, осталась до конца не решена проблема определения уровня их неопределенности в процессе измерения. Уже на стадии определения данного понятия существуют различные точки зрения. [4]

Неопределенность сама по себе не является злом, так как может иметь и конструктивные и деструктивные последствия, в зависимости от того, как к ней относиться. Следовательно, возникает главный вопрос исследования, может ли выступать в качестве информационного ресурса мера, отражающая его уровень или степень неопределенности. Если да, то какая применяется методика в использовании такого информационного ресурса в практике управления.

Список литературы:

1. Анализ инновационной деятельности: учебник и практикум / под ред. М.Б. Алексеева, П.П. Ветренко. М.: Юрайт, 2016.
2. Инновационная политика: учебник / под ред. Л.П. Гончаренко. М.: Юрайт, 2015.
3. Инновационное развитие экономики России: сборник статей по материалам седьмой международной научной конференции / МГУ им. М.В. Ломоносова. М.: Проспект, 2016.
4. Информационные системы управления эффективностью бизнеса: учебник и практикум / Б.Е. Одинцов. М.: Юрайт, 2015.
5. Кондратьев Н.Д. Большие циклы конъюнктуры и теории предвидения. М.: Экономика, 2002.
6. Промышленные технологии и инновации: учебник для вузов / под ред. А.Д. Зарецкого, Т.Е. Ивановой. СПб.: Питер, 2014.
7. Управление инновациями: учебно-практическое пособие / под ред. В.В. Травина, М.И. Магура, М.Б. Курбатова. М.: ИД «Дело», 2015.
8. Шумпетер Й., Теория экономического развития. М.: Директмедиа Паблишинг, 2008.

Папина Т.И.

КОНЦЕПЦИЯ СПРАВЕДЛИВОЙ СТОИМОСТИ В МСФО: ЕЕ НЕОБХОДИМОСТЬ И ПРИМЕНЕНИЕ

Папина Т.И.

Научный руководитель - д.э.н., проф. Блинова У.Ю.

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

На протяжении долгого времени активы и обязательства оценивались на основе исторической стоимости. Однако за последнее десятилетие ситуация стала значительно меняться. Стоимость бизнеса (ключевой параметр для инвесторов) основывается на ожидаемых экономических выгодах, которые должны быть получены от использования активов. Так, цена, которую инвестор готов заплатить сегодня, определяется будущими денежными потоками. И, зная, что главная цель финансовой отчетности – это отражение реального состояния компании для принятия инвестиционных и управленческих решений, для нас становится очевидным, что используемые для отчетности методы оценки активов должны четко отражать упомянутые выше экономические выгоды. Концепция справедливой стоимости может выступить подходящим инструментом для этих целей.

Концепция учета по исторической стоимости всегда имела много последователей, но все же не является наилучшим вариантом для целей представления финансового положения компании и оценки финансовой устойчивости. Известно, что активы выступают в качестве обеспечения для обязательств. С этой точки зрения мы должны оценивать их, базируясь на реальной рыночной стоимости. Мы знаем, что стоимость актива подвержена влиянию инфляции, морального износа и прочих факторов. Например, в случае долгосрочных активов, эффект инфляции будет накапливаться в течение нескольких лет. В таком случае, используя модель учета по исторической стоимости, баланс будет представлять собой совокупность разных стоимостей из разных лет. Кроме того, даже начальная цена покупки актива (используемая при учете по исторической стоимости) может не являться справедливой на дату транзакции в случае, если были какие-либо специальные условия сделки, отклоняющие цену от рыночной.

Многие экономисты все больше склоняются к концепции учета по справедливой стоимости. Например, американский ученый из университета Нью-Йорка Барух Лев построил свою карьеру на идее о том, что интеллектуальная собственность оказывает значительное влияние на стоимость собственного капитала. Так, по его мнению, компании должны

оценивать свои нематериальные активы, для того чтобы финансовые рынки получали более релевантную информацию и реагировали соответствующе.

Существует мнение, что концепция справедливой стоимости оказывает положительное влияние на экономику в целом, так как отражает реальную картину каждого бизнеса, а их совокупность составляет картину экономики страны. Более того, относительно российских компаний, можно также отметить, что учет по справедливой стоимости приближает их к МСФО. Однако все еще есть множество вопросов, возникающих при внедрении данной модели, особенно, в российских реалиях.

Прежде всего, для внедрения данной концепции, необходимо усовершенствовать базовое теоретическое понимание. Должны быть определены части учета, в которых применение данной концепции является экономически обоснованным. Кроме того, должны быть четко установлены инструменты и методология внедрения. Есть два основных вопроса, которые возникают при рассмотрении учета по справедливой стоимости: как оценивать справедливую стоимость и когда мы должны это делать.

Для ответа на первый вопрос следует обратиться к МСФО 13, в котором четко описывается сущность концепции справедливой стоимости. МСФО 13 был разработан в 2011 году в целях систематизации информации о рассматриваемой концепции и преподнесения этой информации пользователю в понятной форме. Данный стандарт определяет ряд факторов, подлежащих рассмотрению при определении справедливой стоимости, в том числе: объект оценки (актив или обязательство), сделка, рыночные участники, цена.

МСФО 13 определяет справедливую стоимость как: «Цена, которая была бы получена при продаже актива или уплачена при передаче обязательства в условиях операции, осуществляемой на организованном рынке, между участниками рынка на дату оценки».

Ключевая идея заключается в том, что справедливая стоимость должна представлять цену выхода, то есть цену, которую рыночные участники получат при реализации актива или обязательства на дату оценки. Цена должна быть применима к среднестатистическому участнику рынка, не принимая во внимание никакие специфические интересы общества, эффект синергии, прочее. Подобные участники рынка должны быть независимыми, использовать всю имеющуюся общедоступную информацию и иметь желание и возможность осуществить сделку. МСФО 13 предполагает, что сделка по продаже актива или обязательства осуществляется на основном рынке (либо на наиболее выгодном).

МСФО 13 может быть применимо практически в любом случае измерения справедливой стоимости актива или обязательства, для которого данная концепция разрешена или требуется соответствующими для него стандартом.

Для ответа на второй вопрос о том, когда мы должны оценивать справедливую стоимость, следует обратиться к конкретным стандартам отчетности, определяющим признание того или иного актива или обязательства. Например, МСФО 39 «Финансовые инструменты: признание и оценка» используется при учете финансовых активов и обязательств по справедливой стоимости.

Международные стандарты устанавливают иерархию, которая показывает степень достоверности данных, той стоимости, которую мы получаем. Иерархия включает 3 уровня:

– Уровень 1: стоимость определяется котируемой ценой для идентичных активов на активном рынке.

– Уровень 2: применяется при отсутствии котируемых цен, справедливая стоимость определяется на основе наблюдаемой, доступной рыночной информации;

– Уровень 3: применяется при отсутствии рыночных данных, используется метод дисконтированных денежных потоков.

Каждый из уровней предполагает различные техники оценки. Однако иерархия определяется не в зависимости от используемого метода оценки, а основываясь на вводных данных, их качестве, надежности и объективности. В основном, котируемые цены (уровень 1) являются наиболее предпочтительными и должны быть использованы без корректировок.

Вводные данные второго уровня обычно используются при отсутствии котируемых цен, например, при оценке зданий. В данном случае вводными данными будут являться цены на квадратный метр за здание с похожими условиями (расположение, категория, современность). В данном случае (и подобных ему) оценка второго уровня иерархии обычно основывается на вычислении рыночных мультипликаторов и использовании их для нашего актива.

Для оценки по третьему уровню мы используем ненаблюдаемые на рынке вводные данные для определения денежных потоков и находим их текущую стоимость, применяя метод дисконтированных денежных потоков. Например, данный метод может быть использован при оценке финансовых обязательств, которые не имеют котируемых цен и рыночных аналогов.

МСФО также требует отражать эффект на прибыль или убыток или прочий совокупный доход в случае повторяющихся переоценок. Например, признание внеоборотных активов по справедливой стоимости с последующей переоценкой предполагает возникновение нереализованных прибылей или убытков в прочем совокупном доходе. Это должно быть отражено как отдельная статья в части собственного капитала, не в отчете о прибылях и убытках. При этом МСФО не устанавливает четкого описания того, как рассчитать этот эффект, однако в данном случае мы можем использовать методы, установленные ГААП.

Даже в случае, когда российская компания не ведет учет по МСФО, она может получать более приближенные к международным стандартам данные при использовании концепции справедливой стоимости как инструмента управленческого учета. Это позволит осуществлять более надежный финансовый анализ с точки зрения оценки генерируемой стоимости для инвесторов. Финансовый анализ, основывающийся на концепции исторической стоимости, может привести, например, к недооценке активов и, тем самым, завысить показатели рентабельности. С другой стороны, переоценка активов и недооценка обязательств приведет к искаженным показателям финансовой устойчивости бизнеса.

Данная статья включила в себя общее объяснение необходимости применения концепции справедливой стоимости, а также анализ и систематизацию информации о том, как именно ее применять. Ключевая цель концепции – показать реальный результат деятельности бизнеса. В последнее время происходит сдвиг в пользу экономического понимания чистого дохода как изменения в величине чистых активов. В связи с этим баланс становится более важным, чем отчет о прибылях и убытках. Таким образом, экономически обоснованная оценка активов и обязательств (а вместе с этим и чистых активов) – это объект нашего прицеленного внимания. На наш взгляд, концепция справедливой стоимости является перспективным инструментом учета, одним из ключей к получению объективной оценки, в связи с чем она постепенно вытесняет привычный пользователю учет по исторической стоимости.

Жеребятьева Н.Д.
ИНТЕГРИРОВАННАЯ ОТЧЕТНОСТЬ КАК ОСНОВА ДЛЯ ПРИНЯТИЯ СТРАТЕГИЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ

Жеребятьева Н.Д.
Научный руководитель – к.э.н., доцент Юрасова И.О.,
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

Несмотря на то, что понятие интегрированной отчетности (ИО) не первый год фигурирует в различных источниках, ее сущность и цель остаются малопонятными. В то время как именно данный формат отчета нарекают будущим корпоративной отчетности, значимость которой растет и растет не только для крупных компаний, но и для среднего бизнеса и некоммерческих организаций.

Если говорить кратко, то интегрированный отчет объединяет в себе финансовую и не финансовую информацию, а также отражает способность компании создавать и удерживать ценность в кратко-, средне- и долгосрочном периодах. [5] Особое внимание уделяется раскрытию стратегических планов компании, ее экологической и социальной ответственности, при этом в отчете отмечают не только позитивные, но и негативные стороны.

Одной из предпосылок создания ИО является тот факт, что порой знания и анализ финансовой информации о компании являются не всегда достаточными для принятия обоснованного решения.

Давайте обратимся к концептуальным основам финансовой отчетности «Однако финансовые отчеты общего назначения не содержат и не могут содержать всю информацию, необходимую существующим и потенциальным инвесторам, заимодавцам и прочим кредиторам. Данным пользователям следует принимать во внимание относящуюся к теме информацию из других источников...» [4]

Приведенная выше информация подчеркивает, что финансовые показатели не могут быть абсолютной мерой измерения процветания той или иной компании. Принимая во внимание сегодняшнюю экономическую ситуацию, которая подвержена постоянным изменениям, раскрытие информации отличной от сухих финансовых показателей становится особенно необходимым.

В концептуальных основах финансовой отчетности также отмечено, что «Финансовые отчеты общего назначения не предназначены для того, чтобы показать стоимость отчитывающейся организации; однако они содержат информацию, которая помогает существующим и потенциальным инвесторам, заимодавцам и прочим кредиторам оценить стоимость отчитывающейся организации» [4]

Можно предположить, что стоимость бизнеса своего рода «камень преткновения» как для менеджмента компании, так и для потенциальных и действующих инвесторов. Первые стараются всеми возможными способами увеличить и сохранить стоимость, в то время как для вторых данная концепция является основным фактором для оценки, сравнения и последующего принятия инвестиционного решения.

Согласно международным стандартам интегрированной отчетности, данная модель отчетности отражает процесс создания стоимости конкретной компании на протяжении временного периода, как краткосрочного, так и долгосрочного. Стоимость компании напрямую зависит от того на сколько эффективно компания использует и трансформирует имеющиеся формы капитала. Из данного утверждения, можно сделать вывод, что одной из возможных ошибок менеджмента является фокусирование на одном или нескольких формах капитала и игнорирование остальных. К примеру, производственная компания максимизирует свой финансовый капитал по средствам производственного капитала, загрязняя при этом окружающую среду, и одновременно снижает социально-репутационный капитал, включающий в себя положительное отношение общества и вклад в защиту экологии. Несмотря на то, что в краткосрочном периоде стоимость бизнеса может вырасти, данный пример развития вряд ли приведет к увеличению стоимости в долгосрочном периоде.

Именно поэтому, инновационный подход к созданию стратегии, нацеленной на повышение стоимости, должен учитывать существующие и потенциальные отношения между различными капиталами, а также возможные трансформации, чтобы получить оптимальный результат, удовлетворяющий потребности не только организации, но и заинтересованных сторон.

Когда речь идет о стоимость компании, стоит так же отметить определенное преимущество модели интегрированной отчетности. Будь то коммерческая или же некоммерческая организация, у каждой из них есть своя стоимость и стратегия, нацеленная на повышение этой стоимости. Можно предположить, что концепция интегрированной отчетности подходит как модель отчета для большинства компаний, позволяя менеджменту

выбирать какие именно факторы, капиталы и события будут играть более важную роль в процессе создания стоимости.

В заключении хочется отметить, что интегрированный подход к корпоративной отчетности позволит компании не только увеличить инвестиционную привлекательность, но и продвинуть метод управления на новый «интегрированный» уровень.

Также, внедрение интегрированной отчетности и утверждение единых стандартов подготовки данной модели отчета на международной арене, откроет дополнительную возможность для объективного сравнения компаний из разных стран и регионов.

По результатам анализа развития интегрированной отчетности можно сделать вывод, что несмотря на очевидные преимущества данной модели отчета существуют некоторые проблемы. Например, возникают трудности с определением оптимального объема раскрываемой в отчете информации, наряду с установлением сроков предоставления интегрированной отчетности. Помимо этого, когда речь идет о корпоративной отчетности компаний, возникает вопрос о механизмах обязательной аудиторской проверки интегрированных отчетов. Принимая во внимание перечисленные выше вопросы, процесс внедрения интегрированной отчетности будет напрямую зависеть от результатов разрешения существующих проблем.

Список литературы:

1. Гусева Е.С. Особенности развития интегрированной отчетности в условиях глобализации / Е.С. Гусева // Выпуск 5 (180) /2013 Scientific and technical Gazette СГТУ, 2013 №5 (180), 15-18р.

2. Емельянова, С. Шаги корпоративной отчетности [Электронный ресурс] /С. Емельянова, В. Сметанников. Режим доступа: http://www.stepconsulting.ru/publ/ 16092010.shtml (дата обращения: 19.03.2016).

3. Интегрированная отчетность. In the Headlines. Апрель 2013, выпуск 2013/06 [Электронный ресурс] / Режим доступа: https://www.kpmg.com/Global/en/IssuesAndInsights/ArticlesPublications/In-the-Headlines/Documents/ITH-2013-06.pdf (дата обращения: 20.03.2016)

4. Концептуальные основы финансовой отчетности [Электронный ресурс] // http://minfin.ru/common/upload/library/2014/06/main/kontseptualnye_osnovy_na_sayt_bez_predisloviya_-_kopiya.pdf (дата обращения: 20.03.2016)

5. Международный стандарт по интегрированной отчетности [Электронный ресурс] / Международный совет по интегрированной отчетности. Режим доступа: http://integratedreporting.org/wp-content/uploads/2015/03/13-12-08-THE-INTERNATIONAL-IR-FRAMEWORK-2-1.pdf (дата обращения: 20.03.2016)

6. Официальный сайт Международного совета по интегрированной отчетности [Электронный ресурс] / Режим доступа: http://integratedreporting.org (дата обращения: 20.03.2016

Минченко Е.А.

СТАНДАРТ-КОСТИНГ КАК БАЗА ДЛЯ ВНЕДРЕНИЯ КОНЦЕПЦИИ ПОСТОЯННОГО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ

Минченко Е.А.

Научный руководитель – к.э.н., доцент Юрасова И.О.,

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

В западном учете стандарты заменяют понятие нормативы.

Стандарт - это количество необходимых для производства единицы продукции материальных и трудовых затрат или заранее исчисленные материальные и трудовые затраты на производство продукции, работ, услуг.

Кост - это денежное выражение производственных затрат на изготовление единицы продукции.

Стандартные затраты - запланированные затраты на единицу продукции. Они состоят из трех элементов производственных затрат - прямые материальные и трудовые затраты и общепроизводственные расходы.

Всю совокупность стандартов делят на следующие группы.

1. В зависимости от принимаемого в расчет уровня цен.

Идеальные - предполагают благоприятные цены на материалы, ставку оплаты труда и накладные расходы.

Нормальный стандарт рассчитывается по средним в течение экономического цикла ценам.

Текущие стандарты - расчет на основе цен определенного учетного периода.

Базисные стандарты - стандарты, установленные на год, и они неизменны.

В рамках нормативного учета связь между затратами и производственными процессами находит свое выражение в разработке производственной технологии, проекта производства работ, технологических карт, в предварительном исчислении нормативной себестоимости продуктов на основе технически обоснованных норм затрат; в системном учете изменений норм; в исчислении фактической себестоимости объектов калькулирования как алгебраической суммы затрат по нормам, отклонений от норм и изменения норм.

Система постоянного совершенствования, или система непрерывных улучшений, или бережливое производство, или кайдзен - философия или практика, которая фокусируется на непрерывном совершенствовании процессов производства, разработки, вспомогательных бизнес-процессов и управления, а также всех аспектов жизни компании и сотрудников

Основные идеи системы постоянного совершенствования заключаются в следующем: производство должно быть в первую очередь ориентировано на потребителя. Увеличение прибыли должно происходить за счет удовлетворения требований и потребностей клиента. Система работает в первую очередь с мышлением**.** В этот процесс должны быть вовлечены практически все от рядовых специалистов и разнорабочих до менеджеров старшего звена. Так как система эта ориентирована на решение различных проблем, то постоянный сбор данных, а также проговаривание появляющихся неполадок чрезвычайно важны. Ведь только владение всеми данными помогает принять единственно правильное решение.

Важнейшим элементом стандарт-кост является учет по отклонениям.

В соответствии с фактически полученными результатами необходимо установить ответственность конкретных менеджеров за отклонение от заданных показателей по различным статьям издержек. Выявление и учет отклонений, отражаемые в отчетах центров ответственности, обеспечивают постоянный контроль за уровнем затрат и эффективностью использования всех видов ресурсов.

Разграничение ответственности менеджеров позволяет в свою очередь каждому из них вносить улучшения в свою сферу деятельности, и в рамках целеполагания организации в целом, постоянно совершенствовать работу компании в пределах делегированных полномочий.

Таким образом, в двух этих системах предприятие будет нацелено на то, чтобы устанавливать наилучшие достижимые (идеальные) условия работы, а затем не допускать отклонений от них, постоянно предпринимая конкретные шаги для совершенствования всего процесса деятельности.

Список литературы:

1. Karen W. Braun, Wendy M. Tietz, Walter T. Harrison Jr. «Managerial Accounting», 2nd edition, 2011
2. Парасоцкая Н.Н., Юрасова И.О. Современные тенденции развития управленческого учета (монография) М.: Финансовый университет, 2011. - 168 с.
3. Парасоцкая Н.Н., Юрасова И.О. Методические аспекты постановки управленческого учета в организации (монография) Казахстан, Караганда, изд-во КЭУ, 2014. – 133с.

Гоголишвили Г.

ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА В ПРИНЯТИИ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ

Гоголишвили Г.

Научный руководитель – к.э.н., доцент Шаповал.Е.В.

Государственный Университет управления.

Основной проблемой на современном этапе развития экономики является усложнение управления компанией в условиях конкурентного рынка. Принятие управленческих решений требует более современных способов и методов управления и контроля деятельности компании, чем при государственном регулировании. Необходим пересмотр, как структуры самой организации, так и внутреннего управленческого документооборота в соответствии с современными требованиями рыночной конкуренции.

Информация, нужная для своевременного управления компании, находится в системе управленческого учета, который считают одним из новейших и перспективных направлений бухгалтерской практики и который считается закономерным следствием эволюции стандартного финансового учета.

Необходимость ведения управленческого учета, как правило, возникает, когда в компании создается определенный уровень управленческой культуры и когда начинают проявляться недостатки уже существующей системы, к которым в основном относят:

1) отсутствие системы планирования деятельности компании, с точки зрения проведения предварительного сравнительного анализа, принимаемых решений, расчета плановых и экономических оправданных показателей затрат, прогнозирования результатов деятельности, обоснования перспективных решений, проведения анализа отклонений фактических показателей от плановых и выявления их причин;

2) отсутствие «прозрачного» механизма учета затрат, позволяющего не только определять их достоверную величину, но и проанализировать их по статьям, местам возникновения, центрам ответственности и в других разрезах, которые необходимы для осуществления адекватного контроля деятельности и управления;

3) несовершенство механизма внутренней отчетности;

Для правильного понимания этих недостатков, нужно углубиться узнать суть управленческого учета, понять, какими методами проводиться управленческий учет, какими принципами он руководствуется и т.д.

Зарождение управленческого учета было связанно с историческими событиями и открытиями, в основном, с развитием железнодорожного и морского сообщения, что позволило увеличить масштабы коммерческой деятельности. В основном Экономисты выделяют 4 этапа развития управленческого учета с точки зрения изменения целей:

1) До первой середины 20-ого века, когда основной целю было выявление издержек и видение финансового контроля с помощью бюджетирования и методов калькуляции себестоимости.

2) До 80-ых 20-ого века, когда учет и анализ затрат начали вести по центрам ответственности.

3) До 90-ых 20-го века, когда начали вести процессный анализ и сосредоточили внимание на сокращение затрат влияющих на развитие бизнес-процессов.

4) и до сегодняшнего дня, когда все внимание сконцентрировалось на создание дополнительных ресурсов с помощью эффективного использования ресурсов, а также на управление организационными инновациями и капитализацией знаний.

Управленческий учет, как самостоятельная научная дисциплина, была создана Американской ассоциации бухгалтеров (American Accounting Association-AAA) в 1972 году в США.

Управленческий учет можно рассматривать как внутреннюю информационно-аналитическую систему, которая является важнейшим составляющим системы управления компаний, и которая служит достижению основных целей конкретного предприятия.

Как у любой дисциплины, у управленческого учета есть свои методы. Метод управленческого учета можно определить как совокупность различных способов, с помощью которых идет отражение объектов управленческого учета в информационной системе компании.

Метод управленческого учета состоит из следующих элементов: 1) документация, 2) инвентаризация, 3) группировка и обобщение информации, 4) контрольные счета, 5) планирование, 6) нормирование, 7) лимитирование, 8) анализ, 9) контроль.

- документация: любая информация должна быть подтверждена соответствующими документами, чтобы было на что опереться при принятии важных управленческих решении, а документация, это способ собрания информации, нужной для компании.

- инвентаризация: это с равнение информации отраженных в документах с реальными показателями, то есть проверка того, что на сколько отраженная в документах информация соответствует реальности.

- группировка и обобщение информации помогает сортировать информацию по разным группам, с помощью чего будет легко их осмыслить и обобщить.

- контрольные счета нужны для выражения существующих данных в конкретную информацию, для того чтобы понять что иметься на самом деле, то есть для выражения имеющейся информации.

- планирование позволяет понять что компания хочет делать и к чему оно стремиться, это составление плана действий компании на определенный период.

- нормирование это процесс создания разных норм для ведения предприятий свой экономической деятельности.

- лимитирование означает, что любое предприятие ограничено в своих возможностях по разным причинам, поэтому компания должна знать какие лимиты она имеет, чтобы им соответствовать.

- анализ: при анализе компания сравнивает, на сколько она следует своему плану, выявляет, какие факторы важны и какие нет, что влияет и что не влияет на разных процессах, которые ведется в компании и т.д.

- контроль - это способ, с помощью которого компания следит за правильным развитием экономических процессов, за соблюдением запланированных действий и т.д.

Существуют также принципы управленческого учета, к которым относятся: 1) обособленность, 2) единые планово-учетные единицы расчета, 3) полнота, 4) периодичность, 5) непрерывность, 6) понятность, 7) своевременность, 8) экономичность.

Управленческий учет имеет следующие функции:

- Планирование,
- Организация внутреннего управления,
- Учет и контроль,
- Стимулирование,
- Самооценка и оценка,
- Координация обмен информации.

Основными компонентами в системе управленческого учета выступают:

- **Система учета и управления затратами**, которая помогает понять когда, где и как израсходуются ресурсы предприятия, с помощью него можно прогнозировать изменение ресурсов при изменении деятельности или условии деятельности компании, что помогает оптимально использовать ресурсы предприятия.

- **Система показателей деятельности** (финансовая отчетность, коэффициенты ликвидности, рентабельности и т.д.)

- **Система текущих и долгосрочных бюджетов**, производиться планирование доходов и расходов компании, а потом сравнение с фактическими доходами и расходами этой же компании.

- **Система управленческих отчетов-** это отчеты руководителей разных уровней об их деятельности за конкретный период. Отчеты нужны для анализа, чтобы понять что было сделано правильно и что нет.

Выше перечисленные недостатки по формированию организационно-методологической модели можно решить такими мероприятиями управленческого учета как:

1) формирование системы показателей для управления компании;

2) переход к финансовой структуре компании, выделение центров финансового учета (отчетности);

3) разработка базовых форм управленческой отчетности;

4) разработка процедур анализа, контроля и принятия решений на основе информации управленческого учета;

Ведение управленческого учета - это внутреннее дело предприятия, оно не является обязательным и служит для облегчения достижения целей конкретного предприятия с минимальными затратами на основе создания и функционирования этой же системы. Однако, основная цель управленческого учета - это обеспечение информацией, которая нужна для принятия управленческих решений. Данные управленческого учета являются коммерческой тайной предприятия. Управленческий учет имеет дело с текущими фактами хозяйственной деятельности предприятия, которыми управленцы оперируют при принятии оперативных решений и которые нужны тем же самым управленцам для планирования будущих экономических процессов.

НАУЧНОЕ НАПРАВЛЕНИЕ НАЛОГОВ И НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ

Курмаев И.Т.
НАЛОГОВЫЙ РУЛИНГ В РОССИИ - ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА

Курмаев И.Т.
Научный руководитель: Мельникова Н.П.
к.э.н., профессор кафедры «Налоги и налогообложение»
ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

В Российской Федерации успешно внедряется риск-ориентированный подход к организации налогового контроля, который позволяет решать следующие задачи:

- минимизировать налоговые риски государства и налогоплательщиков;
- повысить доверие налогоплательщиков к налоговым органам;
- повысить эффективность налогового администрирования и увеличить объем налоговых поступлений в бюджеты бюджетной системы.

С 2015 года в России начала применяться новая форма риск-ориентированного налогового контроля, а именно налоговый мониторинг.[100] В соответствии с «Основными направлениями налоговой политики Российской Федерации на 2016 год и плановый период 2017и 2018 годов» предусмотрено внедрение в российскую практику нового инструмента риск-ориентированного налогового контроля, а именно, налогового рулинга.

Налоговый рулинг успешно применяется в зарубежной практике в целях снижения налоговых рисков субъектов налоговых отношений. В США используется термин налоговый рулинг (tax ruling). В странах ЕС принято пользоваться термином «институт предварительного налогового разъяснения», который является, по сути, синонимом налогового рулинга.

Слово «рулинг» происходит от английского глагола «to rule», но не в традиционном смысле «управлять каким-то объектом», а в юридическом смысле «устанавливать правовые нормы».[101] Налоговый рулинг – это акт волеизъявления государства, наделенного правом нормотворчества. Институт предварительного налогового разъяснения подразумевает деятельность специальной не(государственной) организации, которая может оказывать консультационные услуги. Однако налоговое разъяснение и налоговая консультация – это различные по содержанию понятия. Налоговое разъяснение – это инициатива, исходящая именно от государства, но не преследующая цель консультировать налогоплательщиков. Суть налогового рулинга – это предоставление налогоплательщику возможности получить *разъяснение (рекомендацию, соглашение) налоговых органов* по спорным вопросам *до момента совершения операции.* Налогоплательщик получает разъяснение по сделкам, транзакциям, которые имеют место сейчас или в будущем. Существенная разница понятий «рулинг» и «институт» проявляется также при их рассмотрении в разных правовых системах. В данной статье эти термины употребляются как синонимы. Говоря о значении применения налогового рулинга, важно отметить перечень задач (см. Таблицу 1), которые данный механизм позволяет решить.

Таблица 1. Задачи налогового рулинга для налогового органа и налогоплательщика

Налоговый орган	Налогоплательщик
Снижение количества спорных налоговых операций	Налоговое планирование и прогнозирование
Устранение риска недополучения суммы налога, иных сумм взыскания	Элиминирование налоговых рисков. Пример риска: налоговый орган некорректно трактует

[100] Раздел V.2. Налоговый контроль в форме налогового мониторинга - "Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая)" от 31.07.1998 N 146-ФЗ (ред. от 15.02.2016)

[101] Большой англо-русский словарь по экономике и менеджменту, «Экономикус», 2008

	норму налогового права
Минимизация судебных издержек	Получение разъяснений от налоговых органов по спорным вопросам
Повышение эффективности работы фискальных органов за счет «точечного» подхода к налогоплательщикам	Открытое и прозрачное ведение финансовых документов

К предмету налогового рулинга, как показывает зарубежная практика, можно отнести операции, по которым налогоплательщики запрашивают разъяснения у фискальных органов власти:

- случаи, когда налогоплательщик осуществляет операции в рамках трансфертного ценообразования;
- действия налогоплательщика предполагают взаимодействие с большим числом контрагентов, длящееся как правило в течение нескольких лет.

В отличие от налогового мониторинга налоговый рулинг не ориентирован на контроль соблюдения норм налогового законодательства по сделкам, которые уже состоялись. Налоговый мониторинг нацелен на контроль в прошлом. Налоговый рулинг ориентирован на будущее, на сделки (операции, транзакции), которые налогоплательщик только планирует совершить. *Предварительные* налоговые разъяснения (рекомендации) позволяют налоговому органу быть уверенным, что разъяснение, данное фискальным органом, при судебном решении налогового спора будет иметь юридическую силу. Суд примет решение в пользу налогового органа, а не налогоплательщика, который неправильно интерпретировал разъяснение. В данном случае налогоплательщик понесет налоговую ответственность. Однако возможна ситуация, при которой позиция суда не совпадает с позицией ни одной из спорящих сторон. Соответственно встает вопрос, не ведет ли налоговый рулинг к возникновению новых рисков?

В странах с англо-саксонской правовой системой основным источником права является прецедент. Решение суда по конкретному прецеденту является основанием для аналогичных дел в будущем. Например, в США, разъяснение налогового органа по вопросу толкования нормы права, будучи формально рекомендацией, служит основанием, на которое опираются налогоплательщики в суде. Особенность в том, что данное разъяснение *не является обязательным для налоговых органов*. Однако если суд докажет, что разъяснение было некорректно сформулировано и интерпретировано налоговым органом, то суд встанет на сторону налогоплательщика. В итоге, сформулированное с точки зрения суда толкование станет *обязательным к применению для всех субъектов*.

В странах с романо-германской правовой системой прецедент в целом не является основанием для решения суда. Разъяснения налоговых органов носят либо рекомендательный, либо обязательный характер, что вносит определенную путаницу в вопросе трактования судами разъяснений. Разъяснение, будучи рекомендацией, не снимает ответственности с налогового органа за неверную трактовку. И наоборот, в случае обязанности применения данного разъяснения, налоговый орган может признать ее с течением времени недействительной. В Германии, например, высказанные налоговым органом рекомендации становятся обязательными и для налогового органа, и для налогоплательщика.

Следует отметить, что в большинстве стран разъяснения обязаны быть предоставлены налоговым органом до вступления налогоплательщика в сделку с контрагентами. Если налогоплательщик не получил разъяснение в срок, то он имеет право поступать так, как интерпретирует норму сам, с той оговоркой, что эта норма входит в перечень вопросов, по которым фискальный орган правомочен осуществлять разъяснение. Такая практика распространена во Франции.

Резюмируя анализ зарубежной практики можно констатировать основную идею налогового рулинга – предоставить налогоплательщику *выбор* в вопросе *трактования спорной нормы* налогового законодательства.

Первый вариант. Налогоплательщик трактует норму налогового законодательства *на свое усмотрение.* При этом налогоплательщик прибегает к услугам профессиональных юристов, налоговых консультантов. Налогоплательщик сравнивает сумму налоговой экономии, достигнутой при применении выбранной схемы оптимизации налогообложения, с расходами по оплате данных консультационных услуг и возможными судебными расходами при оспаривании схемы со стороны налогового органа.

Второй вариант. Налогоплательщик обращается в налоговый орган или специально уполномоченную на это организацию, которые трактуют норму и предоставляют соответствующее разъяснение налогоплательщику. Соответственно, налогоплательщик получает *гарантию* того, что принятое им решение не будет являться нарушением налогового законодательства и, как следствие, не приведет к возникновению налогового спора.

Подготовка к применению налогового рулинга в Российской Федерации требует ответов на целый ряд вопросов.

1. Определить стоимость оказания услуги налогового рулинга для ее пользователей и расходы бюджета по финансированию соответствующего института;

2. Выделить группы налогоплательщиков, которым может быть оказана услуга, т.к. налоговые органы не имеют достаточных ресурсов для предоставления разъяснений всем группам налогоплательщиков;

3. Оценить положительный экономический эффект для государства, как в виде дохода, поступающего в бюджеты бюджетной системы РФ, так и в виде нематериальных эффектов;

4. Рассмотреть роль судов и судебного процесса в отношениях, возникающих при налоговом рулинге.

Рассмотрим задачи по-отдельности, т.к. каждая из них предполагает особый порядок решения.

Представляется, что, органом, уполномоченным давать разъяснения, должно быть структурное подразделение (отдел, департамент) в составе УФНС России. В таком случае взаимодействие с получателями государственной услуги будет происходить с учетом особенностей налогоплательщика, осуществляющего деятельность в конкретном регионе, так как налоговый рулинг в большей степени ориентирован на крупных налогоплательщиков, который, согласно действующей бюджетной конструкции, является важным источником налоговых доходов для региональных бюджетов.

Во многих странах услуга предварительного налогового разъяснения оказывается на платной основе, т.к. для квалифицированного разъяснения нужны высококвалифицированные специалисты, которые обязаны обладать знаниями в разных областях права. Объем работы и компетенций «налоговых разъяснителей» сопоставим с налоговыми консультантами (PWC, KPMG, EY, Deloitte и т.п.), оказывающими платные услуги налогоплательщикам. В этой связи в России услуга налогового рулинга должна оказываться на платной основе, что позволит в том числе обеспечить работу данного института. Однако для решения задачи привлечения потенциальных пользователей, стоимость услуги должна быть сравнимой с рыночной, а качество – выше.

На начальной стадии внедрения, налоговый рулинг целесообразен только для крупнейших налогоплательщиков с дальнейшим переходом к крупным, т.к. возможности ФНС ограничены. Для средних и мелких налогоплательщиков представляется важным развивать, удешевлять стоимость налоговых консультаций, повышать финансовую грамотность малого и среднего бизнеса.

При оценке качества оказания налогового разъяснения государством, стоит отметить, что, обладая куда большими аналитическими ресурсами чем консультанты, оно способно качественно осуществлять налоговый рулинг по цене, не превышающей рыночную.

Роль судов, как уже отмечалось, достаточно велика в функционировании института, но судебный процесс невозможен без соответствующего информационного обеспечения. Информация о непубличных заключениях может быть получена судами и рассматриваться как основание для судебного разбирательства в случае наличия закрытого информационного

обмена между фискальными органами и судами. Соответственно внедрение налогового рулинга должно обязательно сопровождаться внесением соответствующих правок в Кодекс административного судопроизводства Российской Федерации и иные кодексы, регламентирующие процессуальный аспект.

Подводя итог, важно отметить, что на первом этапе внедрения налогового рулинга необходимо провести тестирование работоспособности института, исправить ошибки и лишь после успешной апробации запустить данный механизм.

За последние 20 лет своего существования налоговая система Российской Федерации показала качественный рывок в своем развитии. При внедрении новых институтов, в том числе налогового рулинга, нужно обязательно учитывать особенности национальной налоговой системы, принимать во внимание, а не слепо интерпретировать зарубежный опыт, и делать этот процесс постепенно, адаптируя зарубежные модели к российской специфике. В результате эти меры создадут положительные внутренние и внешние эффекты, что скажется как на экономическом росте, так и на доверии экономических субъектов к налоговой системе.

Список литературы

1. Schellekens M. European Tax Handbook 2015. - International Bureau for Fiscal Documentation, June 2015. 1044 p.

2. Tax Code, Regulations and Official Guidance URL: https://www.irs.gov/Tax-Professionals/Tax-Code,-Regulations-and-Official-Guidance (дата обращения: 19.05.2016).

3. Шамсиева М.В. Внедрение института предварительного налогового разъяснения в практику взаимоотношений российских компаний с налоговыми органами - Бизнес. образование. право. Вестник Волгоградского института бизнеса, 2015, февраль № 1 (30)., С. 82.

4. Истратова М.В. Налоговые консультанты зарубежный опыт взаимодействия с налоговыми органами и правовое регулирование деятельности - Аудит и финансовый анализ, 2008, № 4, С. 1-9.

5. Основные направления налоговой политики Российской Федерации на 2016 год и плановый период 2017 и 2018 годов.

Базанова А.В.

ПРАКТИКА ПРИМЕНЕНИЯ ЗЕМЕЛЬНОГО НАЛОГА В ГОРОДЕ МОСКВЕ. АНАЛИЗ ЛЬГОТ ПО ЗЕМЕЛЬНОМУ НАЛОГУ С УЧЁТОМ МЕСТНОГО НОРМАТИВНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ

Базанова А.В.
студент бакалавриата Финансового университета
при Правительстве Российской Федерации
Научный руководитель:д.э.н., профессор Гончаренко Л.И.

Аннотация. В научной работе рассмотрены основополагающие положения федерального законодательства, связанные с землепользованием и налогообложением. Приведены факторы, влияющие на условия формирования налогового потенциала Москвы в части земельного налога. Проанализировано как современная фактическая ситуация, в том числе расширение границ города, отражается в вопросах налогового регулирования. Как зависит от этого конструкция налоговых льгот, отношение к проведению кадастровой оценки земли, к заключению договоров аренды земельных участков, к установлению ставок арендных платежей. Исследованы результаты администрирования налога на землю, его места в доходах московского бюджета. Материал обосновывает предложения по изменению сроков уплаты, формированию налоговой базы и расширению налоговых льгот для отдельных категорий горожан.

Ключевые слова: земельный налог; земельный участок; земли ограниченные в обороте; кадастровая стоимость; арендная плата; льгота; ставки; жилищное и земельное законодательство.

Abstract. In a scientific paper discusses the fundamental provisions of the federal legislation relating to land use and taxation. Presents the factors affecting the conditions of formation of tax potential of Moscow in terms of land tax. It analyzed how modern the actual situation, including the expansion of the city boundaries, is reflected in the issues of tax regulation. As this depends on the design of tax incentives, to the conduct of a cadastral estimation of the earth, at the conclusion of leases of land to establish rates of lease payments. We studied the results of administration of the tax on the ground, his place in the Moscow budget revenues. Material justifies proposals to change the terms of payment, the formation of the tax base and increase tax benefits for certain categories of citizens.

Keywords: land tax; land plot; land of restricted circulation; land cadastral value; rent payment; benefit; rates; housing and land legislation.

Земля особенный объект недвижимого имущества. Его предоставление, наличие, учёт, использование, отчуждение, изъятие в нашей стране основывается на сложной нормативно-правовой системе.

Вследствие развития рыночной экономики появилась свобода предпринимательства, происходит совершенствование института частной собственности и расширение гражданского оборота объектов прав, усиливается имущественная и социальная дифференциация. Это, безусловно, оказывает своё влияние и на формирование правового режима земельных отношений и на распределение доходов, в том числе между пользователями недвижимости, природными ресурсами и публичными образованиями.

Налогообложению земельных участков отводится роль стимула к рациональному их использованию. Происходит выравнивание социально-экономических условий хозяйствования на землях разного качества, а также формируются источники для финансирования инфраструктуры в населённых пунктах.

Актуальность исследования вопросов платного землепользования обусловлена тем, что земельные платежи в последнее время стали гораздо серьёзнее затрагивать финансовые интересы населения и компаний. Изучение практики отдельного региона, его исторических, социальных, территориальных, экономических, организационных особенностей даёт

возможность предложить изменения в законодательное и административное регулирование земельного налогообложения.

Вещные права на земельные участки, а также сделки с ними, подлежат государственной регистрации. Этому может предшествовать их отвод по решениям уполномоченных органов власти соответствующего уровня. Для обеспечения в дальнейшем использования земельного участка в соответствии с его назначением требуется утверждение проекта, получение разрешения на строительство, соблюдение землеустроительных, градостроительных, противопожарных, санитарных, экологических норм.

Влияние на режим ограничений прав на земельные участки может оказывать категория земельного фонда, в котором такой участок расположен. Так, на землях сельскохозяйственного назначения участки предоставляются для ведения фермерского хозяйства, личного подсобного хозяйства, огородничества и садоводства, а на землях поселений - под индивидуальную жилую застройку.

Земля, как и другое имущество, может свободно отчуждаться или переходить от одного лица к другому путём купли-продажи, в порядке правопреемства, если они не изъяты из оборота или не ограничены в обороте. Использование земли является, как правило, платным. Земельный налог или арендная плата взимаются вне зависимости от факта ведения деятельности на земельном участке, что стимулирует правообладателей к полезному использованию земельных участков с максимальным экономическим эффектом.

Являясь местным налогом, действующим на территории Российской Федерации, земельный налог устанавливается, вводится в действие и прекращает действовать на основании Налогового кодекса Российской Федерации (далее - НК) и нормативных правовых актов о налогах представительных органов муниципальный образований. В городах федерального значения земельный налог устанавливается и регулируется п. 4 ст. 12 и ст. 387 НК и законами данных субъектов Российской Федерации [1].

Уплачивать земельный налог должны организации и физические лица, обладающие тремя видами прав земельные участки, признаваемыми объектом налогообложения. К таким правам отнесены - право собственности, либо право постоянного (бессрочного) пользования, либо право пожизненного наследуемого владения.

Не признаются налогоплательщиками организации и физические лица в отношении земельных участков, находящихся у них на праве безвозмездного пользования или переданных им по договору аренды.

Исключаются из налогообложения и не признаются объектом:

1) все земельные участки, изъятые из оборота (например, земли кладбищ, природных заповедников и национальных парков, земли занятые для нужд обороны и безопасности страны).

2) земли, ограниченные в обороте в соответствии с законодательством Российской Федерации (земли лесного фонда, земли занятые водными объектами, земли, занятые, объектами культурного наследия) [1].

Кроме того, есть отдельные категории лиц, которые полностью освобождаются от налогообложения в отношении определённых земельных участков, например, освобождаются участки занятые автомобильными дорогами.

Налоговая база определяется на основе сведений государственного кадастра недвижимости в отношении каждого земельного участка как его кадастровая стоимость по состоянию на начало года. [1].

Не смотря на внушительные размеры кадастровой стоимости земли, возможность применения налогового вычета героям Советского Союза, героям России, полным кавалерам ордена Славы; ветеранам Великой Отечественной войны, инвалидам I и II групп, инвалидам с детства, лицам, подвергшимся радиационному воздействию предоставлена федеральным законодательством лишь в размере 10 000 руб. (это по ставкам Москвы даёт право не платить всего 10 рублей налога!)

Таким образом, общие правила исчисления земельного налога применяются на всей территории России. Представительные органы власти муниципальных образований и городов федерального значения не правомочны изменять эти положения, например, не могут отменять действие федеральных налоговых льгот. При введении земельного налога им предоставлено право определять налоговые ставки (в пределах тех их размеров, которые предусмотрены НК); дополнительно устанавливать налоговые льготы, основания и порядок их применения.

Москва – крупнейший мегаполис, с огромной территорией, перенаселённый, застроенный многоквартирными домами. В настоящее время здесь сосредоточены деловой, финансовый, политический, торговый, культурный, научный, образовательный центры.

По количеству государственных учреждений, в том числе органов власти, казённых предприятий, бюджетных организаций, религиозных организаций, представляющих различные конфессии, а также по числу автомобильный дорог этому городу нет равных в России. Кое – где ещё в столице сохранились промышленные предприятия, однако не трудно заметить преобладание офисов. Безусловно, что громадное население не может обойтись без выделения соответствующих земель захоронения умерших жителей. До недавнего времени в Москве в виде исключения существовала частная застройка, и осуществляли работу сельхозпроизводители. С 01.07.2012 изменились границы между г. Москвой и Московской областью [2]. В результате по занимаемой площади город увеличился практически в 2 раза.

Начиная с 2013 года, Правительство Москвы ежегодно утверждает новые результаты кадастровой оценки земли (до этого, предыдущая оценка была на 01.01.2007). Департамент городского имущества Москвы информировал, что повышение этого показателя сопоставимо с уровнем инфляции.

По оценкам экспертов прирост кадастровой стоимости на 2014 год по сравнению с 2013 составил 11% (уровень, обозначенный для территории Москвы в прежних границах). Власти объяснили такое изменение ростом цен на недвижимость, однако, по мнению аналитиков, цены за этот период оставались на прежнем уровне.

При этом кадастровая стоимость земельных участков в "Новой Москве" увеличилась в среднем в 1,3 - 2,5 раза. [4].

Для прошлого года, уплата налога за который должна производиться в этом году, характерно, что по сравнению с ранее установленными показателями в среднем кадастровая стоимость московских земельных участков увеличилась на 4 - 5%. При этом значительные различия в результатах произведённой оценки зависят от вида разрешённого использования участков и их место положения.

Так, отмечается, что кадастровая стоимость участков, предназначенных для размещения офисных зданий, повысилась в среднем на 5%; для жилой застройки - на 5 - 8% в зависимости от этажности. Для Центрального административного округа кадастровая стоимость участков, предназначенных для размещения офисных зданий, возросла на 4%, а в Северо-Восточном округе почти не изменилась.

На присоединённых к Москве территориях увеличение кадастровой стоимости земельных участков против прошлого года составляет в среднем 5 - 6%. Пока ещё имеется существенные отличия в показателях кадастровой стоимости участков территории "старой" и "новой" Москвы – до 6 - 8 раз [4].

Несмотря на такую мощную потенциальную налоговую базу, основные территории столицы находятся в федеральной и городской собственности. Кроме того, в столице значительные участки исходя из их назначения, социальной важности освобождаются от налогообложения (если не в рамках НК, то уж точно по законодательству города Москвы.)

В публикациях часто затрагивается проблема отсутствия у юридических лиц правоудостоверяющих документов на землю, в этом случае они не являются налогоплательщиками земельного налога. Чтобы не допускать не обоснованного бесплатного использования земли городские власти должны выявлять такие случаи и принуждать к заключению договоров аренды.

Как следствие всех названных особенностей, арендная плата за пользование участками, находящимися в городской собственности в Москве будет явно преобладать над земельным налогом.

Арендные платежи за землю также поступают в доход столичного бюджета, как и земельный налог. Если в 2012 году арендная плата в 2 раза превышала налог, то в прошлом году уже в 3,5 раза (и составила 50 млрд. руб.) [7].

Сравнительный анализ ставок земельного налога и арендной платы

таблица 1

Закон г. Москвы от 27.11.2004 №74 «О земельном налоге»			Постановлением Правительства Москвы от 25.04.2006 N 273-ПП «О совершенствовании порядка установления ставок арендной платы за землю в городе Москве»	
	Земельные участки занятые /используемые	Савка в %	Земельные участки занятые /используемые	Ставка в %
1.	Личное подсобное хоз-во, садоводство, огородничество, животноводство, дачное стр-во, вкл. земли общего пользования	**0,025**	Дачные, садоводческие и огороднические объединения	0,3
2.	Жилой фонд, жилищное стр-во	**0,1**	- « - « - «-	0,1
3.	Гаражи, автостоянки	**0,1**	- « - « - «-	0,3
4.	Сельскохозяйственное назначение и производство	**0,3**	- « - « - «-	1,5
5.	Спортивные объекты	**0,3**	- « - « - «-	0,05
6.	Прочие объекты		Прочие, кроме	1,5
7.		**1,5**	Торговля социально значимыми товарами	0,3
8.			Ритуальные услуги	0,1
9.			Бани с общими залами	0,5
10			Производство станков, автомобилей, инструментов, агрегатов	0,75-0,1
11			Производство текстильных, продовольственных товаров	0,3-0,5
12	Освобождается – льгота		Объекты здравоохранения, образования, науки культуры, соцобеспечения	0,05
13	……..		Дифференциация по различным объектам **от 1 руб. за участок** (например, при благоустройстве прилегающей территории) **до 10 %** при организации азартных игр	
	Установленные законом льготы **не применяются** в отношении земельных участков, **сдаваемых в аренду**		Повышенные размеры ставок в случаях, **долгостроя, субаренды**	

Несмотря методологическое различие арендной платы и земельного налога (первый платёж основывается на соглашении сторон и носит возмездный характер, второй основывается на принудительном безвозмездном изъятии), хорошо видно, что порядок и принцип их расчёта имеет много общего. Общими стали и проблемы землепользователей, связанные с целенаправленным завышением органами власти кадастровой стоимости [5].

Законом города Москвы от 24.11.2004 №74 «О земельном налоге» (далее Закон Москвы) установлены порядок, сроки уплаты налога и целый спектр налоговых льгот. Действующие размеры налоговых ставок приведены выше (см. таблицу 1).

Организации исчисляют авансовые платежи по истечении первого, второго и третьего квартала как одну четвертую соответствующей налоговой ставки процентной доли кадастровой стоимости земельного участка по состоянию на 1 января. Уплачивается такой платёж не позднее последнего числа месяца, следующего за соответствующим кварталом. Уплата налога и представление декларации осуществляется на следующий год не позднее 1 февраля.

Физические лица в Москве не уплачивают авансовых платежей, просто один раз в год, как правило, ближе к лету им направляется налоговое уведомление, в котором теперь может отражаться расчёт стазу нескольких имущественных налогов. Такое уведомление должно прийти не позднее, чем за месяц до срока его оплаты. В этом году срок уплаты всех этих налогов во всех регионах отодвинут с 1 октября на 1 декабря. [1]

Московские льготы по земельному налогу подразделяются на три группы:

1) льготы, дающие право на вычет из налоговой базы 1 млн. руб. почти тем же категориям лиц, которые указаны в НК с вычетом в 10 тыс. руб. Их список справедливо дополнен родителем (усыновителем) в многодетной семье.

Что же касается Героев Советского Союза и России, полных кавалеров ордена Славы, Героев Соцтруда, кавалеров орденов Трудовой Славы и «За службу Родине в Вооружённых силах СССР», то эти лица могут использовать полное освобождение от уплаты налога в отношении одного участка.

2) льготы, дающие плательщику право на полное освобождение, - механизм практически аналогичен освобождению, предоставляемому НК;

3) льготы, устанавливающие понижающие коэффициенты непосредственно к сумме налога;

Применение понижающих коэффициентов к сумме земельного налога преследует две цели:

а) постепенное выравнивание налогообложения землепользователей участков, расположенных на территориях «старой» и «новой» Москвы. Например, промышленные предприятия, у которых доля собственного производства не менее 70% и на земельных участках, расположенных на присоединённых территориях находится производственная база, платят за такие участки 2014 – 20% от полной суммы налога; 2015-30%;....2018 – 67%.

б) стимулирование инвестиционной активности, развитие промышленных зон.

Так, с этого года в отношении земельных участков используемых в ходе реализации инвестиционных приоритетных проектов города Москвы, занятых технопарками или индустриальными (промышленными) парками организации будут уплачивать всего 0,7 процента от исчисленной суммы налога. Такая возможность появилась у налогоплательщиков с первого числа квартала, следующего за кварталом, в котором присвоен или подвержен соответствующий статус. До 2016 года действовали аналогичные нормы, которые содержали ограничительный срок - 10 лет (срок в течение, которого применяется данная преференция). Обоснования исключения из условий льготы ограничительного срока автором не выявлено.

В 2013-2014 годах растущие поступления земельного налога в налоговых доходах консолидированных бюджетов всех субъектов Российской Федерации составляли примерно 2,7 процента, а в местных бюджетах за этот период их доля увеличилась с 13,2% до 16,5 %.

В Москве земельного налога было собрано за 2013 год 13,1 млрд. руб., за 2014 -14,6 млрд. руб., в налоговых доходах это составляет всего 1 %. Надо сказать, что место этого платежа в структуре доходов столичного бюджета практически не меняется, чего нельзя сказать по поводу арендной платы за землю. Если в 2012 году она в 2 раза превышала налог, то в прошлом году превышала уже в 3,5 раза [7].

Отмечается в последние два года, что растут поступления земельного налога в Москве немного быстрее, чем по России в целом.

Практически вся сумма земельного налога в Москве уплачивается юридическими лицами, поскольку именно на них приходится 97% всего исчисляемого налога.

При этом недополученная бюджетом в результате использования этих льгот сумма превышает сумму посчитанного в декларациях налога:

Так, за 2013 год земельный налог организаций – 15,2 млрд. руб.; а выпадающая сумма доходов из-за применения льгот – 16,4 млрд. руб. За прошлый год соответственно 20,8 и 21 млрд. руб. Не трудно заметить, что наибольшая сумма льгот предоставлена по Закону Москвы – более 90% общей суммы льгот [3].

По мнению автора, такое положение дел объясняется тем, что согласно Закону Москвы полное освобождение от уплаты земельного налога предоставлено таким многочисленным для столицы категориям землепользователям как органы городской власти и учреждения социально-культурной сферы.

Органы государственной власти г. Москвы**,** органы местного самоуправления внутригородских муниципальных образований в г. Москве и все подведомственные им автономные, бюджетные, казённые учреждения могут занимать большие территории. (Пример - городские клинические больницы). Все эти организации, как правило, имеют оформленные на землю документы, и содержаться за счёт столичного бюджета. Так какой же смысл выделять финансирование на уплату земельного налога, который потом зачисляется в тот же бюджет? Ответом на этот вопрос является предоставленная льгота.

Таким образом, практически 90 % от суммы льгот по земельному налогу, взимаемому в г. Москве с юридических лиц, нельзя рассматривать как потери бюджета.

При этом все федеральные органы государственной власти и бюджетные организации, финансируемые из федерального бюджета должны уплачивать земельный налог в бюджет г. Москвы и объектом налогообложения являются земельные участки, выделенные на праве постоянного бессрочного пользования для осуществления ими своих государственных функций и решения социальных задач. Это по существу означает дотирование федеральным бюджетом расходов консолидированного бюджета субъекта Российской Федерации.

Что касается физических лиц, то более 120 тысячам москвичей налоговые органы в прошлом году направили расчёт земельного налога на общую сумму 0,5 млрд. руб. Под налогообложение попали более 130 тысяч участков. Число граждан, относящихся к льготным категориям – 5,4 тысячи человек и сумма выпадающих доходов– 6,3 млн. руб. или 1,2 % от суммы земельного налога, уплачиваемого физическими лицами. Данные налоговые расходы в виде льгот в основном объясняются тем повышенным вычетом, который был установлен в Законе Москвы для инвалидов I и II групп [3].

Данные официального сайта Росреестра России показывают, что в 2014 году суды рассмотрели без малого 14,5 тысяч исков о несоответствии кадастровой стоимости рыночному уровню, 60 % заявителей – юридические лица. Результаты рассмотрения таковы, что 71 % случаев требования были удовлетворены, в 13 % - остались без удовлетворения, остальные по состоянию на начало этого года ещё рассматривались. Важно обратить внимание, что совокупная кадастровая стоимость по удовлетворённым искам снизилась практически в 6 раз.

В 2013 году не смотря на меньшее количество рассмотренных судами исков по данному вопросу процент их удовлетворения примерно тот же – 75%. За 2013 год имеется информация в разрезе федеральных округов – после Приволжского и Уральского федеральных округов, ЦФО, в котором расположена Москва, находится на третьем месте по количеству судебных процессов.

При каждом управлении Росреестра по субъектам Российской Федерации работают комиссий по рассмотрению споров о результатах определения кадастровой стоимости. По информации за 10 месяцев 2015 года ими рассмотрено более 24 тысяч заявлений более чем по 26,6 тысячам объектов, из которых 91 % это именно земельные участки. В половине случаев комиссия пересматривает их стоимость с общим снижением примерно на 40 % [6].

На основе самостоятельного исследования информации из открытых источников о результатах рассмотрения споров о размере кадастровой стоимости, с участием в качестве

третьих лиц налоговых органов выявлено следующее. В 2013 году в Москве 8 раз подавалась подобные иски, и во всех случаях их в удовлетворении было отказано. Для сравнения судами Московской области рассмотрено в том же году порядка 130 дел. В 2014 году столичные суды рассмотрели таких 5 дел, когда в связи с влиянием на налоговые обязательства рассматривалась кадастровая стоимость земельных участков. Признано совокупное завышение почти в 5 раз. Для сравнения судами Московской области таких дел рассмотрено в 50 раз больше, при этом в среднем уменьшена кадастровая стоимость в 3,5 раза.

Учитывая изложенное, можно прийти к выводу, что размеры кадастровой стоимости земельных участков в Москве, используемой в качестве налоговой базы в прошлые налоговые периоды, были в отдельных случаях завышены по сравнению с рыночным уровнем. Сегодня, когда цены на столичную недвижимость, несмотря на инфляцию, заморожены, а спрос на приобретение такого имущества будет падать, целесообразно снижать кадастровую стоимость во избежание неоправданного повышения налоговой нагрузки.

До не давнего времени остро стоял вопрос уплаты земельного налога собственниками квартир в многоквартирном доме. По жилищному законодательству, если земельный участок, на котором расположены многоквартирный дом, сформирован, права на него зарегистрированы, такой участок переходит в общую долевую собственность собственников помещений в доме.

При этом налоговая база в отношении земельных участков, находящихся в общей долевой собственности, определяется для каждого из налогоплательщиков, пропорционально его доле. В свою очередь, доля в праве собственности на общее имущество в многоквартирном доме равна доли площади принадлежащего каждому собственнику помещения в общей площади такого дома, если решением общего собрания не установлено иное.

И поскольку единый государственный реестр прав не содержит размера такой доли, то предполагалось, что все необходимые расчёты налоговые органы должны произвести гражданам сами, без соответствующих полномочий и достаточных данных. Столичные налоговики в отличие от других регионов на такой эксперимент не решились. С этого года проблема решена внесением изменений в НК, и теперь земельные участки, занятые многоквартирными домами не являются объектом налогообложения.

В практике вызывают сложности вопросы правильного применения ставок, размеры которых зависят от использования земельного участка и вида осуществляемой деятельности. Так, в ситуации, когда московский землепользователь сдал в наем земельный участок и сооружения, расположенные на нем, Верховный суд пришёл к выводу о правомерности применения пониженной ставки налога, предусмотренной для осуществления на земельном участке эксплуатации спортивных объектов. Ведь использование участка для эксплуатации спортивного сооружения даёт право применять ставку 0,3 %. Это в 5 раз меньше, чем общая ставка, применяемая в Москве. Собственник участка предоставлял его в аренду вместе со стадионом. А вот уже арендатор использовал стадион в деятельности по организации спортивных занятий. При чем, последний плательщиком земельного налога не являлся, и мог ли характер деятельности одного субъекта давать налоговые преференции другому субъекту. Суд рассмотрел этот вопрос с глобальной точки зрения, относительно назначения земельного участка и признал правоту налогоплательщика [3].

Особенности практического применения в Москве земельного налога позволяют прийти к следующим выводам:

1. Арендная плата за земельные участки, находящиеся в собственности города, обладает куда более активным регулирующим воздействием, нежели земельный налог (широкая градация ставок, в полоть до чисто символических размеров; «санкции» в виде повышенных размеров ставок в определённых условиях, в частности отсутствия ввода в эксплуатацию объектов строительства).

2. Земельный налог не имеет большого фискального значения. Не существенна его стимулирующая в деле рационального использования земли, оптимизации городской

застройки, создания привлекательных условий для инвестиций и т.д. В тоже время ряд положений Закона Москвы направлен на снижение социальной напряжённости (выравнивание налогообложения земельных участков «Новой Москвы», льготы по участкам, занятым социальной сферой.)

3. Обозначена в некотором смысле и перераспределительная функция земельного налога. Это хорошо видно на примере его уплаты в бюджет г. Москвы федеральными органами государственной власти и бюджетными организациями, финансируемыми из федерального бюджета.

4. Постоянное проведение переоценки - инструмент, позволяющий в одностороннем порядке изменять условия договора аренды земельного участка, воздействовать на налоговые обязательства собственников участков, ухудшая год от года их имущественное положение. Не смотря на предоставляемые права землепользователям по защите своих интересов, на результаты кадастровой оценки недвижимости, будет влиять заинтересованность в пополнении казны. Фискальная ориентация в этом вопросе, приведёт к социальной напряжённости, а также к подрыву доверия государственной власти, что в условиях не простой политической обстановки и экономической ситуации недопустимо.

5. Несмотря на кажущуюся простоту расчёта налоговых обязательств по земельному налогу, возникают определённые проблемы его администрированием. Эти проблемы лежат в полкости квалификации фактических обстоятельств. Например, возникают проблемы в квалификации земельного участка в качестве изъятого из оборота, т.к. в правоустанавливающих документах отсутствуют такие сведения.

Учитывая изложенное, в целях повышения роли платежей за землю в Москве можно было бы предложить следующее:

- для расширения доходной базы бюджета сосредоточить усилия на работе по выявлению фактических землепользователей, не имеющих правоустанавливающих документов. Привлечение этих лиц к уплате земельных платежей не только приведёт к пополнению казны, но и создаст равные условия хозяйствования;

- в рамках ежегодного пересмотра кадастровой стоимости земельных участков приблизить оценку к ценам, исходя из конъюнктуры рынка, что будет соответствовать принципу экономической обоснованности платежей и соблюдению баланса частных и публичных интересов;

- в целях равномерного расходования налогоплательщиками своих средств, а также стабильного обеспечения, в первую очередь всех местных бюджетов, предусмотреть уплату имущественных налогов частями - в 2-3 приёма, вместо единственного срока под конец года (1 декабря);

- предоставить льготы в виде вычета из налоговой базы существенной суммы, например - 800 тыс. руб., для пенсионеров в отношении одного земельного участка, принадлежащего на праве собственности или пожизненного наследуемого владения предназначенного для индивидуального строительства и (или) ведения подсобного хозяйства, огородничества.

Библиографический список:

I. Официальные документы:

1. Налоговый кодекс Российской Федерации часть вторая // Информационный ресурс Консультант Плюс

2. Постановление Совета Федерации РФ от 27.12.2011 N 560-СФ "Об утверждении изменения границы между субъектами Российской Федерации городом федерального значения Москвой и Московской областью" // Информационный ресурс Консультант Плюс

3. Отчёт по форме 5-МН «О налоговой базе и структуре начислений по местным налогам» // Информационный ресурс nalog.ru

II. Периодическая печать:

4. Москва и Московская область: актуализация кадастровой стоимости объектов недвижимости с 1 января 2014 г. // Юридическая фирма "Гольцблат БЛП". Недвижимость и строительство

5. Пешков А. Платежи за землю: как защитить интересы бизнеса // Новая бухгалтерия. 2015. № 9

Антоненко В.А.

ЗНАЧЕНИЕ ЗАРУБЕЖНОГО ОПЫТА В ЭКОЛОГИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Полоцкий государственный университет, г. Новополоцк
Научный руководитель: В. В. Богатырева, д.э.н, профессор

Вопрос защиты окружающей среды в XXI веке достиг пика своей актуальности. Для Республики Беларусь, которая в свое время серьезно пострадала от аварии на Чернобольской АЭС, грамотная экологическая политика имеет самое высокое значение. Многие регионы Беларуси находятся в крайне тяжелом экологическом состоянии. Одним из самых неблагополучных в плане экологической обстановки в нашей стране является город Новополоцк. В связи с расположением в городе гиганта нефтеперерабатывающей и химической промышленности - Открытого акционерного общества «Нафтан», на долю города приходится половина всех выбросов Витебской области в атмосферный воздух или около 10 процентов выбросов республики и более 40 процентов сбросов сточных вод или около 5 процентов сбросов республики. Реформы в данной сфере и хорошо продуманная система экологического налогообложения в стране вполне может стать катализатором к улучшению ситуации с состоянием окружающей среды.

В настоящее время Европейский союз является наимощнейшим механизмом влияния на мировую экологическую политику. Нынешний Европейский союз – это единоличная из всех ныне имеющихся групп государств, возникших в процессе региональной экономической и экологической интеграции, которая максимально близка к стадии абсолютной интеграции.

Европейский союз в последние 50 лет осуществлял собственную политику в области охраны окружающей среды. Были проведены значительные по масштабу мероприятия природоохранного характера, создана мощная правовая база для регулирования и координации экологической деятельности государств-членов, были разработаны и применены на практике новые подходы к защите и улучшению качества окружающей среды.

Экономически значимый успех достигнут в ряде стран по внедрению альтернативных источников энергии. В 1990-х гт. началось массовое строительство ветровых электростанций во Франции и Испании. Уже сейчас сотни малых и средних городов этих стран освещены «ветром». Активно внедряются ресурсосберегающие технологии.

По оценкам Европейской комиссии к 2020 году страны ЕС будут способны создать в индустрии возобновляемой энергетики 2,8 миллионов рабочих мест. На долю данной индустрии будет приходиться 1,1 % ВВП [1]. Доля альтернативных источников энергии в валовом потреблении представлена в рисунке 1

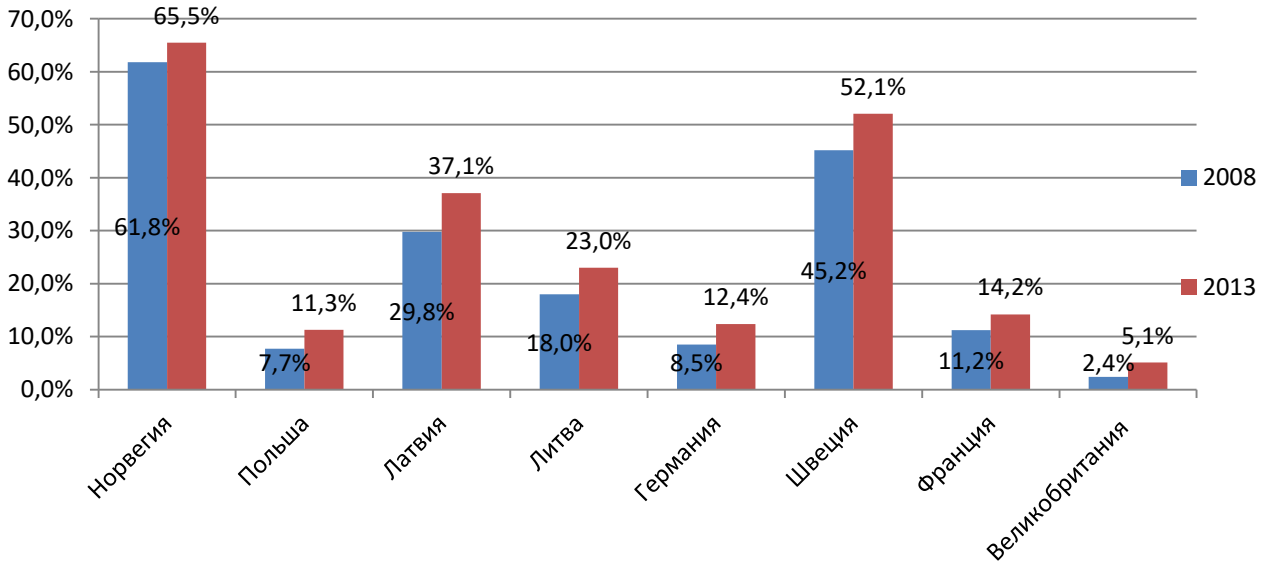


Рисунок 1 - Доля возобновляемых источников энергии в валовом конечном потреблении

Источник: собственная разработка на основе [2]

Особо стоит отметить высокий показатель возобновляемых источников энергии в конечном потреблении у таких стран как Литва и Латвия. Наши соседи достигли действительно выдающихся результатов в сфере «зеленой энергии». Учитывая такие успехи балтийских государств, массовое инвестирование в данную область экономики представляется крайне привлекательным и что главное, прибыльным. Для Республики Беларусь опыт Латвии и Литвы может оказаться весьма полезным.

Рассмотрим удельный вес электричества вырабатываемого из возобновляемых источников энергии.

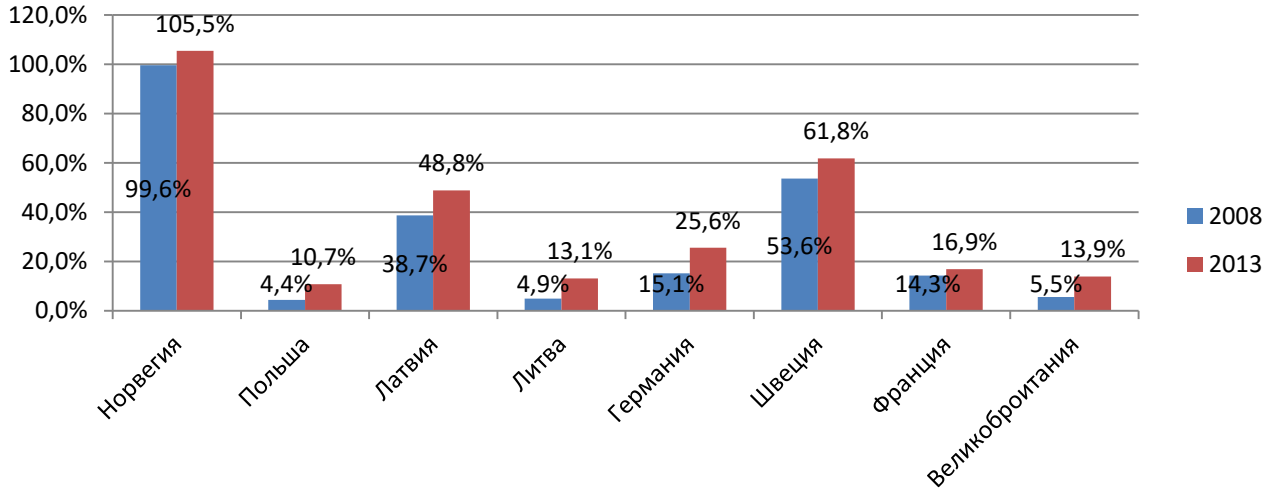


Рисунок 2 - Электричество из возобновляемых источников

Источник: собственная разработка на основе [2]

Норвегия вот уже несколько лет является страной, которая полностью обеспечивает потребности страны в электричестве через возобновляемые источники энергии. По производству электроэнергии на душу населения Норвегия занимает первое место в мире. При этом, несмотря на наличие больших запасов углеводородов, 99 % электроэнергии вырабатывается на гидроэлектростанциях, в связи с наличием значительных гидроресурсов. Треть произведённой в Норвегии электроэнергии потребляется металлургической промышленностью. Атомная энергетика в стране отсутствует. Так же снова отметим

результаты Латвии. В 2013 году страна обеспечивала свои потребности в электричестве почти на 50% и все это благодаря регенеративной энергетике.

В последние годы экологическая политика стала одним из важнейших направлении деятельности Евросоюза. В данной сфере сформирована продуманная и, как показала практика, успешная система экологического законодательства, нормы которого реализуются на практике. Следует признать, что ЕС по праву занимает лидирующую позицию в проведении экологической политики, благополучно решая многие экологические проблемы континента и мира в целом. Можно констатировать, что в развитых странах накоплен и апробирован существенный и значительный опыт управления и финансирования в экологической сфере на основе систем экологического налогообложения.

Нашей стране необходимо изучать богатый опыт скандинавских и западноевропейских стран в вопросах экологии, который очень успешно реализуется не только в их государствах, но уже и в Восточной Европе. Экологический налог, широко распространенный, в странах ЕС стимулирует предприятия не только к ограничению выбросов вредных веществ в атмосферу, но и к модернизации уже имеющегося оборудования, экологизации производства и эволюционированию техники. Частично благодаря экологическому налогообложению в Европе начался отказ от опасной атомной энергии и осуществляется активное изучение и использование энергии солнечной, которая является неисчерпаемой и эффективной. Нашей стране до таких успехов, мягко говоря, далековато, однако нет ничего не возможного. Конечно, очень сильно на различные экологические реформы влияет менталитет народа страны. В то время, как в развитых странах преобладает точка зрения о выгодности природоохранной и ресурсосберегающей деятельности для человека, общества и государства, в Беларуси сложился стереотип отношения к экологии, как к лишним затратам. Это обуславливает осуществление процессов управления экономикой и окружающей средой в отрыве друг от друга, провоцирует усиление экологических проблем. Важной причиной негативных экологических тенденций также является недооценка реальной экономической стоимости природных ресурсов и услуг. При этом экологосбалансированный вариант проигрывает в сравнении с традиционными решениями.

Перспективным направлением стимулирования экологически безопасного поведения различных предприятий является внедрение специальных экологических налогов на производство, применение вредной для экологии продукции, опасных технологий, льготного налогообложения экологичных видов продукции и услуг. Специальные экологические налоги могут взиматься с производителей, потребителей в процентном отношении к стоимостному выражению продукции, технологий, веществ, потенциально вредоносных, вызывающих загрязнение в процессе переработки (топливно-нефтяные продукты, смазочные масла), потребления (этилированный бензин, пестициды, удобрения). Для повышения их эффективности необходимо аккумулирование средств, последующее целевое использование на природоохранные мероприятия в рамках экологических программ.

Литература:

1. Альтернативные источники энергии // Свободная энциклопедия «Википедия». [Электронный источник]. – 2015. – Режим доступа: http://www.wikipedia.org. – Дата доступа: 20.09.2015.

2 Евростат // Статистическая служба Евросоюза [Электронный источник]. – 2015. – Режим доступа: http://ec.europa.eu/eurostat/web/environment/statistics-illustrated. – Дата доступа: 20.09.2015.

Буадзе А.С.
ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ НАЛОГОВОЙ ГРАМОТНОСТИ НАСЕЛЕНИЯ

Буадзе А.С.
Научный руководитель: Шакирова Д.Ю.
к.э.н., доцент
ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

Налоги, являясь неотъемлемым атрибутом государства, возникают, видоизменяются под его непосредственным влиянием. Налоговая грамотность населения является одним из условий развития экономики России, а также снижения налоговых рисков граждан. Обладая высоким уровнем налоговой грамотности, налогоплательщики смогут лучше оценивать свои налоговые риски, связанные с финансовыми операциями, разорительными потребительскими кредитами.

До сих пор значительная часть населения не имеет базовых знаний в области налогообложения. Многие люди имеют довольно смутные представления о налоговых последствиях, которые им грозят и тех налоговых выгодах, которые они могли бы получить в случае своей подготовленности с точки зрения налогообложения.

На мой взгляд, проблема налоговой грамотности населения лежит гораздо глубже, чем низкий уровень осведомленности, зачастую корень проблем кроется в том, что мы имеем на сегодняшний день население, получившее образование в советское время, т.е. когда понятие налоговой системы отсутствовала как таковое, основная часть населения - рабочие. Поэтому решение проблем видится в двух направлениях: первое — повышение уровня образования среди тех, кто имеет какое–либо базовое, второе — финансовое и налоговое образование со школьной скамьи, при этом в процесс образования детей можно вовлекать и родителей.

Для решения данной проблемы можно принять следующие меры:

- Организация проведения семинаров, круглых столов, обучающих занятий;
- Разработка методических материалов, наглядных пособий,

листовок и др. в целях разъяснительной и просветительской работы.

- Популяризация электронных сервисов, размещенных на официальном Интернет – сайте ФНС России.

Многие из этих мер уже применяются по всей России, однако многим гражданам по-прежнему тяжело разобраться в действующем налоговом законодательстве. Если говорить о старшем поколении, то у них просто нет времени, а зачастую и желания посещать мероприятия, посвященные вопросу налоговой грамотности. Для них это остается пустой тратой времени. Также свою роль играет и низкий уровень налоговой культуры, недоверие к государственному аппарату. Разрушить или хотя бы частично изменит сложившееся за много лет мнение тяжело. Поэтому необходимо подготовить такой ряд мероприятий, который помог бы изменить взгляд граждан на налоговую систему в целом.

Часто можно слышать жалобы о том, что налоги непомерно высоки, а на что они идут – неизвестно. На мой взгляд, если показать населению, на что пойдут уплаченные ими налоги и что уже сделано на эти деньги по данным за прошлый период, то это поможет снизить уровень негативного отношения к налоговой системе. Важно отметить, что делать это стоит не в форме «сухой» отчетности, содержащей огромный массив данных, трудных для восприятия, а в форме некой инфографики.[102] Это современно, наглядно и доступно каждому.

[102] См.Рис.1 Образец инфографики

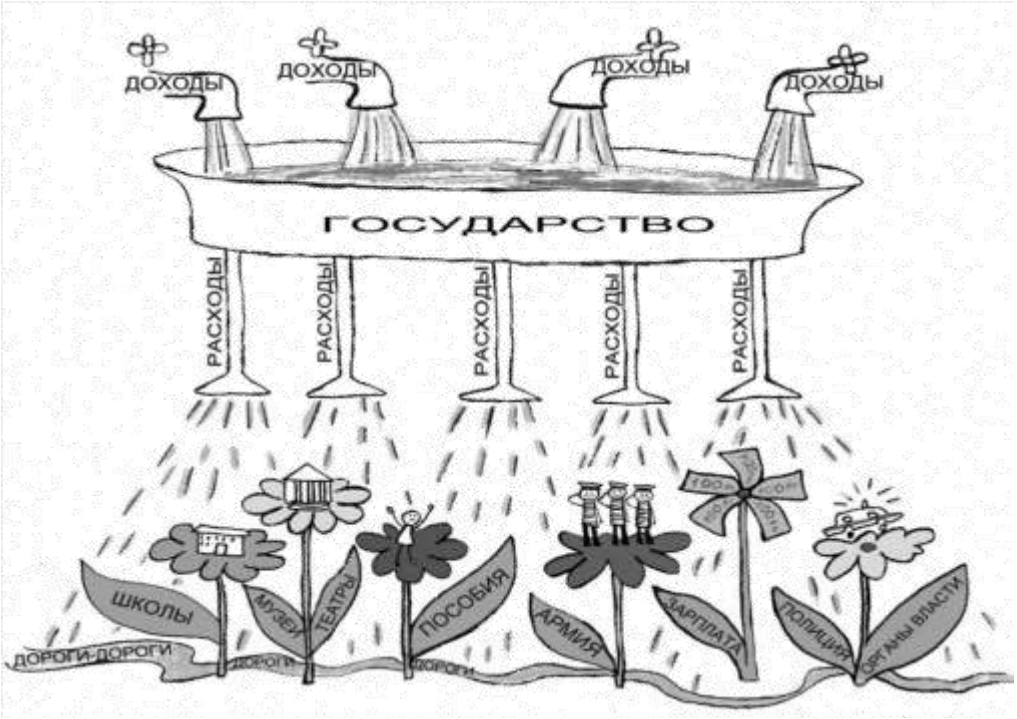


Рисунок 21 Образец инфографики

Говоря о налоговой грамотности населения, невозможно не затронуть налоговый кодекс. Для рядовых граждан он слишком сложный и непонятный. В данном случае можно перенять опыт с конституцией Российской Федерации. В 2013 году в честь двадцатилетия высшего нормативного акта нашей страны, было выпущено иллюстрированное издательство. В нем наглядно отражалась каждая статья. Это просто для запоминания, интересно для чтения и главное, что все понятно. Конечно, весь налоговый кодекс не издашь в таком виде, но его основные статьи вполне можно было бы отразить в подобном формате. Это сразу бы увеличило уровень заинтересованности граждан. Подрастающему поколению также было бы очень просто разобраться в действующем налоговом законодательстве.

Проблемы в налоговом администрировании возникают не только из-за документов. К сожалению, не все налогоплательщики такие добросовестные. Очевидно, что большинство людей не с огромным желанием уплачивает налоги. Российский менталитет таков, что многие стремятся всеми возможными путями платить меньше налогов, путем срытия своих доходов. Почему так происходит? Полагаю, этому есть несколько причин. Во-первых, многие не видят, куда реально идут деньги, собранные налоговыми органами: дороги в России по-прежнему неровные, средние пенсии работников бюджетной сферы – низкие, медицина оставляет желать лучшего. Еще одна причина кроется в том, что большинство людей (физические лица) не платят сами за себя налоги, за них платит работодатель. Они не ощущают себя налогоплательщиками и не чувствует всей ответственности и важности уплаты налогов. Из-за этого снижается уровень налоговой культуры. Следовательно, одной из основных задач налогового администрирования является создание доверительных отношений между налоговыми органами и налогоплательщиками и повышение налоговой самосознательности физических лиц. Поэтому я убеждена, что наряду с усовершенствованием системы контроля нужно уделять внимание стимулированию уплаты налогов налогоплательщиками.

Как это сделать? Нужно заставить людей поверить, что их собственный уровень жизни напрямую зависит от того, насколько добросовестно они выплачивают налоги. Многие считают, что их платить нецелесообразно, потому что не видят, куда идут налоги, или не хотят видеть, не желая специально знакомиться со статьями доходов и расходов бюджетов. Огромная часть налогов идет на обеспечение обороноспособности страны, финансирование деятельности правоохранительных органов. Но среднестатистический налогоплательщик принимает все это как должное. А вот что касается медицины, уровня бесплатного

образования, качества дорог - здесь очень много недовольных. Полагаю, было бы эффективным методом усовершенствование этих сфер. И если нет возможности повышения количества государственных расходов в областях здравоохранения, образования и дорожного строительства, то налоговым органам следовало бы информировать налогоплательщиков о том, как налоговые сборы улучшили ситуацию с теми институтами, с которыми мы имеет дело каждый день. Нужно именно информировать, а не «перекладывать» эту задачу на плечи самих налогоплательщиков. Ведь самостоятельно многие не захотят интересоваться, тем, куда ушли налоги, если не увидит это вживую. Если бы в органах налоговых служб были мотивирующие плакаты с тем, что реально было сделано и что еще предстоит сделать, тогда налогоплательщики увидели бы, что действительно, реализуются их нужды. Например, можно создать приложение-аналог «Активного гражданина». Тестовым названием было выбрано «Плачу налоги и не плАчу».[103] В нем бы отображались опросы по различным налоговым вопросом, существовала обратная связь с налогоплательщиком, а также имелись изменения в законодательстве и инфографики со статьями налоговых поступлений и их расходами.



Рисунок 22 Эмблема приложения

Современные налоговые службы во всем мире признают важность работы с налогоплательщиками как необходимое условие для обеспечения самого высокого уровня соблюдения налогового законодательства. Если подойти к данному вопросу не только с высоким уровнем ответственности, но и определенной доле «креативности», то можно будет добиться высоких результатов в вопросе налоговой грамотности населения нашей страны.

Список литературы:

1. Гончаренко Л. И., Осетрова Н. И. О новой дисциплине: современные тенденции в формировании налоговой культуры //Налоги и налогообложение.- 2011.- № 11.- С. 55-78.
2. Налоговый кодекс РФ (НК РФ), 2016.
3. Паскачев А.Б., Кашин В.А., Захарова Е.А. Полный словарь терминов и нормативных понятий, используемых в деятельности ФНС России, ФТС Россмии и Росфинмониторинга. 2013. -541 с.
4. www.nalog.ru– официальный сайт Федеральной налоговой службы.

[103] Рис.2. Эмблема приложения

Закарян Г.Г. Калаков Р.Н.
ПРОБЛЕМА НАЛОГОВОЙ ГРАМОТНОСТИ НАСЕЛЕНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Закарян Г.Г. Калаков Р.Н.
Научный руководитель: к.э.н. Шакирова Д.Ю.
ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

Сегодня очень актуальным исследованием является изучение такого направления финансовой грамотности, как налоговой грамотности. Все больше на практике сталкиваются с налоговыми правонарушениями, которые возникают из-за простого непонимания элементарных основ налогообложения.

На современном этапе, роль налогов в существовании и развитии государства растет быстрыми темпами. Россия является динамично развивающейся страной, но, несмотря на это, большая часть населения живет в условиях бедности, а также многие предприятия никак не могут найти себе место в рыночной экономике, при этом, доля экономически активного населения увеличилась, но именно налоговая грамотность играет важную роль в развитии экономических субъектов.

Отсутствие понимания, а также даже самых простых налоговых знаний не даёт гражданам принимать правильные решения для гарантирования финансового благополучия

На уровне макроэкономики низкий уровень налоговой грамотности является источником развития теневой экономики, которая в свою очередь, снижает доверие к государственным институтам и государственной политике, направленной на их регулированию, провоцирует низкий уровень бюджетных доходов, приводит к снижению темпов роста экономики, а, так же, способствует росту социальной напряженности.

За последние несколько лет во многих странах началась работа по повышению финансового образования населения. Например, в США в 2003 году была создана Комиссия по финансовой грамотности и образованию (Financial Literacy and Education Commission) вместе с специализированным интернет- ресурсом. В одном из их докладов указывается, что «финансовая грамотность» должна рассматриваться как динамическое понятие, так как грамотность предполагает возможность "каждому человеку эффективно реагировать на постоянно меняющиеся личные и внешние экономические обстоятельства."

Число людей, интересующихся финансовой и налоговой грамотностью, выросло в 2 раза, по сравнению с 2008 годом. Это было обосновано финансовыми кризисами и денежными потерями населения после кризисов, громкими делами, связанными с налоговыми правонарушениями.

Важной задачей является выработка национальной стратегии повышения финансовой грамотности населения. Данная стратегия предполагает создание на федеральном и региональном уровне устойчивых институтов, которые будут вовлечены в программы увеличения финансового образования и информированности населения, поддержку региональных инициатив по повышению финансовой грамотности и так далее. Формирование удовлетворительного уровня налоговой грамотности является ключом к образованию успешного государства.

Сейчас основной целью повышения налоговой грамотности населения, независимо от возрастного является:

- формирование четкого представления о налоговой системе РФ;
- привитие населению, прежде всего молодежи, умение находить необходимую информацию о налогообложении, знать о налоговых рисках, благоприятных налоговых режимах, налоговых льготах и преференциях;
- формирование навыков управления личными финансами и инвестиционными процессами.

Именно молодежь, которая обучается в средних профессиональных и высших заведениях, должна способствовать развитию данных навыков у своих близких и знакомых с помощью консультаций и советов, осуществления различных действий, которые способствуют повышению эффективности использования личных сбережений и инвестиций, вовремя рассчитываться с бюджетом, в полной мере использовать налоговые льготы и преференции, знать права и обязанности налоговых органов и их должностных лиц. Однако, как видно в практике, еще значительная доля населения не обладает навыками компьютерной грамотности, либо доступом в Интернет, в то время как современная система оказания государственных услуг, в основном, переводится в интернет сферу. Большинство населения не знает, где получить достоверную информацию о действующем порядке исчисления налогов и сборов, о сроках введения новых норм законодательных актов, регулирующих налоговые отношения, о своих правах и обязанностях. Значительная их доля придерживается устоявшихся привычек и советов своих друзей и знакомых, из – за чего снижается ответственность за принимаемые решения, такие как: несвоевременная и неполная уплата налогов; сокрытие налогов; способствование развитию «теневого рынка» и «серых зарплат»;криминального сектора и т.д.

В Российской Федерации идут споры по вопросу налогов, из-за постоянных изменений и потрясений налоговой системы, и в ней ярко выявляются большинство проблем экономической нестабильности в стране.

Хорошо зная законы можно снизить размер налогов, подлежащих уплате, а иногда и вовсе не платить налог, так как государство предоставляет налогоплательщикам определенные льготы. Плохое знание законов не освобождает налогоплательщика от ответственности. Хорошо осведомленный и грамотный человек сможет в любой ситуации обезопасить себя от неожиданностей и будет платить налогов столько, сколько неизбежно, и получать все льготы по налогообложению, которые только возможны. Именно основываясь на этом, можно сказать, что изучение основ налоговой грамотности сегодня особенно актуально.

Исследования, которые проведены "Фондом науки и образования" в стране, показали, что за относительно короткий период времени Федеральной налоговой службой сделан мощнейший скачек по созданию различных электронных сервисов для налогоплательщиков, но они нацелены в основном на молодое поколение, при этом еще остается значительная часть населения, а также начинающих предпринимателей в сфере малого бизнеса, бухгалтеров маленьких компаний, которая из-за возраста , а так же других определенных обстоятельств, не может справиться с таким обильным количеством нововведений и изменений налогового законодательства.

Бывают различные ситуации, а при ограниченных сроках, например, по апеллированию обжалуемых решений налоговых органов, у налогоплательщиков возникает потребность в получении квалифицированной помощи налогового консультанта. Многими налоговыми специалистами, выявлено, что примерно 50% проектов в сфере малого и среднего бизнеса было неудачными, именно по причине незнания налогового законодательства.

Не обращая внимания на различные принимаемые налоговыми органами меры по предоставлению налогоплательщикам электронно-информационных сервисов о применении законодательства РФ о налогах и сборах, проблемы с его применением существуют как у крупнейших налогоплательщиков, привлекающих специально обученных профессионалов в области бухгалтерского учета и налогообложения, так и у остальной доли налогоплательщиков.

Общение налогоплательщиков – физических лиц с налоговыми органами не является систематическим, что сильно сказывается на информированности населения о налогах. При этом в результате отсутствия простых знаний налогового законодательства они совершают огромное количество ошибок во время заполнения налоговых деклараций, либо не представляют их вообще, несвоевременно и в неполной мере уплачивают налоги, бюджет теряет значительные суммы доходов, которые обратной связью бьют по этим же гражданам в виде недофинансирования социальных программ.

Необходимо выделить, что на данный момент уровень налогообложения в Российской Федерации характеризуется некоторой нестабильностью, которая связана с постоянными изменениями и дополнениями, вносимыми в налоговое законодательство. В пример можно привести то, что значительные новшества коснулись налогоплательщиков –физических лиц с 2015 г. в отношении уплаты имущественных налогов и транспортного налога в добровольном заявительном порядке в случае неполучения от налоговых органов налоговых уведомлений и неуплаты ими налогов в отношении указанных объектов налогообложения за период владения ими с представлением копий правоустанавливающих (правоудостоверяющих) документов на эти объекты (ФЗ от 02.04.2014 № 52 -ФЗ).

Федеральная Налоговая служба запустила огромное количество электронных сервисов, которые значительно облегчают жизнь налогоплательщиков. В 2010 году Федеральная налоговая служба (ФНС) создала сайт, который помогает дистанционно решить многие вопросы. На сегодняшний день, это солидный портал, освоив который, можно лично больше не посещать стационарные инспекции(http://nalog.ru/) и два в последнее время очень востребованных его сервиса: “Узнай свой ИНН” и “Задолженность по налогам”. При этом задолженность можно сразу же оплатить по банковской карте, либо распечатать платежный документ.

Налоговыми органами был создан еще один очень интересный сервис - личный кабинет налогоплательщика. Для налогоплательщика - физического лица необходимо только ввести личный ИНН и ФИО, после чего на экране появится информация: о размерах и основании возникновения задолженности, либо об её отсутствии. Но минусом такого сетевого ресурса является то, что налогоплательщик может видеть только информацию по имеющейся у него задолженности и только при фактическом образовании задолженности.

Кроме этого, на данный момент существует множество неофициальных сайтов, которые позволяют хорошо изучить вопросы налогов и налогообложения не только профессионалам, но и людям, не имеющим отношения к налогам. В частности, к ним можно отнести форум налоговиков (fiscali.ru/index.php), сайт палаты налоговых консультантов (www.palata-nk.ru) или сайт «налоговая неделя в России» (www.taxweek.ru).

Знать основные положения налогового законодательства для обеспечения своего финансового благосостояния - актуально не только для простых граждан, но и для организаций и индивидуальных предпринимателей, с помощью данных знаний можно с лёгкостью оптимизировать налоговую нагрузку, вносить корректировки в реализацию краткосрочных и долгосрочных планов.

Повышение налоговой грамотности и культуры научит разумно и ответственно относиться в будущем к налогам, ведь они - налоги - есть неизбежная плата за жизнь в цивилизованном обществе.

Список использованных источников:

1. Налоговый Кодекс Российской Федерации
2. Федеральный закон "О внесении изменений в части первую и вторую Налогового кодекса Российской Федерации и отдельные законодательные акты Российской Федерации" от 02.04.2014 N 52-ФЗ (действующая редакция, 2016)
3. Федеральный закон "О внесении изменений в статьи 12 и 85 части первой и часть вторую Налогового кодекса Российской Федерации и признании утратившим силу Закона Российской Федерации "О налогах на имущество физических лиц" от 04.10.2014 N 284-ФЗ (действующая редакция, 2016)
4. Зеленцова А.В., Блискавка Е.А., Демидов Д.Н. Повышение финансовой грамотности населения: международный опыт и российская практика. М. Кнорус 2012.
5. Официальный сайт ФНС России [Электронный ресурс].- Режим доступа: https://www.nalog.ru/
6. Консультант плюс [Электронный ресурс].- Режим доступа: http://www.consultant.ru

Моисеев А.А.

НАЛОГОВАЯ ГРАМОТНОСТЬ НАСЕЛЕНИЯ. АНАЛИЗ СИТУАЦИИ

Моисеев А.А.
Научный руководитель: Шакирова Д.Ю.
к.э.н., доцент
ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

В условиях нынешней экономической и политической нестабильности большое значение приобретает патриотическое воспитание подрастающего поколения и в целом населения страны, понимающих для чего и для кого существуют налоги и сборы.

Для комплексного изучения и анализа сегодняшнего уровня налоговой грамотности физических лиц и оказания им информационной консультации по вопросам своевременного, полного исчисления и уплаты имущественных и транспортного налогов, декларирования доходов, облагаемых налогом на доходы физических лиц (НДФЛ), нужно знать в какой степени они обладают налоговыми навыками в теоретическом плане и практической плоскости.

Как считают специалисты, профессорско-преподавательский состав Налогового института, в настоящее время основной целью повышения налоговой грамотности населения, вне зависимости от возрастного состава: будь это молодежь или старшее поколение, работает ли гражданин по найму или занимается предпринимательской деятельностью самостоятельно, занимается обучением студентов экономическим специальностям или непосредственно работает в государственных структурах, которые оказывают услуги населению в области финансов, налогообложения, пенсионного обеспечения и т.д. является:

-формирование четкого представления о налоговой системе РФ;

-привитие населению, прежде всего молодежи, умение находить нужную информацию о налогообложении, знать о налоговых рисках, благоприятных налоговых режимах, налоговых льготах и преференциях;

-формирование навыков управления личными финансами и инвестиционными процессами.

В основном, именно молодежь, которая обучается в средних профессиональных и высших образовательных заведениях, должна способствовать формированию этих навыков у своих близких и знакомых с помощью консультаций и советов, по возможности практической помощью, способствующих повышению эффективности использования личных сбережений и инвестиций, своевременно рассчитываться с бюджетом, правильно и грамотно использовать налоговые льготы и преференции, знать права и обязанности налоговых органов и их должностных лиц.

Однако, как показывает практика, еще большая доля населения не обладает навыками компьютерной грамотности, либо доступом в Интернет, в то время как современная система оказания государственных услуг, в основном, переводится в онлайн-режим. Большинство граждан не знают, где получить достоверную информацию о существующем порядке исчисления налогов и сборов, о сроках введения новых норм законодательных и нормативных правовых актах, которые регулируют налоговые отношения, о своих правах и обязанностях. Значительное количество из них следует устоявшимся привычкам и советам своих друзей и знакомых, в результате чего снижается ответственность за принимаемые решения, такие как: несвоевременная и неполная уплата налогов; сокрытие налогов; способствование развитию «теневого рынка» и «серых зарплат»; криминального сектора и т.д.

Налоги - одна из тем, которые больше всего волнуют жителей любого государства. И, хотя, в современном мире налоговые бунты стали редкостью, жаркие дискуссии о налогах - не только не редкость, но и повседневная обыденность политической и экономической жизни во всем мире. Ожесточенные споры по этому вопросу идут и в России, потому что налоговая

система в России испытывает постоянные изменения и потрясения, и в ней ярко, а порой и болезненно, отражаются все проблемы экономической нестабильности в стране.

Можно с уверенностью сказать, что дискуссии по этому вопросу стихнут не скоро и ни одному человеку не получится уклониться от этой проблемы, так как уплата налогов является обязанностью каждого гражданина страны, уклонение от выполнения которой наказывается вплоть до лишения свободы.

При должном знании законодательства и правил налогообложения можно снизить размер налогов, подлежащих уплате, так как государство предоставляет налогоплательщикам определенные льготы. Незнание законов не освобождает индивида от ответственности. Грамотный человек всегда сможет обезопасить себя от неожиданностей, сможет платить налогов ровно столько, сколько неизбежно, и получать все льготы по налогообложению, которые только возможны.

Поэтому изучение основ налоговой грамотности сегодня особенно актуально.

Исследования, проведенные "Фондом науки и образования" в стране, и в частности Налоговом институте РосНОУ, показали, что относительно за короткий срок Федеральной налоговой службой сделан мощнейший рывок по созданию электронных сервисов для

налогоплательщиков, но они нацелены на молодое поколение, при этом еще остается значительная часть населения, а также начинающих предпринимателей в сфере малого бизнеса, бухгалтеров маленьких компаний, которая в силу возраста либо отсутствия Интернета, либо по незнанию (неумению читать официальные документы), либо в связи с отсутствием времени «покопаться» в комментариях и разъяснениях налогового законодательства, не может справиться с потоком нововведений и изменений налогового законодательства, да и стоимость услуг аудиторских компаний и адвокатов им не по карману.

Дилетанту может показаться, что очень просто открыть любую главу НК РФ и все проблемы решены: налог уплачен своевременно, льготой можно воспользоваться, счет - фактура составлен правильно и т.д. В жизни возникают нестандартные ситуации, а при ограничении сроков, например, по апеллированию обжалуемых решений налоговых органов, срочного решения вопросов по заключаемым сделкам, у налогоплательщиков возникает

потребность в получении квалифицированной профессиональной помощи налогового консультанта.

Многими специалистами в сфере налогов, научно-педагогическими работниками Налогового института отмечается, что около 50% проектов в сфере малого и среднего бизнеса провалено только по незнанию налогового законодательства (недомыслию).

Несмотря на принимаемые налоговыми органами меры по предоставлении налогоплательщикам электронно-информационных сервисов о применении законодательства РФ о налогах и сборах, проблемы с его применением существуют как у крупнейших налогоплательщиков, привлекающих специально обученных профессионалов в области бухгалтерского учета и налогообложения для сопровождения деятельности компании, так и у широкой массы граждан по уплате подоходных и имущественных налогов.

Самостоятельное общение налогоплательщиков– физических лиц с налоговыми органами не носит систематического характера, в отдельных случаях это однократное декларирование доходов (например, продажа недвижимости, транспортных средств), получение налоговой льготы и налоговых вычетов. При этом в виду отсутствия элементарных знаний налогового законодательства они совершают многочисленные ошибки при заполнении налоговых деклараций, либо не представляют их вообще, несвоевременно и в неполной мере уплачивают налоги, бюджет теряет значительные суммы доходов, которые резонансом бьют по этим же гражданам в виде недофинансирования социальных программ.

Стоить отметить, что сегодняшний уровень налогообложения в РФ характеризуется некоторой нестабильностью, которая связана с постоянными изменениями и дополнениями, вносимыми в налоговое законодательство. Так, например, существенные новшества коснулись налогоплательщиков –физических лиц с 2015 г. по вопросу уплаты имущественных налогов и транспортного налога в добровольном заявительном порядке в случае неполучения от

налоговых органов налоговых уведомлений и неуплаты ими налогов в отношении указанных объектов налогообложения за период владения ими с представлением копий правоустанавливающих (правоудостоверяющих) документов на эти объекты (ФЗ от 02.04.2014 N 52-ФЗ).

В связи с принятием ФЗ от 04.10.2014 N 284 –ФЗ кардинально меняется налогообложение недвижимости граждан: объектом налогообложения является жилой дом, квартира, комната, гараж (машино-место), единый недвижимый комплекс, объект незавершенного

строительства и иные здания и сооружения; налог будет взиматься с кадастровой стоимости недвижимости, которая значительно выше инвентаризационной стоимости; вводится система налоговых вычетов и кардинально меняется предоставление налоговых льгот наиболее незащищенным слоям населения (пенсионерам, инвалидам, участникам ВОВ и боевых действий и т.д.).

Готовы ли граждане к нововведениям, располагают ли достоверной информацией и владеют ли навыками разобраться в законодательстве по этому вопросу, можно ли доверять СМИ, которые порой нагнетают обстановку социальной напряженности, поскольку в комментариях положений этого Федерального закона N 284-ФЗ называются значительные суммы налога за владение квартирой, дачей, домом?

Результаты анкетирования, проведенные "Фондом науки и образования" в Налоговом институте РосНОУ в январе 2015 года в рамках социально-значимого проекта "Дорожная карта помощи и содействия населению по повышению налоговой грамотности" при государственной поддержке в соответствии с распоряжением Президента РФ от 17.01.2014 г. No11-рп, показали, что эти и другие вопросы, касающиеся налогообложения непосредственно граждан активно-трудового возраста, индивидуальных

предпринимателей, трудовых мигрантов и беженцев, малообеспеченного населения и др., на сегодняшний день остаются одними из самых актуально-востребованных, беспокоящих налогоплательщиков -граждан Российской Федерации.

Список литературы:

1. Налоговый кодекс РФ (НК РФ), 2016.

2. Паскачев А.Б., Кашин В.А., Захарова Е.А. Полный словарь терминов и нормативных понятий, используемых в деятельности ФНС России, ФТС Россмии и Росфинмониторинга. 2013. -541 с.

3. Сулейманов Д.Н. Новый закон о налоге на имущество физических лиц – экзамен на налоговую грамотность.

4. www.nalog.ru– официальный сайт Федеральной налоговой службы.

5. www.rosnou.ru– официальный сайт Российского Нового Университета.

Смирнова А.А.
КАК ПОВЫСИТЬ НАЛОГОВУЮ ГРАМОТНОСТЬ НАСЕЛЕНИЯ?

Смирнова А.А.
Научный руководитель: Шакирова Д.Ю.
к.э.н., доцент
ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

Сегодня, в условиях политической и экономической нестабильности важно воспитать подрастающее поколение в духе патриотизма. Необходимо, чтобы все члены общества осознавали, зачем и почему нужно платить налоги. Более того, налоговые органы часто сталкиваются с правонарушениями, которые возникли не по злостному умыслу, а из-за непонимания основ налогообложения, поэтому одна из главных задач, которая стоит перед

правительством нашей страны и перед налоговыми органами – это повышение налоговой грамотности населения.

В современных условиях неустойчивого развития государства роль налогов растет стремительно. Следуем признать, что уровень жизни в России остается на низком уровне, недостаточна и социальная поддержка незащищенных слоев населения, медицина тоже находится не на высоком уровне. Многие любят ругать за это чиновников, однако для осуществления социальной поддержки нужны средства, а в нашей стране ежегодно не уплачивается огромная часть налогов. К примеру, только на начало 2016 года (за январь и февраль) совокупная задолженность в бюджетную систему по данным ФНС РФ составила 1200,8 миллиардов рублей. Откуда же возьмутся деньги на хорошие дороги, медицину, образование?! Выходит, что и вина налогоплательщиков есть в неудовлетворительном состоянии социальной поддержки.

Другой острой темой разговоров населения является недовольство высокими налогами. Большинство людей, если не уклонялось от уплаты налогов, то, по крайней мере, задумывалось об этом. Причины тому, конечно же, есть. Это и неудовлетворение результатами расходования государственного бюджета, и менталитет и сложное материальное положение налогоплательщиков. Однако стоит задуматься над тем, что хорошее знание правил налогообложения, налогового кодекса и изменений, вносимых в него можно легально снизить размер подлежащих уплате налогов, так как существует практика предоставления налоговых льгот. Не стоит забывать и об ответственности, которая наступает за уклонение от уплаты налогов, не важно, совершенной по умыслу или по незнанию, ведь незнание закона не освобождает от ответственности. Грамотный в этом отношении человек всегда будет в состоянии обезопасить себя от подобной ситуации, он заплатит налогов ровно столько, сколько требуется по законодательству, получив все возможные для него льготы. Таким образом, повышение налоговой грамотности актуально как для налоговых органов с целью повышения поступлений в госбюджет, так и для налогоплательщиков, которые смогут оптимизировать свои налоговые расходы.

Предлагаем несколько практических предложений, которые помогут справиться с выполнением данной задачи.

Предложение № 1: «Мотивирующее». Налоговым органам следовало бы информировать налогоплательщиков о том, как налоги и сборы улучшили ситуацию с теми институтами, с которыми мы имеет дело каждый день. Нужно именно информировать, а не «перекладывать» эту задачу на плечи самих налогоплательщиков. Ведь самостоятельно многие не захотят интересоваться, тем, куда ушли налоги, если не увидит это вживую. Если бы в органах налоговых служб были мотивирующие плакаты и баннеры с тем, что реально было сделано и что еще предстоит сделать, тогда налогоплательщики увидели бы, что действительно, реализуются их нужды. В таком случае они были бы заинтересованы в изучении порядка распределения налогов и природы формирования региональных и местных бюджетов, так как сами смогли бы проследить прямую связь между уплаченными налогами и увиденным ими на плакатах.



Предложение 2: « Психологическое». Можно зайти с другой стороны. Людям нравится ощущать собственную значимость для окружающих, нам приятно осознавать, что то, что мы делаем, мы делаем не зря, а на пользу общества, почему бы не надавить на эти струнки особенностей человеческого характера и позволить человеку реализовать такую потребность через уплаты налогов. Должна вестись активная пропаганда налоговой деятельности, ее значимости и необходимости повышения налоговой грамотности.



Предложение 3: «Молодежное». Было бы эффективной мерой повышения налоговой культуры налогоплательщиков создание специальных фильмов. Нужно, чтобы это были не



учебные фильмы, которые бывает смотреть скучно и неинтересно, а именно захватывающие и расширяющие кругозор передачи. Тогда молодежи это будет нравиться. Можно было бы создать что-то вроде «Ревизорро», который идет на телеканале «Пятница» и проверять, куда идут налоги и сборы, эффективно ли расходуется госбюджет, не нарушаются ли нормы строительства и ремонта. Это с другой стороны позволило бы уменьшить коррупцию в стране и обеспечило контроль над подрядчиками государственных заказов со стороны гражданского общества.

Еще одно предложение - «Ученическое». В школах на регулярной основе нужно вести такой предмет, как налоговое просвещение или что-то подобное. Честных и порядочных налогоплательщиков можно воспитать именно с младенчества, поэтому такая дисциплина необходима. Она должна быть обязательной и проходить в строгом соблюдении с учебными планами. А на уроках информатики учеников следует знакомить с личным кабинетом налогоплательщика, чтобы они подготовленными выходили во взрослую жизнь. С юных лет нужно формировать самосознание, налоговую культуру и любовь к налогам у будущих налогоплательщиков, объяснять им, что все идет на их же пользу. Налоги должны восприниматься ими не как ненавистная обязанность платить дань князю, а как благородная возможность внести свой вклад в развитие страны.



Предложение под номером пять - «Бонусное». Предлагаем активно внедрить олимпиады по налогам и налогообложению, что повысит интерес учеников и студентов всех профилей к этим дисциплинам. В олимпиады обязательно должны входить теоретические вопросы и эссе.

Теоретические вопросы обеспечат осведомленность о налогах при подготовке учащимися. А эссе позволит налоговым органам узнать о личном мнении юных налогоплательщиков о существующих проблемах и общем отношении молодежи к институту налогообложения. Это может способствовать решению актуальных вопросов налогового администрирования. Призами за активное результативное участие в олимпиадах могли бы быть разовые льготы при уплате налогов победителями и призерами.

Предложение шестое: «Активизирующее». Многие люди не платят налоги, потому что не видят, что они идут на реализацию их собственных нужд, думают, что они отдают свои честно заработанные деньги в никуда. Однако это не так. Эффективно было бы узнать мнение самих налогоплательщиков, куда бы они сами хотели, чтобы шли налоги и сборы. Можно было бы позволить налогоплательщикам самим участвовать в распределении бюджетов через социальные опросы, письменные и электронные послания. Для того чтобы реализовать данную возможность необходимо обладать знаниями о природе налогов и формировании государственного бюджета. Полагаю, если у налогоплательщиков появилась бы реальная возможность участвовать в делах распределения налоговых доходов они бы самостоятельно стали бы изучать налоговый кодекс, чтобы полностью реализовать все свои возможности.



Таким образом, повышение налоговой грамотности населения – задача важная. Актуальна она как для налоговых органов, так и для самих членов общества. Если все люди будут осведомленными в этой сфере, сократятся налоговые задолженности, а это приведет к росту

экономики и социальной сферы в РФ и снижению налоговых рисков самих граждан. Тогда в стране будет приятно жить, конечно, при условии полной ликвидации коррупции.

Список литературы

5. Гончаренко Л. И., Осетрова Н. И. О новой дисциплине: современные тенденции в формировании налоговой культуры //Налоги и налогообложение.- 2011.- № 11.- С. 55-78.
6. Ивашиненко Н.Н., Иудин А.А. Налогоплательщики о работе налоговой службы.- Н. Новгород, 2014. - 138 с.
7. Иванова С.А. Налоги и налогообложение.- М.: Юнити, 2011.- С.101-122.

Хайрова А.В.

НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ ДОХОДОВ С РЕАЛИЗАЦИИ ТОВАРОВ И УСЛУГ В ИНТЕРНЕТЕ

Хайрова А.В.,
ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»
Научный руководитель:
Мороз В.В., к.э.н., доцент, профессор кафедры «Налоговое консультирование»
ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

В период конца 20-го века и начала 21-го произошло стремительное развитие информационных технологий. Это привело к открытию новых возможностей как для государства, так и для организаций и граждан. По мере своего развития, интернет был источником информации только для определенного, интеллектуального круга людей. Однако, со временем, интернет приобрел массовый характер и стал использоваться в бизнесе. На сегодняшний день практически не существует субъектов, занимающихся бизнес-процессами, которые бы не имели свой собственный веб-сайт, который помогает продвижением товаров и услуг в сети интернет, а также просто способствует предпринимательской деятельности. Товары или услуги, которые имеют электронный вид, имеют возможность реализоваться через электронные каналы связи, и в них же может происходить оплата. Данные факторы развивались годами и привели к возникновению принципиально нового понятия в сфере осуществления предпринимательской деятельности, которое получило название в отечественной литературе электронной предпринимательской деятельности, в зарубежной литературе – электронная коммерция (e-commerce). Электронная предпринимательская деятельность ведет к стиранию границ между государствами и затрудняет разграничение национальных налоговых юрисдикций. С одной стороны, это создает трудности в налогообложении сделок между субъектами, которые находятся в разных государствах. С другой стороны, создаются новые возможности для налогового планирования и ухода от налогообложения.

По расчетам и прогнозам международной консалтинговой компании «Boston Consulting Group» доля интернет-экономики в ВВП России изменится с 1,9% в 2010 году до 2,8% в 2016 году в сторону повышения. Если в 2010 году российский интернет-рынок оценивался в 27 млрд. долларов, то в 2016 аналитики предполагают примерную сумму, стремящуюся к 75 млрд. долларов, однако это цифра очень приблизительна, в связи со сложной

макроэкономической обстановкой. Так же аналитики отмечают рост числа российских потребителей интернет-рынка, примерно до 100 миллионов к 2016 году - это объясняется ростом потребителей, имеющих доступ к интернету. Такая тенденция так же прослеживается и в глобальном масштабе: к 2016 году число пользователей сети интернет составит 3 миллиарда человек, что составляет 40% населения земного шара.

Электронная предпринимательская деятельность получила довольно высокие темпы роста благодаря информационно-коммуникационным технологиям. Этому виду деятельности свойственны некоторые специфические особенности. Во-первых, отсутствие географических границ, как таковых, что порождает проблему определения налоговых юрисдикций в отношении трансграничных сделок. Во-вторых, участники сделок оставляют за собой право на анонимность, которое заключается в технической невозможности установить местонахождение и название субъекта на основании его IP-адреса.

Если говорить о принципах электронной предпринимательской деятельности, то к ним относят то, что ее развитие должно происходить исключительно в частном секторе экономики, с минимальным уровнем вмешательства государства. При том, что государственная политика не должна быть скоординированной или согласованной на международном уровне в отношении электронной предпринимательской деятельности. Налогообложение этой деятельности должно быть нейтральным по отношению к традиционным видам сделки, но в то же время довольно гибкой к новым явлениям экономической жизни.

Таким образом, электронная предпринимательская деятельность – это деятельность по заключению и возможному исполнению сделок в электронной форме на свой страх и риск с целью систематического извлечения прибыли, которая подразделяется на прямую и косвенную электронную предпринимательскую деятельность, где первый вид от второго отличается тем, что реализация первой происходит в электронном виде.

Прямая электронная предпринимательская деятельность включает в себя онлайновую электронную торговлю, а косвенная – офлайновую электронную торговлю. Если прямая электронная предпринимательская деятельность интересна с позиции совершенствования механизма налогообложения, то косвенная электронная предпринимательская деятельность интересна с точки зрения налогового администрирования.

Исходя из сказанного выше можно сделать вывод о том, что развитие электронной предпринимательской деятельности в глобальной сети интернет делает актуальной такую проблему как модернизация существующих налоговых систем, под быстроразвивающиеся современные технологии.

Далее проанализируем практику прямого и косвенного налогообложения реализации услуг в сфере электронной предпринимательской деятельности в России в целях совершенствования налогового законодательства. В 2011 году принято два федеральных закона, один[104] из которых регулирует отношения, связанные с национальной платежной системой, другой[105] внес поправки в первую часть Налогового кодекса Российской Федерации. Законодательно обозначены электронные денежные средства и виды электронных средств платежа (персонифицированные, неперсонифицированные, корпоративные). При этом юридические лица и индивидуальные предприниматели могут использовать только

[104] О национальной платежной системе [Электронный ресурс]: федер. закон Рос. Федерации от 27 июня 2011 г. № 161-ФЗ: принят Гос. Думой Федер. Собр. Рос. Федерации 14 июня 2011 г.: одобр. Советом Федерации Федер. Собр. Рос. Федерации 22 июня 2011 г.: ред. от 23 июля 2013 г. // Рос. газ. — 2011. — 30 июня; Собр. законодательства Рос. Федерации. — 2011. — № 27, ст. 3872. Доступ из справ.- правовой системы «Консультант Плюс».

[105] О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с принятием Федерального закона «О национальной платежной системе» [Электронный ресурс]: федер. закон от 27 июня 2011 г. № 162-ФЗ: принят Гос. Думой Федер. Собр. Рос. Федерации 14 июня 2011 г.: одобр. Советом Федерации Федер. Собр. Рос. Федерации 22 июня 2011 г.: ред. от 23 июля 2013 г. // Рос. газ. — 2011. — 30 июня; Собр. законодательства Рос. Федерации. — 2011. — № 27, ст. 3873. Доступ из справ.- правовой системы «Консультант Плюс».

корпоративные электронные средства платежа, о возникновении (прекращении) права на использование которых сообщается в налоговый орган по месту учета, что положительно сказывается на осуществлении налогового администрирования. Минфин России дал разъяснения о том, что данный вид предпринимательской деятельности подлежит налогообложению в общеустановленном порядке. В настоящих условиях налогообложение реализации товаров, работ и услуг в сфере электронной предпринимательской деятельности может происходить в рамках двух налоговых режимов: общей системы налогообложения и упрощенной системы налогообложения. Электронно - цифровой продукт в отличие от материального товара при покупке из-за рубежа по электронным каналам связи не подлежит обложению таможенными платежами. В рамках налога на доходы физических лиц установлено, что если физическое лицо совершило сделку, связанную с реализацией товаров или услуг в сфере электронной предпринимательской деятельности, с иностранной организацией или физическим лицом, то оно обязано самостоятельно исчислить налог на доходы физических лиц и подать налоговую декларацию.

Доходы, получаемые иностранными субъектами электронной предпринимательской деятельности теоретически можно подразделить на активные и пассивные, механизм прямого налогообложения которых различен в России. Электронные товары обладают признаками интеллектуальной собственности, оплата при реализации которых, по мнению некоторых специалистов, носит характер роялти. Признание этих доходов в качестве пассивных, позволяет их облагать независимо от наличия или отсутствия постоянного представительства. В этом случае могут возникнуть проблемы, связанные с двойным налогообложением доходов по причине иных подходов в налогообложении других стран, а также трудности налогообложения, когда источником выплаты дохода являются физические лица, так как функции налоговых агентов на них не возложены. Так как обороты в розничном электронном сегменте достаточно велики, то целесообразно исследовать активные доходы, эту точку зрения поддерживает ОЭСР. Следовательно, в случае, если деятельность иностранных субъектов приведет к образованию постоянного представительства, то налогообложение электронных продуктов обеспечено, в противном случае, налогообложение таких доходов не производится. Проблема заключается в возможности применения концепции постоянного представительства к прямой электронной предпринимательской деятельности. Налоговый кодекс Российской Федерации определяет признаки постоянного представительства следующим образом:

1. наличие филиала, представительства, отделения, бюро, конторы, агентства, любого другого обособленного подразделения или иного места деятельности иностранной организации;
2. осуществление иностранной организацией предпринимательской деятельности;
3. осуществление предпринимательской деятельности на регулярной основе.

Кроме того, в Налоговом кодексе Российской Федерации отсутствует понятийный аппарат этих признаков в целях образования постоянного представительства, а именно: «место деятельности иностранной организации»; «момент возникновения (прекращения) предпринимательской деятельности»; «регулярная предпринимательская деятельность». Уже давно обсуждается возможность признания в качестве постоянного представительства веб-сайт, через который ведется предпринимательская деятельность, либо соответствующее программное оборудование (сервер). Позицию ОЭСР многие эксперты признают правильной, аргументируя это тем, что веб-сайт не может быть таким представительством, так как его место положения определяет интернет-провайдер. Все вышеперечисленные места деятельности предполагают так или иначе наличие персонала, однако, в нашем случае, его может и не быть. При этом перечень мест деятельности является открытым и позволяет отнести сюда сервер, на котором размещен соответствующий веб-сайт, вовлеченный в осуществление непосредственной прямой электронной предпринимательской деятельности. К деятельности подготовительного или вспомогательного характера, не приводящей к образованию постоянного представительства, можно отнести: рекламу товаров, хранение

информации и цифровых товаров, автоматизированные маркетинговые исследования, установление связи через Интернет между иностранной организацией и клиентом. Такая деятельность не должна быть основной. Что касается момента возникновения электронной предпринимательской деятельности, то его можно определить, как дату первой по времени операции (либо дату оплаты, либо дату отгрузки).

Рассматривая НДС, действующий в России, при реализации электронно-цифрового продукта, необходимо первостепенно определить предмет реализации, так как от этого зависит механизм косвенного налогообложения. Данный продукт не может быть работой, так как изначально готов, не может быть услугой, ведь он не потребляется в процессе осуществления деятельности. Товаром же может быть любое имущество. В отношении результатов интеллектуальной деятельности, как объекта гражданских прав, можно отметить, что Налоговый кодекс Российской Федерации не уточняет предмет реализации. Исходя из писем Минфина России, определений арбитражных судов и с учетом возникающих правоотношений реализация такого продукта рассматривается, как оказание услуги. Установлено, что если продавец и покупатель находятся в рамках российской налоговой юрисдикции, то соответствующий НДС со сделки будет начислен к уплате в федеральный бюджет России. Трудности возникают, когда такие субъекты находятся в разных налоговых юрисдикциях. Для того, чтобы НДС был уплачен в федеральный бюджет Российской Федерации необходимо, чтобы местом реализации электронных товаров и услуг признавалась территория России. На основе анализа российской налоговой системы сделан вывод, что в российском законодательстве нет специальных норм, касающихся непосредственного налогообложения реализации товаров, работ и услуг в сфере электронной предпринимательской деятельности.

Далее разберем вопросы совершенствования налогового администрирования и предотвращения уклонения от уплаты налогов в сфере электронной предпринимательской деятельности.

В целях налогового администрирования необходимо установить обязанность кредитных организаций представлять справочную информацию об иностранных поставщиках, получающих оплату за реализованные электронные товары и услуги российским физическим лицам, в Банк России с целью систематизации и передачи в ФНС России. Особое внимание должно уделяться международному сотрудничеству с налоговыми органами других стран в целях предоставления необходимой информации для эффективного налогового администрирования, с международными организациями по дальнейшему развитию механизмов налогообложения и администрирования электронной предпринимательской деятельности. В случаях, когда будут принципиальные расхождения, образовывающие международное двойное налогообложение, необходимо заключить соглашения об избежании двойного налогообложения, по крайней мере, с государствами, с которыми у нас наблюдается достаточно большой соответствующий денежный оборот. В целях исключения уклонения от уплаты налогов предлагается наделить обязанностью аккредитованных регистраторов в доменах .RU и .РФ по передаче сведений органам ФНС России в отношении лиц, поставленных на налоговый учет в качестве субъектов предпринимательства, и в органы МВД России в отношении иных лиц.

По мнению автора, одна из главных проблем, которая стоит на пути разработки и принятия законов, которые смогли бы регулировать электронную предпринимательскую деятельность, является отсутствие законов и нормативно-правовых актов, которые могли бы эффективно администрировать налоги в данной сфере. Для решения данной проблемы предлагается разработать методические рекомендации для налоговых органов и юридически закрепить их за контролем интернет-сделок. Этот шаг позволит более осмысленно подойти к проблеме налогообложения электронной предпринимательской деятельности в органах законодательной власти.

Список использованной литературы:

1. Налоговый кодекс Российской Федерации.

2. Медведева, О.В. Взимание НДС: международная практика и российские нормы: монография / О.В. Медведева, К.К. Семкин, Т.И. Семкина, Н.С. Милоголов. – М. : Магистр : ИНФРА-М., 2012. – 160 с.
3. Хуснетдинов, Р.Е. Совершенствование механизма налогообложения реализации услуг в сфере электронной предпринимательской деятельности / Р.Е. Хуснетдинов // Налоги и налогообложение. – 2013. – № 10(112). – С. 742-750. (0,7 п.л.)
4. Современная экономическая наука: учебное пособие для студ. вузов, обуч. По экономич. спец. /; под ред. Н.Н. Думной, И.П. Николаевой. – М. : Юнити, 2012. – 535 с.
5. Сайт федеральной налоговой службы [Электронный ресурс] URL: https://www.nalog.ru/rn77/

Мельникова К.А.

ОПТИМИЗАЦИЯ СБОРОВ НАЛОГОВ В РФ. ВЫВОД ДЕНЕЖНЫХ ОБОРОТОВ ИЗ ТЕНЕВОЙ ЭКОНОМИКИ В ЛЕГАЛЬНУЮ СФЕРУ ПОСРЕДСТВОМ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЕДИНОГО ИНФОРМАЦИОННОГО БАНКА ДАННЫХ

Мельникова К.А.,
ФГОБУ ВО «Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации»
Научный руководитель:
Руденко Е. И., к. техн. наук, доцент, доцент кафедры «Теории и практики государственного контроля»,
ФГОБУ ВО «Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации»

Что упало, то пропало - все знают эту русскую пословицу, но не все знают, что она связана с налогообложением. В период раздробленности Руси князья ввели специальную пошлину за провоз по своей территории товаров. Эта пошлина исчислялась от количества ввозов. Тогда купцы стали оптимизировать налоговые платежи и отгружать в один воз как можно больше товаров. Чтобы бороться с этой оптимизацией князья ввели правило: в случае прохода воза по территории его княжества что-то падает на землю, тогда это становится собственностью князя.

Эта тема актуальна и на сегодняшний день, потому что каждый производитель пытается максимально уменьшить свое налоговое бремя. И не всегда производитель, продавец пользуется легальными, в правовом поле обозначенными методами. К сожалению, в настоящее время, налогоплательщики не всегда пытаются оптимизировать свое налоговое бремя легальными методами.

По-моему мнению, одним из важнейшим способом борьбы с нелегальным возмещением налога на добавленную стоимость является электронная версия сдачи декларации по налогу на добавленную стоимость. С 2015 года в силу вступили некоторые нововведения относительно НДС, которые добавили работы налоговым и бухгалтерским службам. В апреле при сдаче отчетности за первый квартал кроме декларации по НДС необходимо было уже предоставить книги покупок и продаж за налоговый период. Эта обязанность входит в обязанности налогоплательщиков НДС (п. 5.1 ст.174 НК РФ).

С 2015 года по всей стране начал работать единый информационный банк данных, который позволяет отследить все несоответствия поданных сведений. Каждой строке из книг продаж и покупок корреспондирует соответствующая строка из книги контрагентов. Это позволяет минимизировать возможности недобросовестных налогоплательщиков маневрировать с налогом на добавленную стоимость. Теперь стало очень опасно с экономической, юридической точек зрения

пользоваться услугами фирм-однодневок, которые могли предоставить, за определенное вознаграждение, счет-фактуру, акт выполненных работ (оказанных услуг) на любую сумму вне зависимости от того, были эти работы (услуги) фактически оказаны или - нет. Таким образом, недобросовестный налогоплательщик избегал уплаты суммы налога на добавленную стоимость.

Новая декларация НДС 2015-2016 года предоставляется налогоплательщиками через специального оператора в электронной форме.

На бумажном носителе декларацию по НДС могут предоставить только налоговые агенты, но не все.

Следует обратить внимание на то, что отчетность в электронном виде и электронный счет-фактура — не одно и тоже. То есть, подавать декларацию в электронном виде с 2015-2016 года входит в обязанности налогоплательщика, а предоставление счетов-фактур электронном виде является правом.

Декларация по НДС не в электронном виде не будет считаться предоставленной в соответствии с пунктом 5 статьи 174 НК РФ.

Минимальный штраф за «неэлектронные» декларации, предоставленные позднее 1 января 2015 года — 1000 рублей (статья 119 НК РФ). (Статья 119. Непредставление налоговой декларации (расчета финансового результата инвестиционного товарищества).

1. Непредставление в установленный законодательством о налогах и сборах срок налоговой декларации в налоговый орган по месту учета влечет взыскание штрафа в размере 5 процентов не уплаченной в установленный законодательством о налогах и сборах срок суммы налога, подлежащей уплате (доплате) на основании этой декларации, за каждый полный или неполный месяц со дня, установленного для ее представления, но не более 30 процентов указанной суммы и не менее 1 000 рублей.

2. Непредставление управляющим товарищем, ответственным за ведение налогового учета, расчета финансового результата инвестиционного товарищества в налоговый орган по месту учета в установленный законодательством о налогах и сборах срок влечет взыскание штрафа в размере 1 000 рублей за каждый полный или неполный месяц со дня, установленного для его представления.)

Кроме того, налоговая служба имеет право заблокировать банковские счета организации в соответствии с подпунктом 1, пункта 3, статьи 76 НК РФ.

Новый закон, обязывающий сдавать не только декларацию, но и книгу покупок, книгу продаж в электронном виде минимизирует возможности недобросовестных налогоплательщиков возмещать НДС из бюджета.

Ведь если одна организация предъявляет НДС к возмещению, то у другой организации возникает обязанность по уплате налога на добавленную стоимость. И именно нововведения (единый информационный банк данных) не дают возможности спекулировать налоговыми данными.

Ведь в таких условиях никому не будет выгодно выставлять счет-фактуру на работу (услугу), которые фактически не были оказаны. Потому что по средствам и возможностям единого банка данных появляется возможность отследить и сопоставить – какая организация оказала услуги (выполнила работы), а какая организация их оплатила, ими воспользовалась.

Поскольку одна и та же операция, например, оказания землеустроительных услуг (регистрация в кадастровой палате, межевые планы и пр.) рассматривается с точки зрения налогового закона как операция между продавцом и покупателем.

При этом покупатель, оплатив аванс поставщику, выставляет ему счет-фактуру на оплаченный аванс. Этот счет-фактура отражается покупателем в книге покупок и, соответственно, снижает налогооблагаемую базу по налогу на НДС. В то же время продавец, получив оплату от покупателя за предстоящую работу (услугу) – то есть авансовый платеж, обязан в своей книге продаж показать эту сумму к оплате.

Электронная декларация - это декларация, сданная в электронном виде через специального оператора. То есть:

1) Нужно либо заключить договор с самим специальным оператором;

2) Либо сдавать декларации через фирму - посредника между специальным оператором и налогоплательщиками. Такие фирмы разово отправляют отчет налогоплательщика по доверенности от него.

Сложность в том, что, если выбирать второй вариант, то декларация будет считаться сданной не в момент передачи ее посреднику, а в момент подтверждения ее приема специального оператором от посредника. Так что на последний день оставлять сдачу декларации таким способом точно не стоит.

Кроме того, роль таких посредников (в отличие от роли специального оператора) в НК не закреплена. И если отчетность не будет сдана вовремя по вине посредника, то налоговики все равно накажут (а потом придется разбираться с посредником).

Если приносить в инспекцию или отправлять почтой декларацию на флешке, диске, дискете, то новое требование об электронном виде не считаебтся выполненным. Возможность отправки деклараций через сайт ФНС в НК также не предусмотрена.

На сегодняшний день существует и декларация на бумажном носителе. В 2015-2016 году подавать декларации по НДС на бумажном носителе вправе налоговые агенты, не являющиеся плательщиками НДС (или освобождены от обязанностей уплачивать данный налог).

Например, компания применяет упрощенную систему налогообложения (УСН) и освобождена от уплаты НДС. При этом государственное (муниципальное) имущество эта компания взяла в аренду. В этой ситуации организация обязана уплачивать НДС (как налоговый агент). Предоставление декларации по НДС на бумажном носителе в данном случае приемлемо.

Сдать декларацию на бумаге можно, но придется оплатить штраф 200 рублей в соответствии со ст. 119.1 НК РФ.

При заполнении бланка НДС очень часто у налогоплательщиков возникают трудности. Как правило, довольно спорным моментом является определение точной даты, с которой необходимо начинать считать налоговую нагрузку. По законодательству, налоговая нагрузка наступает в тот момент, когда организация начинает предоставлять услуги (входящие в ее компетентность), и в момент отгрузки предоставляемой продукции. Но нужно обратить внимание на то, что в случае если организация (фирма, предприятие) работает по предоплате, то налоговая нагрузка высчитывается с момента получения денежных средств.

Международная практика.

Казахстан. Введение в 2002 году Кодекса Республики Казахстан «О налогах и других обязательных платежах в бюджет» (Налогового кодекса РК) стало важным этапом развития казахстанского налогового законодательства. Кодекс укрепил концептуальные основы налоговой системы, сформированной в предыдущие годы, повысил эффективность правовых механизмов налоговой сферы.

Здесь действует принцип «одного окна». Налогоплательщик может сдать налоговую отчетность не конкретному, а любому инспектору, что исключает очереди и элементы коррупции. Но создание операционных залов проблемы полностью не решает, и в дни сдачи налоговой отчетности в залах находится слишком большое количество налогоплательщиков.

С 1 февраля 2003 года налогоплательщики имеют возможность представлять налоговую отчетность в электронном виде.

В целях автоматизации процесса сдачи налоговой отчетности с 1999 года в Республике начата пилотная эксплуатация компьютерных информационных систем. Окончательное внедрение информационных систем Налоговым комитетом Минфина РК произошло в феврале 2003 года, и с этого времени налогоплательщики получили возможность представлять отчетность в электронном виде. Переход на электронные формы налоговой отчетности обусловлен еще и тем, что все формы налоговой отчетности аккумулируются в единой информационной базе на центральном сервере Налогового комитета Минфина Республики Казахстан. Централизованное ведение базы данных исключает дублирование или потерю данных и обеспечивает переход налогового администрирования на более высокий уровень.

Для качественного предоставления услуг по сдаче налоговой отчетности и взаимодействия с налоговыми органами разработана и внедрена технология e-tax удаленного представления налоговой отчетности и дистанционного управления персональными лицевыми счетами. Эта технология позволяет налогоплательщику передавать налоговую отчетность круглосуточно, семь дней в неделю и в любое время владеть достоверной информацией о состоянии расчета с бюджетом.

Во всех налоговых комитетах функционируют информационные системы СГДС (система гарантированной доставки сообщений), ИНИС (информационная система регистрационного учета налогоплательщиков, ведения лицевых счетов), ЭФНО (электронные формы налоговой отчетности), ИС НДС (ведение реестра плательщиков НДС, ведение реестра счетов-фактур), ИСИД (реестр по выплаченным доходам, облагаемым у источника выплаты), использование которых позволяет быстро и качественно вести прием налоговой отчетности в электронном виде.

Украина. Цифровые технологии добрались до налоговой отчетности. С 1 августа 2015 года информация по налогу на добавленную стоимость стала подаваться в органы Государственной фискальной службы Украины в цифровом виде.

Изменения в Налоговый кодекс по электронному администрированию НДС вступили в силу после их опубликования в газете "Урядовый курьер" от 29 июля 2015 г. Изменения призваны улучшить систему администрирования НДС.

По словам главы ГФС (гос.фин.служба) Романа Насирова, электронная система администрирования НДС работает уже больше полу года, и за это время зарегистрировано более 20 миллионов налоговых накладных, а также расчетов на корректировку на сумму НДС более 58 миллиардов гривен и налоговых деклараций на сумму НДС 11 миллиардов гривен. НДС счета пополнены на сумму 10,5 миллиардов гривен.

В администрации президента Украины говорят об упрощении системы ведения бизнеса, однако эксперты отмечают несовершенную систему электронной отчетности. Кроме того, работа системы электронного администрирования НДС вопреки обещаниям не создавать дополнительную нагрузку на бизнес вынуждает плательщиков НДС аккумулировать дополнительные средства в связи с нововведениями.

Из-за электронного администрирования НДС у многих предприятий возникли проблемы с выпиской налоговых накладных. По словам заслуженного экономиста Украины Людмилы Супрун, система электронного администрирования НДС несовершенна с технической точки зрения.

"Эта система несовершенна с точки зрения компьютерных технологий, там много сбоев, много отказов по регистрации НДС. Это приводит к тому, что кто-то НДС может не получить вообще, то есть будут только отбирать деньги у предприятий. Если бы сегодня были доступны кредиты, может быть, предприятие брало бы кредит в банке и учитывало потом это в цене. Но кредиты недоступны, многие банки ликвидированы, деньги предприятий заморожены на счетах, и поэтому сегодня наступил коллапс, паралич финансовой платежной системы", — сказала Супрун.

Президент Украинского аналитического центра Александр Охрименко отмечает, что внедрение новой системы администрирования обязательно приведет к резкому повышению цен на все товары в Украине. "Возмещение НДС практически не работает, и это не является тайной. Единственное, к чему это может привести, это к подорожанию на 20% всех товаров в Украине. Плюс ко всему, предприятия просто закроются.

На сегодняшний момент налоговая заявляет, что они не возместили больше 30 миллиардов (гривен), и дальше не планирует это делать. Если сейчас заморозят еще 100 миллиардов, кто же их потом будет возмещать? Один раз можно ограбить весь бизнес, а после этого будем надеяться на чудо, добавил эксперт. В мире, нигде такого абсурда не существует. Это только в Украине придумали, что сначала предприятие должно отдать 20%, а потом надеяться на чудо, что может быть когда - нибудь ему компенсируют налог.

МВФ одобряет любую глупость, которую Украина предлагает, потому что цель его работы — это уничтожение экономики Украины… Все рекомендации МВФ, данные за два года, привели к краху, ни одна рекомендация не дала положительный эффект", — резюмировал Охрименко. Экономика Украины уходит в тень и виновник этих действий один — исполнительная власть. "Идеи" по наполнению бюджета, также как и усиление налогового давления на бизнес подталкивают предпринимателей к работе "втемную". Таким образом, все операции становятся прозрачными. Теперь просто не выгодно и даже опасно для предпринимателя с налоговой точки зрения пользоваться услугами фирм-однодневок, использовать в своих декларациях «левые» счета-фактуры. Теперь отчитываться по принципу «лишь бы сдать вовремя, потом уточню» -рискованно. Если сумма налога в уточненной декларации будет занижена, налоговая потребует пояснений. Налоговая требует обоснование исправлений в течение пяти дней (п. 3 ст. 88 НК РФ). Тот же срок для объяснений относительно размера полученного убытка, если он заявлен в декларации.

Небольшой опыт также демонстрирует проблему, касающуюся своевременности получения отчета о результатах обработки и соответственно конечный результат. Возникает вопрос со временем ожидания результатов и выбором оператора. Прежде всего, это большое количество требований, по которым придется давать пояснения.

Практика показывает, что расхождений может быть очень много. Чаще всего путаница возникает в номерах документов, датах, суммах, ИНН-КПП организаций. По каждому расхождению придется представлять пояснения, а это огромная нагрузка на бухгалтерию.

Второй риск — отказ в вычете НДС. По результатам камеральной проверки налоговый орган может отказать компании в вычете НДС. А это, в свою очередь, приведет к начислению пеней и штрафам. Самый надежный способ избежать расхождений — вести электронный документооборот. То есть обмениваться с контрагентами юридически значимыми электронными счетами-фактурами через оператора ЭДО (например, с помощью сервиса «Диадок»). В этом случае покупатель и продавец работают с одним и тем же электронным документом, автоматически принимая его к учету.

Перевод декларации в электронную форму оправдан появившимися там новыми разделами, ведь если их пришлось бы заполнять вручную, то эти налоговые документы стали бы похожими на тома книг из литературных изданий.

Теперь каждому налогоплательщику придется вносить данные по каждому счету-фактуре, то есть представить информацию налоговой инстанции по следующим пунктам:

- номер самого фактурного счета;
- дата, на которую счет был выписан;
- сумму вырученных денег, а также потраченных средств, с указанием НДС;
- ИНН того, с кем заключался этот счет-фактура;
- указать какие товары или услуги были приобретены или предоставлены.

Увеличив предпринимателям и организациям объем работы, на нее отвели дополнительных пять дней. С любого вида дохода должен быть оплачен налог на добавленную стоимость. Я очень надеюсь, что нововведения по электронной сдачи отчетности, а самое главное создание единого информационного банка данных будет усовершенствоваться и в скором времени сократит расходы бюджета по возмещению НДС по несуществующим операциям. И повысит наполняемость бюджета по фактически произведенным сделкам.

Список использованной литературы:

1. Налоговый Кодекс РФ
2. Федеральный закон от 28.06.2013 № 134-ФЗ
3. Гарант
4. http://nalogoved.ru/ -журнал «Налоговед»
5. http://rian.com.ua/analytics/20150730/371379231.html- Риа новости Украины

НАУЧНОЕ НАПРАВЛЕНИЕ МЕЖДУНАРОДНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ

МЕЖДУНАРОДНЫЙ ФИНАНСОВЫЙ ФАКУЛЬТЕТ

Гибадуллин Э.И., Данилов В.А.
АНАЛИЗ ИНВЕСТИЦИОННЫХ РЕШЕНИЙ НА ПРИМЕРЕ АКЦИЙ СБЕРБАНКА

Гибадуллин Э.И., Данилов В.А.
Научный руководитель: Аль-Натор С. В.
к.ф.-м.н. доцент кафедры «Теория вероятностей и математическая статистика»
ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

Инвестиции – вложения капитала с целью получения прибыли. Инвестиции, в отличие от банковского депозита, имеют риск, однако они имеют и большую доходность. Существует много инструментов для инвестиций, которые отличаются риском, доходностью, сроком вложения. Так Фьючерс - более доходный инструмент, чем акция, однако он и намного более рискованный. Инвестор не инвестирует «наугад», он должен оценить возможности конкретного инструмента. Для этого существует много способов. В данной работе предлагается метод оценки риска и доходности инструментов, а также возможности для наиболее выгодного осуществления инвестиций.

Рассмотрим котировки акции «Сбербанк» за последние 6 лет (72месяца). Разобьём цены на равные диапазоны, по 10р.

Получаем 7 диапазонов: 50-60, 60-70, 70-80, 80-90, 90-100, 100-110, 110-120.



На основании котировок найдем, сколько месяцев находилась цена на акцию сбербанка в каждом из диапазонов и составим таблицу №1.

Диапазон цены, руб, X	**50-60**	**60-70**	**70-80**	**80-90**	**90-100**	**100-110**	**110-120**
Кол-во месяцев в диапазоне	2	3	15	17	21	13	1
Вероятность попадания в диапазон (кол-во месяцев в диапазоне/кол-во месяцев всего)	0,02778	0,04167	0,20833	0,23611	0,29167	0,18056	0,01389

Найдем выборочное среднее цены акции: $E(X) = x_i * p_i = 88{,}2$ руб.

и выборочную дисперсию цены: $D(X) = E\left(x_i - E(X)\right)^2 = 166{,}2.$

Значит, выборочное стандартное отклонение $\sigma = 12{,}89.$

Предположим, что цена акции сбербанка распределена по закону Пуассона, тогда найдем вероятности попадания цены в каждый диапазон и теоретическое количество месяцев в каждом из диапазонов. Для данного распределения необходима оценка одного параметра:

$\lambda = E(X) = 88{,}2$. Данные оформим в таблице №2:

Диапазон	**50-60**	**60-70**	**70-80**	**80-90**	**90-100**	**100-110**	**110-120**
Вероятность попадания в диапазон	0,001	0,0059	0,0797	0,3077	0,390	0,181	0,033
Число месяцев в диапазоне	0,0072	0,4219	5,7376	22,156	28,102	13,0034	2,37423

На основании таблиц 1 и 2 проверим выполнение неравенства:

$$\sum_{i=1}^{k} \frac{(N_i - n_i)^2}{N_i} \leq \chi_5^2$$

Получим, что $\sum_{i=1}^{k} \frac{(N_i - n_i)^2}{N_i} = 587{,}5$, а χ_5^2= 11,0705. Но, 587,5>11,0705 значит искомое неравенство не выполняется, а гипотеза о распределении Пуассона для описания динамики цены акции сбербанка опровергается.

Как правило, рынок акций подчиняется нормальному распределению. Проверим соответствует ли динамика цены акций Сбербанка данному виду распределения. Зная оценки математического ожидания $E(X) = 88{,}2$ и стандартного квадратичного отклонения $\sigma = 12{,}89$, определим теоретические вероятности попадания в каждый диапазон по формуле $P(a < p < b) = \Phi\left(\frac{b-\mu}{\sigma}\right) - \Phi(\frac{a-\mu}{\sigma})$, где Ф(x) – функция Лапласа, на основе этого найдем теоретическое время нахождения цены в диапазоне. Занесем данные вычисления в таблицу №3.

Диапазон	**50-60**	**60-70**	**70-80**	**80-90**	**90-100**	**100-110**	**110-120**
Вероятность	0,0128	0,065	0,182	0,2946	0,2655	0,1333	0,0387
Кол-во месяцев	0,9216	4,68	13,104	21,2112	19,116	9,5976	2,7864

На основании таблиц 1 и 3 проверим выполнение неравенства:

$$\sum_{i=1}^{k} \frac{(N_i - n_i)^2}{N_i} \leq \chi_5^2$$

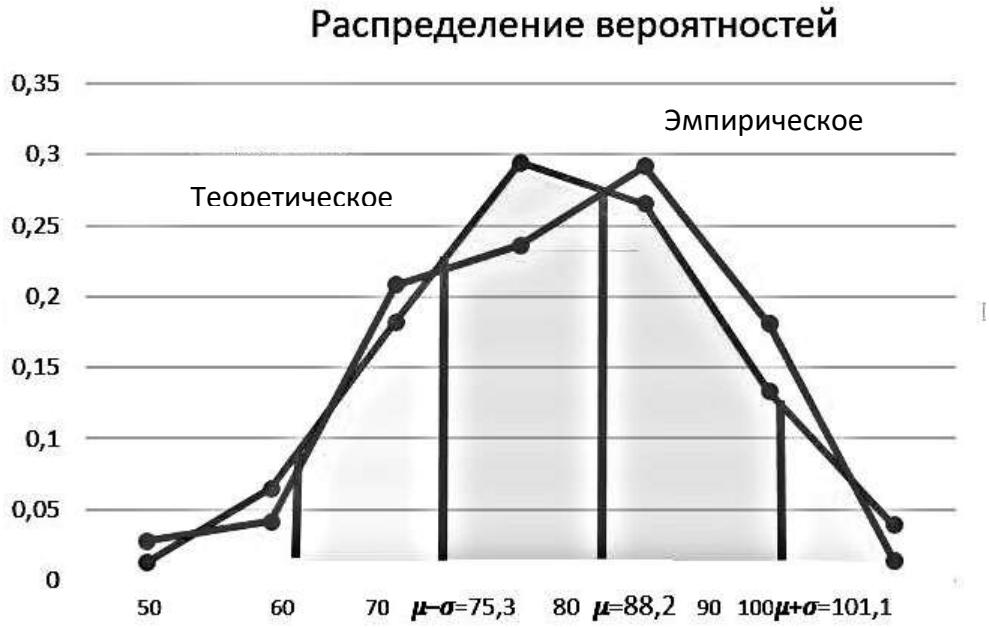
Получим, что $\sum_{i=1}^{k} \frac{(N_i - n_i)^2}{N_i} = 5{,}51$, χ_5^2=11,0705;

5,51<11,0705, значит гипотеза о нормальном распределении принимается для описания динамики цены акций Сбербанка.

На основе выбранной нормальной модели построим график эмпирических и теоретических значений, обозначим на графике $\mu - \sigma$ и $\mu + \sigma$,

Где μ – математическое ожидание цены;

σ – среднее квадратическое отклонение цены.



Итак, согласно данной модели, большую часть времени цена находится в диапазоне от 75,3 до 101,1р, а именно, около 47 месяцев (согласно таблице №1) из 72, а значит вероятность, что цена будет в данном диапазоне р=$\frac{47}{72} = 0{,}653$ (что близко к теоретической вероятности попасть в диапазон от μ–σ до μ+σ которая равна 0,682).

Кроме этого, в диапазоне от μ–2σ=62,4 до μ+2σ=114 цена находились 69 месяцев (согласно таблице №1), а значит вероятность попадания цены в диапазон р=$\frac{69}{72} = 0{,}985$ (что близко к теоретической вероятности попасть в диапазон от μ–2σ до μ+2σ которая равна 0,954)

Таким образом исследование показало, что динамика цены акции Сбербанка поддается нормальному распределению, а это значит, мы можем использовать данную модель для прогнозирования цены и осуществления инвестиций.

Так, если инвестор приобретет акции по цене 60-70руб, то с вероятностью 98,5 процентов цена поднимется и будет находится в диапазоне от 62,4р до 114р, а значит инвестор получит прибыль. Таким образом, исследование показало, что цена в 60-70руб за акцию очень привлекательная точка для открытия длинной позиции по бумаге.

Однако цена редко опускалась до таких уровней и этот момент можно пропустить. Так, если цена будет в районе 75-80руб. за штуку, то с вероятностью 65,3% котировки будут в диапазоне от 75,3 до 101,1р, а значит инвестор имеет неплохие шансы получить прибыль.

Кроме этого, следует учесть, что так как математическое ожидание μ=88,2**,** то закрывать позицию по бумаге необходимо при цене большей или равной 88,2руб. за акцию, так как на

сегодняшний день это фундаментальная цена акции Сбербанка, к которой стремятся котировки при длительном временном горизонте.

Список литературы

1.Карлов А.М., Теория вероятностей и математическая статистика для экономистов: учебное пособие. М.: Кнорус, 2015. 464 с.
2.Солодовников А.С., Бабайцев В.А., Браилов А.В. Математика в экономике: учебник: в 3-х ч. Ч.3.Теория вероятностей и математическая статистика. М.: Финансы и статистика, 2008. 464 с.
3.Berk Jonatan, DeMarzo Peter. Corporate finance. - Pearson, 2013 – 1103 p.
4.Сайт информационного агентства «РБК» URL: http://www.rbc.ru
5.Сайт брокерской фирмы «БКС» https://bcs.ru/

Митрофанова В., Елисеева Е., Отгонтогс Н., Бик Буй Фыонг

ВАЛЮТНЫЙ СОЮЗ ЕВРАЗИЙСКОГО КОНТИНЕНТА

Митрофанова Василиса, Елисеева Екатерина,
Отгонтогс Нарангуа, Бик Буй Фыонг
Научный руководитель:
к. э. н., доцент
Алленых М. А.,
Финансовый университет

при Правительстве Российской Федерации

Евраз, алтын или рубль? Идея единой валюты на евразийском пространстве вызвала интерес у политической элиты еще за долго до создания ЕАЭС. Прежде чем исследовать перспективы создания валютного союза на евразийском пространстве, следует сначала ответить на вопрос: «А какую пользу он принесет?» **(табл. 1)**.

Валютный союз, назовем его ЕВС, может стать решением проблемы наблюдаемой сегодня девальвации национальных валют в странах Евразии, прежде всего в Белоруссии, России и Казахстане, способствовать укреплению регионального экономического и политического блока, что весьма актуально для России в условиях западных санкций. За последние шесть лет рубль обесценился на 59%, тенге на 68%, белорусский рубль потерял в цене 70%. Говоря о результатах функционирования аналогичных объединений, можно сделать выводы, что они были созданы не напрасно: за время существования, ВВП Восточно-карибского валютного союза увеличилось в 6 раз, на территории Еврозонв – в 8 раз, в Центральноафриканском валютном союзе ВВП выросло в 30 раз. Темпы инфляции в ВКВС снизились на 3%, в ЕС на 4%, в ЦАВЭС – на 15%.

По сравнению с существующими валютными союзами у ЕВС есть серьезный козырь: Белоруссия, Казахстан и Россия – бывшие республики СССР, которые сохранили многие черты его политического и экономического устройства. Однако крупного игрока в виде России для эффективной реализации данного проекта будет не достаточно и лишь присоединение Китая с его резервами в $3,3 трлн. позволит региональной валюте стать реальным противовесом евро. В создании валютного союза ключевую роль играет объем товарооборота между государствами-участниками, обеспечивая устойчивость единой расчетной единицы. Проведенное нами компаративное исследование объема внутреннего товарооборота валютных союзов **(табл. 2)** показало,

Объем товарооборота в странах Еврозоны и модели Евразийского валютного союза							
ЕВРОЗОНА (состояние на 1999 год)						**ЕВС** (состояние на 2015 год)	
Страна	**Тов-от $млн**	**Страна**	**Тов-от $млн**	**Страна**	**Тов-от $млн**	**Страна**	**Тов-от $млн**
Германия	344 369	Австрия	83 261	Португалия	43 429	*Китай*	112 737
Франция	324 916	Греция	21 033	Ирландия	36 413	*Россия*	133 517
Испания	180 141	Люксембург	13 786	Бельгия	183 515	Казахстан	25 321
Италия	224 125	Нидерланды	36 316	Финляндия	26 187	Белоруссия	37 163
Расчеты выполнены авторами на основе данных Bloomberg							

табл. 2

Strengths	**Weaknesses**
• Распределение рисков • Расширение представительства на международной арене • По сравнению с восточно-карибским и центральноафриканским валютными союзами достаточно высокое развитие и стабильность экономик стран-участниц • Схожий политический строй стран-участниц	• По сравнению с Еврозоной, низкий уровень внутреннего товарооборота • Затяжной характер гармонизации законодательства стран ЕАЭС • Ощутимый разрыв в развитии экономики стран ЕАЭС и Китая
Opportunities	**Threats**
• Рост объемов взаимного торгового оборота стран ЕАЭС и Китая • Снижение транзакционных издержек • Укрепление политической интеграции на Евразийском пространстве • Снятие барьеров в межнациональной торговле • Снижение темпов роста инфляции и процентных ставок	• Страх политиков Белоруссии и Казахстана потерять собственный суверенитет • Желание Казахстана и Белоруссии поддерживать одинаково хорошие отношения и с Россией, и с Европой • Мировой экономический кризис

что на момент создания Еврозоны в ЕС главными игроками являлись Германия и Франция. Именно они занимали 46 % всего совместного рынка. А на взаимную торговлю данных государств приходилось 2/3 товарооборота Еврозоны. Наблюдался ощутимый разрыв между лидерами и остальными участниками Еврозоны, средний объем товарооборота которых составлял 84 000 млн долларов, в 4 раза меньше. В модели союза Китай-Россия-Белоруссия-Казахстан сегодня наблюдается аналогичная ситуация. Однако взаимная торговля лидеров занимает примерно 1/3 общего рынка, что говорит о более равнозначном вкладе стран-участниц в развитие товарооборота. Сравнение торгового баланса валютных союзов показывает, что половина стран еврозоны на момент ее создания имели и по сей день имеют отрицательный торговый баланс, что говорит о их низкой конкурентоспособности на мировом рынке. Что касается ЕВС, то преобладание импорта над экспортом наблюдается только у Белоруссии и то почти в 3 раза меньше, чем средний показатель отрицательного торгового баланса в Европе **(рис. 1)**.

Основываясь на Маастрихстких критериях, можно сделать вывод, что вовлечь в валютную интеграцию все страны ЕАЭС на начальном этапе не получится. Это связано с большой разницей Киргизии и Армении в темпах инфляции и процентных ставках по гос. облигациям с Россией, Белоруссией и Казахстаном, у которых наблюдается сходный темп инфляции.



Рис. 1

В модели ЕВС на первом этапе предполагается создание Финансовой комиссии и начало ее работы по координации монетарной политики Белоруссии, России, Казахстана и Китая (2016-2020 годы). Второй этап – создание Центрального банка и введение в оборот параллельной валюты в наличной форме России, Белоруссии и Казахстане (2020-2025 годы), далее предполагается ведение безналичного Евразийского конта в Китае (2027 год), введение единой валюты на территории всего ЕВС в наличный оборот предполагается в 2030 году, и только потом можно задумываться о возможности включения в валютный союз Киргизии,

Армении, Монголии и Вьетнама. По данным ЕЭК, сейчас расчеты между членами ЕАЭС на 50% проводятся в рублях, 40% - в долларах, 9% - в евро. Единая валюта может стать заменой долларовым расчетам в ЕАЭС, что значительно понизит транзакционные издержки и укрепит влиятельность ЕАЭС на мировой арене.



В структуре ЕВС мы сочетаем существующие органы управления ЕАЭС, такие как Евразийская экономическая комиссия, Евразийский межправительственный экономический совет, Высший евразийский экономический совет и Суд союза, некоторые аналоги институтов ЕС – Центральный банк и Счетная палата, а также два новых органа – Финансовая комиссия, занимающийся исключительно гармонизацией финансового, кредитно-денежного, предпринимательского и налогового права между государствами-участниками и разрабатывающая общий бюджет, и Антикризисное управление – совещательно-исполнительный орган власти, осуществляющий разработку и внедрение инновационных проектов по борьбе с экономическим кризисом.

Однако для включения страны в интеграционный процесс экономическая выгода должна сочетаться с цивилизационной идентичностью группы стран интеграционного объединения. Согласно классификации С. Хаттингтона, Белоруссия и Россия относится к православной, Казахстан – к мусульманской, а Китай – к Синской цивилизации. Эти различия в менталитете порождают политические противоречия, сдерживающие евразийскую интеграцию, прежде всего разные методы ведения монетарной политики и страх отказаться от возможности отдачи директивных команд, что принципиально важно для государств авторитарного режима. Результаты сравнения валютных союзов по разработанному авторами данной статьи методу, который учитывает главный экономический показатель – ВВП и важнейшие неэкономические индикаторы, представлены на **рис 2**.

Таким образом, на сегодняшний день есть достаточные экономические основания для начала работы по формированию Евразийского континентального валютного союза, однако присутствует ряд политических разногласий, которые существенно замедляют экономическую интеграцию.

Литература:

Trading Economics [электронный ресурс]: портал экономической статистики – 2016. – режим доступа к ресурсу: http://ru.tradingeconomics.com/

Bloomberg [электронный ресурс]: агентство финансовых новостей – 2016. – режим доступа к ресурсу: http://Bloomberg.com

Официальный сайт ЕЭК [электронный ресурс]: – 2016. – режим доступа к ресурсу: http://www.eurasiancommission.org

Официальный сайт ЕАЭС [электронный ресурс]: – 2016. – режим доступа к ресурсу: http://www.eaeunion.org

Горбачев М.В. Антикризисные проекты в цивилизационных дискурсах современных российских политических лидеров – Саратов: издательство ФГБОУ ВПО СГЮА, 2015, – 194 с

Кузнецов В. С. На пути к валютному союзу в ЕАЭС // Финансовый бизнес – 2015. – №3. С. 16-24

Robert A. Mundell A theory of optimum currency areas – New York: Macmillan, 1968.

Huntington S. The Clash of Civilizations and the Remaking of World Order – New York City: Simon & Schuster, 1996, – 576 с

T. Vanhanen Democratization in the World and Challenges to European Democracies – Helsinki: University of Helsinki, 2004

Талаева Д.Д.
МЕТОДЫ ОЦЕНКИ РЫНОЧНОГО РИСКА

Талаева Д.Д.
Научный руководитель: Аль-Натор М.С.
к.ф.-м.н., доцент кафедры "Прикладная математика"
ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

Известно, что рыночный риск – это неопределенность будущих изменений рыночных факторов. Он связан с рисками общеэкономического характера, которым подвержена деятельность любого предприятия. Так как существует тенденция одновременного изменения цен на акции, инвесторы страдают от «рыночной неопределенности», несмотря на то, акциями скольких компаний они владеют. Поэтому очень важно рассчитывать оценку рыночного риска, чтобы снизить неопределенность при покупке или продаже акций.

Целью данной работы являлось изучение методов оценки рыночных рисков на рынке акций, определение достоинств и недостатков каждого метода, применение этих методов для определения рыночного риска одной акции и портфеля акций.

Была сформулирована задача. Пусть к риск-менеджеру обратился инвестор, который хочет сделать долгосрочное вложение средств в акции Лукойла, Аэрофлота и Э.ОН России. Риск-менеджеру необходимо количественно оценить риск по каждой акции и портфелю в целом, а так же предоставить выводы инвестору.

1. Бета-анализ теории CAPM.

Формула расчета доходности акций по модели капитальных активов CAPM:

$$r = r_f + \beta(r_m - r_f),$$

где: r – будущая ожидаемая доходность акций компании; r_f– доходность по безрисковому активу; r_m– доходность рынка; β – коэффициент бета (мера рыночного риска).

Согласно CAPM выделяются систематический и несистематический риски. Систематический риск обусловлен общими рыночными и экономическими изменениями, воздействующими на все инвестиционные инструменты. Несистематический риск связан с конкретной компанией-эмитентом.

Систематический риск уменьшить нельзя, но можно измерить воздействие рынка на доходность финансовых активов. В качестве меры систематического риска используется показатель (бета), который отражает чувствительность финансового актива к изменениям рыночной доходности. Благодаря ему, можно количественно оценить величину риска, связанного с ценовыми изменениями всего рынка в целом. β коэффициент акции сравнивается с изменением ситуации на рынке. Если акция имеет β коэффициент равный 1.0, то доходность этой акции будет повышаться и понижаться одновременно с изменением среднего рыночного курса. Если акция имеет β=0.5, ее характеристики меняются в два раза медленнее, чем в среднем на рынке[1].

β коэффициент любого портфеля ценных бумаг, β_{Π}, рассчитывается по формуле средней арифметической взвешенной:

$$\beta_{\Pi} = \sum \beta_i \, x_i,$$

где x_i — доля i-й ценной бумаги в портфеле. Если добавлена акция с $\beta > 1$, увеличивается значение β_{Π} и повышается риск портфеля. Наоборот, при $\beta < 1$. Так как β

акции измеряет ее вклад в рисковость портфеля, β является подходящим измерителем степени риска акции[3].

Для решения практической задачи были использованы месячные котировки акций Лукойла (LKOH), Аэрофлота (AFLT), Э.ОН Россия (EONR), а так же индекса ММВБ (MICEX). Были рассчитаны доходности акций Лукойла (LKOH), Аэрофлота (AFLT), Э.ОН Россия (EONR), а так же индекса ММВБ (MICEX) по отношению к предыдущему периоду:

$$R_i = \frac{P_i - P_{i-1}}{P_{i-1}}$$

Для расчета коэффициента бета были использованы средства Microsoft Excel, а именно формулы ИНДЕКС и ЛИНЕЙН, первая из которых позволяет взять индекс b из формулы линейной регрессии между доходностями акции и индекса ММВБ, который соответствует коэффициенту бета.

Таблица 12 Бета-коэффициент акций и портфеля

	Лукоил	Аэрофлот	Э.ОН	Портфель
Бета	0,76907	1,005812	1,104513	0,959798

Таким образом видно, что доходности акций Аэрофлота и Э.ОН довольно чувствительны к изменению доходности рынка, то есть рыночный риск оказывает сильное влияние на эти акции. Акции Лукойла менее чувствительны к изменению доходности рынка. В итоге, бета-коэффициент портфеля оказался меньше 1, что означает, что портфель менее чувствителен к доходности риска. Поэтому удобнее было бы объединить акции в портфель.

2. Var

Value-at-Risk (VaR) - это мера максимально возможного потенциального изменения цены портфеля, состоящего из различного набора финансовых инструментов, с заданной вероятностью и за заданный промежуток времени. VaR отвечает на вопрос: как много можно потерять с вероятностью x% за определенный промежуток времени.

Существует несколько методов оценки VaR. В данной работе использован аналитический (дельта-нормальный) метод. Он основан на предположении о нормальном распределении изменений факторов рыночного риска и линейной зависимости доходности портфеля от изменения этих факторов. Таким образом, доходность портфеля также будет иметь нормальное распределение. Исходя из свойств нормального распределения, вычисляется величина VaR с заданной вероятностью[3].

Достоинства:

- риск оценивается в терминах возможных потерь, которые соотносятся с вероятностями их возникновения;
- на различных рынках риск можно измерить универсальным образом;
- VaR позволяет агрегировать риски отдельных позиций в единую величину для всего портфеля, учитывая при этом информацию о количестве позиций, волатильности на рынке и периоде поддержания позиций.

Недостатки:

- существуют допущения о свойствах финансовых рынков, поведении экономических агентов на этих рынках, о виде и параметрах эмпирической функции распределения вероятностей, о чувствительности портфеля и ряд других;
- не учитывается ликвидность - важная характеристика всех рынков, это может привести к тому, что в отдельные моменты изменение структуры портфеля для уменьшения риска может оказаться бесполезным;
- требует проведения большой работы по сбору исторических данных и их обработке.

Однако VaR - действительно универсальный подход к оценке рыночных рисков, методология и элемент культуры современного риск-менеджмента. Одна из главных целей разработки концепции VaR - одним единственным числом агрегировать и отобразить

информацию о рыночных рисках портфеля, а также о рисках составляющих портфель сегментов и элементов[2].

Для расчета VaR каждой акции использовалась формула, по которой необходимо из текущей стоимости вычесть расчетную, то есть текущую, умноженную на квантиль. рассчитывается как сегодняшняя стоимость.

Таблица 13 Показатели риска акций

	LHOL_R	AFLT_R	EONR_R
Стандартное отклонение	0,059163	0,1214	0,104945
Квантиль	-0,1289	-0,26704	-0,22617
VaR	341,9815	18,43354	0,023736

Таким образом видно, что с вероятностью с учетом временного горизонта и степени допустимого риска (0,99), акции Лукойла не подешевеют в следующем месяце более чем на 342 рубля, акции Аэрофолта на 18,4 рублей и акции Э.ОН Россия на 0,02 рубля с вероятностью 99%.Так же была произведена локальная оценка Теперь VaR для всего портфеля. Для этого использовалась формула вариационно-ковариционного VaR:

$$VaR = -P * k * \sigma * \sqrt{\frac{T}{12}}$$

где: P — стоимость портфеля; k — квантиль для нормально распределения; σ — стандартное отклонение доходности нашего портфеля; T — горизонт для которого оцениваем VaR в месяцах; 12 — предположение о количестве бизнес месяцев в году.

В вычислениях использовалось предположение о том, что акции имеют одинаковые веса, а стоимость портфеля равна 900000.

С помощью дельта-нормального метода были получены VaR для каждой акции, основываясь на цене предыдущего периода. Использовалось предположение, что в каждую акцию инвестор планирует вложить 300000 рублей (такое же распределение свойственно и портфелю). Рассчитав VaR, получено, что акциях Лукойла инвестор потеряет не больше, чем 38671,11 рублей, на акциях Аэрофолта на 80110,98 рублей и на акциях 67852,32 Э.ОН Россия с вероятностью 99%. Если исходить из самого худшего расчета, то инвестор может потерять за следующий месяц 186634,4 рублей. Однако, при расчете VaR для общего портфеля тем же методом видно, что потери составят не больше 42027,7 рублей с вероятностью 99%.

Так же в работе был рассмотрен метод оценки риска с помощью бета-коэффициента теории CAPM. Полученные оценки этими двумя методами сопоставить невозможно, так как они дают ответы на разные вопросы. Однако, видно, что данные методы при применении их вместе дают более комплексную оценку рыночному риску. Благодаря бета-коэффициенту доказано, что объединение акций в портфель снижает его риск. С помощью показателя VaR замечено, что возможное изменение стоимости портфеля намного меньше этих же значений в рассмотрении для каждой акции отдельно.

Список литературы

1. Дамодаран А. Инвестиционная оценка. М., 2004
2. Брейли Р., Майерс С. Принципы корпоративных финансов. М., 1997
3. Бригхем Ю., Гапенски Л. Финансовый менеджмент. СПб., 1997
4. Фрэнк Дж. Фабоцци. Управление инвестициями. М., 2000
5. Крушвиц Л., Шеффер Д. Финансирование и инвестиции. СПб., 2001

ФАКУЛЬТЕТ МЕЖДУНАРОДНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА И МЕЖДУНАРОДНЫЙ БИЗНЕС

Бескровный Р.Д., Трифонова А.К.
ПРЕОДОЛЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКИХ САНКЦИЙ РОССИЕЙ – ОПЫТ ИРАНА

Бескровный Р.Д., Трифонова А.К.
Научный руководитель: к.п.н., доц., Данилов Р.В.,
ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

Экономические санкции против России – это ограничительные меры, введенные рядом стран во главе с США в связи с украинскими событиями и присоединением по итогам референдума Крыма к РФ. Де-факто, это санкции против нашего влияния, роста нашего потенциала и вообще против нашего развития. В доказательство данной позиции стоит отметить мнение Президента РФ В.В. Путина, высказанное им в послании к Федеральному собранию о том, что украинский кризис лишь формальный предлог для введения санкций: «Уверен, что если бы этого не было, придумали какой-нибудь другой повод» - заявил российский президент. С данной позицией трудно не согласиться в силу прямого влияния методов ведения информационной войны США по отношению к РФ, которых никто никогда не скрывал. Но ситуация сложилась такая, что Россия фактически попала в «экономическое удушение». Об этом говорит спад ВВП РФ за 2015 и 2016 годы составляющий 3.7% и 0.1% соответственно. Сегодня можно наблюдать тенденцию к продлению и расширению антироссийских ограничений. Прежде всего под ударом находится банковская, сырьевая и машиностроительная отрасли, являющиеся системообразующими для экономики РФ. Для снижения негативного влияния данной тенденции с точки зрения аналитики государству стоит обратить внимание на зарубежный опыт стран, подпадавших в разное время под американские санкции. В числе таких государств особняком стоит Иран.

Иранский опыт в борьбе с секторальными санкциями западных стран был выбран в качестве примера, который можно применить в условиях международной нестабильности в экономической сфере при условии планомерного давления на Россию из вне.

Экономические санкции против Ирана были впервые введены США в 1979 году после Исламской революции. Фактическим поводом внедрения ограничительных мер со стороны стран членов Совбеза ООН является расширение иранской ядерной программы в 2010 году. Тем самым опыт борьбы с международным давлением у данного государства достаточно широк. Отсюда и некая «креативность» в методологии решения проблем влияния на экономики других государств гегемона.

Ограничения против Ирана затрагивают ряд ключевых отраслей экономики, в частности:

1) ограничение всех межбанковских расчетов, закрытие доступа ко всем международным электронным банковским системам, блокирование транзакции Ирана;

2) запрет на покупку иранской нефти, продажу иранским компаниям оборудования и производственных технологий;

3) запрет на оказание профильных услуг иранскому руководству.

Самым существенным ударом по иранской банковской системе было отключение от международной системы SWIFT[106] и запрет на обмен риала на доллар. Проще всего влияние данной меры можно объяснить как выход с рынка обмена валюты, вследствие чего иранская валюта обесценилась, ибо экспорт невозможен без валютно–обменных денежных операций,

[106] SWIFT - международная межбанковская система передачи информации и совершения платежей. Также известна как SWIFT-BIC (англ. *Bank Identifier Codes*), BIC code, SWIFT ID или SWIFT code.

связанных с долларом в качестве посредника. В результате произошел резкий спад экономики, рост дефицита на импортные товары, скачок инфляции с 15% до 300%. Кажется, такой удар должен был стать смертельным для банковского сектора, да и для всей экономики. Но этого не произошло. Итогом данных ограничений явилось создание национальной банковской системы Ирана, создание национальной расчетной информационной системы и резкая корректировка национального курса валюты в результате повышения покупательной способности национальных компаний Ирана. Но как же проявился этот рост? Иран стал использовать банковские институты других государств, в первую очередь ОАЭ, для расчетов с некоторыми европейскими банками использовались банки Турции, Гонконга и др., однако объем финансовых потоков существенно сократился. Иран стал переходить на бартерные сделки, продавать за золото и национальную валюту. Тем самым рост экономической активности иранских компаний связан с отменой расчетов в долларе. В 2013 году Иран перешел на прямой обмен своей национальной валюты с Китаем, Индией, Японией и Южной Кореей. Отсюда можно заметить, что произошел фактический рост национальной валюты, но при этом мировые финансовые институты все также ограничивали доступ к долларовому обмену реала.

Для России особенно актуальна проблематика SWIFT ввиду неопределенности руководства данной компании в отношении применения санкций в отношении нашей страны. Сейчас пользователями SWIFT являются 600 отечественных организаций и осуществляют через эту площадку 90% международных платежей. При закрытии доступа к данной системе РФ придется применять альтернативные методы проведения международных платежей, а это влечет за собой рост переменных издержек, да и сам процесс перехода на китайские аналоги SWIFT весьма долог и противоречив. Поэтому следует в той или иной степени начинать разработку своей платежной системы, совместимой с межгосударственной SWIFT и китайскими аналогами. В случае еще большего ограничения доступа к SWIFT возможен тот вариант, при котором иностранный бизнес ради получения российской доли рынка сам перейдет на российскую систему международных платежей.

В 2010 году Китайские банкиры перестали выдавать Ирану кредиты, мотивируя это тем, что в данной стране отсутствуют страховые гарантии на движение капитала. Такой удар фактически приостановил работу последнего инвестора, способного развивать основную отрасль иранской экономики – нефтедобывающую. В ответ на данные санкции Иран перешел на страхование азиатских компаний своей нефтяной отрасли, что дало дорогу развитию экспорта нефти. Вследствие отсутствия доступа к трубопроводам в Азию, Ирану приходится прибегать к танкерному обслуживанию, в связи с чем происходит рост цены на конечный продукт. Для создания возможности продажи своей нефти, Иран начал демпинг цен, что повысило привлекательность продукта для потребителей. В свою очередь это позволило Ирану получить от Китая с большой скидкой 12 супертанкеров. Запрет на страхование нефтяных компаний – не полные ограничительные меры, касающиеся нефтяной отрасли. В результате резолюции ООН 1737, ограничительные меры коснулись ряда основных нефтедобывающих компаний и принадлежащему им оборудованию по транспортировке нефти. Это повлекло за собой невозможность продажи иранских нефтепродуктов на территории государств, подписавших данную резолюцию. Но и тут Иран смог создать относительно благоприятные для себя условия: нефтекомпании продавали через арабских посредников нефть в Турцию, где она маркировалась как турецкая и без каких-либо ограничений доходила до конечного потребителя – стран Азии. Рынок фактически не имел какого-либо контроля. Система была настолько налажена, что привело к росту ВВП государства в среднем на 25% к 2015 году.

Для России данный опыт полезен с точки зрения выбора потенциальных покупателей своего продукта. Если Европа еще может присоединиться к эмбарго на покупку российской нефти и газопродуктов даже в ущерб своей экономике, то страны Юго-Восточной Азии такого делать не будут.

В результате введения секторальных санкций в области экспорта медикаментов и продовольственных товаров на территорию Ирана наметился значительный рост дефицита,

что повлекло за собой рост социальной напряженности у светско-ориентированного класса. Но ожидания аналитиков, что искусственный дефицит подтолкнет государство к смену вектора развития, не оправдались. В Иране произошла переориентация национального экспорта с Западных рынков на Восточные. В частности, в 2012 Иран подписал соглашение с Индией о бартерном обмене своей нефти на пшеницу, рис и чай. Это позволило избежать санкций в области обмена валюты, а также создать новые способы взаимодействия между государствами. В свою очередь такой вид сделки подразумевает не самые выгодные рыночные отношения, все-таки обмен нефти на пшеницу является признаком переходной кризисной экономики. Но для Ирана в экономическом плане именно это кардинальное решение привело к стабилизации национального рынка продовольствия. Однако переориентация импорта – не единственный способ избегания негативного влияния санкций. Фактически, наилучший способ снижения влияния глобализации на свою экономику – создание национально-ориентированных производств, путем изменения экономической мысли. Это и произошло в Иране.

Таким образом, в условиях отсутствия внешних инвестиций Иран смог стабилизировать национальную экономику, создав мощный сельскохозяйственный, промышленный и энергетический пласт. При этом летний прорывной договор Ирана и «шестерки» фактически явился инструментом, при котором потенциально одна из самых сильных экономик Ближнего Востока вышла на мировой рынок, имея за плечами неплохой промышленный и экономический потенциал, накопленный внутри страны во время действия санкций. Для России это значит, что ограничительные меры со стороны Западных стран не являются губительным фактором национальной промышленности и национальной экономики. Санкции – это новые возможности для руководства нашей страны в плане переосмысления своей политики и в плане переориентации новых производств и новых взаимодействий с ранее неосвоенными рынками, а также в создании нового типа социальной устойчивости в государстве.

Якушин А.П.
РОЛЬ ИНДЕКСА ДОЛЛАРА В ПОСТРОЕНИИ НОВОЙ АРХИТЕКТУРЫ РОССИЙСКОГО ФИНАНСОВОГО РЫНКА

Якушин А.П.
Научный руководитель: к.э.н., доцент Чувахина Л.Г.
ФГОБУ ВПО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

Автор научной работы предлагает рассмотреть повышенную волатильность, динамику цен на финансовом рынке через призму, затрагивающую динамику курса индекса доллара. Для исследования зависимости динамики доходности долларового индекса (DXY) в расчёт брались ежемесячные цены с начала 2008 года по конец 2015 года. При этом в выборку были взяты доходности следующих индексов и товарных активов: Российский индекс (RTS), Австралийский индекс (AUS200), Испанский индекс (IBEX 35), Французский индекс (CAC40), Индекс Великобритании (FTSE 250), Германский индекс (DAX), Итальянский индекс (FTSE MIB), Японский индекс (Nikkei 225), Золото (XAUUSD), Газ (NG), Нефть марки Brent (LCO). Результаты анализа представлены в таблице № 1, где указан коэффициент корреляции для каждого из активов, значение R-квадрата и относительный показатель роста.

Таблица № 1 «Результаты влияния индекса DXY на международные рынки»

Показатель/активов	Коэффициент корреляции	Значение R-квадрата	Среднее изменение при росте DXY на 1%
RTS	-0,64	0,3758	-2,50%
AUS200	-0,17	0,0137	-0,20%
IBEX35	-0,53	0,2221	-1,12%

CAC40	-0,43	0,1219	-0,70%
FTSE250	-0,54	0,1889	-0,72%
DAX	-0,35	0,0831	-0,64%
FTSEMIB	-0,43	0,1382	-0,95%
Nikkei 225	-0,33	0,0792	-0,66%
XAUUSD	-0,39	0,1521	-0,83%
NG	-0,20	0,0615	-0,93%
LCO	-0,54	0,2923	-2,05%

Результаты, представленные в таблице № 1 свидетельствуют о подтверждении гипотезы, о влиянии индекса на динамику доходности. Анализ месячных доходностей показывает наибольшее влияние на следующие активы: RTS, LCO, IBEX35, FTSE250.

Для изучения влияния индекса на Российский финансовый рынок автором работы было проведено много регрессионное исследование, для выявления доли влияния DXY на индекс RTS. В качестве возможных факторов, определяющих динамику Российского индекса, были выбраны следующие показатели: индекс неопределенности экономической политики России (Economic Policy Uncertainty index for Russia), доходность фьючерсов Brent, доходности NG, значение денежной массы (M2), объём экспорта и импорта, инфляция, доходности российских и американских облигаций. Результаты много регрессионной модели представлены в таблице № 2.

Таблица № 2 «Результаты много регрессионного анализа»

Показатель/фактор	Бета	Стандартная ошибка	T-статистика	P-значение	R-квадрат
Economic Policy Uncertainty Index for Russia	-0,1367	0,000126	-0,16141	0,872150	0,0231
DXY	-0,3275	0,326532	-4,0612	0,000108	0,3758
LCO	0,3314	0,094508	3,8345	0,000241	0,4464
NG	0,0239	0,074402	0,3455	0,730543	0,0534
M2	-0,0257	Очень мало	-0,3082	0,758649	0,0059
Экспорт	-0,1135	Очень мало	-1,5695	0,120232	0,0357
Импорт	-0,0609	Очень мало	-0,8653	0,389293	0,0598
Облигации РФ	-0,2936	0,094697	-4,2260	0,000060	0,2108
Облигации США	0,1798	0,075768	2,5348	0,013081	0,1000

Результаты анализа, представленные в таблице № 2 свидетельствуют о том, что на капитализацию Российского рынка наибольшее влияние оказывают: DXY, LCO, Облигации Российской Федерации и облигации США.

Следующим объектом исследования является изучение влияния индекса на конкретные отрасли, а именно, насколько сильно индекс влияет на публичные компании, композиция которых представлена в ряде индексов, включенных в совокупный индекс РТС, а также степень чувствительности рыночных показателей от динамики DXY. Для анализа были взяты месячные доходности с 2008 по 2015 года следующий индексов: нефть и газ (RTSOG), телекоммуникации (RTSTL), электроэнергетика (RTSEU), промышленность (RTSIN), потребительские товары и розничная торговля (RTSCR), металлургия и добыча (RTSMM), финансовый сектор (RTSFN), химия и нефтехимия (RTSch). Поскольку индекс DXY влияет на совокупность Российских компаний, включенных непосредственно в сам индекс РТС, то изучение влияния на отдельные его сектора позволяет понять какие отрасли более уязвимы перед динамикой DXY. Результаты статистического исследования соответствующих отраслей представлены в таблице № 3.

Таблица № 3 «Результаты анализа влияния DXY на различные сектора рынка»

Показатели/индекс	R-квадрат	Коэффициент корреляции	T-статистика
RTSOG	0,3438	-0,50	-7,0552
RTSTL	0,0758	-0,38	-2,7916
RTSEU	0,2527	-0,46	-5,6680
RTSIN	0,2995	-0,45	-6,3732
RTSCR	0,2441	-0,30	-5,5385
RTSMM	0,3446	-0,34	-7,1451
RTSFN	0,4081	-0,29	-8,0931
RTSch	0,2648	-0,51	-1,6976

Результаты проведённого исследования свидетельствуют о сильном влиянии на многие отрасли экономики России. В частности, наибольшему влиянию подвержены: нефть и газ (RTSOG), электроэнергетика (RTSEU), промышленность (RTSIN), финансовый сектор (RTSFN), металлургия и добыча (RTSMM). Следовательно, при росте индекса DXY капитализация данных секторов существенно снижается, что конечно отражается и на совокупном индексе РТС.

Следующим объектом исследования является изучение чувствительности финансовых показателей для различных секторов. В качестве анализа были взяты индексы: RTSMM и RTSOG. В качестве анализа финансовых показателей автором работы были рассчитаны следующие индикаторы: EV/EBITDA, Interest/EBIT, ROE, ROIC. Расчёты коэффициентов производились с 2010 по 2014 год. Мультипликатор EV/EBITDA рассчитывался исходя из market cap с поправкой на net debt. Для секторов, не имеющих возможность рассчитать рыночную капитализацию в ретроспективе была применена средняя оценка из отчётов инвестиционных и аналитических компаний. Для расчёта финансовых показателей индекса RTSMM были взяты компании: Северсталь, НЛМК, ММК, Русал, Мечел, ТМК, Норильский никель, Алроса. Значения коэффициентов представлены в таблице № 4.

Таблица № 4 «финансовые показатели металлургической отрасли»

Год/показатель	2010	2011	2012	2013	2014	R^2
EV/EBITDA	8,2	6,45	6,51	8,74	6	0,2036
ROE	18,82%	6,73%	11,94%	-1,51%	-2,49%	0,4118
ROIC	26,36%	11,05%	11,01%	-1,38%	0,19%	0,2694
I / EBIT	31,14	12,70	5,77	-1,37	0,95	0,1633

Для металлургической отрасли анализ показывает, что наибольшему влиянию подвержены показатели ROE и ROIC. Аналогичный анализ был произведён для индекса RTSOG. В рамках анализа брались компании: Татнефть, Лукойл, Газпром, Башнефть, Роснефть. Результаты финансовых показателей представлены в таблице № 5.

Таблица № 5 «финансовые показатели газовой и нефтяной отрасли»

Год/показатель	2010	2011	2012	2013	2014	R^2
EV/EBITDA	3,90	3,37	3,55	3,62	3,30	0,3230
ROE	25,87%	26,60%	24,34%	20,63%	10,99%	0,9033
ROIC	23,74%	21,26%	21,57%	17,84%	12,26%	0,8378
I / EBIT	9,14	12,33	7,04	7,28	2,40	0,6264

Перевозчиков А.В.

ФРАНЦУЗСКИЕ ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫЕ БАНКИ: ЭКСПАНСИЯ В МИРЕ И РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКЕ

Перевозчиков А.В.
Научный руководитель: Минчичова В.С.
к.э.н., доцент кафедры «Мировая экономика и международный бизнес»
ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

Транснациональные банки (ТНБ) играют значительную роль в развитии мировой экономики. Выступая финансовыми посредниками на международных рынках, ТНБ благодаря владению современными технологиями, инновационными банковскими продуктами и широкой сетью собственных представительств способны удовлетворять любые потребности клиентов как по разнообразию банковских услуг и географии их предоставления, так и по объёму операций. Таким образом, ТНБ являются одними из ключевых субъектов в мировой экономике.

ТНБ значительно влияют на процесс глобализации. Именно они определяют основные инвестиционные потоки мирового хозяйства, распределяют финансовые ресурсы ведущих стран мира, несут инновации в экономику. Поэтому привлечение капитала ТНБ крайне важно для интенсивного развития экономики.

В *Таблице 1* представлены 10 крупнейших транснациональных банков мира. [4] Главным параметром для сравнения кредитно-финансовых организаций были выбраны их суммарные активы, так как они служат хорошим индикатором эффективности финансовых институтов.

Таблица 14. Активы крупнейших транснациональных банков за 2015 год

Ранг	Банк	Страна	Активы, трлн. $
1	ICBC	Китай	3368,2
2	China Construction Bank	Китай	2736,4
3	HSBC Holdings	Великобритания	2634,1
4	Agricultural Bank of China	Китай	2610,6
5	JPMorgan Chase	США	2573,1
6	BNP Paribas	Франция	2522,5
7	Bank of China	Китай	2492,5
8	Mitsubishi UFJ Financia	Япония	2391,7
9	Crédit Agricole	Франция	2140,1
10	Barclays	Великобритания	2119,4

Источник: рейтинг ТНБ компании Global Finance

Из содержания *Таблицы 1* следует, что лидирующие позиции в рейтинге занимают банки Китая, Великобритании, Соединённых Штатов Америки, Японии и Франции.

Из представленных банков особенно высокую привлекательность для Российской Федерации представляют французские ТНБ в связи с их более чем вековым сотрудничеством с Россией со времен царской власти и современным широким представительством на территории Российской Федерации. Таким образом, целью нашего исследования являются:

- Анализ опыта и характера транснационализации французских банков, их экспансии, в том числе в российский банковский сектор;
- Оценка их дальнейшего участия в российской экономике.

История мировой экспансии французских ТНБ

Анализируя деятельность французских банков, выделим среди них «большую тройку»: BNP Paribas, Crédit Agricole (CA) и Société Générale (SG).

На основе проведенного нами исследования можно утверждать, что на сегодняшний день каждый из рассмотренных банков хотя и является универсальным по характеру оказываемых услуг, все же имеет свои специализации, подходящие для России. Так, BNP Paribas, специализирующийся на инвестировании, имел успешный опыт вложения во французскую

сталелитейную промышленность и нефтяную отрасль Румынии. Две чрезвычайно важные отрасли для современной России. Crédit Agricole долгое время занимался только кредитованием сельского хозяйства, чему российское правительство также придает высокую значение, а Société Générale ориентировался одновременно на розничный банкинг и инвестирование. Следует также отметить особую роль французского правительства в функционировании национальной банковской системы: французские банки пользуются серьезной государственной поддержкой, проявившейся в инвестировании значительных бюджетных средств после их национализации и современным владением части акционерного капитала исследуемых банков. Это говорит о столь важной для банковских институтов стабильности французских ТНБ.

Следует отметить, что в полном тексте работы автором подробно проанализированы пути и периодизация транснационализации «большой тройки» французских банков.

Экспансия ТНБ Франции в российской экономике

Сегодня все три банка имеют свои «дочерние» предприятия и в Российской Федерации. История проникновения каждого из них в российский банковский сектор по-своему уникальна и важна с точки зрения понимания их основных приоритетов в развитии на российском рынке банковских услуг.

Анализ показал, что французские ТНБ в России в большинстве специализируются на обслуживании корпоративных клиентов и инвестировании. Единственные отделения банков BNP Paribas и Crédit Agricole располагаются в Москве. Société Générale же обладает сетью отделений по России. И это не единственное отличие его от конкурентов. Так, корпоративный кредитный портфель РОСБАНКА, входящего в финансовую группу Société Générale, составляет только 50% от всего кредитного портфеля, средства на счетах юридических лиц составляют около 63% всех вкладов, а сеть по всей России насчитывает 500 отделений. [5] Остальные «дочерние» предприятия SG предоставляют куда больший спектр банковских услуг, чем подразделения остальных французских ТНБ. И так как SG является наиболее успешным французским ТНБ в России, это даёт предположение о том, что именно экспансия во всех областях банковской сферы позволила SG достичь высоких результатов в российской банковской сфере.

Проблемы и перспективы участия французских ТНБ в российской экономике

Для анализа перспектив дальнейшего сотрудничества французских ТНБ с российской экономикой необходимо рассмотреть как позитивные, так и факторы, влияющие на них. Из позитивных можно выделить следующие:

- Отделения французских ТНБ обладают значительной поддержкой со стороны своих «материнских» компаний. Это делает их более устойчивыми в нестабильной российской банковской системе, что также даёт преимущество в привлекательности для клиентов. Так, по данным таких международных рейтинговых агентств, как S&P, Fitch и Moody’s, по рейтинге надежности среди российских банков БНП Париба, Креди Агриколь КИБ, РОСБАНК, ДельтаКредит и Русфинанс Банк занимают 14, 4, 7, 8 и 9 места соответственно; [6]
- Французские ТНБ находятся на российском рынке достаточно давно для формирования собственной клиентской базы, снижающей банковские риски.

Из негативных факторов наиболее значимы следующие:

- Российскому банковскому сектору сегодня присущи высокие как экономические, так и политические риски. Экономические основываются на рецессии в экономике и повышающейся просроченной задолженности как юридических лиц и индивидуальных предпринимателей, так и физических лиц. У первых отношение просроченной задолженности к общей на 1.02.15 составляла 5,9%, через год (01.02.16) 8,1%. У физлиц за тот же промежуток времени она выросла с 6,2% до 8,3%. [7] Более того, у физических лиц динамика кредитования характеризуется разнонаправленностью: общая задолженность падает, просроченная – растёт. Политические риски характеризуются напряженными отношениями России с странами ЕС, приведшими к

взаимному введению санкций, что также представляет трудности для инвестирования в российскую экономику;

- Высокий уровень конкуренции в российском банковском секторе. Крупные банки, особенно государственные, образовали своего рода олигополию, контролирующую большую часть банковского сектора. Так за последние года многие иностранные ТНБ покинули российский рынок, связывая свой уход именно с этой причиной;
- Отсутствие доверия частного клиента к зарубежным ТНБ. По данным авторского исследования В.С. Минчичовой «Доверие пользователей банковских услуг к банкам после введения экономических санкций против России и падения курса рубля в 2014 году», лишь 10,8% респондентов в возрасте от 23-40 лет доверили бы свои средства иностранным ТНБ. [1]

Перечисленные выше факторы позволяют нам сделать выводы результатах деятельности французских ТНБ в России и о дальнейших перспективах сотрудничества французских банков с Российской Федерацией. Французские ТНБ способны эффективно взаимодействовать с российской экономкой, повышая её конкурентоспособность. Однако дальнейшее расширение сотрудничества в последующие несколько лет видится скорее нереалистичными, чем осуществимыми. Хотя всё во многом будет определяться изменениями внутренних и внешних факторов: риски замедления мировой экономики, динамика роста/падения российской экономики, политические отношения ЕС и РФ, политика ЦБ и др. Поэтому для продолжения укрепления взаимодействия России с французскими ТНБ необходимо, в первую очередь, стабилизировать внешнюю политическую и внутреннюю экономическую ситуации.

Список литературы:

1. В.С. Минчичова, П.Ю. Барышников. Инвестиционные аспекты экспансии транснациональных банков стран Европейского союза в Россию. // М.: ЭКОНОМИКА: ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА. - №4(40), 2015. – С. 90-97.
2. Л.М. Марченкова, О.В. Рудакова. Транснациональные банки в мировой экономике: становление и особенности развития // Вестник ОрелГИЭТ. - №1(31), 2015. - С. 15-21.
3. Мировая экономика: учебник / под ред. Б.М.Смитиенко. – М.: Высшее образование, Юрайт-Издат, 2009. – 581 с.
4. Biggest Global Banks 2015 // Global Finance. URL: http://www.gfmag.com/magazine/november-2015/biggest-global-banks-2015.
5. Раскрытие информации РОСБАНКА // ПАО РОСБАНК. URL: http://www.rosbank.ru/ru/about/disclosure/.
6. Рейтинг надежности банков — 2015 // Forbes. URL: http://www.forbes.ru/rating/315145-kredit-doveriya-reiting-nadezhnosti-bankov.
7. Сведения о размещенных и привлеченных средствах // Центральный банк Российской Федерации. URL: http://www.cbr.ru/statistics/default.aspx?Prtid=sors&ch=PAR_41747#CheckedItem.

Медынская М.К.

ВЛИЯНИЕ ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКИ ЦЕНТРАЛЬНОГО БАНКА НА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ОТЕЧЕСТВЕННЫХ КОМПАНИЙ

Медынская М.К.
Научный руководитель: Орлова Н.Л.
к.э.н. доцент, доцент кафедры «Мировая экономика и международный бизнес»
ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

В нынешнюю эпоху перемен и период нестабильности в экономике России одну из важнейших ролей играет денежно-кредитная политика, проводимая в соответствии с реальной ситуацией в стране. Тогда сразу появляется мысль о необходимых объемах денежной массы и регулировании ставки рефинансирования, понимая, что низкие ставки – не единственный способ смягчения денежной политики.

Способ смягчения денежной политики, который находится целиком и полностью в руках ЦБ называется количественным смягчением. И тут вопрос стоит совсем не о снижении ставок. Смягчение заключается в том, что наращивается денежная база Центрального банка, которая и является критерием мягкости денежной политики. Организация денежного предложения – один из инструментов денежно-кредитной политики ЦБ, но также есть и другие функции, реализуемые в рамках данной политики:

- регулирование инфляционного процесса
- регулирование динамики валютного курса
- формирование процентной ставки
- взаимодействие с бюджетной политикой
- регулирование движения иностранного спекулятивного капитала
- формирование золотовалютных резервов

Этот основополагающий вопрос является таковым в течение достаточно долгого времени. И мнения по данному вопросу постоянно расходятся. (Например, позиция Глазьева и либералов). Одни считают, что денежную массу нужно непременно наращивать, в то время как другие, просто кричат о необходимости ее сокращении, опасаясь роста инфляции. Но, в любом случае, по данному вопросу все зависит от ЦБ, здесь важно понять, что позволяет главе центрального банка судить о достаточности или недостаточности принимаемых мер и о том, как лучше поступить?

Чтобы ответить на этот вопрос, давайте посмотрим на ситуацию, сложившуюся в нашей стране. У нас реальный сектор в тяжелейшем положении. Это связно с тем, что производственные предприятия вынуждены сворачивать производства из-за нехватки кредитных ресурсов. Примерно половина оборотного капитала было сформировано под кредиты. Но, когда ЦБ поднял процентные ставки, все банки постепенно перевели экономику в режим дорогих денег, и большинству предприятий производственной сферы пришлось либо возвращать кредиты, либо повышать цены.

И, как мы видим на примере нашей страны, сокращение количества денег автоматически сопровождается падением инвестиций и падением производства. Если бы экономика была у нас перемонетизирована, все мощности были загружены, количество денег зашкаливало, тогда увеличение денежной эмиссии вело бы к повышению цен. В ситуация, когда экономика недомонетизирована, сокращение денежной массы тоже ведёт к повышению цен, потому что растут издержки предприятий, они перекладываются на цены, сокращается объём производства, это вызывает сокращение предложения товаров на рынке, что тоже ведёт к увеличению цен.

Пути выхода из кризиса все чаще связывают с необходимостью проведения модернизации экономики и внедрениям инновационных подходов. Конечно, резко сменить экономику невозможно, но в процессе модернизации Чтобы ответить на этот вопрос, мы можем обратиться к практике других стран. Как убедительно показал Милтон Фридман**,** снижение денежной массы было причиной Великой депрессии и большинства других кризисов в истории США. Проводимая денежно-кредитная политика в отношении динамики денежной массы во время Великой депрессии была очень жесткой. Последствия известны: падение выпуска почти на треть, рост безработицы до 25%, от голода погибли, по некоторым оценкам, миллионы людей, а денежная масса сократилась на 38%.

Выходом из депрессии стало проведение программы по смягчению денежно-кредитной политики, а именно по наращиванию объема денежной массы. Более того, такая умелая политика США позволила им раньше многих других развитых стран вернуться к восстановлению экономического роста. ЕЦБ с марта 2015 года пытается повторить этот удачный опыт.

Другой пример – Япония. Именно применительно к ней возник термин «количественное смягчение» в 1990-х годах. В те годы, несмотря на практически нулевые ставки, в Японии ощущалась дефляция, а это явный признак «жесткости» денежной политики, недостатка

денег. Тогда-то в борьбе с дефляцией и было применено «количественное смягчение». Удалось ли японцам решить проблему?

Обратим внимание, что критерий мягкости денежной политики, а именно, динамика денежной массы - очень хорошо согласуется с известным правилом Милтона Фридмана для денежной политики, согласно которому денежная масса должна расти с постоянной скоростью. Можно сказать, что постоянный прирост денежной массы – это признак даже не «мягкой», а «правильной» денежной политики.

Безусловно, изначально экономики США и Японии при проведении данной политики находились в другом состоянии, нежели в том, в котором сейчас находится экономика России. И это видно даже на примере уровня инфляции, в Японии на тот момент наблюдалась дефляция, более того, на протяжении почти всего периода денежного смягчения и ФРС боролась с дефляцией в США.

И мы видим, что для успешного проведения данной политики, необходимо адаптировать ее к тем условиям, в которых на данный момент находится Россия. И денежное смягчение в ней необходимо прямо сейчас. Главный критерий для определения жесткости-мягкости денежной политики — это динамика денежной массы. Сейчас в России происходит уже не просто замедление темпов роста денежной массы. Замедление темпов экономического роста сменилось сокращением с июня 2014 года.

Это сокращение денежной массы, как и следовало ожидать, привело к падению ВВП, инвестиций в основной капитал, начинает нарастать вал неплатежей, проявляются другие отрицательные последствия недостаточного объема денежной массы.

В заключение, хотелось бы сказать, что ЦБ, проводя жесткую денежно-кредитную политику, забывает, что ВВП — это стоимость всех продуктов и услуг, произведенных экономическими агентами, и для того, чтобы они могли работать и производить новую продукцию, нужно, чтобы все эти товары и услуги были куплены. То есть денег в стране должно быть столько же, сколько стоят все товары и услуги ВВП. Но в России деньги обеспечивают ровно половину произведенных товаров, и на что предприятиям покупать оборотные средства? Стоит ли после этого спрашивать, почему российское производство до сих пор в минусе.

Так вот, чтобы найти выход из такой сложившейся ситуации, главное сейчас для руководства ЦБ не бездействовать, а осознать свою ответственность перед Россией и всю мощь инструментов, находящихся в их распоряжении направить на смягчение ДКП, обеспечивающей выход страны из депрессивного состояния. И, опираясь на знание экономической истории России, примеры экономик других стран, приступить к решительным действиям.

Список литературы

1. Хороший пример для ЦБ//http://expert.ru/2015/07/15/horoshij-primer-dlya-tsb/

2. ЦБ России сохранит жесткую денежно-кредитную политику//РИА Новости//http://ria.ru/economy/20141018/1028971896.html?utm_source=infox.sg#14140464380594 & tion#ixzz3Gwpw64s7

3. Проект Основных направлений единой государственной денежно-кредитной политики на 2016 год и на период 2017 и 2018 годов— [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: http://www.cbr.ru/Press/print.aspx?file=press_centre/event3_03112015.htm

4. Мухьяров М. Р. Анализ ключевой ставки как основного инструмента денежно-кредитной политики Банка России // Молодой ученый. — 2015. — №22. — С. 451-453.

5. Ликвидность банковского сектора и инструменты денежно-кредитной политики — [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: http://www.cbr.ru/statistics/?PrtId=idkp_br

Шакурова Д. Ф.

ОПЫТ ПРИМЕНЕНИЯ ОФФШОРНОЙ ЮРИСДИКЦИИ ДЛЯ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ НА ПРИМЕРЕ ЭКОНОМИКИ ОАЭ

Шакурова Д. Ф.
Научный руководитель: канд. экон. наук, доцент Минчичова В.С.
ФГОБУ ВПО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

1. Теоретические аспекты оффшорного бизнеса.

Оффшорная юрисдикция – это страна, имеющая такое законодательство, которое дает право компаниям, зарегистрированным на ее территории, быть освобожденными от уплаты налогов, а также позволяет им не предоставлять в государственные органы свою бухгалтерскую и налоговую отчетность.

Основным источником бюджетных поступлений подобных стран являются государственные пошлины, поступающие за счет регистрации и ежегодного продления деятельности компании.

Оффшорные юрисдикции (страны, где существуют оффшорные компании) распространены по всему миру: прежде всего в Индийском океане, Карибском бассейне, в Европе и в Юго-Восточной Азии.

Понятие «оффшор» используется в налоговом планировании между компаниями, которые зарегистрированы в странах, полностью освобождающих от уплаты налогов по месту регистрации. Компании такого рода имеют простое администрирование, обеспечивающее высокий уровень конфиденциальности. Но в то же время стоит отметить, что такая компания не освобождается от уплаты налогов в стране, где она ведет свой бизнес на самом деле.

Отличительные черты оффшорных юрисдикций:

- Профессиональная подготовка кадров, обслуживающих компании;
- Опыт оффшорной юрисдикции и ее репутация: соответствие законодательства требованиям ФАТФ (группа разработки финансовых мер борьбы с отмыванием денег), ОЭСР (организация экономического сотрудничества и развития), своевременный доступ к необходимой информации о состоянии компании, ее присутствие в «черных списках»;
- Стабильность компании и законность в предоставлении услуг;
- Способ работы с компанией, удобство сотрудничества;
- Причина освобождения от уплаты налогов (законное отсутствие налогов, специальный статус компании, то есть нерезидентный, получение подоходного налога).

Преимущества таких компаний:

- Привлечение инвестиций в страну;
- Способ накопления ресурсов в стране;
- Развитие холдинговой структуры.

2. Опыт применения оффшоров в ОАЭ.

В ходе исследования мы выяснили, что в экономике ОАЭ есть два вида специфических компаний: оффшорные и оншорные.

Оншорная компания в ОАЭ является полноценной резидентной компанией в ОАЭ и при этом платит налог в размере 0%. Данная комбинация уникальна, поскольку, как только компания подтверждает свой резидентный статус, это обычно влечет за собой риски возникновения налогообложения. А так как ставка налога на большинство видов деятельности - 0%, то такие компании, по сути, дают возможность вести полноценный бизнес, при этом эффективно и абсолютно легально минимизировать налоговые затраты.

Оффшорная компания в ОАЭ имеет следующие особенности. Такие компании, зарегистрированные в СЭЗ (свободных экономических зонах), существенно дешевле как в регистрации, так и в ежегодном обслуживании, поскольку не требуют оплаты лицензионных сборов, расходов по аудиту, да и сами регистрационные пошлины на данный вид компаний существенно ниже, чем на оншорные. Один из самых дешевых эмиратов, регистрирующих оффшоров считается Рас Эль Хайм, где в 2006 году был принят закон «О международных компаниях»[107], дублирующий успешную модель режима Британских Виргинских Островов. Стоимость регистрации оффшорной компании составит там от 4000 долларов (ежегодное продление от 3000 долларов), тогда как оншорные компании стоят от 9000 долларов.

Рассмотрим, к примеру, свободную экономическую зону Рас Эль Хайм, являющийся одним из эмиратов ОАЭ, который присоединился к федерации в 1972 году. Эта СЭЗ предоставляет возможность вести международный бизнес, не требующий уплаты налогов. Важно отметить, что оффшорная юрисдикция появилась после принятия закона «О международных компаниях» в 2006 году. А теперь проанализируем некоторые показатели развития экономики ОАЭ и выясним, насколько позитивно на него повлияло введение оффшорных юрисдикций.

Таблица 1. Динамика реального ВВП ОАЭ в период 2004-2014 гг.

Критерии			2004	2005	2006	2007
Размер реального ВВП, млрд. долларов США (в текущих ценах)			147,82	180,62	222,11	247,92
2008	**2009**	**2010**	**2011**	**2012**	**2013**	**2014**
315,47	253,55	286,05	348,53	373,43	387,19	399,45

Источник: данные ЮНКТАД, 2016.

Таблица 2. Динамика прямых иностранных инвестиций в ОАЭ в период 2004- 2014 гг.

Критерии			2004	2005	2006	2007
ПИИ, млрд. долларов США (в текущих ценах)			10,0	10,9	12,8	14,2
2008	**2009**	**2010**	**2011**	**2012**	**2013**	**2014**
13,7	4,0	5,5	7,7	9,6	10,5	10,1

Источник: данные ЮНКТАД, 2016.

Из данных таблиц 1 и 2 видно, что с 2006 года начался активный рост ВВП, а также увеличение прямых иностранных инвестиций, заметный рост показателей после 2008 года имел тенденцию к снижению, что обусловлено мировым экономическим кризисом, разразившимся в 2008 году.

Таким образом, можно сделать вывод, что опыт применения оффшорного бизнеса в ОАЭ является положительным, что также можно объяснить следующими факторами: доходы от экспорта нефти, диверсифицированная экономика, динамично развивающиеся отрасли туризма и транспорта, промышленное производство обеспечивают стабильный рост ВВП Объединенных Арабских Эмиратов. Иностранных инвесторов привлекает отсутствие налогов на большинство видов деятельности (исключение нефтяная отрасль, банковская сфера и др.), высокий уровень жизни, развитая финансовая и бизнес инфраструктура, поэтому данную страну можно отнести к такому типу стран, которые называются развивающимися.

3. Применима ли практика оффшорных юрисдикций для Российской Федерации?

Свободные экономические зоны являются одной из наиболее важнейших форм экономических связей, ведь их создание способствует решению целого ряда задач, таких как:

[107] Закон в переводе компании Trident Trust URL:http://businesseuro.jimdo.com/юрисдикции-сэз/азия/рас-аль-хаима/?mobile=1 (дата обращения: март 2016).

1) Привлечение иностранного капитала, новейших технологий в национальную экономику;

2) Зарождение и развитие рыночной инфраструктуры для расширения международных экономических связей;

3) Внедрение НТП и результатов НИОКР;

4) Повышение квалификации отечественных специалистов на базе образования развитых стран;

5) Увеличение валютных поступлений;

6) Развитие экспортной базы.

Важно отметить, что учреждение Международной ассоциации развития СЭЗ 1991 года, имеющее цель поддержания инициативы создания законодательной и нормативной базы, развитие финансовой инфраструктуры рынка и разработки различных способов управления зонами имело довольно большое значение.

Еще в конце 20 века начинали образовываться такие СЭЗ, как «Санкт-Петербург», «Находка», «Сахалин», «Магадан» - Дальний Восток, «Янтарь» - Калининградская область, «Кузбасс», «Алтай» - Западная Сибирь, «Зеленоград» - Московская область.

Что же происходит сейчас? В данное время развиваются СЭЗ в Калининградской области, Находке, на Сахалине, но это развитие можно назвать относительно активным, так как многие СЭЗ находятся только на начальном этапе своего развития.

Цель нашего исследования в данной области заключается в рассмотрении факта существования оффшорных юрисдикций на территории Российской Федерации, предполагающее под собой отмену уплаты налогов, которое способствует привлечению иностранных инвесторов, а также развитию экономики нашей страны. Но стоит учитывать, что предложение об отсутствии уплаты налогов может быть выгодным только в том случае, если в страну будет привлечено достаточное количество зарубежных инвесторов. Для выполнения этого условия необходимо предоставить благоприятные условия с целью улучшения макроэкономического климата страны. Также следует стабилизировать экономику страны, что невозможно без повышения уровня грамотности, так как высокий уровень грамотности - это залог стабильности государства. То есть, для рассмотрения данной проблемы важно учитывать не только экономические факторы, но и социальную составляющую, а также политические факторы: конкурентоспособность Российской Федерации на мировой арене в сфере предоставления оффшора.

Ответ на данный вопрос положительный при соблюдении условий, описанных выше.

МИРОВЫЕ ФИНАНСЫ

Зеленков Ю. А., Спицина Д. В.
КАК ЭФФЕКТИВНО И ЭФФЕКТИВНЕЕ РЕГУЛИРОВАТЬ БАНКИ?

Зеленков Ю. А., Спицина Д. В.
Научный руководитель: к.э.н., доц. Джагитян Э. П.
доцент кафедры «Мировые финансы»
ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

Основные мотивы человеческой деятельности и функционирования искусственных систем невозможно определить однозначно. С одной стороны, это заложенное в людях стремление к развитию и совершенствованию, которое позволяет наивысшими темпами достигать желаемого результата. Но с другой стороны, общество постоянно пытается контролировать реальность, устанавливая комплексы стандартов и ограничений. Сбалансированное взаимодействие данных начал создаёт условия наиболее оптимального, безопасного и эффективного развития. Однако перевес в любую из сторон способен привести к губительным последствиям: кризису системы в первом случае и её стагнации - во втором.

Подобным образом можно описать кризис 2008 г., когда доминирующая на тот момент система дерегулирования показала свою несостоятельность и необходимость в изменении принципов банковского регулирования. Но, несмотря на всю актуальность данной проблемы, вопросы банковского надзора остаются достаточно молодым и неисследованным аспектом экономической науки. Главными реформаторами в данной сфере стоит считать Базельский комитет по банковскому надзору, а также национальные регуляторы, чья деятельность учитывает специфику их стран. Анализ ключевых аспектов принятых действий, выявление их слабых и сильных сторон составляет главную цель данной работы.

Фундаментом банковского регулирования по предъявлению требований к капиталу считается соглашение Базельского комитета, которое в процессе своего становления прошло три этапа, различающихся в степени реализационной сложности и эффективности. Так, Базель I 1988 г. обладал довольно простой структурой и занимал всего 30 страниц - учитывалось 5 различных рисковых измерений, варьирующихся от нуля до 100%. Это позволяло рассчитывать ключевые коэффициенты достаточности капитала при использовании всего лишь блокнота и ручки. Однако данное соглашение не могло в полной мере удовлетворять задачам регулирования и было оспорено. Поэтому Базель II 2004 г., опубликованный уже на 347 страницах, отличался высоким уровнем детализации и опирался на внутренние рисковые модели банков как стимулы для улучшения технологий риск-менеджмента. Тем не менее, кризис показал недостаточность и данных мер, что привело к созданию в 2010 г. соглашения Базель III, занимающего уже 616 страниц. Ключевыми аспектами здесь являются леверидж – коэффициент соотношения заемных и собственных средств банка, коэффициент покрытия ликвидности и коэффициент достаточности капитала. То есть общие тенденции показывают усложнение надзорной структуры, и рост издержек соответствия данным мерам. Всё это приводит к неоднозначности результатов [1].

С одной стороны, ужесточение требований к капиталу позволяет снизить хрупкость финансовой системы и вероятность возникновения кризиса в целом. Так, Индонезийская банковская система, пострадавшая ещё во время азиатского экономического кризиса 1997-1998 гг. смогла достичь стабильности и последующего экономического роста именно благодаря принятию подобных решительных мер [2]. С другой стороны, подобный рост требований приводит к нагромождению числа оценочных банковских операций, как следствие, непрозрачности документации, а также минимальной степени регуляторной надежности полученных результатов. То есть, концентрируясь на объективном аспекте оценки капитала, мы неизбежно упускаем из-под контроля субъективные факторы: ставим нереализуемые задачи, теряемся в огромном объёме информации, тратим ресурсы на

соответствие требованиям, а не на выполнение задач. Следовательно, постоянное усложнение данного соглашения создаёт целый комплекс собственных рисков [3]. Поэтому остаётся актуальным вопрос, не "рухнет" ли данный документ под собственным весом ещё до реализации к 2019 году.

Вторым аспектом данного вопроса является анализ деятельности национальных регуляторов, чья политика основана на уникальных особенностях различных финансовых систем.

В США ключевую роль в смене парадигмы регулирования банковской деятельности сыграл закон Додда-Франка. Главной целью данного документа являлся переход от ситуации дерегулирования к усилению прозрачности и осознанию, что мимолётные желания не должны идти во вред долгосрочной перспективе. Но не нужно забывать, что эффективность данных мер основывается также и на субъективных факторах: относительно высокой профессиональной дисциплине, жёстких условиях рынка, а также историческом опыте выхода из кризиса. Тем не менее, не все банки США избавились от дерегулятивного метода управления, что создаёт широкий простор для совершенствования закона, который уже на данный момент делает возможным долгосрочное управление рисками [4].

Евросоюз, учитывая целый комплекс уже сложившихся взаимосвязей, проводит деятельность на наднациональном уровне. "Всесторонняя оценка" Европейского Центрального банка, позволившая систематизировать банковские балансы, риски и достаточность капитала, помогла определить уязвимости банковской системы. Однако в целом подобная политика не решает ключевых проблем, так как не учитывает ни макроэкономические процессы, ни применение ненадёжных нетрадиционных методов, ни роль "теневого бизнеса". Что признают и руководители ЕЦБ, говоря о недостаточности надзорных "полумер" и необходимости расширения сферы регулятивной деятельности. Реформы произошли с опозданием и уже не могут решить накопившиеся проблемы. То есть для повышения устойчивости к шокам и проявлениям кризисов необходимо регулировать наиболее активные и несбалансированные сегменты финансового рынка, требуется переход от общих мер к специализированному целевому контролю [5].

Сравнительная характеристика некоторых надзорных стандартов, установленных Базелем III и КРБД

	Категория банка	Минимальные коэффициенты достаточности капитала			Минимальные коэффициенты достаточности капитала с учётом дополнительных буферов, %	Коэффициент левереджа,%	Коэффициент резервов на возможные убытки по кредитам, %
		Базовый капитал I уровня %	Капитал I уровня %	Капитал банка, взешен-ный с учётом риска, %			
КРБД	Системо-образующие	6	7	9	11,5-14,0	4	2,5
	Остальные	5	6	8	10,5-13,0	4	2,5
Базель III	Все	4,5	6	8	10,5-13,0	3	1,25

Источник: КРБД; *Bank for International Settlements*.

Особенно стоит отметить опыт банковского регулирования в Китае. Сложившаяся здесь ситуация уникальна тем, что все Базелевские меры были не просто приняты в полном объёме - их намеренно ужесточили по ряду показателей, в особенности для системообразующих банков (см. табл.). Несмотря на иллюзию "чрезмерности регулирования" банков, все данные меры позволяют добиться крайне важной в современной ситуации цели - минимизации системных рисков и кризисогенности. То есть укрепление банковского сектора и

определённый вклад в достижение макроэкономического равновесия будет сделано. Однако регулирования капитала недостаточно для обеспечения стабильности, что создаёт необходимость сместить внимание в плоскость банковских операций. А чрезмерный контроль капитала может, наоборот, вызывать потенциальные потери [6].

Российская финансовая система, подобно китайской, отличается достаточно короткой историей и малой степенью участия на мировом рынке. Но вместе с тем на данный момент можно выделить три негативных специфических фактора банковского регулирования в нашей стране. Во-первых, это субъективизм принятия решений и достаточно низкий уровень профессиональной ответственности, как следствие - проведение рискованных операций. Во-вторых, это внешнеэкономические трудности, усложняющие выход на международный уровень, заставляющие банки взаимодействовать преимущественно на внутреннем рынке, что приводит к снижению деловой активности и ответственности банков. В-третьих, это чрезвычайно большая роль "too big to fail" банков, чьё влияние на нашу финансовую систему особенно велико - с 2012 г. 5 крупнейших банков обладают более 50% всех активов банковского сектора, и данное соотношение растёт [6]. Хотя системообразующие банки обеспечивают фундамент деятельности, их огромные размеры создают ситуацию непредсказуемости и неуправляемости. Поэтому решение данных проблем, а также концентрация на обеспечении финансовой стабильности должны стать главными векторами надзорной политики в России [7].

Несмотря на обилие мер, направленных на хаотичное решение всех возникающих вопросов, каждый раз упускается чрезвычайно важный аспект регулирования - теневой банковский сектор. Необходимость понимания роли теневого финансового сектора объясняется высокой степенью его уязвимости от финансовых шоков, которые могут влечь за собой остальную финансовую систему. При этом банки компенсировать возникающие потери не в состоянии. Таким образом, теневой банковский сектор в условиях недостаточного государственного регулирования может выступать значительным фактором риска финансовой стабильности, как это произошло в 2008 году. Теневой банковский сектор находится в значительной зависимости от кризисов ликвидности, что может значительно сказываться на макроэкономической безопасности. Тем не менее, посредством применения регулирующих механизмов возможно выравнивание положения банковского и небанковского секторов финансовой системы, достижение их баланса, следовательно, снижение возможных рисков обрушения теневого банковского сектора [8].

В итоге, можно сделать вывод, что эффективность регулирования на современном этапе зависит от действенности Базель III и международных институтов регулирования. При этом необходимо учитывать существующие проблемы и принимать меры по их нейтрализации.

Первым аспектом является вопрос не всегда оправданной сложности регуляторных мер, которые вызывают опасения в своей эффективности, так как их принятие и соблюдение может вызывать большие издержки, чем интуитивная работа профессионалов финансовой сферы.

Во-вторых, необходимо обуздать "too big to fail" посредством внедрения показателя **TLAC**, разработанного советом по финансовой стабильности. Это позволит справиться с нерешённым на данный момент вопросом оптимизации оценки активов банков, взвешенных с учётом риска.

В-третьих, необходимо начать постепенную борьбу с теневым банковским сектором, так как данный институт особенно угрожает стабильности мировой финансовой системы. Являясь крайне зависимыми от циклических показателей, данный сектор создаёт угрозы рисков; вместе с тем, на них не распространяются многие требования, что делает надзорную политику малоэффективной.

Список литературы:

1. Haldane, A.G. (2012) *‘The dog and the frisbee.’* Speech at the Federal Reserve Bank of Kansas City’s 36th Economic Policy Symposium, Jackson Hole, Wyoming

2. Tchana, F.T. *'The empirics of banking regulation.'* Emerging Markets Review, Vol. 19, pp. 49-76.
3. Fullenkamp, C. & Rochon, C. (2014) *'Reconsidering Bank Capital Regulation: A New Combination of Rules, Regulators, and Market Discipline.'* IMF Working Paper No.WP/14/169.
4. Джагитян Э.П., Сильвестров С.Н. Смена парадигмы банковского регулирования в США: от краткосрочных выгод к долгосрочному управлению рисками (Части 1 и 2) // Деньги и кредит. 2013. №8. и №9.
5. Усоскин В. М. Новая система банковского надзора в Европейском союзе// Деньги и кредит. 2015 №3.
6. Джагитян Э.П. Реформа банковского регулирования в Китае: особенности регулятивного континуума и системные риски // Деньги и кредит. 2014. №12.
7. Мамонов М., Пестова А., Солнцев О. Оценка системных эффектов от ужесточения пруденциального регулирования банковского сектора: результаты стресс-теста // Вопросы экономики. 2012. №8. С. 4–31.
8. Duca, J.V. (2015) *'How capital regulation and other factors drive the role of shadow banking in funding short-term business credit.'* Journal of Banking & Finance, In Press, Corrected Proof.

Мухина С. А.
РАЗВИТИЕ ИНВЕСТИЦИОННОГО СОТРУДНИЧЕСТВА МЕЖДУ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИЕЙ И РЕСПУБЛИКОЙ КОРЕЯ

Мухина С. А.
Научный руководитель: Прудникова А. А.
к.э.н., доц., доцент кафедры «Мировые финансы»
ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

Одним из видов международного сотрудничества двух и более стран является инвестиционное сотрудничество, которое имеет устойчивый, продолжительный характер. Суть данной кооперации государств заключается в объединении совместных усилий для достижения полезных всем сторонам целей. При этом обязательным условием является перемещение материальных либо финансовых ресурсов. В минувшем году мировые инвестиции достигли максимума за 8 лет. Общий объем прямых иностранных инвестиций по всему миру вырос в 2015 году на 36% по сравнению с предыдущим годом и составил $1,7 трлн.(таблица 1).

Таблица 15. Динамика ПИИ в мировой экономике с 2010 по 2015 гг.

	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Объем ПИИ, трлн. долл.	1,328	1,565	1,403	1,467	1,228	1,7
Темпы прироста к предыдущему году, %	11,9	17,8	-10,4	4,6	-16,3	36

В настоящее время мировые инвестиции достигли максимума после глобального экономического и финансового кризиса 2008-2009 годов. При этом США в прошлом году вернули себе традиционное первое место по объему полученных иностранных инвестиций, потеснив Китай с Гонконгом.

В тройку наиболее привлекательных стран для инвесторов в 2015 году вошли также Гонконг (КНР) и материковый Китай, приток ПИИ в которые составил 163 и 136 млрд. долл. США (таблица 2).

Таблица 16. Топ-10 стран по притоку ПИИ в 2015 г., млрд. долл.

№, п/п	Экономика	Объем ПИИ, млрд. долл.
1	США	384
2	Гонконг, Китай	163
3	Китай	136
4	Нидерланды	90
5	Великобритания	68
6	Сингапур	65
7	Индия	59
8	Бразилия	56
9	Канада	45
10	Франция	44

Таблица 17. Объем привлеченных ПИИ в РФ с 2009 по 2015 гг., млрд. долл.

	01.01. 2010	01.01. 2011	01.01. 2012	01.01. 2013	01.01 2014	01.01. 2015	2015г. (оценка)
Общий объем инести-ций	36,6	43,2	55,1	50,6	70,7	22.9	(общее падение на 92%) 2,2

Основным фактором глобального роста прямых иностранных инвестиций стал приток денежных средств в промышленно-развитые страны, увеличившийся почти вдвое. В России он сократился на 92%, приводит «Интерфакс» выдержки из доклада о мировых инвестициях, подготовленного Конференцией ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД) (таблица 3).

Послекризисный период оказался непростым для России в сфере привлечения инвестиций из-за рубежа. Многие иностранные рейтинговые агентства сильно понизили рейтинги российских компаний, что незамедлительно повлекло за собой и сокращение ПИИ. Мы всегда ориентировалась в инвестициях на европейского инвестора. Даже внутренние корпоративные документы наших крупных компаний резюмируют первоочередность именно европейских партнеров. Однако в прошлом году инвестиции в евро в российские проекты потеряли даже всякий логический смысл — немотивированный и административный обвал курса рубля поставил крест не только на будущих европейских инвестициях, но и на уже осуществленных. Переориентация российской экономики в сторону азиатского рынка, на мой взгляд, сейчас более выгодна для нашей страны. Среди крупных наших партнеров всегда находился Китай, роль которого в финансировании российских проектов последнее время возрастает. Вместе с тем Россия сотрудничает и с другими странами Дальнего Востока, которые также могут принести нам пользу. Среди них – страна утренней свежести, Республика Корея, или как ее называют в народе, Южная Корея. Еле заметная на карте мира страна, без наличия природных полезных ископаемых, смогла добиться больших результатов в развитии своей экономики и росте благосостояния нации.

Рассмотрим более подробно результаты и перспективы сотрудничества России с Республикой Корея. Началом сотрудничества можно назвать 1990 год, когда были установлены дипломатические отношений между Российской Федерацией (бывшим СССР) и Республикой Корея. На протяжении более четверти века российско-южнокорейские связи динамично развивались и охватили практически все сферы сотрудничества.

В ходе традиционной новогодней пресс-конференции в январе 2015 года Президент Республики Корея подтвердила приверженность укреплению отношений доверия с Россией в интересах ослабления напряженности, обеспечения мира, безопасности и сотрудничества в АТР. В течение 26 лет активно развивались контакты между внешнеполитическими ведомствами двух стран. К настоящему времени создана разветвленная договорно-правовая база двустороннего взаимодействия: за 26 лет, прошедших с момента установления дипотношений, заключено более 50 соглашений по торговле, о гарантиях инвестиций, по рыболовству, по предотвращению двойного налогообложения, о сотрудничестве в военно-технической области, в сфере мирного использования атомной энергии, о культурном обмене и другие.

Приоритетными направлениями взаимовыгодного экономического сотрудничества России с Республикой Корея являются крупномасштабные инвестиционные проекты, связанные с освоением природных ресурсов российских регионов и созданием новых производств на востоке России. Эти проекты органично вписываются в стратегию создания на Дальнем Востоке территорий опережающего развития. Прорабатываются проекты, предусматривающие масштабный экспорт в Южную Корею российского сжиженного газа, нефти и электроэнергии, взаимодействие в автомобиле- и судостроении, мирном использовании ядерной энергии, в областях информационных технологий и связи, в финансовой сфере, в строительстве объектов инфраструктуры, освоении космоса.

В экономику России ныне инвестируют более 30 южнокорейских финансово-промышленных структур. Причем минимум половина их вложений приходится на промышленные отрасли, развитие транспортной и энергетической инфраструктуры. Основными инвесторами являются такие крупные компании так Samsung и HyundaiMotor. В 2014 г. объем двусторонней торговли между Российской Федерации и Республикой Корея составил 25,6 млрд. долл. США. При этом российский экспорт увеличился по отношению к аналогичному периоду прошлого года на 8,2 % и составил 5,7 млрд. долл. США, а импорт из Республики Корея вырос на 1,8% и достиг 5,6 млрд. долл. США.



Рисунок 23. Динамика ПИИ В РФ из Кореи за период с 2008 по 2014гг. и 1-3 кв. 2015г.

Несмотря на то, что объем ПИИ из страны утренней свежести в последние годы сократился, в настоящее время реализуются множество проектов в различных сферах деятельности, которые в будущем только укрепят кооперацию данных стран. Стоит отметить одни немаловажный факт: в связи с присоединением Крыма к Российской Федерации многие страны предъявили санкции нашей страны. Республика Корея, невзирая на некоторое политическое давление со стороны, так и не ввела санкции против России.

Итак, какие же отрасли помогут двум странам выйти а новый уровень сотрудничества?

В феврале 2016 заместитель министра Российской Федерации по развитию Дальнего Востока Сергей Качаев провел рабочую встречу с исполнительным вице-президентом Национальной федерации сельскохозяйственных кооперативов «Нонхёп» Ким Вон Соком и заместителем председателя Корейской ассоциации международной торговли (KITA) Ким Чжун Кваном. Стороны обсудили российско-корейское сотрудничество в сфере сельского хозяйства, а также обговорили создание возможных механизмов инвестирования и реализации инвестиционных проектов на Дальнем Востоке России. В ходе встречи Сергей Качаев выступил с инициативой создания совместного российско-корейского агропромышленного фонда (совместно с Фондом развития Дальнего Востока).

В сентябре 2015 года прошел первый Восточный экономический форум на территории России. Продовольствие, энергетика, рыболовство, туризм, алмазы и бриллианты, поддержка экспорта, новая финансовая архитектура на Дальнем Востоке. Эти и другие темы обсуждались на Восточном экономическом форуме. Среди азиатских гостей также присутствовала Республика Корея, которая заинтересована в дальнейшем сотрудничестве. Участниками мероприятия стали представители 24 стран. За время работы было рассмотрено около 200 проектов, подписано порядка 80 контрактов на общую сумму в 1,3 трлн. руб.

Летом 2015 года состоялось первое заседание Российско-Корейской Совместной рабочей группы по сотрудничеству в области электроэнергетики. В ходе встречи стороны обсудили широкий спектр вопросов двустороннего сотрудничества в области электроэнергетики, отметили перспективные направления дальнейшего взаимодействия. В январе 2016 года состоялась встреча Посла России с президентом Корейского фонда международных обменов. Президент Корейского фонда обмена рассказал о намеченных совместных образовательных проектах Фонда с ведущими российскими вузами, направленных на ознакомление молодёжи с достижениями России и Кореи в различных областях культуры и образования.

Замминистра экономического развития РФ Станислав Воскресенский в марте 2016 года на одном из интервью сообщил, что Азиатский банк инфраструктурных инвестиций (АБИИ) в ближайшие месяцы проведет в России презентацию своих возможностей для российских компаний. Также он отметил, что АБИИ активизирует поиск проектов, акцент будет сделан на следующих отраслях: транспорт, энергетика, водный сектор. Сейчас АБИИ принимается заявки на все проекты и речь идет о финансировании в размере примерно 100-150 млндолларов со стороны Азиатского банка.

В феврале 2016 года во Владивостоке прибыла с рабочим визитом делегация руководителей и представителей крупных корпораций из Республики Корея, специализирующихся на добыче и переработке морепродуктов. Сверхзадача нынешнего визита во Владивосток представителей корейской рыбной промышленности – поиск партнеров для совместного ведения бизнеса. 20 миллионов долларов готовы вложить бизнесмены из страны утренней свежести в рыбную отрасль Приморья

Что касается развития инвестиционного сотрудничества между двумя странами в целом, то стоит выделить первое заседание Российско-Корейской Рабочей Группы по инвестиционному сотрудничеству под председательством заместителя Министра экономического развития Российской Федерации С.С. Воскресенского и заместителя Министра планирования и финансов Республики Корея Сон Ин Чхана, которое состоялось 4 марта 2016 года в Сеуле. В мероприятии также принял участие Посол Российской Федерации в Республике Корея А.А. Тимонин. Участники встречи обсудили состояние дел в различных областях экономического взаимодействия между двумя странами и ход реализации совместных инвестиционных проектов.

Обе страны в настоящее время проявляют интерес к развитию двустороннего сотрудничества. С одной стороны, России нужны инвестиции, с другой стороны, заинтересованность южнокорейской стороны в России имеет политическую и экономическую основы. В экономическом плане для Южной Кореи, практически лишенной минеральных и иных сырьевых ресурсов, крайне привлекательно участие в разработке природных богатств

Сибири и Дальнего Востока России. Одновременно Россия представляет собой перспективный рынок для сбыта южнокорейской промышленной продукции.

Список литературы:

1. Южная Корея расширяет инвестиции в регионы России. Электронный ресурс. Точка доступа: http://rg.ru/2013/12/17/korea.html Дата обращения: 2.04.2016.
2. Сергей Качаев обсудил в Сеуле возможность создания российско-корейского аграрного фонда. Электронный ресурс. Точка доступа: http://minvostokrazvitia.ru/press-center/news_minvostok/?ELEMENT_ID=4043 Дата обращения: 2.04.2016.
3. Опубликована программа Восточного экономического форума . Электронный ресурс. Точка доступа: http://rg.ru/2015/07/16/forum-site.html Дата обращения: 2.04.2016.
4. Итоги Восточного экономического форума. Электронный ресурс. Точка доступа: http://politrussia.com/ekonomika/itogi-vostochnogo-ekonomicheskogo-799/ Дата обращения: 2.04.2016.
5. Прудникова А., Игнатова О., Горбунова О. Инвестиционный процесс в России: влияние геополитических и геоэкономических рисков // Проблемы теории и практики управления №2, 2016, С.56-64.

Боровикова О. А.

ПРИМЕНЕНИЕ ЭЛЕМЕНТОВ ТЕХНИЧЕСКОГО АНАЛИЗА ПРИ ПРОГНОЗИРОВАНИИ ДИНАМИКИ КУРСА РУБЛЯ

Боровикова О. А.
Научный руководитель: Прудникова А. А.
доц., к.э.н., доцент кафедры «Мировые финансы»
ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

В реальной экономической ситуации деньги как товар имеют свою цену – курс. Валютный курс зависит от традиционных ценообразующих элементов: спроса и предложения, которые, в свою очередь, подвержены влиянию множества экономических и политических факторов. Главные из них – макроэкономические показатели, такие, как состояние платежного баланса, уровень инфляции в стране, денежно-кредитная политика Правительства (в т.ч. уровень процентных ставок), а также цены на сырье, спекулятивные действия участников валютного рынка, политические события.

Влияние основных макроэкономических факторов на процесс курсообразования наиболее отчетливо проявляется в отношении доллара США и евро, а также других ведущих резервных валют. Однако формирование курса валют стран, экономика которых в наибольшей степени зависит от экспорта природных ресурсов, определяется, в первую очередь, уровнем мировых цен на сырье. В настоящее время этот фактор имеет ключевое значение при формировании курса рубля как одной из товарных валют. Решения ОПЕК об увеличении или снижении добычи влияет на цену барреля, что приводит к укреплению или ослаблению российского рубля. В настоящее время значение коэффициента корреляциимежду парой USD/RUB и ценой за баррель марки Brent составляет от -0,75 до -0,95. На протяжении 2014-2015 гг. при снижении цен на нефть курс рубля относительно доллара США ослаблялся. Подобная динамика сохранилась и в первом квартале 2016 года.

Помимо учета фундаментальных факторов, при прогнозировании динамики курса валюты практические результаты может дать использование элементов технического анализа, таких как рыночные тренды,движение котировок в коридорах, определение уровней поддержки и сопротивления цен, индекс RSI.Рассмотрим основные понятия.

Тренд отражает общее направление изменения рынка и зависит от продолжительности временного интервала, на котором он строится. Выделяют восходящий, нисходящий и

горизонтальный тренды, вдоль которых всегда можно провести две линии, ограничивающие колебания котировок в рамках тренда сверху и снизу и образующие уровни поддержки и сопротивления. Такая схемапозволяет задать интервал, в рамках которого, предположительно, будет происходить изменение котировок в перспективе.

Большое значение при построении прогнозов имеет индекс относительной величины цен (RelativeStrengthIndex - RSI). Он отделяет движение цен вверх от движения цен вниз, рассчитывает, какой процент от полного движения составляет движение вверх, и сигнализирует о стремлении рынка к изменению тренда при больших (близких к 100%) или малых (близких к 0%) величинах RSI. Разработчик индекса J.WellesWilder предлагал использовать в качестве границ значения 70% и 30%, соответственно.

Использование принципов технического анализа возможно как при прогнозировании изменений самих котировок российского рубля на определённых отрезках времени, так и для определения вероятного вектора движения рыночных курсообразующих факторов. Учитывая сильную корреляцию между курсом российской валюты и ценами на нефть, возможно рассмотреть это на примере анализа ситуации на рынке нефти.

Динамика изменения котировок нефти марки BRENT представлена на рисунке 1. В начале июля 2015 г. цены на нефть пробили уровень поддержки восходящего тренда на уровне около 62,0 – 62,5 долл. за баррель и далее продолжили свое движение в рамках понижательного канала. По мнению аналитиков [1], данное движение было вызвано одним из фундаментальных факторов, рассмотренных ранее, а именно заявлением иранских властей о намерении в сжатые сроки восстановить свои позиции на мировом нефтяном рынке.

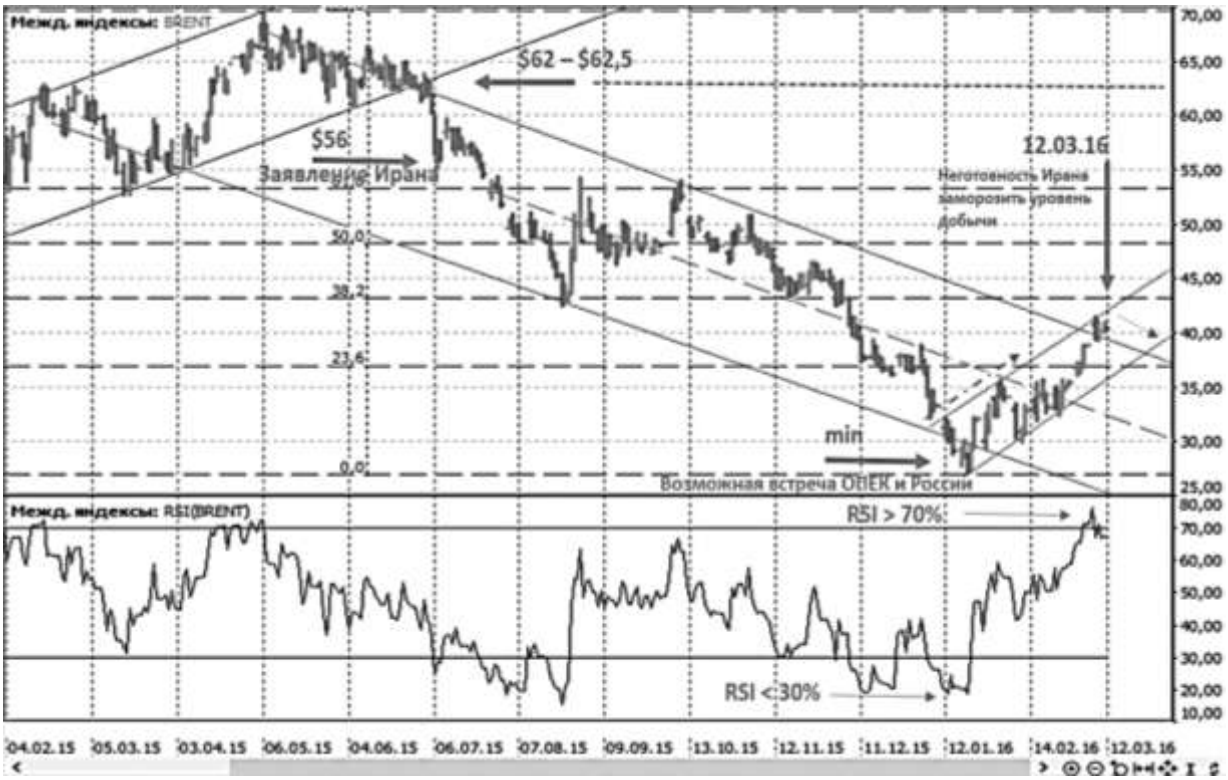


Рисунок 1. Динамика котировки BRENT по состоянию на 12.03.2016
и применение элементов технического анализа (Источник: разработка автора)

Можно заметить, что, в соответствии с выдвинутым предположением, на протяжении всего последующего периода котировки не выходили за рамки наметившегося канала, отталкиваясь от линий поддержки и сопротивления и продолжая снижение. О приближающихся изменениях в направлении движения сигнализировал индекс RSI, который или достигал своих максимальных значений (середина апреля, конец августа и начало октября

2015 г.), или приближался к минимумам (середина августа). В начале января 2016 г. цена нефти достигла своего минимума и, во второй половине месяца внутри нисходящего коридора начал формироваться локальный восходящий тренд. Подобный рост был спровоцирован заявлением министра энергетики России А. Новака о возможной встрече членов ОПЕК и других производителей нефти с целью обсуждения вопроса о замораживании объёмов добычи нефти [2]. С точки зрения технического анализа, о вероятности локального разворота на рынке вновь просигнализировал индекс RSI (значение ниже 30 пунктов в начале января).

По состоянию на 12 марта котировки нефти BRENT, достигнув уровня в 40 - 40,5 долл. за баррель, подобрались к верхней границе локального растущего канала, где расположен расчётный уровень сопротивления. От этих уровней вероятно движение котировок вниз (RSIв районе 70 пунктов). Вероятность реализации прогноза подкрепляется заявлением руководства Ирана от 13 марта 2016 г. о том, что участие страны в переговорах о замораживании объемов добычи нефти возможно лишь после достижения суточного производства в объеме 4 млн. баррелей [3]. С учётом этого возможно прогнозировать, что во второй половине марта – начале апреля цены на нефть марки Brent могут перейти к снижению в район 36-38 долл. за баррель. Вероятность реализации такого сценария и дальнейшее движение котировок, предположительно, будут зависеть от результатов возможной встречи России и ОПЕК.



Рисунок 2. Динамика котировки BRENT по состоянию на 07.04.2016 и применение элементов технического анализа (Источник: разработка автора)

Приведенный рисунок 2 показывает, что по состоянию на 7 апреля 2016 г. можно утверждать, что сделанный ранее прогноз оказался достаточно точным: в первых числах апреля котировки нефти марки BRENT действительно вошли в намеченный коридор, цена установилась на уровне 37,55 – 37,8 долл. за баррель. Курс USD/RUB последовал за нефтяными ценами, изменившись с 67 до 70 руб. за доллар США. Текущее повышение цен на нефть до 40 долл. за баррель объясняется одним из фундаментальных факторов, описанных в начале работы, а именно официальным заявлением США об уменьшении текущих запасов нефти в стране.

Таким образом, применение элементов технического анализа при рассмотрении ситуации на мировом нефтяном рынке позволяет сделать соответствующие предположенияи в

отношении будущей динамики курса рубля. Рассматривая снижение цен на нефть в качестве наиболее вероятной перспективы изменений на мировом рынке, можно предположить, что российская валюта в ближайшее время также ослабнет по отношению к доллару США. Конкретная величина изменения курса будет определяться уровнем возможной «просадки» нефтяных котировок.

Список литературы

1.Информационный портал «Rbc.ru» (Дата обращения: 13.03.2016 http://www.rbc.ru/finances/07/07/2015/559be7609a7947604f025212).
2.Информационный портал «8BANKS» (Дата обращения: 13.03.2016 https://8banks.com/oil/2016/01/29/vstrecha-opek-i-rossii-rynok-nefti-lihoradit.html).
3.Информационное агентство «ISNA» (Дата обращения: 13.03.2016 http://isna.ir/en).
4.Аппель Дж. Технический анализ. Эффективные инструменты для активного инвестора / Пер. с англ. — СПб.: Питер, 2007. — 304 с: ил. — (Серия «Трейдинг& инвестиции»).
5.Швагер Джек. Технический анализ. Полный курс. – М.: Альбина Паблишер, 2001. – 768 с.
6.Информационный портал «Finam.ru» (Дата обращения: 13.03.2016 http://www.finam.ru/).

Николаенкова М.С.
ОТРИЦАТЕЛЬНАЯ ПРОЦЕНТНАЯ СТАВКА КАК НЕТРАДИЦИОННЫЙ ИНСТРУМЕНТ ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКИ

Николаенкова М.С.
Научный руководитель: Прудникова А. А.
доц., к.э.н., доцент кафедры «Мировые финансы»
ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

Многие страны с начала XXI века, в целях стимулирования экономического роста, стали применять такие инструменты денежно-кредитной политики, как нулевые процентные ставки, интервенции на валютном рынке, количественное смягчение и другие. Самыми необычными из этих инструментов выступают отрицательные процентные ставки. Сущность отрицательной процентной ставки заключается в том, что центральный банк взимает плату за хранение избыточных резервов коммерческих банков [1].

Общеизвестно, что идея отрицательной процентной ставки принадлежит немецкому экономисту, успешному предпринимателю и социальному реформатору, Сильвио Гезеллю [2]. В 1890 году экономист, пришел к выводу, что ключевым условием для развития экономики является равномерная скорость обращения денег, в связи с этим они должны перестать выполнять функцию сбережения. Теория Сильвио Гезелля была опробована на практике. Наиболее ярким примером применения теории экономиста является эксперимент, проведенный в австрийском городе Вёргль в 1932 году.

Джон Мейнард Кейнс в работе «Общая теория занятости, процента и денег» использование «нулевой процентной ставки», считал вполне возможным (в условиях «ловушки ликвидности»), но в ряде ситуаций малоэффективным способом изменения инвестиционных ожиданий [3].

Макроэкономисты Майкл Вудфорд, Гейте В. Эггертсон, Ларри Саммерс, Пол Кругман в своих работах отмечают, что нынешние экономические проблемы разрешатся только тогда, когда реальные процентные ставки станут отрицательными, иначе США и Европа могут вслед за Японией оказаться в ловушке потерянного десятилетия.

Политика отрицательной процентной ставки перестраивает финансовый механизм. Плата за хранение денежных средств государством стимулирует экономических субъектов проводить активные операции с деньгами. В этом случае население начинает больше потреблять, кредитные организации выдавать более дешевые кредиты и в большем

количестве реальному сектору экономики. Стоимость денег постепенно снижается. Увеличенный спрос рождает новое увеличенное предложение, хозяйственная деятельность экономических субъектов расширяется, то есть происходит экономический рост.

Отрицательные ставки сейчас можно встретить далеко не только в отдельных развитых странах, сейчас в мире с отрицательной доходностью торгуются облигации на колоссальную сумму в $3,6 трлн., а это 16% от JPM Global Government Bond Index. Таким образом, 1/5 часть всех мировых бондов торгуется с отрицательной доходностью, и инвесторы приплачивают эмитенту за возможность дать в долг.

В современном мире отрицательные процентные ставки активно используются Данией, Швейцарией, Швецией и Японией. В этой группе развитых стран наиболее финансово обеспеченные люди живут в Швейцарии, на втором месте –датчане и шведы, на третьем– население еврозоны и на четвертом –население Японии (рисунок 1).

Рассматриваемые страны в последние годы все чаще используют отрицательные процентные ставки для стимулирования экономического роста.

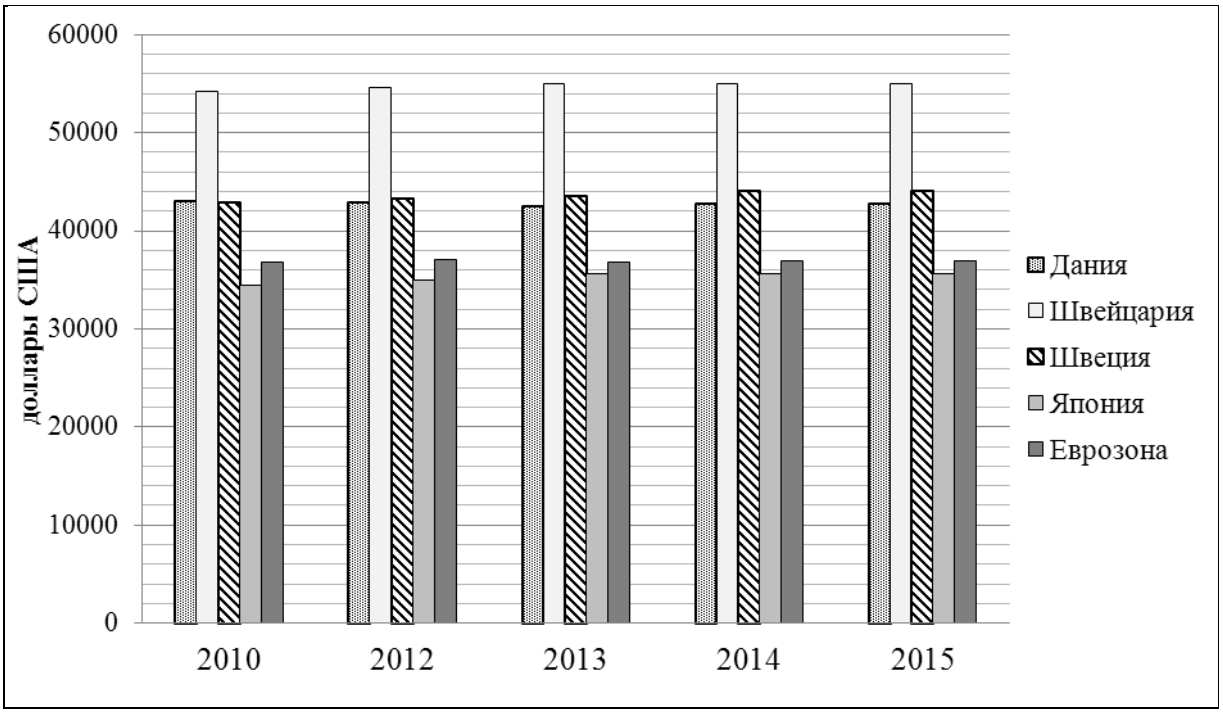


Рисунок 24. Среднедушевой доход по паритету покупательной способности в странах, использующих отрицательные процентные ставки за 2010 – 2015 гг.

Центральный Банк Швейцарии начал использовать нетрадиционные инструменты денежно – кредитной политики с 1972 года, когда им был введен штрафной платеж в размере 8% годовых в случае увеличения вкладов в швейцарских франках нерезидентами. С ноября 1973 года данная ставка увеличилась до 12% годовых. Основной причиной применения данной политики стало ограничение денежных потоков в Швейцарию из других стран, особенно из стран – экспортеров нефти [4].

Кроме этого Банк Швейцарии активно использует отрицательную процентную ставку для борьбы с чрезмерно укрепляющимся курсом франка и дефляции, что в свою очередь помогает стимулировать экономический рост. Так, в декабре 2014 года целевой диапазон для 3-месячной ставки LIBOR изменен с -1,25% до -0,25%, а ключевая ставка была пониженадо -0,75%. Такое значение ключевой ставки сохраняется и в 2016 году [5].

Для борьбы с глубокой рецессией банк Швеции с июля 2009 года по сентябрь 2010 установил ключевую процентную ставку на уровне -0,25%. Отрицательная процентная ставка в этой стране активно используется и для повышения инфляции до целевого уровня. В июле 2014 года значение ключевой ставки было снижено до -0,5%. Начиная с 2015 года ставка

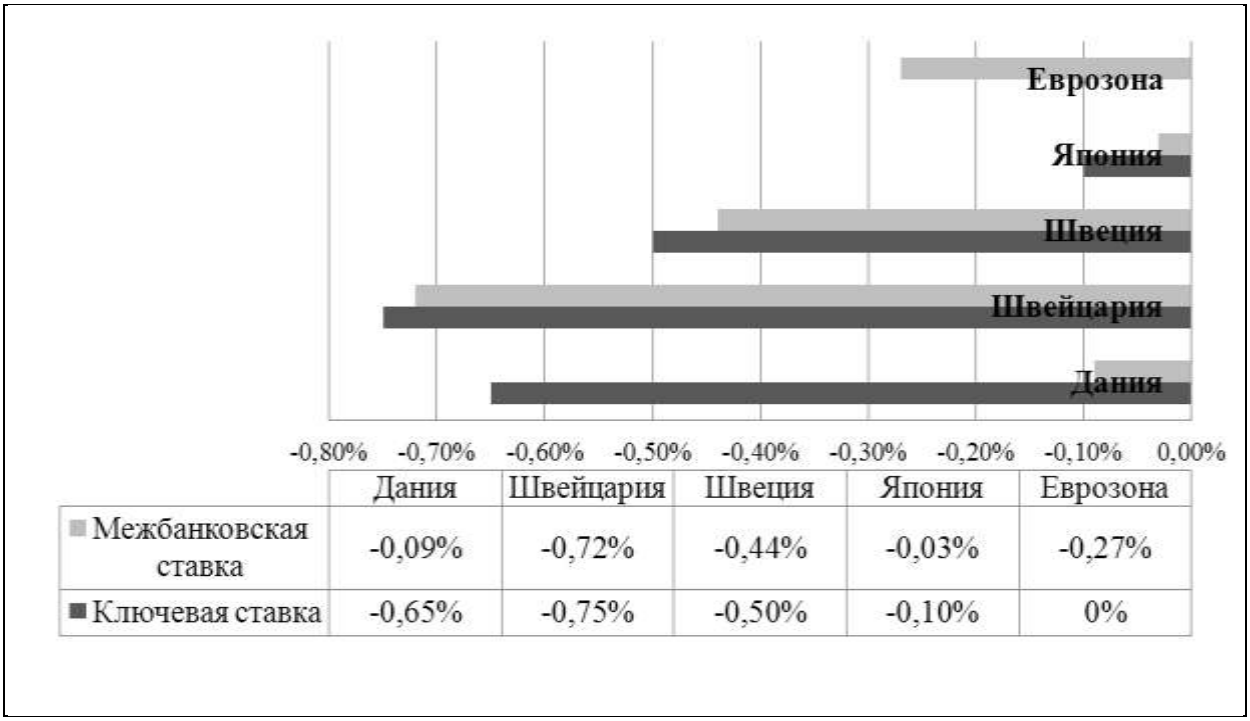
РЕПО уменьшилась (составила -0,1%, а затем и -0,35%). Это в свою очередь привело к снижению ключевой ставки до -1,1%. С 11 февраля 2016 года ключевая ставка в Швеции составляет -0,5% [5].

Развитые страны Еврозоны также активно используют отрицательную процентную ставку. Основной причиной использования данного инструмента слабый темп экономического роста, сопровождающийся низкой инфляцией. Наиболее активное применение данного нетрадиционного инструмента монетарной политики отмечается в 2014 году, когда в июне ставка была понижена до -0,1%, а затем в сентябре до -0,2%. На сегодняшний день Европейский центральный банк сохраняет ключевую ставку на уровне 0,05%, а ставка овернайт по депозитам банков составляет -0,3% [5].

С 2012 года Банк Дании использует нетрадиционные инструменты денежно – кредитной политики для ограничения избыточных инвестиционных притоков, на фоне повышающегося курса датской кроны. Так с июля 2012 года по апрель 2014 года ставка по депозитным сертификатам была снижена до -0,2%, в апреле ставка приняла позитивное значение. С сентября 2014 года Центральный банк Дании использовал отрицательную процентную ставку с целью снижения повышающегося курса датской кроны. Тогда ключевая ставка была снижена до -0,75% [5], а в настоящее время она составляет -0,65% [6].

Банк Японии в течение ряда лет использует отрицательную ставку процента для оживления экономики с помощью повышения инфляции. Использование данного инструмента началось с 2001 года. До 2006 года ключевая ставка была равна 0,0%, с февраля 2007 года последовало ее снижение до -0,5%, с ноября 2008 года ставка повысилась до -0,3%, а с 19 декабря 2008 года до -0,1%. Затем на протяжении нескольких лет она варьировалась в пределах от -0,1% до 0,1%. С 29 января 2016 года ключевая ставка Японии установлена на уровне -0,1% [5].

Динамика изменения ключевых ставок в еврозоне, Японии, Дании, Швейцарии и Швеции в 2014 – 2016 годах свидетельствует о том, что наиболее активную монетарную политику по внедрению негативной процентной ставки проводила Швеция, а наиболее плавную нетрадиционную денежно – кредитную политику проводила Япония (рисунок 2).



	Дания	Швейцария	Швеция	Япония	Еврозона
Межбанковская ставка	-0,09%	-0,72%	-0,44%	-0,03%	-0,27%
Ключевая ставка	-0,65%	-0,75%	-0,50%	-0,10%	0%

Рисунок 2. Использование отрицательных процентных ставок в 2016 году

В последнее время влияние отрицательных ставок на экономику стран вызывает споры у экспертов. Использование такого перевернутого инструмента денежно-кредитной политики в течение длительного периода времени, может оказаться не эффективным по ряду причин:

-инвесторы не получат доходы по купленным ценным бумагам и вынуждены буду уходить в те страны, где процентные ставки выше;

-страховые и пенсионные фонды, а также крупные банки могут понести существенные потери;

-трудно спрогнозировать, как эта политика отразится на курсе национальной валюты страны, так как здесь следует учитывать различные факторы.

Однако подводя промежуточный итог использования отрицательных процентных ставок в отдельных странах можно сделать следующие выводы:

-банки, получившие ликвидность по программе количественного смягчения, начинают активно кредитовать, иначе процентная ставка будет съедать их активы;

-инвесторы вынуждены переходить от государственных ценных бумаг с низким доходом к более рискованным активам, таким как акции, корпоративные облигации, или недвижимость;

-увеличивается спрос на золото в качестве портфельного актива и значительно повышается его доходность;

-сбережения становятся менее привлекательными, что подталкивает потребителя больше тратить, чем сберегать.

Вследствие того, что отрицательная процентная ставка является относительно новым инструментом денежно – кредитной политики, а вопрос предела снижения процентных ставок до эффективного уровня еще мало изучен, рано делать какие–то определённые выводы и давать полную и достоверную оценку по поводу использования этого инструмента. Однако, следует отметить, что отрицательные процентные ставки могут стать реальностью для многих развитых стран, так как выполняют определенную роль для поддержания реального экономического роста, не вызывают значительной волатильности финансового рынка или массовое изъятие банковских вкладов.

Список литературы

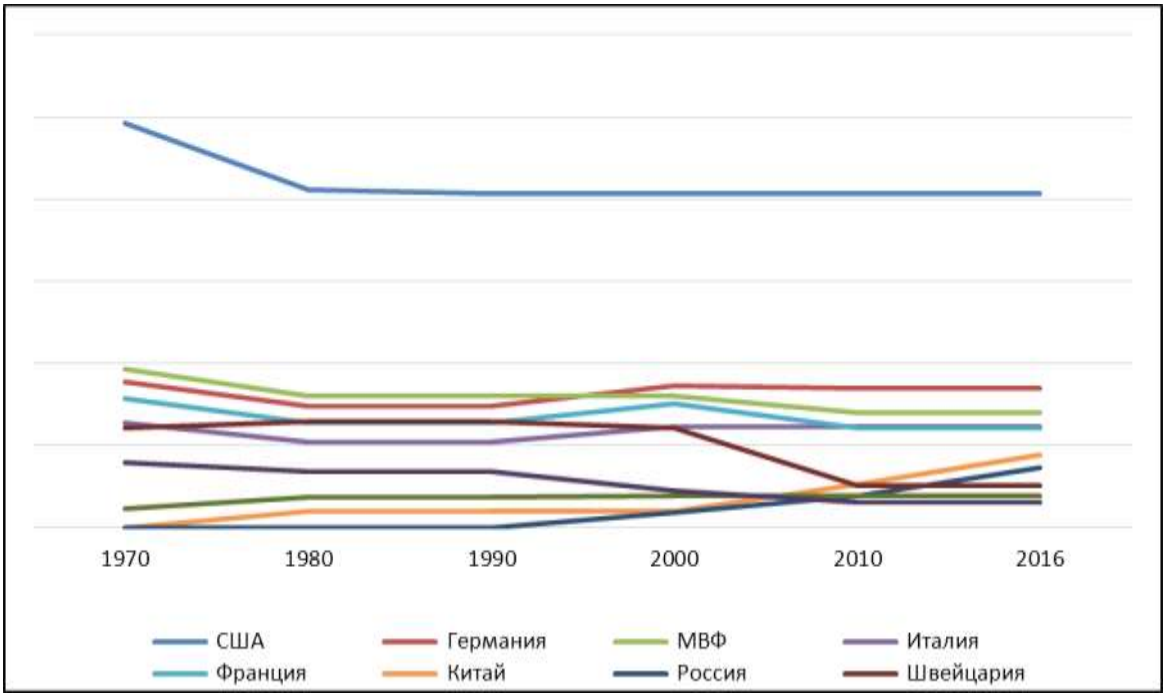
1. Николаенкова М.С., Прудникова А.А. Международный опыт применения отрицательной процентной ставки // Экономика и управление: проблемы, тенденции, перспективы развития : материалы II Междунар. науч.–практ. конф. (Чебоксары, 29 февр. 2016 г.) / редкол.: О. Н. Широков [и др.]. – Чебоксары: ЦНС «Интерактив плюс», 2016.
2. Martin Menner. Negative Nominal Interest Rates: History and Current Proposals // CAWM Discussion Paper No. 43 – January 2011 – 32 p.
3. КейнсДж.М. Общая теория занятости, процента и денег. Серия: Классики экономической литературы – XX век. – М.:Гелиос АРВ, 2002. - 352 с.
4. Jackson H. The International Experience with Negative Policy Rates - Bank of Canada, November 2015 – 22 p.
5. Таблица процентных ставок ЦБ мира // Рынок Форекс. URL: http://www.fxstreet.ru.com/economic-calendar/interest-rates-table/ (дата обращения: 21.02.2016).
6. Таблица процентных ставок стран мира. URL: http://www.tradingeconomics.com (дата обращения: 15.04.2016).

Лизунова Т.А.

ЗОЛОТОВАЛЮТНЫЕ РЕЗЕРВЫ: СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ПО СТРАНАМ И РЕКОММЕНДАЦИИ ДЛЯ РОССИИ

Лизунова Т.А.
Научный руководитель: Прудникова А. А.
доц., к.э.н., доцент кафедры «Мировые финансы»
ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

Впервые с 1960-х годов официальный сектор золотого металла показал положительный нетто-спрос пятый год подряд в 2014 году. Действительно, чистый спрос вырос на 13% до 466 тонн, второй по величине показатель с 1964 года. Особенно ярко активность России проявилась в апреле-декабре 2014 года. Высокий показатель чистого спроса объясняется отсутствием существенной продажи со стороны участников Соглашения Центробанков о золоте, четвертая редакция которого вступила в силу 27 сентября 2014 года. Рассмотрим ситуацию с золотовалютными резервами несколько ближе, чтобы более полноценно охарактеризовать протекающие тренды (рисунок 1).



)

Рисунок 1. Официальные мировые запасы золота в тоннах (данные Всемирного золотого совета за январь 2016 года)108

Сегодня ученые пытаются систематизировать причины увеличения интереса стран к золоту и систематизировать аргументы в пользу данного актива. Для начала, хотелось бы отметить тот факт, что текущий интерес к золоту подкреплен темпами развития мировой экономики, которые показывают нисходящий тренд. Последние новости говорят о том, что проблемы коснутся все страны мира, в том числе и США, что подогревает опасения инвесторов относительно будущих доходов и заставляет их заняться поиском стабильный актив для защиты собственного капитала. Тем не менее, не все эксперты оценивают перспективы положительно. Падение цен на основной драгоценный металл ожидают SocieteGenerale SA и GoldmanSachsGroupInc. Эксперты указанных структур считают, что возникшая потребность в золоте будет постепенно угасать в ближайшем будущем, поскольку

[108] Составлено по данным World gold council, Latest World Official Gold Reserves, 11.03.2016, https://www.gold.org/research/latest-world-official-gold-reserves)

подобные вложения по определению не приносят дивидендов. Опасения экспертов по данному поводу можно назвать обоснованными, но, тем не менее, на настоящий момент золото показывает самый стабильный рост цены, за что агентство Bloomberg отметило золото главным активом 2016 года[109].

Обратимся к ретроспективным данным. В 2012 году центральные банки стран мира, среди которых был Центральный Банк Российской Федерации и Народный банк Китая, скупили почти 15 млн. тройских унций золота. Уже на тот момент основными лидерами среди покупателей уже был российский ЦБ и Народный банк Китая, о которых мы упоминали выше. Эксперты называют общую причину интереса к золоту у Китая и России - золото не позволит огромным резервам регуляторов обесцениться. В 2013 году Российская Федерация была признана агентством Bloomberg главным скупщиком золота десятилетия. Обратимся к статистике, показывающей прирост золота за последний период, чтобы проследить поведение стран относительно покупки золото во второй половине 2015 года (рисунок 2).

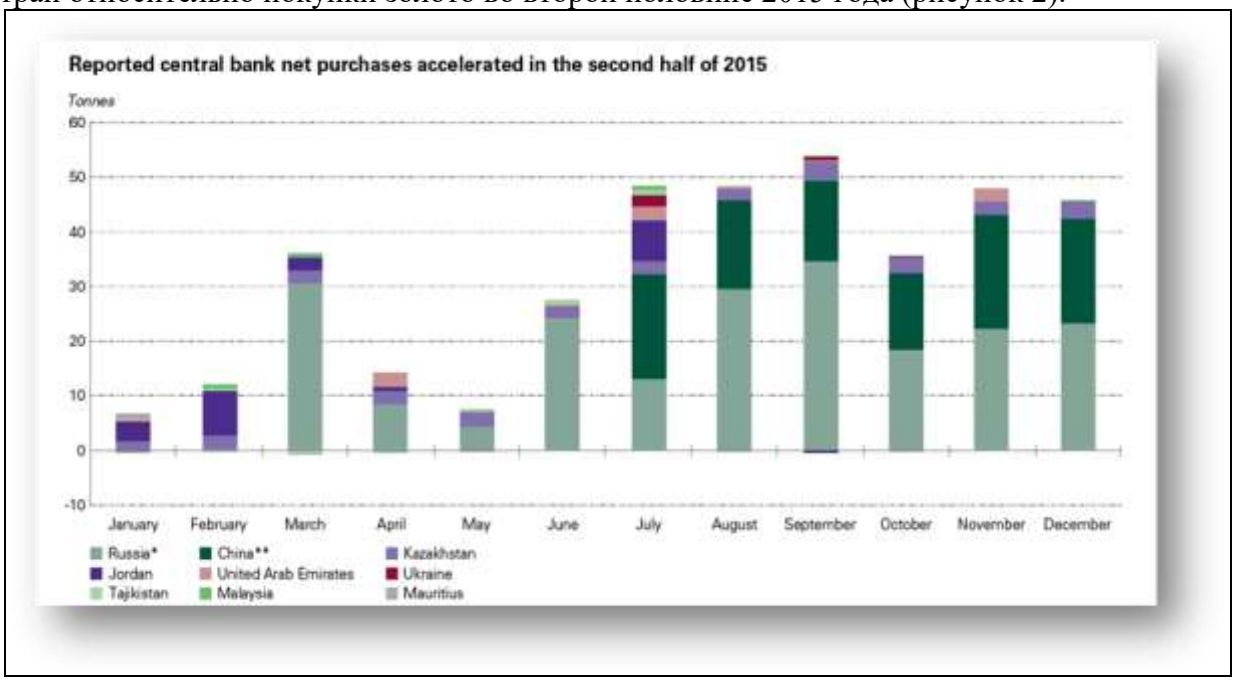


Рисунок 2. Приобретение золота центральными банками мира110

Как видно из графика странами, нарастившими золотые активы в наибольшем объеме, все так же остаются Россия и Китай. Политику по массированной скупке золота указанные страны начали уже в 2014 году. В то время как одни страны стремительными темпами скупают золото, другие столь же быстро пытаются его продать. Золотой резерв Канады был распродан в течение второго месяца с начала 2016 года и упал до нулевой отметки. С чем может быть связано подобное поведение и насколько оно эффективно? Можно предположить, что данная политика может быть связана с попыткой снизить цену на золото, соответственно – усилить доллар, рассмотрим далее данную гипотезу более подробно. Одним из основных аргументов, определяющих пользу инвестирования в золото, можно определить то, что существует его отрицательная корреляция с курсом доллара (рисуноки 3,4). Помимо этого, также стоит отметить, что, в отличие от валюты, золото нельзя фиксировать в качестве обязательства какой-либо страны. Это обстоятельство обусловливает наличие перспектив золота в качестве резервного актива. Стоит отметить интересный факт того, что до недавних пор стоимость золота достаточно сильно коррелировала с величиной американского долга (коэффициент корреляции +0,86). Однако, с 2011 года корреляция резко снизилась,

[109] https://www.rbc.ua/rus/news/bloomberg-nazval-zoloto-glavnym-aktivom-2016-1456729288.html

[110] Составлено по данным World gold council, Latest World Official Gold Reserves, 11.03.2016, https://www.gold.org/research/latest-world-official-gold-reserves)

американский долг растёт, а цена на золото падает, тот же тренд можно наблюдать в обратную сторону. Для нашей страны подобная взаимосвязь активов особенно актуальна в условиях падения цены на нефть, которая, как известно, находится в обратной зависимости от стоимости доллара (рисунки 3-5).



Рисунок 3. Тренд цены на нефть марки BRENT



Рисунок 4. Динамика значений USD Index



Рисунок 5. Колебания цен на золото за период (второе полугодие 2015 – март 2016 гг.)

Следующий аспект, на который мы бы хотели обратить внимание в своем исследовании – корреляция между показателями стабильности экономик стран мира и существующей долей золота в золотовалютных резервах исследуемых стран. Проведя анализ, можно констатировать, что страны с наибольшей долей золота (Рисунок 6) в золотовалютных резервах характеризуются стабильным экономическим трендом, что подтверждает отношение центральных банков к золоту как к активу с высокой степенью ликвидности и стабильностью.

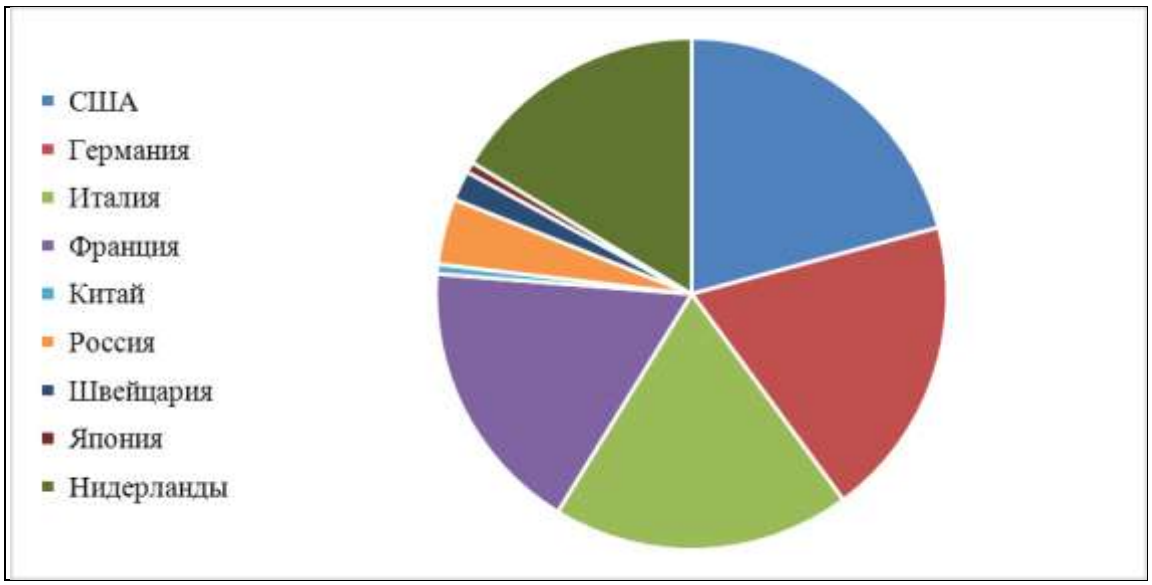


Рисунок 6. Официальные мировые запасы золота и их доля в ЗВР стран за 2016 год111

Конкретный уровень золотовалютных резервов какой-либо страны, прежде всего, является отражением ее внешнеэкономического товарооборота, а также потоки капитала за предшествующие периоды. Согласно международной практике считается, что оптимальный уровень золотовалютных резервов согласуется с тем объемом накоплений, имеющихся у Центрального банка страны, который позволил бы опосредовать импорт товаров и услуг из других стран на протяжении трех месяцев. Поскольку задачей золотовалютных резервов является нацеленность на стабильность экономических процессов в стране, то одним из основных способов по ее оптимизации можно считать диверсификацию ЗВР с внедрением ликвидных и стабильных активов, изменения процентного соотношения золота и валют в портфеле.

По результатам проведенного анализа в своей работе автор выражает солидарность с действиями Центрального банка Российской Федерации, а также рекомендует увеличить долю золота в структуре золотовалютных резервов до отметки в 45-50%, что позволит экономике страны более устойчиво преодолеть кризисные явления, которые могут быть спровоцированы проблемами и спадом трендов мировой экономики, диверсифицировать активы, преодолеть явную зависимость от цен на нефть и доллар.

Список литературы

1. Официальный сайт Всемирного Золотого Совета - http://www.gold.org/
2. Официальный сайт Банка России - http://www.cbr.ru/
3. Официальный сайт Российской газеты - http://rg.ru/
4. Официальный сайт портала РосБизнесКонсалтинг - http://www.rbc.ru/
5. Официальный сайт Department of Finance Canada- http://www.fin.gc.ca

[111] Составлено по данным World gold council, Latest World Official Gold Reserves, 11.03.2016, https://www.gold.org/research/latest-world-official-gold-reserves)

Ковалев Г.Н.

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ, ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОГО РЫНКА СЛИЯНИЙ И ПОГЛОЩЕНИЙ

Ковалев Г.Н.
Научный руководитель: Сергеева Н. В.
к.э.н., доцент, доцент кафедры «Мировые финансы»
ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

Современная социально-экономическая ситуация в Российской Федерации безусловно в большей или меньшей ступени влияет на все сферы деятельности государства и общества. Рассматривая российский рынок слияний и поглощений (далее M&A), стоит учитывать российскую специфику и особенности нормативно-правовой базы. Анализ отечественного законодательства и зарубежных норм, регулирующих сделки M&A, можно сделать вывод о сопоставимости и близости международной и российской трактовки понятий.

Актуальность и перспективность рынка слияний и поглощений объясняется возможностями привлечения дополнительного капитала, которые появляются в результате использования инструментов корпоративного управления, используемыми в сделках M&A.

На мировом рынке слияний и поглощений в последние году сложилась положительная тенденция к увеличению количества и суммарного объема сделок M&A. Так, на рисунке 1 виден стабильный рост как количества, так и объема с посткризисного 2009 года. За прошлый 2015 год наибольшие объемы капитала участвовали в таких секторах как здравоохранение – 664362, 44 млн. $, высокие технологии – 592505,57 млн. $, энергетика – 591157,47 млн. $. Таким образом, можно заметить, что наибольший удельный вес по объему и по отраслям рассредоточен в отраслях требующих высоких затрат трудовых и капитальных ресурсов.

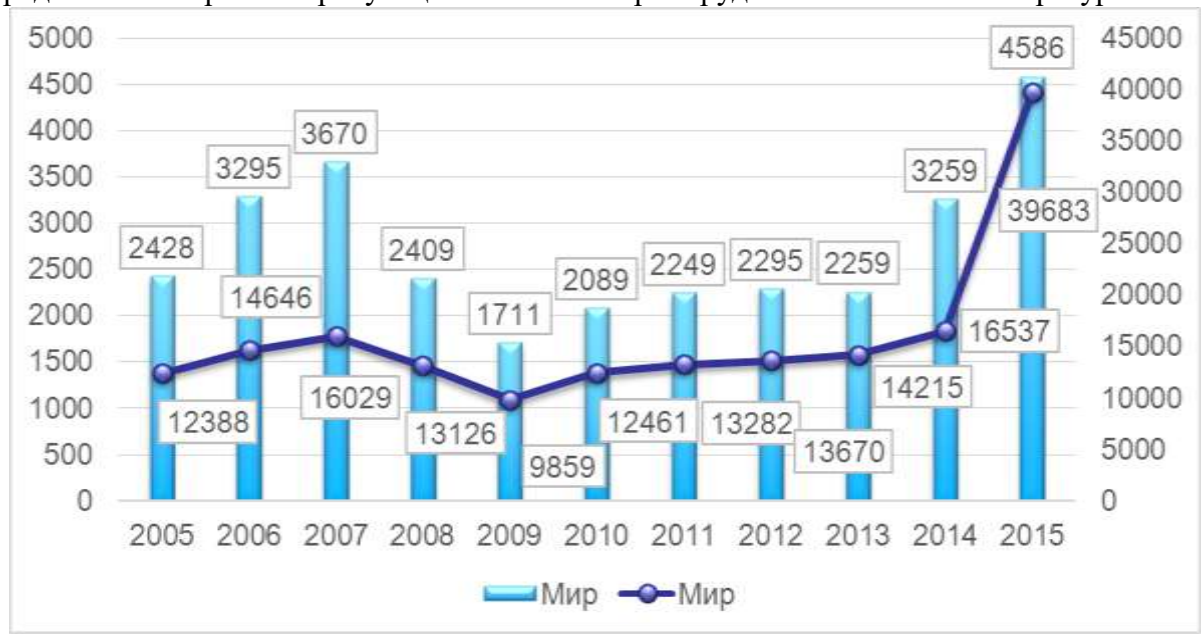


Рисунок 1. Динамика объема мирового рынка M&A

В целом же, по всем отраслям за 2015 год мировой рынков M&A вырос на 41%, анализирую географическое распределение сделок, стоит отметить значительный рост в Азиатско-Тихоокеанском регионе на 58% и в Японии на 71%. Это объясняется высокими темпами роста азиатских экономик и ростом роли на мировой арене за счет участия в международных объединениях и интеграционных группах.

Каково же место Российской Федерации на мировом рынке слияний и поглощения? Это одна из самых очевидных проблем, т.к. доля отечественного рынка в мировом рынке слияний и поглощений за последние 10 лет не превышала 5,93%, это рекордное значение было

достигнуто в 2012 году, в дальнейшем наблюдается тенденция к снижению доли до 1,02% в прошлом 2015 году (Рисунок 2).

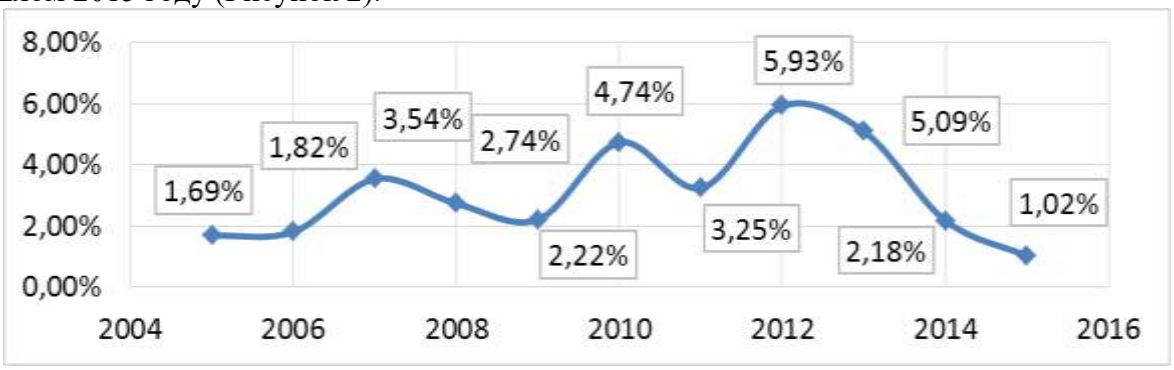


Рисунок 2. Доля отечественного рынка M&A по отношению к мировому

В целом же объемы рынка слияний и поглощений в России сокращаются с 2012 года, когда рынок достиг рекордного объема в 136 млрд. $, в прошлом же году объем составил 47 млрд. $. Прежде всего такое сокращение связано с экономическими последствиями санкций, уходом иностранного капитала с российского рынка, а также волатильностью национальной валюты (Рисунок 3).

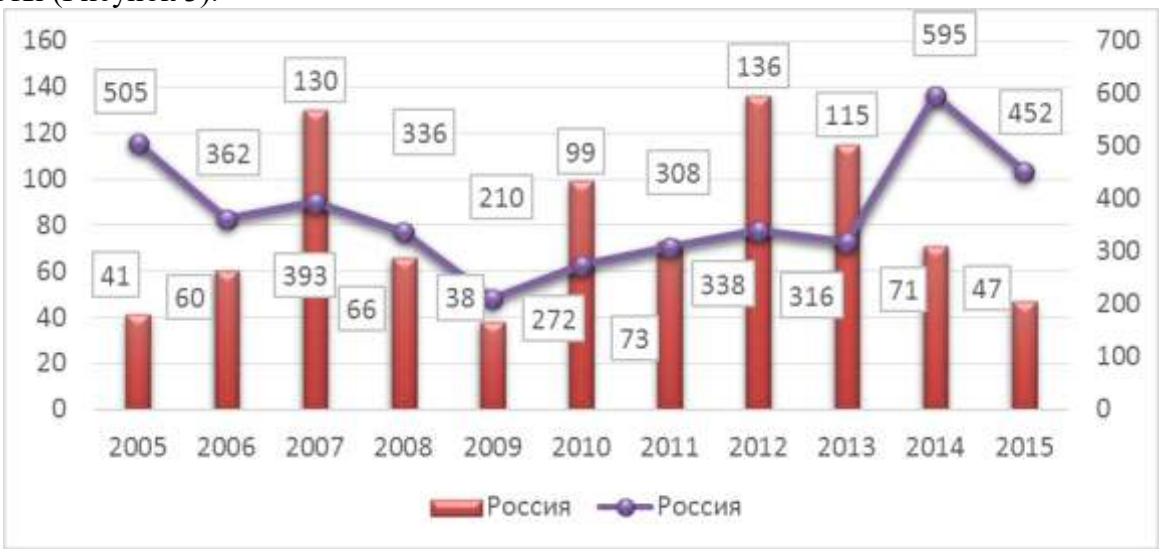


Рисунок 3. Динамика объема российского рынка M&A

К основным тенденциям российского рынка стоит отнести тот факт, что наибольший удельный вес имеют единичные крупные сделки - более 60%, остальной же объем формируется за счет большого количества мелких сделок. Помимо этого, большую часть сделок в финансовом секторе составляют сделки слияний и поглощений в процессе санаций в банковском секторе. Еще одной тенденцией является низкий уровень участия российских банков в консультации сделок слияний и поглощений, банки присоединяются к процессу ведения сделки лишь на этапе расчетов, в отличии от иностранных банков, участвующих с самого начала.

Анализируя тенденции и особенности российского рынка M&A стоит отметить ключевые проблемы, которые относятся к тормозящим факторам развития. Так российская нормативно-правовая база в отношении сделок слияний и поглощений отстает от мирового уровня, в связи с чем иностранные компании при заключении сделок прибегают к использованию зарубежного права (не противоречащее российскому законодательству). Кроме этого в Российской Федерации характерна практика участия государства в управлении и капитале крупных компаний, что в свою очередь является одной из причин низкого участия иностранных инвестиций в российской экономике.

Несмотря на все эти проблемы, российский рынок слияний и поглощений имеет много перспектив для развития. К таким перспективам можно отнести высокий потенциал развития

обрабатывающих отраслей промышленности, в свою очередь это позволит диверсифицировать российский экспорт и уменьшить зависимость российской экономики от продажи энергоносителей. Помимо этого, развитие российского финансового рынка и сотрудничество со странами АТР, в рамках интеграционных объединений, позволит увеличить объемы иностранных инвестиций в отечественную экономику. Одним из ключевых направлений является развитие отраслей экономики, вовлеченных в процесс импортозамещения, что является предпосылкой к усилению активности по слияниям и поглощениям в этих сферах.

Список литературы

1. Обзор компании KPMG «Российский рынок слияний и поглощений в 2015 году»
2. Исследование агентства Mergers.ru – «Слияния и Поглощения в России, январь-декабрь 2015»
3. Презентация PwC «Финансовые инвесторы в России», 15 марта 2016 г.
4. Исследование агентства AK&M – «Российский рынок слияний и поглощений в 2015 году»
5. Информационная база данных макроэкономической статистики Economist Intelligence Unit.

Сармина Е. Ю.
ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ НСПК НА НАЦИОНАЛЬНОМ И МЕЖДУНАРОДНОМ УРОВНЕ

Сармина Е. Ю.
Научный руководитель: Прудникова А. А.
доц., к.э.н., доцент кафедры «Мировые финансы»
ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

В современном мире довольно часто возникают ситуации, когда одни страны пользуются зависимостью других стран, возникающей в результате какого-либо партнерства, и пытаются навязать им собственные политические и экономические взгляды. Хорошим примером служит сложившаяся ситуация в России. После того, как в марте 2014 года международные платежные системы VISA и MasterCard заблокировали операции по картам ряду российских банков, стала очевидной уязвимость финансовой системы РФ, а также ее зависимость от стран Запада. Более того, данные платежные операторы имеют доступ к уникальной информации о большинстве операций российских банков и граждан РФ, а это значит, что все структуры доходов и расходов как граждан, так и организаций РФ находится в поле зрения служб США. В связи с данной ситуацией, 27 марта этого же года Владимир Путин, Президент РФ, дал согласие на создание национальной системы платежных карт (НСПК), которая бы смогла защитить интересы России и ее граждан.

В июле 2014 года была создана национальная система платежных карт, весной 2015 года были определены ее название и логотип – “Мир”. А 1 апреля все внутрироссийские операции по картам международных платежных систем были переведены на процессинг НСПК. В настоящий момент, в платежную систему «Мир» входит более 70 участников (рисунок 1).

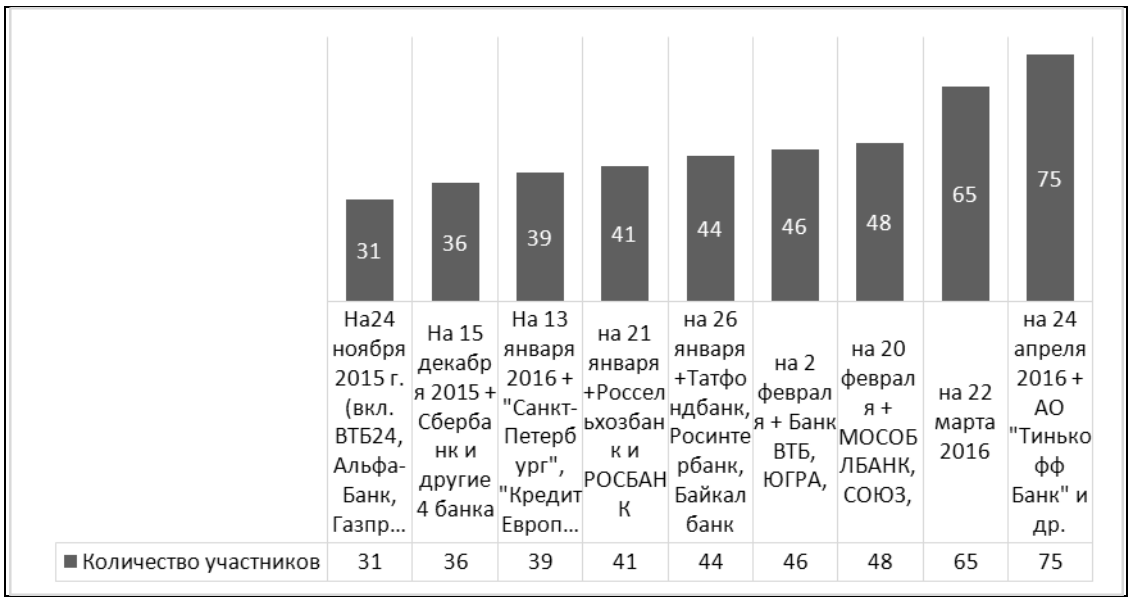


Рисунок 1. Количество участников НСПК «Мир»

Главный вопрос, который волнует многих россиян,– как карты «Мир» будут конкурировать с Visa,MasterCard и другими крупными международными платежными системами, которые занимают большую часть транзакций по платежным картам в мире, как видно по рисунку 2. Изначально, при создании НСПК в основу был взят международный опыт таких стран, как Япония и Китай. Платежные системы данных государств (японская JCB и китайская UnionPay) начинали свою работу в качестве национальных платежных систем, но со временем стали сильными конкурентами для Visa, MasterCardи других международных платежных систем. Китайская UnionPay, созданная в 2002 году,– один из примеров успешного запуска внутренней системы платежных карт. Китайская платежная система является абсолютным лидером по количеству выпущенных карт, которые принимаются в 156 странах, включая Россию. В настоящий момент, жестко контролируемые рынок банковских карт в Китае быстро растет и развивается. Без согласия Народного банка КНР коммерческие банки не имеют право заниматься эмиссией пластиковых карт таких международных платежных систем, как Visa и MasterCard, именно поэтому на территории Китая обслуживается менее 20% карточек данных платежных систем.

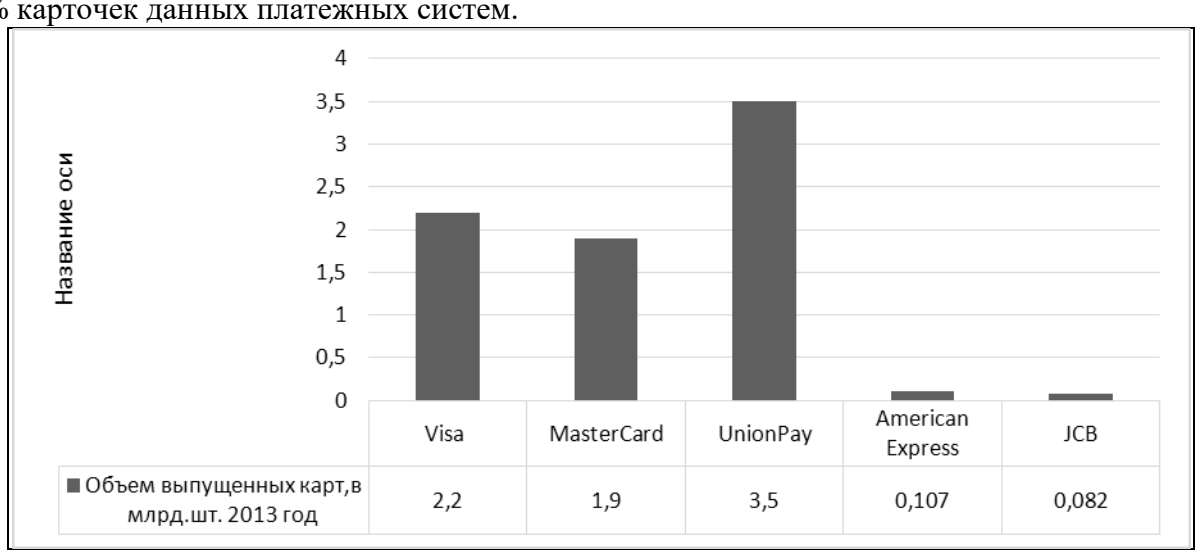


Рисунок 2. Объем выпущенных карт платежных систем за 2013 год

Чтобы добиться такого уже успеха, как UnionPay, НСПК намерена начать сотрудничать с национальными платежными системами стран ЕАЭС, а именно с Белоруссией («БЕЛКАРТ» и Арменией (ArmenianCard)) . Помимо этого, уже существует ряд ко-бейджинговых программ с некоторыми международными платежными системами с целью реализации приема карта «Мир» за рубежом. В июне 2015 года было подписано первое соглашение о выпуске ко-

бейджинговых карт «Мир-Maestro». А уже через месяц было подписано подобное соглашение с международными платежными системами AmericanExpressи JCB. Операции по таким картам будут обслуживаться по стандартам международных платежных систем за пределами России, а на территории России– по стандартам НСПК.

Следует отметить также и то, что платежная система UnionPay заинтересована не только в укреплении своих позиций на российском рынке, но и в выпуске ко-бейджинговых карт. Более того, Ольга Скоробогатова, заместитель председателя Банка России отмечает, что на последних встречах с представителями UnionPay с китайской стороны не раз говорилось о взаимном приеме карт. Для платежной системы «Мир» данный шаг будет большим скачком вперед по продвижению НСПК на международный рынок.

Но для того, чтобы платежная система «Мир» стала конкурентоспособной на международном рынке, ей необходимо достичь высокого уровня развития на территории России. Ведь сегодня на долю таких международных платежных систем, как Visa и MasterCard, приходится около 85% всех пластиковых карт, выпускаемых российскими банками. Для этого была создана такая тарифная политика, которая будет способствовать развитию розничных безналичных платежей в России.

Одной из основных целей создания НСПК является ускорение создания международного финансового центра в России. В связи с этим перед национальной платежной системой стоят и такие цели, как:

- обеспечение внутридневной окончательности переводов денежных средств, в первую очередь в системе БЭСП (банковские электронные срочные платежи) Банка России;
- внедрение механизмов «поставка против платежа» и «платеж против платежа», а также процедур STP (Straight Through Processing), основываясь на международных стандартах;
- взаимодействие с системой CLS;
- взаимодействие с международными системами расчетов для облегчения расчетов по сделкам с международными финансовыми инструментами;
- улучшение механизмов управления ликвидностью, а также такими рисками, как расчетные, системные и межсистемные.

Глава НСПК Владимир Комлев утверждает, что карта “Мир” поможет банкам сократить их издержки и сможет полноценно конкурировать с наличными деньгами. Это будет достигаться за счет того, что для дебетовых и предоплаченных карт ввели межбанковскую комиссию в виде фиксированной суммы, а не процента от суммы операции. Также процессинговые комиссии по этим типам карт будут ниже. Что касается комиссий с участников, то платежная система “Мир” для них будет дешевле, чем Visaи MasterCard, так как тарифы будут фиксированы в рублях. Более того, для участников не предусмотрен вступительный платежный взнос и комиссия за внутрибанковские операции не будет взиматься, планируется взимать комиссию только с межбанковские транзакций. Также не предполагается взимать комиссию с карт, которые не являются премиальными, и с банков-эмитентов за количество выпущенных карт. Все это уже является большим преимуществом над системами Visaи MasterCard. Большое распространение платежные карты «Мир» получат также благодаря тому, что планируется охват национальными платежными инструментами клиентов банка, которые получают бюджетные деньги (пенсию, стипендию, заработную плату, довольствие военнослужащих) в объеме не менее 85% к концу 2018 года.

Национальная система платежных карт соответствует всем международным стандартам безопасности. Более того, с июля 2016 года платежные карты «Мир» будут оснащены дополнительной защитой 3DSecure, которая представляет собой дополнительную авторизацию при совершении клиентом операции по карте. В большей мере это касается, онлайн-покупок. Данная система будет защищать и торговую точку, и банк от кибермошенников, чья деятельность растет с каждым годам все большими темпами. Тестирование данной системы безопасности уже проходят.

Многие специалисты утверждают, что платежная система «Мир» сможет конкурировать на территории России с такими платежными системами, как Visa и MasterCard, только через

несколько лет. Если же говорить о ситуации за пределами нашей страны, то возможно НСПК понадобиться и десятилетие, чтобы выйти на один уровень с Visaи MasterCard. По нашему мнению, НСПК сможет добиться успеха намного быстрее, так как уже сейчас принимается множество мер для повышения ее конкурентоспособности. По письму ЦБ РФ к кредитным организациям все банки, признанные значимыми на рынке платежных услуг (51 банк), должны начать выпуск карт “Мир” до 1 июля 2016 года. Данное событие значительно ускорит развитие НСПК и повысит ее конкурентоспособность внутри страны. Уже существует соглашение о сотрудничестве с такими компаниями, как Аэрофлот и AliExpress для того, чтобы за покупки на сайтах данных компаний можно было расплатиться с помощью карты «Мир». В марте 2015 года уже была совершена первая онлайн-покупка по банковской карте «Мир».Уже более 13 банков начали эмиссию карт «Мир» и более 29 банков приступили к раскрытию эквайринговой сети для национальной платежной карты. А в апреле 2016 года ГЕНБАНК приступил к массовому выпуску платежных карт «Мир», в основном на территории Республики Крым и в Севастополе, и уже выпустил более 5000 тысяч карт «Мир». До конца 2016 года данный банк планирует выпустить более 150000 карт для полуострова.

Таким образом, можно отметить, что создание НСПК и внедрение ее в экономику нашей страны позволит избавиться России от зависимости от стран Запада. Более того, благодаря созданию национальной платежной системы, центральный банк и многие коммерческие банки смогут осуществлять мониторинг движения денежных средств и оценку определенных финансовых показателей, обеспечивать социальные трансферты, контролировать денежную массу.

Список литературы

1. Федеральный закон от 27.06.2011 N 161-ФЗ (ред. от 29.12.2014) "О национальной платежной системе"
2. Национальная система платежных карт. http://www.nspk.ru
3. М.Тегин. Безопасность платежной системы «Мир» будет на мировом уровне. «Политика.RU» . http://polytika.ru
4. НСПК обещает тарифы «Мира» ниже уровня MasterCard и Visa. «Газета.RU». http://www.gazeta.ru
5. Центральный банк Российской Федерации. http://www.cbr.ru
6. Держатели карт Visa и MasterCard не заметят переход на процессинг НСПК. «ТАСС. Информационное агентство России». http://tass.ru
7. Международные расчеты: учебное пособие / О.В. Игнатова, Т.В.Белянчикова, О.А.Горбунова, А.А.Прудникова; под ред. О.В.Игнатовой. - М.: Финансовый университет, 2016. - 108 с.

Выгодина Н.В., Назарова О.А.
РОЛЬ ЮАНЯ НА РОССИЙСКОМ ВАЛЮТНОМ РЫНКЕ

Выгодина Н.В., Назарова О.А.
Научный руководитель: Кузнецов А.В.
д. э. н., с.н.с., профессор кафедры «Мировые финансы»
ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

По решению МВФ от 30 ноября 2015 года, юань должен быть включен в состав корзины СДР в качестве пятой валюты. Тем самым открываются новые возможности для развития второй по величине мировой экономики. Однако срок вступления данного решения в действие был отложен ровно на 10 месяцев, то есть до 1 октября 2016 года. По данным международной межбанковской системы СВИФТ, юань в настоящее время выходит на лидирующие позиции в

расчетах стран Азиатско-Тихоокеанского региона. По состоянию на апрель 2016 года юань занимает четвертое место в глобальных международных платежах с долей 4.5%, что на 3% больше доли японской иены [1]. Всего 4 года назад, в 2012 году, Китай занимал лишь 12 позицию [2].

Международные позиции юаня стремительно укрепляются, несмотря на то, что до недавнего времени с китайской национальной валютой не происходило ничего такого, что помогло бы ему стать резервной валютой. По данным американского инвестиционного банка Merrill Lynch, мировая банковская система, к середине 2015 года приобрела у Китая обязательств на сумму более 80 млрд долларов.

Почему МФВ задумался о юане, как о резервной валюте только сейчас? Еще несколько лет назад из-за жесткой привязки к доллару юань не был свободно конвертируемой валютой. Однако, в августе 2015 года, ситуация в корне изменилась. Это был начальный этап перехода юаня в свободное курсовое плавание. В тот период, когда мировые СМИ писали о так называемой "девальвации юаня" [3], китайская национальная валюта претерпела лишь небольшие колебания, тем самым показав всему миру, а главное, Международному валютному фонду, что юань устойчив к потрясениям и Китай готов к более рыночным методам определения курса. Важно отметить тот факт, что китайские чиновники стали «отвязывать» юань от доллара как раз в период его укрепления накануне серьезных колебаний доллара, которые могут произойти в будущем в связи с изменением процентных ставок в США, а также с угрозой обвала на фондовых рынках.

Исходя из вышеизложенного, можно сделать вывод, что становление юаня как ключевой резервной валютой – верный и своевременный шаг. Аналитики прогнозируют увеличение денежных вливаний в китайскую валюту уже к концу 2016 - началу 2017 года. В некоторых странах юань скоро появится в резервах ЦБ, а также увеличится его процентная доля в уже существующих резервах. Кроме того, будет усиливаться внимание инвестиционных фондов, к китайским активам, что приведет к росту их доходности, а также к уменьшению стоимости выраженных в юанях кредитов.

Китайский юань является не просто национальной валютой второй по величине экономики в мире, но и приобретает все большую популярность в качестве резервной валюты для различных государств. Многие российские банки: Газпромбанк, Альфа-Банк, ВТБ 24 собираются в 2016 году выпустить облигации в юанях, а Минфин РФ переориентировать направление своей экономической деятельности на Восток. Таким образом, Банк России может включить юань в состав валютных резервов.

Хотя юань до сих пор не может сравниться по популярности со своими конкурентами – долларом и евро, вместе с тем системы private banking в таких банках как, Альфа-банк, Росбанк уже предлагают вклады в юанях для физических лиц. Дальневосточные банки предлагают открыть вклады для широкого круга населения в юанях под 3,5% годовых [4].

Однако, остальные российские банки, такие как Райффайзен банк, Тинькофф, Промсвязьбанк не планируют в ближайшем году запускать банковские программы в юанях, так как это требует значительных затрат, а спрос к данной валюте в банковском секторе еще не стабилен.

Что касается торгового банкинга и проектного финансирования, то в России замечен повышенный спрос среди бизнеса на заключение контрактов в юанях, и банки, такие как Сбербанк, планируют укреплять сотрудничество с банками Китая в этой сфере.

В свою очередь государственный сектор, в лице Минфина планирует разместить ОФЗ в размере 6 млрд юаней [5] для китайских инвесторов. Это должно помочь развитию российского облигационного рынка в целом. Планируется, что за государственной эмиссией последуют корпоративные эмиссии. Размещение данных облигаций в 2016 году в основном будет направленно на азиатских инвесторов, однако в дальнейшем планируется, что и российские банки будут проявлять активность на этом рынке.

Российские банки имеют опыт предоставлению продуктов в валютах, кроме доллара и евро, таких как японская иена, швейцарский франк и британский фунт стерлингов. Опыт

показывает, что вклады в данных валютах имели определенный успех у клиентов, а вот кредиты не пользовались большой популярностью из-за постоянного обесценения рубля к этим валютам. В связи с этим как Минфин, так и эксперты признают, что риски для населения будут достаточно высокие. Но, с другой стороны, китайская экономика замедлила свой рост, а рубль претерпел обвал, и в связи с этим, к китайскому юаню рубль, возможно, будет менее волатилен.

Список литературы

1. Сайт SWIFT. URL: https://www.swift.com/insights/news/new-research-highlights-currency-usage-and-trends-in-global-payments (дата обращения: 05.05.2016).
2. Сайт Bloomberg. URL: http://www.bloomberg.com/news/articles/2015-10-06/yuan-overtakes-yen-as-world-s-fourth-most-used-payments-currency (дата обращения: 05.05.2016).
3. Сайт Forbes. URL: http://www.forbes.ru/mneniya-column/mir/297373-pochemu-dazhe-nebolshaya-devalvatsiya-yuanya-ugrozhaet-mirovoi-ekonomike (дата обращения: 05.05.2016).
4. Сайт Министерства Финансов РФ: URL: www.minfin.ru (дата обращения: 05.05.2016).
5. Новости Связь банка. URL: http://www.sviaz-bank.ru/press-center/press/114/23433.html (дата обращения: 05.05.2016).

Мамотько В.А.

АНАЛИЗ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ УСТОЙЧИВОСТИ РФ И ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАН

Мамотько В.А.
Научный руководитель: Кузнецов А.В.
д. э. н., с.н.с., профессор кафедры «Мировые финансы»
ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

В настоящее время в условиях политической нестабильности и рекордно низких цен на нефть встает вопрос о платежеспособности России и, по сути, о дефолтных рисках по внешним обязательствам. В первую очередь необходимо проанализировать структуру долговых обязательств РФ (рис. 1).

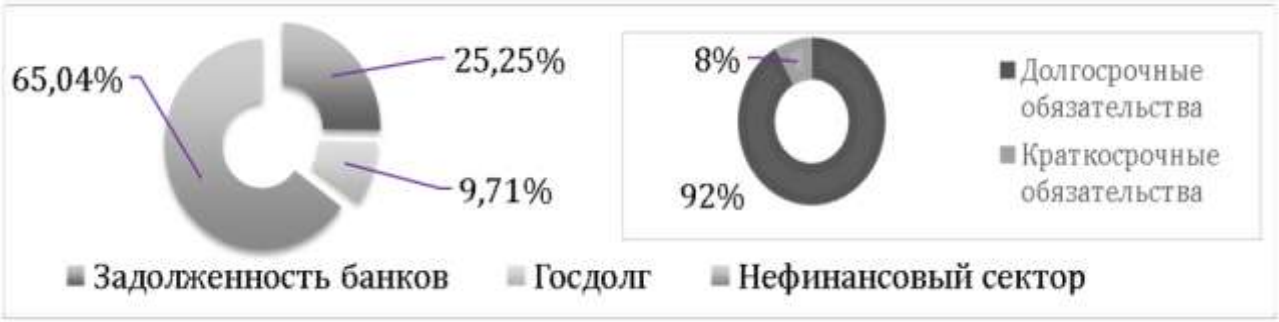


Рисунок 1. Структура внешних долговых обязательств РФ в 2015 году.
Источник: [1; 3]

В структуре внешнего долга РФ преобладают долгосрочные обязательства, что является надежным показателем стабильности. При этом чистый суверенный долг составляет лишь 9,71% от всего долга. Однако в России есть компании с государственным участием и чистые госкомпании, долг которых практически приранивается к суверенному, так как гарантируется государством. Это такие корпорации, как Внешэкономбанк, Роснефть и др.

Сравним Россию с зарубежными странами (США, Германия, Великобритания) по показателям внешнеэкономической устойчивости. Отношение внешнего долга к ВВП в России составило 25%, что несоизмеримо с США (103%), Германией (61%) и

Великобританией (289%). Из данного списка Россия единственная имеет степень покрытия внешнего долга международными резервами на 71,42%, у зарубежных развитых стран данный показатель не превышает 9%. Таким образом, с точки зрения мгновенной платежеспособности показатели России гораздо выше аналогичных показателей зарубежных стран (табл. 1).

Таблица 1

Расчёт показателей внешнеэкономической устойчивости

Страна	Внешний долг, US$	ВВП, US$	Внешний долг (% к ВВП)
Россия	515 848 243 254	2 091 076 973 016	25%
США	19 136 052 433 969	18 578 691 683 465	103%
Германия	2 349 965 145 964	3 868 291 231 824	61%
Великобритания	8 638 047 000 000	2 988 893 283 565	289%
Страна	Внешний долг на душу населения, US$	Международные резервы, US$	Степень покрытости внешнего долга
Россия	3 517	368 399 000 000	71,42%
США	58 255	431 449 000 000	2,25%
Германия	11 901	192 732 000 000	8,20%
Великобритания	133 476	135 589 000 000	1,57%

Источник: [2; 4].



Рисунок 25. Структура внешнего долга зарубежных стран в 2012 году.
Источник: [2].

На рис. 2 представлена структура внешнего долга зарубежных стран. Во-первых, стоит отметить различия в выделении структурных элементов внешней задолженности в России и за рубежом. Помимо госдолга, долга банков и нефинансового сектора также выделяют отдельно долг органов денежно-кредитного регулирования, иными словами ЦБ и ФРС. Интересным является случай Великобритании, где долг банков составляет большую часть внешнего долга страны.

За счет того, что в структуре внешнего долга преобладают долгосрочные обязательства, выплаты по внешнему долгу составляют не более 1,5% ВВП на конец года и не более 1% в среднем по месяцам в течение года (табл. 2).

Таблица 2

График выплат по внешнему долгу РФ

График выплат по внешнему долгу, долл. США		% ВВП
До востребования	16 664 000 000	0,80%
Октябрь 2015	7 702 000 000	0,37%
Ноябрь 2015	8 188 000 000	0,39%
Декабрь 2015	21 903 000 000	1,05%

Источник: [3; 5].

Таким образом, можно сделать вывод о том, что Россия с точки зрения внешнего долга и возможности его погашения, является достаточно устойчивой вне зависимости от международной конъюнктуры и кредитного рейтинга.

Список литературы

1. Сайт Министерства финансов РФ. URL: http://minfin.ru/ru/perfomance/public_debt/index.php (дата обращения: 09.05.2016).

2. World Bank external debt database. URL: http://data.worldbank.org/topic/external-debt (дата обращения: 09.05.2016).

3. Сайт ЦБ РФ. URL: http://www.cbr.ru/statistics/?PrtId=svs (дата обращения: 09.05.2016).

4. Сайт Всемирного банка. URL: http://www.worldbank.org/en/country (дата обращения: 09.05.2016).

5. Внешний долг России снизился на 50 миллиардов долларов. URL: https://lenta.ru/news/2016/02/19/rusdebt/ (дата обращения: 09.05.2016).

Хусяинова Л.Н.

ВЛИЯНИЕ ИНОСТРАННЫХ ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫХ КОРПОРАЦИЙ НА ФОРМИРОВАНИЕ КОНКУРЕНТНОГО ПОТЕНЦИАЛА ЭКОНОМИКИ

Хусяинова Л.Н.
Научный руководитель: Прудникова А. А.
доц., к.э.н., доцент кафедры «Мировые финансы»
ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

В условиях глобализации мировой экономики роль транснациональных корпораций в современном мире непрерывно растёт. Согласно определению, разработанному Конференцией Организации Объединенных Наций по Торговле и Развитию (ЮНКТАД), транснациональная корпорация определяется как компания, осуществляющая производственную деятельность и прямые инвестиции более, чем в одной стране, действующая на основе принципа организационного и экономического единства, имеющая интернациональный состав менеджеров, проводящая общую с зарубежными филиалами стратегию ведения бизнеса.

Транснациональные корпорации являются основным субъектом процесса глобализации экономики. Их влияние на интеграционные процессы обусловливается концентрацией контроля над такими важными сферами, как финансы, рабочая сила, технологии, поставки сырья и компонентов, услуги и сбыт.

Так, ТНК контролируют более половины мирового экспорта товаров и услуг. Если рассмотреть соотношение совокупных активов зарубежных филиалов ТНК и мирового ВВП в 1982–2014 гг., то можно наблюдать какими быстрыми темпами растут активы филиалов корпораций к мировому ВВП, и к 2014г. их доля составила 132%.

По своей экономической мощи, а также по совокупному количеству активов транснациональные компании могут превосходить некоторые государства. В рейтинге ТОП-100 крупнейших хозяйствующих субъектов экономики ТНК занимают порядка 40% наряду с государствами мира.

Также деятельность ТНК осуществляет важную и, в основном, главную роль вывоза капитала и успешного размещения его за рубежом, контролируя более 2/3 мирового притока ПИИ.

ТНК существуют во многих отраслях хозяйства. Согласно FT Global 500 2015 самыми известными являются: банковская сфера, финансовые услуги, автоиндустрия, добыча и переработка нефти, фармацевтика, электроника, электро-, гидро- и газовая энергетика, телекоммуникации, пищевая и табачная промышленности.

В таблице 1 представлен рейтинг крупнейших компаний за 2015г., первое место среди которых занимает американская ТНК в сфере технологий и компьютерного обеспечения Applec оборотом в 182 795 млн. долл. В целом, по странам базирования также лидируют американские корпорации, за ними следуют китайские и швейцарские корпорации.

Присутствие международных ТНК внутри страны оказывает влияние на экономику, а также на национальные компании и их конкурентоспособность. Степень этого воздействия на экономику определенной страны находится в прямой зависимости от экономической мощи субъектов данных отношений, а также от положения филиалов и дочерних компаний ТНК в стране пребывания.

Что касается российских ТНК, то стоит отметить, что пару лет назад в рейтинге Financial Times 500 ни одна российская компания не входила в топ-50, в 2014г. семь ТНК по капитализации ранжировались на последнем месте среди стран БРИКС, а в текущем году российских корпораций и вовсе нет в первой сотне. Так, «Газпром» в глобальном списке опустился с 83-го до 170-го места, а «Сбербанк» и вовсе в 2015г. покинул рейтинг.

Таблица 1

ТОП-10 крупнейших компаний 2015г.[1]

Global rank 2015	Global rank 2014	Company	Country	Market value $m	Sector	Turnover $m
1	1	Apple	US	724 773,1	Technology hardware & equipment	182 795,0
2	2	Exxon Mobil	US	356 548,7	Oil & gas producers	364 763,0
3	5	Berkshire Hathaway	US	356 510,7	Nonlife insurance	N/R
4	4	Google	US	345 849,2	Software & computer services	66 001,0
5	3	Microsoft	US	333 524,8	Software & computer services	86 833,0
6	16	PetroChina	China	329 715,1	Oil & gas producers	367 853,7
7	7	Wells Fargo	US	279 919,7	Banks	N/R
8	6	Johnson & Johnson	US	279 723,9	Pharmaceuticals & biotechnology	74 331,0
9	21	Industrial & Commercial Bank of China	China	275 389,1	Banks	N/R
10	14	Novartis	Switzerland	267 897,0	Pharmaceuticals & biotechnology	49 550,7

Если говорить о положительных эффектах от присутствия иностранных филиалов в экономике страны, прежде всего, это проявляется в масштабном привлечении иностранного капитала при помощи ТНК в принимающую страну.

Следует разделять различные виды прямых инвестиций и производимый ими эффект. Для горизонтальных ПИИ, характерна широкая экспансия со стороны материнской компании и массовое вложение активов в принимающую экономику. Главным мотивом осуществления такого рода инвестиций является доступ на новые зарубежные рынки. При вертикальных ПИИ происходит деление производственной цепи и контроль некоторыхэтапов производства за рубежом. Главная цель в данном случае – использование дешевых факторов производства.

На рисунке 1 наглядно представлено соотношение притока и оттока ПИИ из стран Организации экономического развития и сотрудничества, стран G20, Евросоюза к общемировому объему ПИИ за 2013-2015 гг.

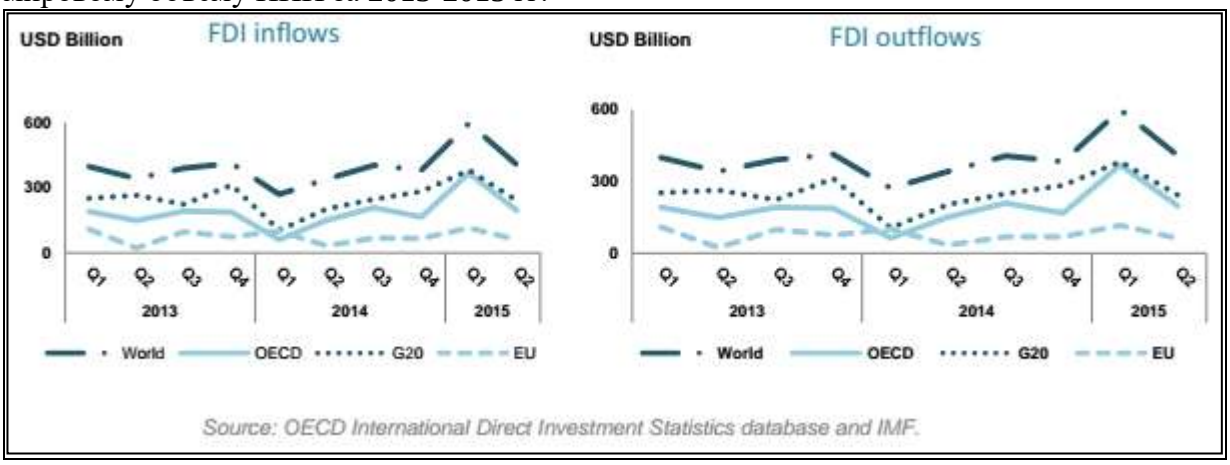


Рисунок 1. Потоки ПИИ по группам стран
2013-2015гг.

Как видно, что к началу 2015 г. наблюдался рост как притока, так и оттока ПИИ в основном в странах G20 и ОЭСР. Если же говорить о 2015г. в целом, то стоит подчеркнуть, что общий объем прямых иностранных инвестиций (ПИИ) вырос на 36% и составил $1,7 триллион, впервые достигнув уровней докризисных показателей 2008-2009 гг. Потоки инвестиций в развивающиеся страны выросли, но незначительно на 5 %, их объем достиг $741 млрд**.**

По данным ЮНКТАД, в рейтинге стран и территорий по уровню прямых иностранных инвестиций на первом месте – США, затем следует Гонконг (если рассматривать его показатели в отдельности), и Китай. В десятку также вошли такие развивающиеся страны, как Индия и Сингапур (рисунок 2).

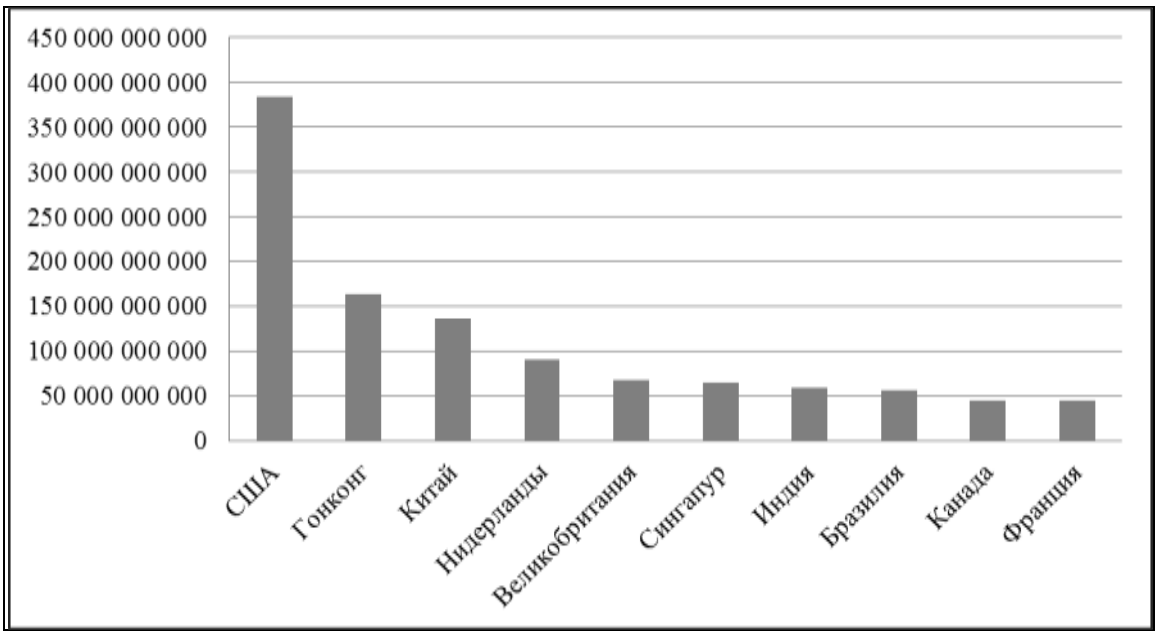


Рисунок 2. Рейтинг стран и территорий по уровню прямых иностранных инвестиций
Источник: составлено автором на основе данных ЮНКТАД

Увеличение притока прямых иностранных инвестиций (ПИИ) в страну благотворно сказывается на процессах модернизации местной промышленности, увеличении доли высокотехнологичных продуктов в экспорте, а также ведёт к росту конкурентоспособности различных отраслей национальной промышленности. Более того присутствие филиалов и дочерних компаний ТНК внутри страны вовлекает национальных производителей в процессы международного разделения труда, создавая конкурентную среду для местных компаний, и являясь стимулом для повышения качества продукции последних.

Еще одной гранью позитивного влияния ТНК на экономику страны является влияние корпораций на производительность труда. ТНК, интегрируя рабочую силу разных стран, предъявляют к ней идентичные требования, тем самым способствуя распространению международных стандартов подготовки квалифицированных кадров, что положительно сказывается на росте производительности труда в стране пребывания.

Также подчеркивают роль ТНК в способствовании интеграции развивающихся государств в мировую экономику и распространении достижений научно-технического развития (НТР) в периферийную зону. Сегодня под контролем ТНК находится около 80 % мировых патентов и лицензий на новую технику, технологии и ноу-хау. Такое воздействие ощутили на себе такие страны, как Япония, Южная Корея и ряд других стран Юго-Восточной Азии. Особенно же интенсивно обмен технологиями через филиалы ТНК происходит внутри группы промышленно развитых стран.

Говоря о воздействии иностранных корпораций на социальную сферу, выделяют тот факт, что они обеспечивают занятость для местного населения, более высокую заработную плату и лучшие социальные услуги, а также совершенствование знаний рабочих, что в свою очередь стимулирует рост эффективности менеджмента за счет высоких внутрикорпоративных стандартов.

Более того, ряд ученых высказывает мнение о наибольшей экономической стабильности транснациональных корпораций в периоды экономических и финансовых кризисов, спадов.

Несомненно, огромное значение для стран базирования филиалов ТНК имеет импорт передовых технологий. Такое воздействие ощутили на себе такие страны, как Япония, Южная Корея и ряд других стран Юго-Восточной Азии. Особенно же интенсивно обмен технологиями через филиалы ТНК происходит внутри группы промышленно развитых стран.

Несмотря на то, что в целом деятельность ТНК положительно влияет на экономическое развитие и конкурентоспособность принимающих стран, в то же время, существует много проблем, связанных деятельностью ТНК, противоречащей интересам принимающих государств.

Отрицательное влияние ТНК выражается в подавлении своей мощью местных фирм, возможности установления монопольных цен с помощью использования так называемых внутренних или трансфертных цен во внутрикорпоративной торговле. Трансфертные цены используются дочерними компаниями ТНК при взаимных расчетах за поставляемую продукцию.

Примером негативного влияния ТНК на принимающую экономику является также нарушение государственных законов, зачастую это проявляется в стремлении укрыть доходы от налогообложения путем перемещения их из одной страны в другую.

В этой связи следует обратить внимание на офшоры, являющиеся крупными экспортерами ПИИ во многом благодаря «путешествующим по кругу» инвестициям (round-tripping investment), т.е. возвращающимся обратно в страну базирования ТНК из офшоров, приобретая там иностранную юрисдикцию и сэкономив при этом на налогах.ТНК используют офшоры, как территории с особой юрисдикцией и низкими налоговыми ставкам для минимизации прибыли [20]. Компании также направляют деньги в страны с так называемым мягким налоговым климатом, такие как Люксембург и Нидерланды. Так, по данным Конференции ООН по торговле и развитию**,** транснациональные компании укрыли от налогообложения в 2015 году порядка 220 млрд. долл. По оценкам ЮНКТАД, ТНК из развитых стран зарегистрировали в офшорных центрах порядка 43,7 млрд. долл. прибыли, что превышает прибыль от операций с Китаем.

ТНК также обвиняются в загрязнении своим производством окружающей среды в стране присутствия, что проявляется, прежде всего, в переносе экономически грязных производств в наименее развитые принимающие страны.

В силу того, что транснациональные корпорации по масштабам своих операций сопоставимы, а в некоторых случаях даже обгоняют многие страны, в которых размещены ее филиалы, они способны оказывать влияние на политику правительств принимающих стран намного эффективнее, чем функционирующие в национальных границах фирмы. Финансовая мощь ТНК позволяет им в случае необходимости скупать местные фирмы, чтобы избежать конкуренции с ними, и установить таким образом контроль над рынком страны-реципиента.

Если говорить о тенденциях развития ТНК в современных условиях, то высказывается мнение о том, что транснациональные корпорации в ближайшем будущем будут лишь расти в своей мощи, а ТНК из развивающихся стран станут активнее вовлекаться в процессы транснационализации. Более того, будет иметь место тенденция к международной экспансии участников малого и среднего бизнеса.

В заключение отметим, что роль зарубежного транснационального бизнеса в экономике стран неоднозначна, поскольку она зависит от эффективной национальной политики по привлечению ТНК в страну, в противном случае существует угроза возрастания негативных макроэкономических эффектов их влияния.

Таким образом, при наличии продуманной и сбалансированной программы взаимодействия с иностранными корпорациями, принимающей стране удастся уменьшить негативные последствия их деятельности и максимально эффективно использовать все те плюсы, которые приносит приток ПИИ в страну, и связанные с ним качественные изменения в национальной экономике**.**

Список литературы:

1. FinancialTimesGlobal 500 2015 [Электронный ресурс] URL: http://www.ft.com/ (дата обращения: 20.04.2016**).**
2. Доклад о мировых инвестициях ЮНКТАД 2014г. [Электронный ресурс] URL: http://www.worldinvestmentreport.org/ru/wir2014/(дата обращения: 22.04.2016).

3. UNCTADHANDBOOKOFSTATISTICS 2015 [Электронный ресурс] URL: http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/tdstat40_en.pdf (дата обращения: 05.05.2016).
4. Официальный сайт Конференции ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД) [Электронный ресурс] URL: http://unctad.org/.
5. Официальная статистика Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) [Электронный ресурс] URL: http://stats.oecd.org/.
6. Официальный сайт Группы Всемирного Банка[Электронный ресурс] URL: http://www.worldbank.org/.
7. Официальный сайт Международного Валютного Фонда (МВФ) [Электронный ресурс] URL: http://www.imf.org/.

Агрба А.Н., Щербаков С.С.
РОЛЬ БАНКОВ В ФИНАНСОВОМ ОБЕСПЕЧЕНИИ ИНВЕСТИЦИЙ В ОСНОВНОЙ КАПИТАЛ

Агрба А.Н., Щербаков С.С.
Научный руководитель: Сергеева Н.В.
к.э.н., доцент кафедры «Мировые финансы»
ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

Финансовая система России находится на низком уровне развития, потому как кредитные институты неспособны предоставить компаниям России нужный объем финансовых ресурсов, ставки по процентам находятся на высоком уровне. Отсутствуют эффективные механизмы кредитования.

Вполне понятно, что большая часть данных проблем носит институциональный характер. Самая главная проблема банковской системы – это её неэффективность. Проявляется она в невыполнении функций перераспределения финансовых ресурсов. Очень слабо связана с реальным сектором экономики.

Разработка и реализация правительством и Центробанком комплексных мер по созданию наилучших условий для кредитных институтов нашей страны будет иметь эффект для развития как банковских институтов, так и предприятий нефинансового сектора, а также для роста экономики страны в целом.

Каждому банку, что участвует в инвестиционном процессе нужно разработать концепцию банка в рамках инвестирования, с помощью нее банк сможет определять в качестве своих приоритетов инвестирование в промышленные проекты абсолютно в любых отраслях народного хозяйства. На основании концепции банк должен разработать политику инвестиционной деятельности. Данная политика включает конкретные условия предоставления инвестиционных кредитов, сопровождающую документацию, методы анализа инвестиционных проектов. Крупные российские банки специализируются на обслуживание большого корпоративного бизнеса в то время как маленькие и средние банки на обслуживание региональной экономики малого бизнеса и розничного кредитования.

Вполне очевидно, что инвестиционные решения на макроуровне должны согласовываться с решениями в области управления в иных сферах и объясняться следуя из общих экономических целей и ценностей инвестиционной политики. Необходимо формирование системы приоритетов, так как инвестиционные ресурсы, что имеются в наличие не в состоянии удовлетворить все потребности, которые обуславливают необходимость выбора сфер приложение усилий, в которые требуют немедленного внимания.

На региональном уровне значительную важность приобретают экономические факторы формирования системы инвестиционных ценностей. На их основе можно заключить принципы целесообразности выбора сфер приложения инвестиционных усилий. Выводим следующие разработки:

1) Регион как система с устойчивыми финансовыми отношениями
2) Учет рисков реализации инвестиционных программ на уровне региона
3) Стимулирование развития реального сектора экономики
4) Проектное финансирование как стимулятор развития реального сектора экономики
5) Акцент банковских структур на проектном финансировании
6) Факторы сдерживающие инвестиционную политику
7) Принципы организации финансирования инвестиционных проектов

Такие разработки могут быть рекомендованы аналитическим службам коммерческих банков и промышленных предприятий для практического применения при оценке различного рода проектов кредитования и инвестиционных проектов.

Список литературы

1. Тосунян Г.А. О перспективах банковской системы России: взгляд банковского сообщества // Деньги и кредит. 2014. № 5. С. 5–7.
2. Евстефеева С.А., Бураков Д.В. Проблемы привлечения иностранных инвестиций в России // Экономика и социум. 2014. № 4-2 (13). С. 1109-1114
3. Мамонов М. Е. Ключевые риски и потенциал роста стабильности российского банковского сектора // Банковское дело. 2013. № 4. С. 14–24.
4. Информационный портал http://www.finam.ru/
5. Официальный сайт Банка России http://www.cbr.ru/

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

Барская П.В., Равчеева О.В.
ПОЛИТИКА ТАРГЕТИРОВАНИЯ ИНФЛЯЦИИ БАНКА РОССИИ И ЕЕ ВЛИЯНИЕ НА НАЦИОНАЛЬНУЮ ЭКОНОМИКУ

Барская П.В., Равчеева О.В.
Научный руководитель: Цхададзе Н.В.
д.э.н., проф., заместитель заведующего кафедрой по научной работе кафедры «Экономическая теория»
ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

Банк России – это крупный институциональный элемент, выполняющий множество функций и являющийся в рамках российской экономики мегарегулятором на всем финансовом рынке. Относительно макроэкономического уровня экономики страны в целом, глобальной целью Центрального Банка РФ на протяжении последних лет значился окончательный переход к 2015 г. к реализации денежно-кредитной политики в рамках режима таргетирования инфляции через управление ставками денежного рынка и плавающему обменному курсу рубля [1, с. 3-5].

Основной целью этого режима по праву считается защита и обеспечение национальной валюты через поддержание стабильности цен, что, соответственно, означает достижение и поддержание устойчиво низкой инфляции (ее уровень в нынешнем 2016 г. при оптимистичном сценарии должен снизиться до 5,5-6,5% в год [2, с. 37]). Особое внимание эксперты Центробанка уделяют первому кварталу текущего года, в течение которого инфляция, по их мнению, должна упасть больше всего – до уровня около 8% за счет выхода из базы расчета периода резкого роста цен в результате эффекта переноса влияния масштабного ослабления рубля конца 2014 – начала 2015 года [2, с. 37]. При этом мы уже сегодня можем сделать вывод, что данный прогноз не выполняется в полной мере (см. рис. 1). На основании имеющихся статистических данных наглядно видно, что ИПЦ (индекс потребительских цен) – один из основных показателей для определения инфляции, а также важнейший показатель для определения инфляционных ожиданий населения (оказывающих влияние на такой важный аспект как доверие к Центральному Банку) – не обладает устойчивой тенденцией к снижению. Пережив резкий взлет в конце 2014 – начале 2015 года, в июне 2015 г. уровень ИПЦ достиг минимальной за последнее время отметки в 100,19% (на конец месяца, в % к предыдущему месяцу), на конец января его уровень был равен 100,96%, а итоговое значение ИПЦ декабря 2015 г. к значению декабря 2014 г. достигло максимального значения за период с 2009 г. (соответственно, после мирового экономического кризиса 2008 года).

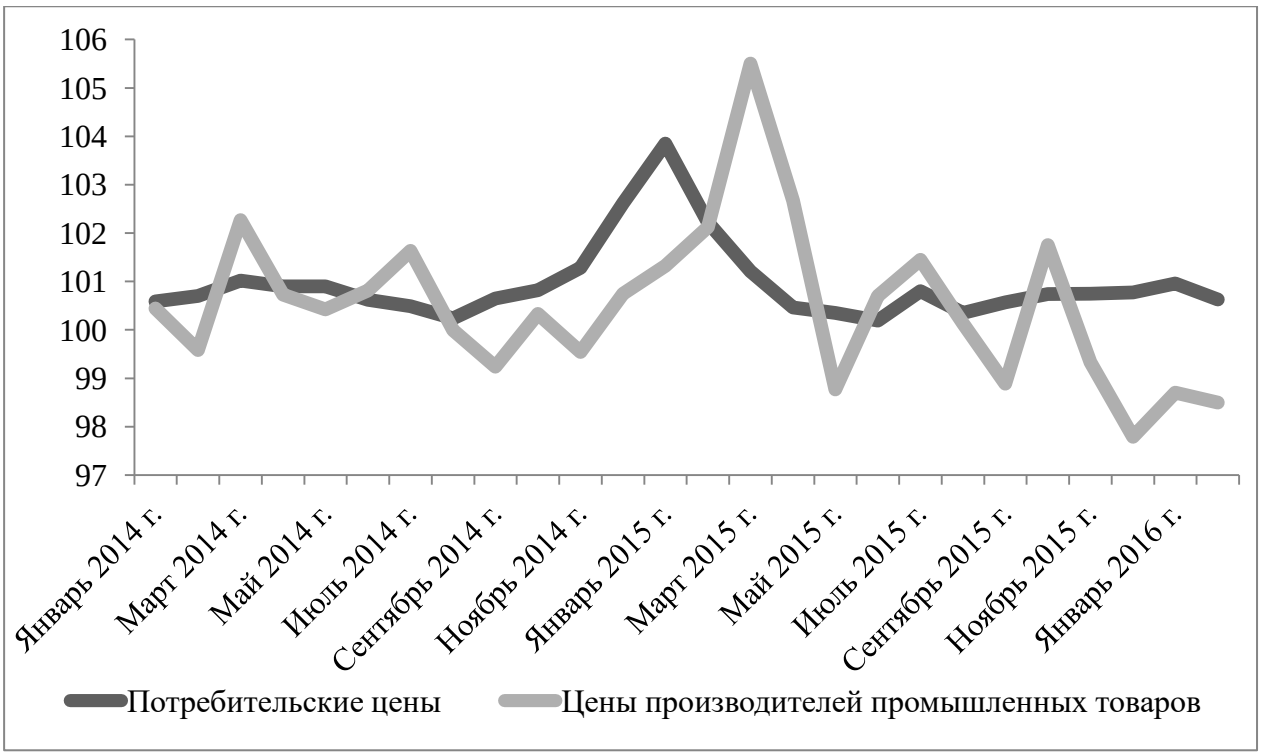


Рис. 1. Индексы потребительских цен и цен производителей промышленных товаров, на конец месяца, в % к предыдущему месяцу[112]

Итак, рассмотрим влияние и взаимосвязь денежно-кредитной политики ЦБ РФ и других направлений государственной внутренней политики и экономической ситуации в стране.

Первый логично возникающий вопрос – это «за счет чего Центральный Банк РФ планирует снижать уровень инфляции?». В современных реалиях данная мера может быть осуществлена только путем сокращения денежной массы через увеличение размера обязательного резерва для коммерческих банков, вследствие чего сокращается возможность для инвестирования в реальный сектор экономики. Среднемесячный объем кредитов, депозитов и прочих размещенных средств в рублях за 2014 г. составил 32 156 549 млн руб., а в 2015 г. – 34 103 007 [3, с. 125], что характеризует рост данного показателя на 6% при уровне инфляции в 2014 г. – 11,4%, а в 2015 – 12,9%. Следовательно, можно говорить об уменьшении реального объема кредитования в стране (при незначительном росте номинального). Это обстоятельство негативно сказывается на структуре и объемах производства в экономике. По итогам 2015 года индекс физического объема ВВП упал на 3,7%. В текущем году Минэкономразвития уже изменило свой прогноз по динамике ВВП страны в 2016 году – планируемый рост на 0,7% превратился в падение на 0,8% [4].

Таким образом, на основе краткого анализа деятельности Центрального Банка РФ можно сделать следующие выводы: денежно-кредитная политика ЦБ РФ в настоящий момент делает упор на таргетирование инфляции, однако переход к свободному плаванию рубля с ноября 2014 г. и приостановка золотовалютного регулирования со стороны Центрального Банка (кроме экстраординарных случаев) причисляет экономику РФ к одной из немногих (по данным МВФ их всего несколько десятков), которые полностью отказались от участия в процессе курсообразования. Но стоит отметить, что такую принципиальную крайность в вопросах инфляции и ценообразования на рынке могут себе позволить только страны с высоким уровнем развития финансового сектора и экономики в целом, поэтому для сравнительного анализа следует подобрать не лидирующие мировые экономики, а развивающиеся страны, макроэкономические показатели которых могут быть соотнесены с

[112] Источник: сайт Федеральной службы государственной статистики – http://www.gks.ru

Российскими. Для этого были выбраны следующие применяющие режим таргетирования инфляции страны – Чили и Мексика. Стоит отметить, что уровень инфляции в Чили – менее 5%, а в Мексике – около 2,5% и в 2015 г. он достиг исторического минимума с 1968 г.

На наш взгляд, решение о переходе к режиму таргетирования в его традиционном понимании было принято в неподходящий момент.

С одной стороны, это было запоздалое, но разумное с точки зрения экономии решение: ежегодно государством тратились огромные суммы. С начала 2014 г. до 10 ноября того же года общий объем интервенций со стороны Банка России по покупке и продаже иностранных валют составил почти 80 млрд долларов. С 10 ноября 2014 г. по январь 2016 г. – «всего» 20 млрд долларов.

С другой стороны, валютные интервенции государства продолжаются (хоть и в гораздо меньшем объеме), но неприятное совпадение (сопровождающееся, впрочем, и другими экономическими процессам) перехода Банка России к свободному плаванию рубля и падения цен на нефть спровоцировали рост курса доллара по отношению к рублю с 47,88 руб. (на 10 ноября 2014 г.) до 75,90 руб. (на 1 марта 2016 г.). Крайне высокие темпы роста иностранных валют по отношению к российскому рублю негативно сказались на всех отраслях национальной экономики.

Мы считаем, что отношение к нынешней политике ЦБ РФ не может быть однозначным. В условиях экономического кризиса и истощения всех внутренних резервов национальной экономики, отказ от постоянного влияния государства на рыночный курс рубля выглядит серьезным и, надеемся, взвешенным решением, принятие которого возлагает на Россию ответственность за дальнейшее развитие экономики, без которого таргетирование инфляции и свободное ценообразование на рынке не смогут реализоваться в полной мере и принять масштабы, присущие рыночным экономикам развитых стран.

Список литературы

1. Центральный банк России. Основные направления единой государственной денежно-кредитной политики на 2013 год и период 2014 и 2015 годов.
2. Центральный банк России. Основные направления единой государственной денежно-кредитной политики на 2016 год и период 2017 и 2018 годов.
3. Статистический бюллетень Банка России № 1 (272) 2016.
4. Прокопенко А. Еще год – в минус. // Ведомости : газета. – 2016. – № 3994.

Камараева Е.Я.

БОРЬБА ЗА ВЫЖИВАНИЕ: ВЫСТОИТ ЛИ РОССИЙСКИЙ ВПК В УСЛОВИЯХ САНКЦИЙ

Камараева Е.Я.
Научный руководитель: Арефьев П.В.
к.э.н., доцент кафедры «Экономическая теория»
ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

Глобализация. Именно этот процесс все больше охватывает современный мир: создаются различные международные организации для решения глобальных проблем; происходит интеграция народов и их культур; активно развивается свободная торговля и т.д. Однако, как в физике, сближение атомов, ведет к их отталкиванию, так и в мире, сближение ведет к разногласиям и конкуренции. Причиной отталкивания атомов является одинаковый знак заряда, в то время как предпосылками ухудшения отношений в мире могут являться политические, экономические, культурные разногласия. Западные страны , например, усмотрели данные разногласия в политике России в отношении Крыма и Севастополя, что и послужило причиной введения санкций и ограничений.

Стоит отметить ,что санкции – это не просто меры , девиз которых «Лишь бы навредить». Нет. Антироссийские санкции – это жесткие, просчитанные действия , которые «бьют по самому больному» российской экономики , а именно банковский сектор и тяжелая промышленность, в числе которого и ВПК. Санкции нацелены на существенное ограничение валютных поступлений в страну, ослабление рубля и раскрутку инфляционной спирали, что ведет за собой формирование общего неблагоприятного фона для инвестиций, а также к сдерживанию модернизации экономики и темпов экономического и социального развития.

В данном эссе хотелось бы остановить свое внимание именно на состояние оборонно-промышленного комплекса в условиях санкций , так как именно он является стратегически важным для безопасности всей страны. Экономисты еще не пришли к общему мнению: навредят введенные санкции или , наоборот, ОПК ждет второе дыхание, однако проблемы все же имеются , и целью эссе является их рассмотрение.

Для анализа ситуации в первую очередь стоит рассмотреть конкретные санкции, которые были введены против ВПК России. Канада, Великобритания, Латвия, Германия, Франция, Швейцария, Швеция, Нидерланды, Норвегия, Израиль, Украина приостановили военное сотрудничество с Россией, которое заключалось в предоставлении лицензии на вооружение , экспорт и импорт военной техники , долговое финансирование, взаимодействие с крупными российскими оборонными компаниями, такими как « Миг» , «Рособоронэкспорт», «Катод» , «Калашников» и другие.

Итак, какие же проблемы возникли из-за ограничений западных стран?

Первая проблема, с которой столкнулись оборонщики — замещение конечной продукции, узлов и деталей, которые закупались в Украине. Ее истоки следует искать далеко в истории. Россия тесно связана с бывшей братской страной : ВПК обеих стран – части единого советского комплекса, который развивался на протяжении долгих лет. На долю Украины приходилось 4,4% российского военного импорта (3 – 4 тыс. позиций) . Да, данная цифра не столь велика, как например, импорт из США или ЕС, однако некоторые виды продукции, импортируемые из Украины, имели жизненно важное значение для российского оборонного комплекса. Так, Украина закрывала 60% потребностей ОПК в редукторах для установки на боевых кораблях, а расположенный в Запорожье завод «Мотор Сич» производил двигатели для разных типов российских самолетов и вертолетов.

На очереди была и другая проблема: возникали серьезные сложности в производстве вооружения из-за отсутствия электронных компонентов и приборов, закупавшихся в западных странах и у их союзников . «Наиболее прорывные изделия — западного происхождения. В России есть отличные разработки, но они не доведены до серийного производства», — поясняют на челябинском радиозаводе «Полет». Отсутствие электронно-компонентной базы порождает еще одну проблему российского ВПК - нехватку современных станков для производства техники и вооружения. Да, в СССР была мощная станкостроительная промышленность , однако с течением времени технологии устарели, инвестиции в данную отрасль не поступали , что и привело к тому , что только 5% станочного парка в отечественной промышленности произведено в России. А в таких условиях сложно рассуждать об абсолютной автаркии.

Можно сказать, что западные санкции направлены в первую очередь на то, чтобы замедлить процесс технологического перевооружения и модернизации российских предприятий ВПК. Смысл их сводится к тому, чтобы ограничить возможности предприятий ВПК для обновления мощностей, в том числе станочного парка.

Усугубляет текущую ситуацию и мультипликационный эффект, вызванный введенными санкциями. Дело в том, американские ограничения касаются не только России, но и любых других иностранных организаций, которые имеют дело с предприятиями из черного списка. В связи с этим импортерам российской продукции приходится тщательно взвешивать все за и против и выбирать, с кем отказ от сотрудничества , будет менее болезненным.

Итак, смогут ли введенные санкции серьезно навредить ВПК? Сорвется ли программа перевооружения российской армии? Перестанут ли летать самолеты без иностранной «начинки»?

Да, поначалу в кругах оборонщиков санкции вызвали немало беспокойства, однако сегодня можно с уверенностью сказать, что выполнению гособоронзаказа ничего не помешает. Несмотря на возникшие трудности, российская оборонная промышленность продолжает набирать обороты. Так , например , попавший в санкционный список знаменитый на весь мир Концерн «Калашников» в 2015 году впервые за 7 лет вышел на чистую прибыль.

Анализируя статистику, можно заметить, что санкции создали определенные проблемы, однако помешать росту предприятия, не смогли. Да, концерн потерял крупного импортера, в лице США, однако, это лишь послужило толчком для поиска новых рынков сбыта. Так, «Калашников» скомпенсировал своеобразную «яму» в импорте за счет активного сотрудничества со странами Азиатско-Тихоокеанского региона(АТР), а также за счет увеличения поставок в старны СНГ(возросли в 4 раза) и Европу (в 5 раз.)

Соотношение выручки и чистой прибыли (убытка) Концерна «Калашников»

Год	2013	2014	2015
Выручка (млн. руб)	2200	3000	8200
Чистая прибыль (убытки) (млн. руб)	-1900	-340	2100

Таким образом, «Калашникову» удалось увеличить международный бизнес в три раза в натуральном выражении и более чем в пять раз в денежном, что не только нивелировало эффект санкции , но и позволило получить концерну рекордную прибыль.

«Как нет незаменимых людей, так нет и незаменимых деталей» - заявляют оборонщики. Большинство узлов и агрегатов могут быть произведены и внутри страны. Так, например, Уралэлектромаш объявил о готовности поставить на Уралвагонзавод более 300 стартер-генераторов взамен украинских. Однако стоит помнить, что внедрение новых комплектующих требует проведения полного цикла испытаний для подтверждения качества, а это, в свою очередь, требует минимум полгода.

Встает вопрос : « Из чего изготавливать вооружение?» Но и эта проблема имеет решение. Еще в начале 2014 года , когда противоречия только начали зарождаться, стало понятно, что сложностей с поставками не избежать . В силу этого, оборонные компании создали определенный запас составляющих. Основной задачей предприятий на данный момент является замещение импортных комплектующих , до того момента, как используется весь запас.

Важно заметить, что ряд крупных предприятий оборонно-промышленного комплекса даже не почувствовали зарубежных ограничений. Бессмысленность введения санкций определяется тем, что большинство компаний просто не сотрудничали с США и странами ЕС. Примерами таких компаний являются ведущий российский производитель средств радиоэлектронной борьбы — концерн «Созвездие» , а также крупнейший в России производитель боеприпасов НПО "Базальт" .

Более того, многие компании продолжают работу с иностранными коллегами. Так, например, крупнейший в России производитель радиоэлектронного оборудования концерн "Радиоэлектронные технологии" (КРЭТ) продолжает реализовывать совместные проекты с европейскими партнерами в сфере измерительной аппаратуры и радиоэлектронной борьбы, а холдинг «Технодинамика» сотрудничает одним из крупнейших мировых производителей

авиационной, космической и военной техники США — компанией Boeing, а также с французской группой Safran.

Итак, подводя итог ,стоит сказать, что разрыв отношений с западными странами кардинально не повлияет на реализацию масштабной программы по перевооружению армии, порученной Президентом РФ. В 2011-2020 годы на эти цели планируется потратить 20 триллионов рублей и еще 3 триллиона предусмотрены на модернизацию оборонно-промышленного комплекса, к 2020 году доля современных образцов вооружения и военной техники в Российской армии должна составить не менее 70%. Да, сложности ,в виду введения ограничений , имеются, однако, по моему мнению , санкции лишь «сыграли на руку» российскому производству, ведь ВПК – это стратегически важная для безопасности страны отрасль , и в силу этого она должна быть самодостаточной и не должна зависеть от зарубежных компаний.

Список литературы:

1) http://ria.ru/defense_safety/20150313/1052414034.html
2) http://www.politforums.net/rmo/1441309550.html
3) http://mainlive.ru/2016/02/usmeshka-vpk-rossii-sankciy-bolshe-tolku-menshe/
4) https://russian.rt.com/inotv/2015-03-13/WFB-Iz-za-sankcij-rossijskaya-oboronka
5) http://rescue.org.ru/publ_1_posledstviya-vvedennyx-sankcii-dlya-ekonomicheskogo-razvitiya-rossii.html

Максимов Н.А.
ПОЛИТИКА ЦЕНТРАЛЬНОГО БАНКА РФ КАК ИНСТРУМЕНТ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА

Максимов Н.А.
Научный руководитель: к.э.н., доцент, Арефьев П.В.
ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

Экономический рост – это одна из важнейших целей макроэкономического развития. В самом широком смысле это означает поступательное прогрессивное развитие экономики, ее способность производить из года в год все больше товаров и услуг. Данное словосочетание, конечно, позитивное и многообещающее, только вот, что касается нашей страны, то такого «явления» мы не испытывали на себе уже почти два года. В 2015 году мы наблюдали сокращение объемов ВВП, упадок экономики в целом, а также политическая нестабильность ввиду введенных санкций продолжает оказывать негативное воздействие. Возникает социальная напряженность в связи с ростом цен, сокращением заработной платы и ростом безработицы. Важно отметить, что сильно снижается цена на нефть, тестируя под конец 2015 года минимумы 12-ти летней давности и, все сильнее давя на нашу бюджетную систему. Все это, безусловно, поднимает вопрос о необходимости реанимации, прежде всего, экономики. Восстановление национального хозяйства может произойти только при стабильном экономическом росте. Достижение данного результата возможно при грамотной и сбалансированной политике, которая будет гармонично воздействовать на все отрасли отечественного хозяйства. Денежно-кредитные инструменты в данной ситуации являются одним из способов для ускорения восстановления и скорейшего роста отечественной экономики.

Актуальность данной работы заключается в том, что на современном этапе развития мировой экономики все большую значимость приобретают денежно-кредитные методы воздействия на экономику. Количественное смягчение в Европе и Японии, девальвация национальных валют азиатских стран и т.п. Политика Центрального Банка РФ должна способствовать экономическому росту отечественной экономики за счет смягчения денежно – кредитного регулирования, ухода от таргетирования только лишь инфляционных процессов и

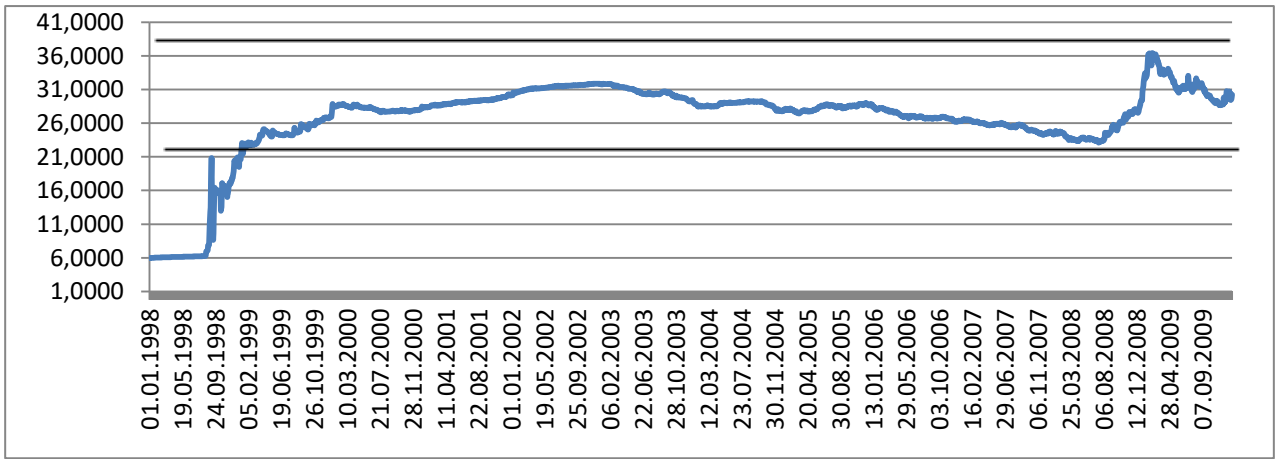
заимствования опыта таких стран, как Южная Корея, Малайзия, Гонконг, Китай и Индия, которые создавали в середине прошлого столетия свое экономическое чудо. Эти страны смогли добиться высоких темпов ростов экономики, а дынный регион в наши дни по праву считается очень важным центром НТП.

Основная цель данной работы – определить, как политика Банка России способна обеспечить рост отечественной экономики.

Прежде чем начинать размышлять над тем, что необходимо делать Банку России, чтобы обеспечить экономический рост отечественной экономики, необходимо проанализировать политику мегарегулятора, которую он проводил до сегодняшнего времени. Можно сказать, что после кризиса 1998 года в нашей стране, одним из следствий которого явилась огромнейшая девальвация рубля, Центральный Банк России вплоть до 2010 года основной своей целью избирал поддержку обменного курса на приемлемом уровне. **График 1** показывает, что у него это неплохо получалось.

График 1

Динамика валютной пары USD/RUB с 1998 по 2009 гг. по данным investing.com, рублей за 1 американский доллар.



После сильнейшей девальвации нашей валюты, курс в районе 22-27 рублей стал привычным для большинства населения. Он держался в данном диапазоне примерно 10 лет. Стоит отметить, что до 2005 года действовал режим плавающего курса, но это было только на словах, так как фактически проводились активнейшие интервенции Банка России, для того чтобы курс рубля не ушел в ненужную сторону. В 2005 году, наконец, был введен валютный контроль.

С 2010 года основные приоритеты изменились. Теперь Банк России хочет, чтобы курс рубля был действительно плавающим и определялся рыночными силами[113], а регулятор будет вмешиваться только в условиях самой крайней необходимости. Это была последовательная политика, в ходе которой снижались объемы интервенций с целью поддержки национальной валюты. До 2010 года в нашей стране действовали фиксированные границы стоимости бивалютной корзины. С 2010 года формируется так называемый управляемый плавающий валютный курс. Существует плавающий операционный интервал, границы которого теперь корректируются в зависимости от объема совершенных валютных интервенций. С 10 ноября 2014 года Банк России упразднил интервал допустимых значений стоимости бивалютной корзины и регулярные интервенции на границах указанного интервала и за его пределами. При этом новый подход Центрального Банка РФ к проведению операций на внутреннем рынке не предполагает полного отказа от валютных интервенций, их проведение возможно в случае возникновения угроз для финансовой стабильности страны.

[113] Соотношением спроса на иностранную валюту и ее предложения на валютном рынке.

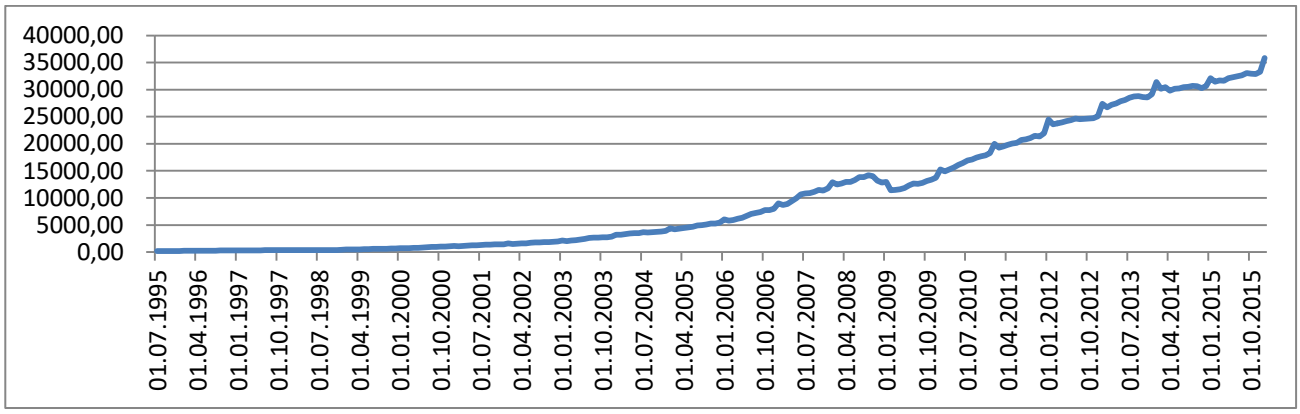
Теперь я думаю, необходимо рассмотреть, что удалось сделать Э.С. Набиуллиной с середины 2013 года и по сегодняшний день. С момента ее прихода на пост председателя ЦБ РФ постепенно начинает декларироваться другое приоритетное направление политики Банка России – таргетирование инфляции[114]. С этого момента широко распространяется мысль о том, что нашему населению уровень цен в стране намного важнее, чем курс национальной валюты. С 2014 года основные силы направляются на снижение инфляции до целевого уровня 4%, именно данная цифра является основной целью Банка России на 2017 год.

Для того чтобы все же понять какой была политика регулятора, необходимо исследовать два основополагающих показателя: уровень денежной массы и показатели ключевой ставки.

Начнем с рассмотрения первого показателя. Выражаясь словами С.Ю. Глазьева, хотелось бы сказать, что Банк России имеет определенно свои собственные взгляды на экономическую реальность[115] и игнорирует очевидные и ясные эмпирические закономерности: если вы в условиях недомонетизированной экономики сжимаете объем денежной массы, то у вас незамедлительно падает производство и растет инфляция[116]. Центральный Банк же считает, что уровень монетизации в 43,1 % к ВВП в 2015 году является достаточно приемлемым показателем. На секундочку это Япония 1955 года, а сейчас во многих странах этот показатель переходит за 200 % ВВП. **График 2** демонстрирует динамику денежного агрегата М2.

График 2

Динамика денежного агрегата М2 за период с 1995 по 2015 гг. по данным ЦБ РФ, млрд. рублей.



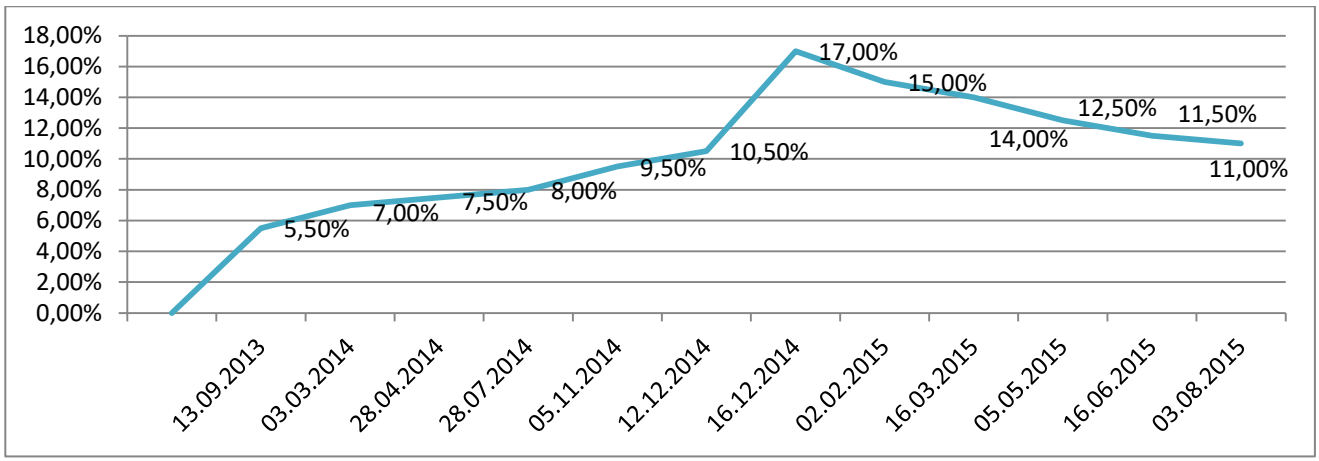
На самом же деле, важно понимать механизм создания современных денег[117]. Если деньги получат предложение посредством дешевого кредита, а не спрос в результате финансирования дефицита государственного бюджета, и они будут направлены на инвестиции в реальную экономику, будут способствовать НТП, то разогнать инфляцию не получится.

Говоря о процентной ставке, стоит сказать, что Центральный банк сделал ключевой ставкой ставку по операциям РЕПО сроком на одну неделю. Заменив ставку рефинансирования, Банк России перевел свои отношения с коммерческими банками в краткосрочный период. **График 3** показывает динамику ключевой ставки ЦБ РФ.

График 3

Динамика ключевой ставки ЦБ РФ с 2013 – настоящее время по данным ЦБ РФ, % годовых.

[114] Комплекс мер, принимаемых государственными органами власти в целях контроля над уровнем инфляции в стране.
[115] ЦБ РФ живет в собственном догмате, который называется количественное уравнение обмена.
[116] Данный процесс получил название стагфляция.
[117] Они имеют кредитную природу.



Видно, что мегарегулятор медленно, но верно шаг за шагом повышал ставку. И вот наступает декабрь 2014 года, всем известное новогоднее ралли российской валюты, когда в момент доллар доходил до отметки 80. Для того чтобы нивелировать панику Центральный Банк России резко поднимает 16 декабря 2014 года ставку с 10,5 % до 17 %. Затем плавно ее снижает в период с февраля по август 2015 года и наивно думает, что курс национальной валюты, который так важен для удержания инфляции, ходит следом за решениями о ключевой ставке. Лучше взглянуть на экономический рост национальной экономики, создать такую политику, которая придаст ему положительный тренд, а все остальное, включая активно таргетируемую инфляцию и курс национальный валюты, постепенно придет в нормальное состояние.

Текущая политика создает своего рода замкнутый круг. Производитель хочет постараться хоть как-то снизить цены, чтобы реализовать продукцию, и первое на что он идет – сокращение численности рабочих или снижение заработной платы. Это все приводит к падению доходов населения, что мы и видим на деле, а поэтому люди покупают меньше товаров, что еще сильнее ударяет по реализации продукции. Нельзя забывать, что экономика – живой организм, где все взаимосвязано. В итоге получается, что в условиях сдерживающей денежно-кредитной политики банкам становится все сложнее и сложнее обеспечивать средства для инвестиций, а из-за этого компании имеют ограниченные возможности в осуществлении капиталовложений и способствованию НТП – главному источнику экономического роста.

После всего вышесказанного сразу напрашивается вопрос: как настроить денежно-кредитную политику Банка России на экономический рост? Я разделяю те идеи, которые пытается донести до нашего Правительства «Столыпинский клуб[118]». Все то, что предлагает «Столыпинский клуб», представляет собой комплексную программу, которая имеет вид системы.

Первое, что предлагается сделать, - это увеличить монетизацию экономики. Если округлить в большую сторону текущий объем денежного агрегата М2 до 33 трлн. рублей и соотнести его с объемом ВВП в 78 трлн. рублей, который заложен в бюджет на 2016 год, то получаем примерно 43 %. Банку России предлагается отойти от сдерживающей денежно-кредитной политики и нарастить объем денежной массы до 80-100 % ВВП. Сразу резкий и ставящий в ступор ответ – инфляция. Только вот монетаристские идеи, которые понимали золотые монеты как товар и не знали, что такое кредит, перестали работать после становления Ямайской валютной системы, которая полностью отменила золотые стандарты и паритеты. Сейчас же вопрос, как я уже упоминал, кому мы предоставим эти деньги? Если и дальше будем думать, что их все разворуют, а тратить оставшееся только на социальные нужды и

[118]Общественно-политическая и экспертная дискуссионная площадка, созданная для содействия развитию гражданской активности и социальной ответственности российского делового сообщества.

ВПК[119], то это вызовет монетарную инфляцию. Сейчас же, она носит немонетарный характер, так как сильно страдает предложение, как я это уже объяснял. Так давайте направим эти средства в кредитную сферу, чтобы предприятия имели возможность нормально финансироваться.

Второе, что необходимо сделать, это снизить ключевую ставку. У 55-60 % стран в мире процентная ставка ниже, чем в России. Уменьшение этой очень важной переменной должно происходить при тесном взаимодействии с первым предложением, так как это также один из способов смягчить политику мегарегулятора, следовательно, сделав кредит более доступным. В тех странах, которые продолжают сейчас расти, есть четкое понимание того, что кредит авансирует экономический рост. Именно поэтому в Индии и Сингапуре отношение заемных средств к ВВП находится на уровне 80 %, в Гонконге уже традиционно выше – около 200 %. В нашей стране рекомендуется снизить ключевую ставку до уровня 4-7 %, нарастить объем кредита с 43 % к ВВП до 70-80 %. Что это даст? Это предоставит средства предприятиям, которые, устав от дорогих кредитов, направят их куда нужно.

Теперь, что касается инфляции и курса национальной валюты. В практике азиатских стран, которые создавали свое экономическое чудо, помимо общих принципов достаточно мягкой денежно-кредитной политики, имелась тенденция к снижению инфляции. Закономерно возникает вопрос: почему? Во-первых, по словам Дж.М. Кейнса, только при условии максимальной загрузки дополнительная эмиссия даст толчок инфляции. У нас в стране ни о какой максимальной загрузке за пределами сырьевых отраслей не идет речи. Поэтому, что бы экономика заработала ее нужно домонетизировать, что в свою очередь не вызовет инфляцию. Во-вторых, эти средства, как предлагается, будут направлены на инвестиции в новые и перспективные технологии, что должно снизить издержки производства, а либеральная политика создаст такую конкурентную среду, где будет невозможно необоснованное поднятие цен. Касательно курса национальной валюты, то предполагается, что он не должен быть сильно завышенным, а уровень в 65-70 рублей за доллар это то, что нужно экспорту, только не сырьевому, а с высоким уровнем добавленной стоимости. Курс должен соответствовать реальным условиям и меньше коррелировать с нефтью, вот, что в первую очередь важно.

Все эти идеи, связанные с увеличением монетизации экономики, снижением процентной ставки и в тоже время инфляции, стабилизации курса, дают хороший толчок к росту инвестиций. Необходимо нарастить их объем[120] к ВВП с текущих 19 % , как минимум, до 30%.

Нужно также понимать, что если мы во главе всего ставим развитие финансового сектора, а банковский сектор – это ядро новой системы, где и создается так нам нужный для роста кредит, тогда эта сфера априори не должна быть слабой, она должна иметь постоянный состав, исключить отзыв лицензий[121] и быть монолитной, сильной. Данная сфера должна находиться под пристальным наблюдением со стороны государства. Я имею в виду, что в большей степени это должны быть координирующие методы, нежели контролирующие.

Кроме санирующей и стабилизирующей функции, на плечи государства также ложится еще одна очень важная задача: помощь в «доставке» денежных средств именно в реальный сектор экономики. Ответ мы опять находим в практике Азиатских стран, а именно Китая. В данной стране в начале 2000-ых пытались повысить финансовую устойчивость и стабильность развития банковской сферы, максимально адаптируя ее к условиям дерегулирования рынков. В данной стране использовались различные меры, и одной из таких является так называемая политика “руководящего окна”. Когда НБК видел переинфестированные отрасли реальной

[119]Я не имею в виду, что этого не нужно делать. Ввиду сложившейся во всем мире ситуации это необходимо, только вот вопрос в пропорциях, да и приоритеты, я думаю, следует немного изменить.

[120] Прежде всего за счет внутренних ресурсов.

[121] Соответственно после той отчистки, которая сейчас проводится.

экономики, он с помощью данного инструмента направлял средства в другие более перспективные сферы хозяйства, говоря о том, что «следует» кредитовать, а что нет. В нашей стране, стоит рассматривать наличие банков с государственным участием не как некий груз, который не дает нам возможность строить рыночные отношения, а как основу для реализации политики «руководящего окна».

Подводя итоги, стоит сказать, что наша страна, сейчас стоит перед серьезным выбором. Пойти на меры смягчения политики денег и кредита, нарастить объем средств в секторе финансов, и тем самым обеспечить экономический рост ВВП, чего мы все так ждем, или отказаться, продолжить добиваться снижения только лишь уровня цен в стране, то есть таргетировать инфляцию. По моему мнению, Банк России, без сомнения, должен либерализовать свою политику, осуществить те меры, которые я предложил в своей работе, опираясь на идеи «Столыпинского клуба», и начать пристально ориентироваться именно на динамику ВВП. Именно такая политика Центрального Банка будет способствовать росту национального ВВП.

Список литературы

1) *Бураков Д.В.* Корпоративное кредитование в условиях институциональной ловушки // *Актуальные вопросы экономических наук № 25-2/2012.*
2) *Внешэкономбанк* Прогноз экономического развития в России в 2015-2018 годах – *2 ноября 2015*.
3) *Горюнов, Дробышевский, Трунин* Денежно – кредитная политика Банка России: стратегия и тактика *// Вопросы экономики, №4 2015*.
4) *Миркин Я.М.* Центральный Банк Развития *// Прямые инвестиции №4 2013.*
5) *Симогук С.Н. Регулирующая* функция Центрального Банка как инструмент монетарной политики государтсва *// Актуальные проблемы экономики и права №3 2013.*
6) *Солнцев О.Г.* Особенности денежно-кредитной политики КНР // *Проблемы прогнозирования Studies on Russian Economic Developmet,2008.*
7) *Столыпинский клуб* Экономика роста – *октябрь 2015*.

Плескушкина М.С.

БАНКОВСКАЯ СИСТЕМА РФ В УСЛОВИЯХ САНКЦИЙ: ПУТИ ПРОТИВОДЕЙСТВИЯ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

Плескушкина М.С.
Научный руководитель: Арефьев П.В.
к.э.н., доцент кафедры «Экономическая теория»
ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

На сегодняшний день тема санкций является одной из важнейших, которую необходимо рассматривать, анализировать, а в дальнейшем предпринимать соответствующие меры для минимизации ущерба российской экономики. В целом экономические санкции со стороны США и ЕС были направлены на ограничение влияния России на политическую и эконмическую мировую систему. Соответственно, данные ограничения коснулись ряда стратегических отраслей, в частности – банковской сферы.

Возможность отключения банковской системы РФ от международной платёжной системы, ограничение доступа к кредитным ресурсам, запреты на размещение средств в западных банках и множество других мероприятий, введённых в отношении России и направленных на финансовую и банковскую сферу, отразились на уровне экономического развития страны: привели к снижению инвестиционных возможностей экономики, кризису и потери ликвидности банковской сферы. Так, например, была совершена блокировка

банковских карт сразу нескольких учреждений РФ («Собинбанк», АКБ «Россия», «СМП Банк») крупнейшими платёжными системами мира - VISA и MasterCard.

Рассмотрев более подробно влияние санкций на финансовые услуги, предоставляемые банками российским гражданам, можно отметить, что клиенты этих финансовых учреждений не подвергаются ограничениям, например, в пользовании счетами. Кроме того, по результатам опроса Национальным агентством финансовых исследований (НАФИ), более половины россиян (55%) считают, что санкции не повлияют на финансовую систему РФ [6]. С другой стороны, наиболее значимым последствием для клиентов стало отсутствие возможности размещения долговых инструментов на западных рынках ценных бумаг. Поэтому таким банкам необходимо переключиться на внутренние источники финансирования.

На мой взгляд, экономические санкции позволили обратить внимание на актуальность проблем в РФ, которые давно требовали своего решения. Например, развитие и внедрение отечественных технологий, создание собственной платёжной системы и др. Если экономика России будет развиваться в данных направлениях, то в долгосрочной перспективе это позволить снизить зависимость от западных стран в отношении вопросов финансового обеспечения

Таким образом, для проведения мер стабилизации экономического положения в России необходимо обеспечение финансовой стабильности. На мой взгляд, это возможно при наличии основных компонентов политики финансовой стабильности: макропруденциальная политика, микропруденциальный надзор, управление кризисными ситуациями.

Макропруденциальная политика заключается в части раннего выявления системных рисков в банковском секторе. Например, в конце 2014 г. Европейский Центральный Банк (ЕЦБ) опубликовал результаты детальной оценки для 130 крупнейших банковских групп Евросоюза. Это выявило недостаток капитала в 25 банках. Микропруденциальный надзор заключается в части обеспечения готовности банков к кризису и предотвращения банкротства. Например, нормативный акт Закон Додда-Франка- законодательный акт США, принятый 21 июля 2010 г. в целях снижения рисков американской финансовой системы или Директива BRRD - Директива ЕС о финансовом оздоровлении и санации банков. Управление кризисными ситуациями заключается в части повышения эффективности управления кризисными; оздоровлении банков. Так с января 2016 г. в ЕС вводится требование о наличии в портфеле банков определённого объёма обязательств, которые могут быть конвертированы в собственный капитал. Со своей стороны, банки обеспечивают вклад в поддержание финансовой стабильности через управление рисками собственной деятельности и в соответствии со стратегией развития финансового сектора [4].

Помимо обеспечения финансовой стабильности, необходимо способствовать экономическому росту за счёт кредитной накачки предприятий реального сектора экономики ресурсами. Таким образом, в условиях санкций и сложившейся неблагоприятной экономической ситуации, источниками развития экономики РФ должны быть собственные резервы.

Однако нужно понимать, есть ли у банков ресурсы для обеспечения развития предприятий реального сектора экономики (в частности промышленных), не потребуются ли дополнительные денежные вливания в экономику. Также стоит обратить внимания на возможность кредитного перегрева экономики, который может привести к инфляции, девальвации курса рубля и другим негативным последствиям. Для этого необходим тщательный анализ банковского сектора, оценка его нереализованного потенциала, а также действительные потребности населения и реального сектора экономики в дополнительных кредитных ресурсах. Только оценив резервы банковского сектора, можно приступать к реализации мероприятий по использованию его ресурсной базы в интересах населения и реальной экономики. Если анализировать потенциал кредитоспособности банковского сектора, то на 1 ноября 2014 г. можно заметить, что ресурсный потенциал недоиспользован в виде обязательств вне банков на сумму 12,4 трлн руб., а на 1 января – 5490 млрд. руб. За

последние несколько лет можно заметить увеличение внутренних резервов банков, что говорит о наличии потенциала банковской сферы.



Рис.26 Кредитный потенциал банковского сектора РФ, млрд. руб. [5]

Важно обратить внимание, что дополнительная эмиссия кредитов не должна превышать 10% ВВП в год, так как в это случае можно избежать кредитного перегрева. Поскольку сегодня существуют внутренние резервы в банковском секторе для кредитования, то их можно направить на модернизацию национальной экономики [1].

Вспоминая начало введения санкций, России угрожало отключение банковской системы от SWIFT. Но, как известно, это не сучилось. Возможно одной из причин является зависимость Запада от энергоносителей России. Однако, если обратиться к мировому опыту борьбы с санкциями, можно рассмотреть действия Ирана, который подвергался экономическим санкциям после Исламской революции. В 2012 году исламские банки были отключены от международной системы переводов SWIFT. Тогда Иран использовал банковские институты других государств (ОЭА, Турция, Гонконг и др.), стал продавать золото, переходить на бартерные сделки. Управляющий ЦБ заявил о внедрении новой системы осуществления международных сделок. Интересен и сюжет взаимодействия Ирана с европейскими банками в период после 2008 г., когда Вашингтон ввел экстерриториальные санкции на осуществление всеми иранскими банками транзакций по схеме «U-turn» и с того момента классифицировал вовлеченность банков третьих стран в такие операции в интересах Ирана как отмывание денег. В общих чертах схема «U-turn» выглядела следующим образом: Иран поставлял нефть заказчику, сделка оплачивалась в валюте страны-покупателя, деньги поступали на счет в зарегистрированный не в Иране банк, далее средства переводились на счет в американский банк, в нем происходила конвертация в доллары США, после чего сумма уже в долларах поступала в другой зарубежной банк на счет, с которого деньги и уходили в Иран. В результате платёж за поставленную нефть Иран получал не в национальной валюте страны-покупателя, а в долларах США [3].

Данный пример говорит о том, что в условиях санкций можно существовать без SWIFT, хотя и проблематично. Поэтому в случае подобных санкций можно прибегнуть к созданию российской системы трансграничных денежных переводов [2]. Например, сделать аналог японской JCB и китайской UnionPay, которые действуют по всему миру. На сегодняшний день, России это угрожает в меньшей степени, поскольку, прибегая к таким угрозам необходимо взвесить последствия всех участников рынка, включая и стран, которые намериваются ввести подобные санкции. Тем не менее, опыт Ирана можно считать удачным при преодолении автаркии, но нельзя однозначно сказать, что такая модель подходит и для

России. Это обусловлено и экономическим развитием стран, и развивающимися политическими событиями.

Однако стоит учитывать, что опора лишь на свои силы – эта палка о двух концах. Например, события 1985-1993 года, произошедшие с ЮАР, демонстрировали, что международное экономическое давление не привело к экономической трагедии, но не способствовало быстрой смене режима, действующего на тот момент введения санкций. Безусловно, данный пример подтверждает, что даже такая жёсткая международная изоляция не остановила развитие общества. Тем не менее, сложно представить Россию как закрытую страну, развивающуюся лишь в условиях автаркии. Подобная ситуация наблюдалась в СССР, но она лишь доказала, что автаркия возможна на недолгий срок. Если она будет длиться продолжительный период, то это приведёт к голоду, всеобщему дефициту, а в итоге – к смене экономической системы. Поэтому необходимо осторожно подходить к процессу перехода на автаркию, и не создавать «железный занавес», который может привести к необратимым последствиям.

Устойчивость банковского сектора определяет экономическое состояние страны, поэтому стоит уделять столь пристальное внимание банковской системе, которую затронули западные санкции. Но используя определённые инструменты и развивая стратегические отрасли страны, можно минимизировать ущерб для отечественной экономики. Например, модернизацию экономики можно профинансировать за счёт оттока и притока иностранного и отечественного капитала, изменяя политику управления финансовым счётом платёжного баланса [1].

Таким образом, одним из основных решений в условиях санкций является развитие денежно-кредитной политики, которая обеспечит предложение доступного кредита под низкую ставку для инвестиционного развития, предоставление резервов банковского сектора на развитие реальной экономики. Безусловно, автаркию можно рассматривать как возможность развития, однако сложно представит Россию, не участвующую в мировой экономике особенно в условиях глобализации. Но не стоит недооценивать последствия санкций для банковского сектора и экономики в целом. Заметим также, что нынешнее экономическое положение в России вызвано не только действующими санкциями. Поэтому сложившаяся ситуация – повод для улаживания дел в банковском секторе страны. Однако от адаптации к сложившимся экономическим условиям будет зависеть реализация потенциала банковской системы РФ.

Список литературы

1. Андрюшин С. А. «Кредитный потенциал банковского сектора: состояние и перспективы роста» // журнал «Мир новой экономики», № 1, 2015.
2. Жданова О.Ю. «Возможности осуществления международных переводов в условиях введения санкций против России» // электронная версия журнала «Экономика и современный менеджмент: теория и практика», № 43, 2014, режим доступа (URL):http://cyberleninka.ru/article/n/vozmozhnosti-osuschestvleniya-mezhdunarodnyh-perevodov-v-usloviyah-vvedeniya-sanktsiy-protiv-rossii
3. Рещиков О. «Иран: противодействие западным санкциям в банковской сфере» // Интернет-журнал «Новое Восточное Обозрение», 30.01.2015, режим доступа (URL): http://ru.journal-neo.org/2015/01/30/iran-protivodejstvie-zapadny-m-sanktsiyam-v-bankovskoj-sfere/
4. Наметкин Д., Онищенко В, Покатович Г, Сафина Н, Федерико А, Таламба С., Богдашкин М., Кириченко И. «Кризис и финансовая стабильность. Стратегия трансформации банковского сектора» // обзор Аналитического центра при Правительстве Российской Федерации и компании Oliver Wyman,2015.
5. Официальный сайт Центрального банка Российской Федерации (Банк России). /Аналитические материалы. //http://www.cbr.ru
6. Вся правда о банках [электронный ресурс] http://www.banki.ru/

Сайганов А.С.
ВЛИЯНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКИХ САНКЦИЙ НА ФИНАНСОВЫЕ РЫНКИ РФ

Сайганов А.С.
Научный руководитель: Найденова Елена Михайловна
к.э.н., доц., профессор кафедры «Экономическая теория»
ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

17 марта 2014 г. в связи с событиями на Украине США начали вводить санкции в отношении России. В первый санкционный список вошли 11 человек, 20 марта США внесли в список еще 20 человек, затем постепенно вводились новые ограничения, приостанавливалось сотрудничество России и США в различных сферах. Под предлогом напряженности в Крыму Евросоюз с марта 2014 года также начал постепенно вводить санкции в отношении России, отменив июньский саммит Россия-ЕС, введя черный список в отношении отдельных граждан РФ, а затем применив секторальные санкции – ограничительные меры в торговле, финансовом секторе и эмбарго на ввоз и вывоз оружия из России. Кроме США и ЕС к санкциям присоединились Канада, Швейцария, Новая Зеландия, Австралия и Япония.

Финансовый рынок – сфера функционирования финансово-кредитного механизма, регулирующая экономические отношения между субъектами финансового рынка по поводу проявления спроса и предложения на финансовые ресурсы. Рассмотрим каждый сегмент финансового рынка в РФ.

На рынке банковского кредитования осуществляется предоставление займов на условиях срочности, возвратности и платности. По составу участников процесса кредитный рынок может быть разделен на несколько составляющих: кредитные отношения между ЦБ и коммерческими банками, рынок межбанковского кредитования, кредитование юридических и физических лиц и самая крупная составляющая – международный рынок, на котором происходят заимствования между российскими и зарубежными банками. Такая система определяет наличие двухуровневой банковской системы – источником кредитных ресурсов выступает центральный банк, на втором уровне перераспределяются деньги в рамках банковской системы и банки поддерживают ликвидность.

Ставки по вкладам в банках сигнализируют о наличии «странового» риска – например, в США ставка по вкладу не превышает 2%. Проследив динамику изменения максимальной процентной ставки по вкладам в российских рублях десяти кредитных организаций, привлекающих наибольший объем депозитов физических лиц с января 2014 по февраль 2016, можно сказать, что санкции подтолкнули ее вверх особенно сильно в декабре 2014. В этом месяце был введен ряд санкций в отношении Крыма, и по масштабу санкции не отличались от тех, которые появлялись до этого начиная с марта. «Указ запрещает новые инвестиции жителей США в Крымский регион Украины, импорт товаров, услуг, технологий в США из Крыма, а также экспорт, реэкспорт, продажу и поставки товаров, услуг и технологий из США или лицами, проживающими в США, в Крымский регион.»[122]

[122] Хронология введения санкций и ответные меры России в 2014-2015 годах - РИА Новости - http://ria.ru/spravka/20151125/1328470681.html#ixzz41WlncgbI



Рис. 1. Динамика максимальной процентной ставки в России[123]

Очевидно, что санкции подталкивали ставки вверх в течение всего периода, но они не могли быть единственной причиной такого резкого скачка как в декабре 2014. В поисках причины обратимся к другому важному сектору финансового рынка – валютному рынку. Рассмотрим динамику курса доллара к российскому рублю за период действия санкций – с марта 2014 по февраль 2016.

[123] Динамика максимальной процентной ставки (по вкладам в российских рублях) десяти кредитных организаций, привлекающих наибольший объём депозитов физических лиц – ЦБ РФ - http://www.cbr.ru/statistics/Default.aspx?Prtid=avgprocstav



Рис. 2. Динамика курса рубля[124]

Как мы видим на графике, доллар так же, как и ставка по вкладам был на максимуме в декабре 2014, но в отличие от ставки, он обновил максимум и даже закрепился выше уровня декабря 2014 года. Значит, это не валютный рынок так повлиял на банковский сектор.

Рассмотрим фондовый рынок в том же периоде.

[124] Динамика курса валюты Доллар США – ЦБ РФ - http://www.cbr.ru/currency_base/dynamics.aspx?VAL_NM_RQ=R01235&date_req1=01.03.2014&date_req2=01.03.2016&rt=2&mode=2

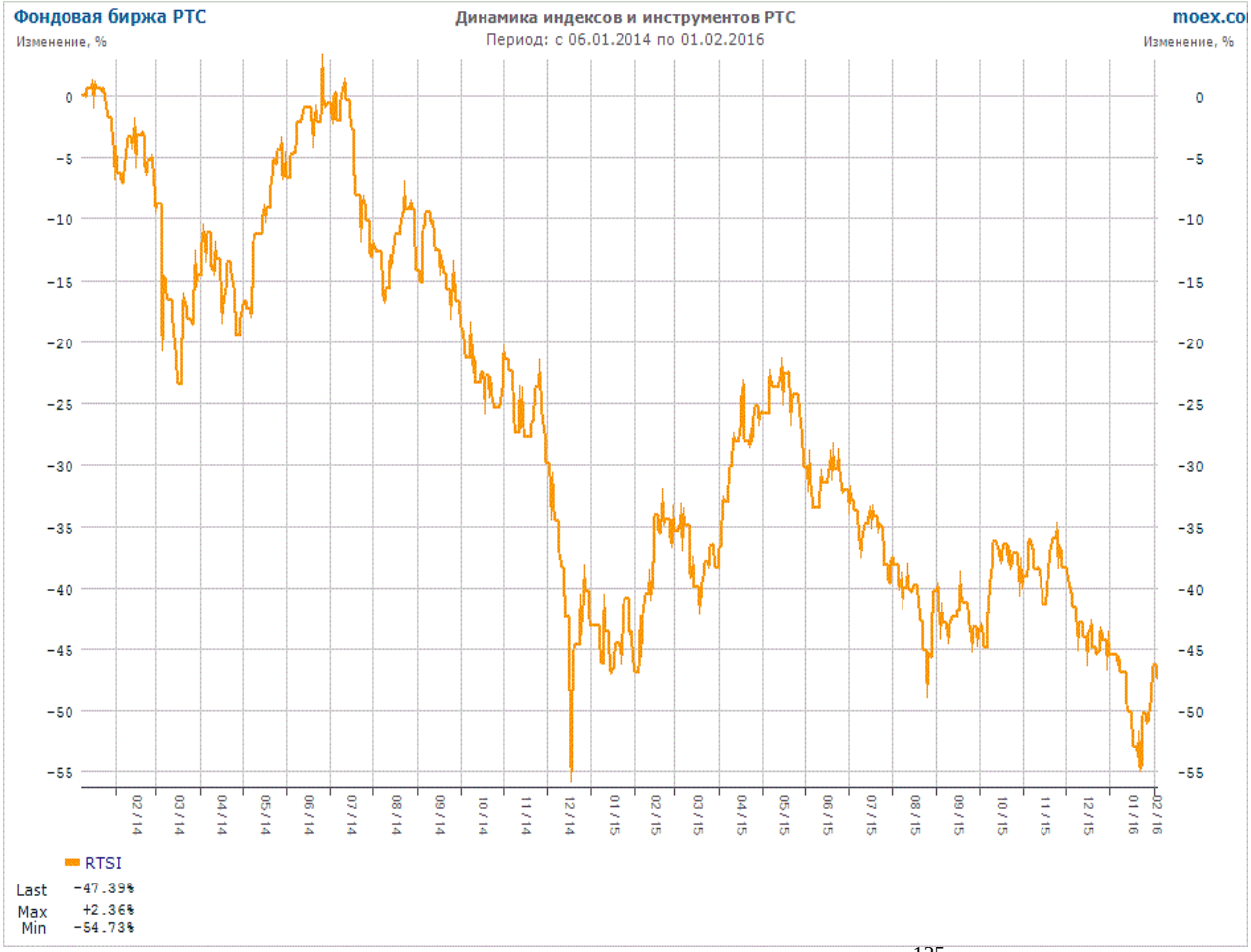


Рис. 3. Динамика российских фондовых индексов[125]

Как мы видим из графика, в декабре 2014 был минимум, причем он не обновлялся до сих пор.

Исходя из рассмотренных данных, очевидно, что санкции негативно повлияли на динамику российских финансовых рынков, однако, не они являются причиной экономического спада – основная причина, на мой взгляд, чрезвычайно высокая доля прибыли от продажи нефти в российской экономике. Но здесь уже наблюдаются положительные тенденции – нефть обновила минимум декабря 2014, а российский фондовый рынок – нет. Отсюда можно предположить, что наша экономика начала меньше зависеть от курса нефти, и начался тренд на уменьшение корреляции нефти и фондового рынка, который в итоге и приведет нашу экономику к подъему. Для того чтобы поддержать перерабатывающие предприятия, наши граждане должны повысить свою финансовую грамотность и начать инвестировать в отечественные компании через фондовый рынок, тогда у них появится больше возможностей для развития. Причем потенциал для инвестиций достаточно значительный – пока что инвестициями занимается только 3-4% населения.[126] Я считаю, чтобы повысить финансовую грамотность наших граждан, можно проводить связанную с этим социальную рекламу, давать больше официальной информации о бирже, чтобы повысить доверие людей и показать им все выгоды инвестирования.

Список литературы

1. Россияне боятся инвестировать – Н. Журавлева, Институт независимой оценки - http://www.ippnou.ru/print/004633/

[125] Динамика индексов - Московская Биржа - http://moex.com/ru/index/idxgraph.aspx

[126] 5. Россияне боятся инвестировать – Н. Журавлева, Институт независимой оценки - http://www.ippnou.ru/print/004633/

2. Хронология введения санкций и ответные меры России в 2014-2015 годах - РИА Новости - http://ria.ru/spravka/20151125/1328470681.html#ixzz41Wlncgbi
3. Динамика максимальной процентной ставки (по вкладам в российских рублях) десяти кредитных организаций, привлекающих наибольший объём депозитов физических лиц – ЦБ РФ - http://www.cbr.ru/statistics/Default.aspx?Prtid=avgprocstav
4. Динамика курса валюты Доллар США – ЦБ РФ - http://www.cbr.ru/currency_base/dynamics.aspx?VAL_NM_RQ=R01235&date_req1=01.03.2014&date_req2=01.03.2016&rt=2&mode=2
5. Динамика индексов - Московская Биржа - http://moex.com/ru/index/idxgraph.aspx

Кононенко А.М.
ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНАЯ ПОЛИТИКА: РУКА ЛИ ПОМОЩИ МАЛОМУ БИЗНЕСУ?

Кононенко А.М.
Научный руководитель: Арефьев П.В.
к.э.н., доц. кафедры «Экономическая теория»
ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

Необходимым условием функционирования современной экономики страны является развитие малого и среднего бизнеса. В России его путь становления проходил в достаточно сложных экономических, социальных и политических условиях. Данный период характеризовался инфляционным процессом, кризисом в экономике и жесткой денежно-кредитной политикой предыдущих лет.

Денежно-кредитная политика – государственная политика, проводимая Центральным банком, которая направлена на стабилизацию денежного обращения в стране, а также на создание устойчивого развития экономики в целом.

Одной из основных задач является снижение уровня инфляции через ключевую процентную ставку. Инфляция – обесценение денег, падение их покупательной способности, вызываемое повышением цен. Ключевая ставка – минимальная ставка процента, по которой Центральный банк предоставляет кредиты коммерческим банкам, а также это максимальная процентная ставка, по которой Центральный банк принимает депозиты от коммерческих банков.

Экономически оправдано, когда ключевая ставка Центрального банка меньше уровня инфляции, это побуждает бизнес делать заимствования. Сейчас же официальный уровень инфляции составляет 8,1%, а ключевая ставка - 11%.

Рассмотрим динамику уровня инфляции и ключевой ставки Центрального банка с сентября 2013 года по март 2016 года. Из рисунка 1 видно, что в декабре 2014 года Центральный банк поднял ключевую ставку до 17 %, данное действие было направлено на предотвращение еще большего роста уровня инфляции. Однако для экономики повышение ключевой ставки является негативным фактором, отрицательно влияющим на потребительский спрос и деловую активность. Приток денег на валютный рынок сокращается, условия кредитования для компаний ухудшаются.

Так, к маю 2015 года Центральный банк был вынужден снизить ключевую ставку до 11 %, однако данное значение является достаточно большим. С учетом высокой ключевой ставки, а также низкого курса рубля и высокого уровня инфляции новый виток экономического роста невозможен: малый и средний бизнес не могут позволить себе даже немного нарастить кредитную нагрузку.

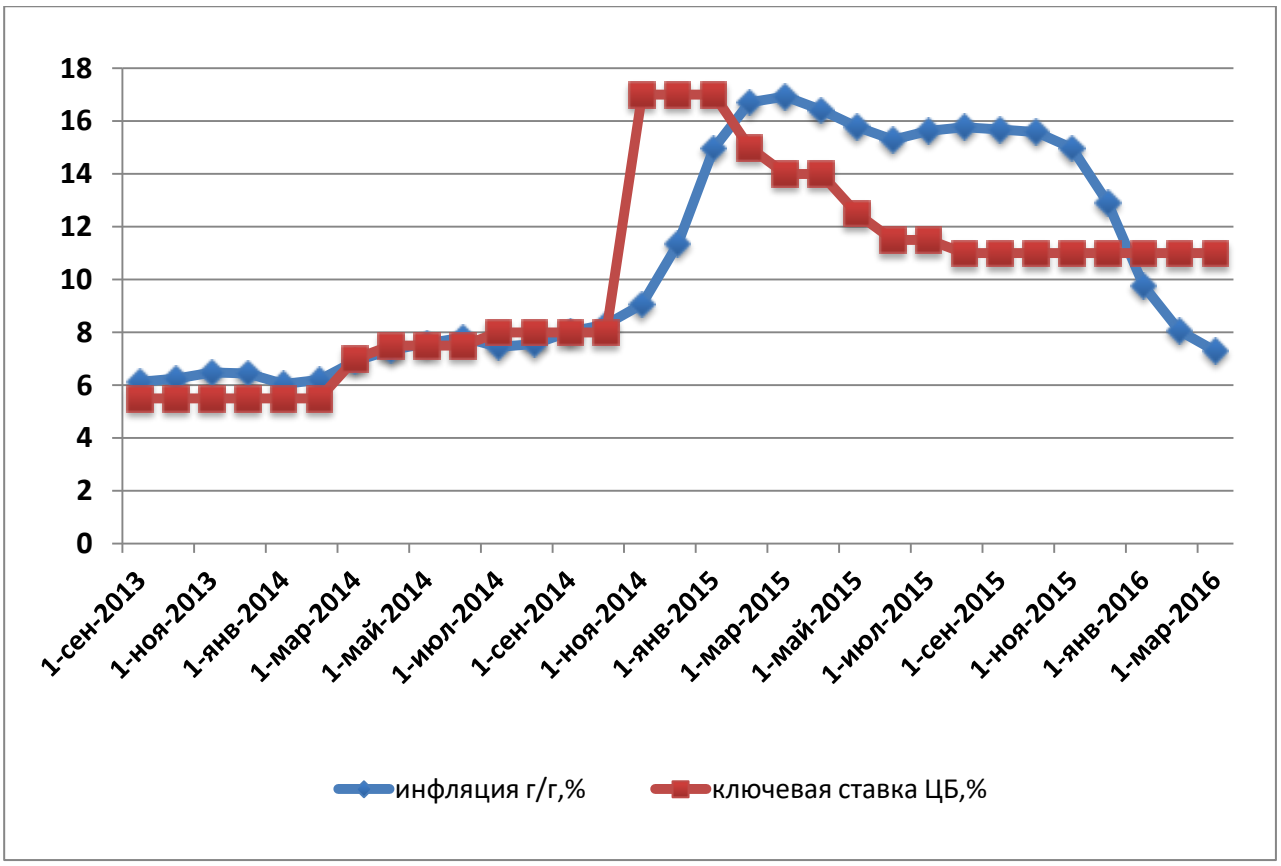


Рисунок 1. Ключевая ставка ЦБ и уровень инфляции,%127

При высокой ключевой ставке растут ставки по кредитам, в том числе малому и среднему бизнесу. Кредиты становятся менее доступными, так как коммерческие банки перекладывают свои траты из-за высокого процента на своих клиентов. Брать такие кредиты сложнее, а банки, опасаясь неплатежей, чаще отказывают в кредитовании. Следовательно, предприниматели лишаются возможности брать и использовать заемные средства для нормального функционирования своего бизнеса.

Кредитование предприятий малого и среднего бизнеса по-прежнему остается дорогим, но наметилась тенденция к удешевлению стоимости кредитов, ее динамику можно пронаблюдать на Рисунке 2. Как видно, на 20 июня значение индекса составило 18,8% годовых (на 0,4 п.п. ниже, чем в мае, и на 1,11 п. п. ниже, чем в апреле).

[127] График составлен авторами на основании данных Центрального Банка России

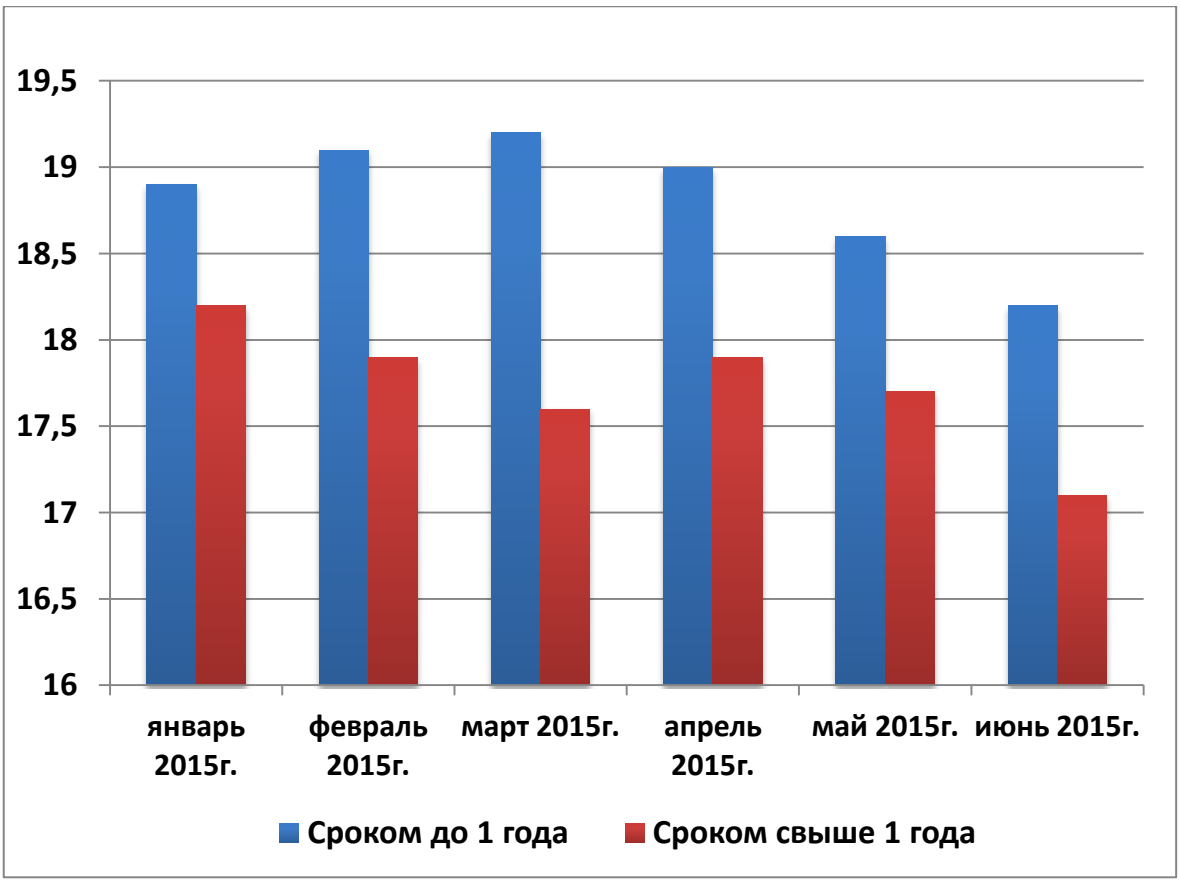


Рисунок 2. Процентные ставки по кредитованию МСП (без учета Сбербанка России)128,%

В первом полугодии 2016 года малому и среднему бизнесу (МСБ) не стоит ждать смягчения требований к заемщикам, показал индекс "Финансовый перекресток", рассчитываемый МСП Банком. Чуть больше половины опрошенных банкиров полагают, что условия сохранятся на текущем уровне, остальные прогнозируют их незначительное ужесточение.

Зато ставка по кредитам уменьшается второе полугодие подряд, и в дальнейшем участники опроса прогнозируют ее снижение - до 17,7 процента на конец I полугодия 2016 года. Сейчас она составляет 18,3 процента годовых, полгода назад была 19,5 процента.

Увеличение спроса на кредиты в I полугодии 2016 года эксперты ожидают преимущественно в торговом сегменте. При этом кредиты на инвестиционные цели по-прежнему будут менее востребованы, чем кредиты на пополнение оборотных средств. Но пока в целом даже на фоне сокращения объемов кредитования МСБ (по данным Банка России, за год объем выданных бизнесу кредитов упал на 28,2 процента) спрос на кредиты со стороны предпринимателей продолжает расти. Объем новых заявок от МСБ вырос в среднем на 30 процентов. Со снижением спроса столкнулся лишь 21 процент опрошенных банкиров.

Среди факторов, которые будут определять динамику рынка в 2016 году, эксперты чаще всего называли макроэкономическую обстановку в стране, снижение инфляции, динамику внутреннего спроса, уровень административной и налоговой нагрузки на бизнес, а также размер ключевой процентной ставки.

"До тех пор, пока ключевая ставка и прочие регулирующие инструменты Центробанка будут на текущем уровне, ситуация с кредитованием малого и среднего бизнеса не изменится, - уверен Дмитрий Несветов, член совета московского отделения Общероссийской

[128] График составлен авторами на основании данных сайта http://www.estimatica.info

общественной организации малого и среднего предпринимательства "ОПОРА России". [129]От регулятора в сложившихся условиях банки ожидают смягчения условий фондирования, изменения требований к резервам и нормативов. Приемлемый уровень учетной ставки участники опроса оценили в 8-10 процентов. Участники опроса также указывали на целесообразность предоставления ЦБ банкам льготного периода при создании дополнительных резервов при проведении реструктуризации по действующим кредитам, а также смягчение требований при определении категории качества заемщика.

В банках сегодня доля отклоненных заявок составляет 27,7 процента. По среднему бизнесу их доля традиционно меньше - 13,6 процента. Неудовлетворительное финансовое состояние заемщика и отсутствие (или нехватка) у него ликвидного залогового обеспечения по-прежнему остаются главными причинами отказов.

При этом объем поданных МСБ заявок на микрозаймы вырос у 70 опрошенных фондов. В I полугодии 2016 года большинство фондов ожидают, что портфель микрозаймов МСБ увеличится. Лишь 14,5 процента ожидают сокращения портфеля. "Рост сегмента микрофинансовых услуг для МСБ связан с тем, что банковское кредитование постепенно становится недоступным для все большего количества предпринимателей, а микрофинансовые организации ведут более лояльную политику, - констатирует Дмитрий Липатов, член Экспертного совета по налоговой политике при Уполномоченном по защите прав предпринимателей в городе Москве.

Дополнительный приток спроса эксперты ожидают за счет привлечения в сегмент микрофинансирования малого и среднего бизнеса, заинтересованного в более крупных займах, чему будет способствовать увеличение максимальной суммы микрозайма до 3 миллионов рублей.

Уменьшения ключевой ставки Центрального банка до 11 % не хватает для оживления рынка. Существующие ставки по кредитованию предприятий не позволяют увеличить объем предоставляемых кредитов по сравнению к предыдущим годам (2013 и 2014 гг.) или хотя бы достигнуть их уровня.

Так, на диаграмме мы видим, что на конец третьего квартала 2015 года объем предоставленных кредитов субъектам малого и среднего бизнеса был на 45% меньше, чем объем за аналогичный период 2014 года, в денежном выражении составил 3,93 трлн руб. (по состоянию на 01.10.2015), в то время как за аналогичный период 2014 5,69 трлн руб.

[129] Российская газета «Малый бизнес потянулся к микрозаймам»

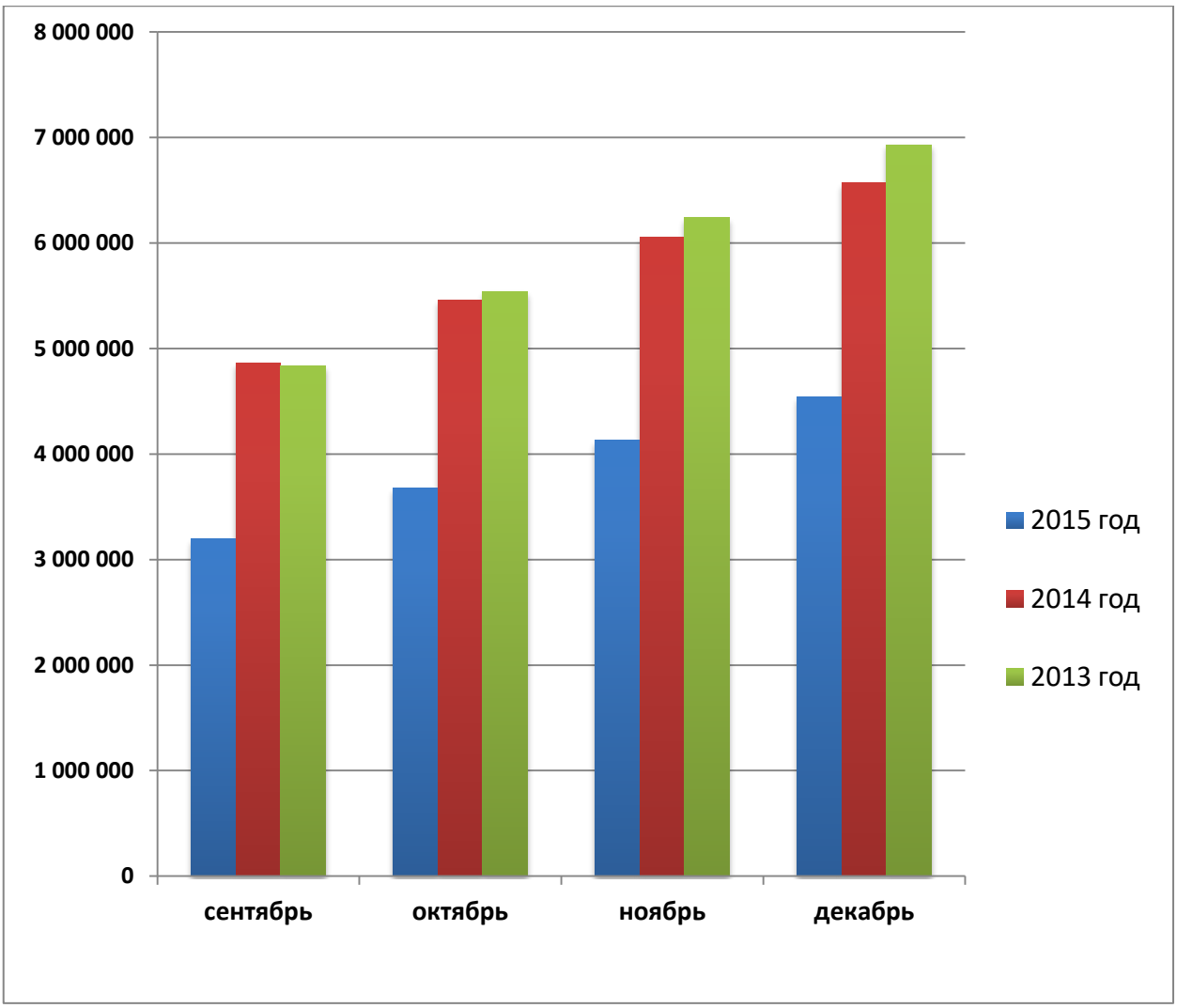


Рисунок 3. Объемы предоставленных кредитов субъектам малого и среднего предпринимательства (всего по РФ), млн.руб.[130]

По мнению некоторых участников собрания «Российский бизнес и проблемы денежно-кредитной политики», на данный момент проблемы возникают в большей степени не из-за высокой кредитной ставки, а из-за отсутствия высокого платёжеспособного спроса. Основная проблема – это существующий запретительный набор документов. Проблема в том, как вернуть эти деньги, кто их будет возвращать. Очевидно, что возвращает их всегда клиент, а если клиента нет или у него нет денег? Данный вопрос вызывает множество споров.

Некоторые экономисты видят инструмент воздействия на ключевую ставку в эмиссии денежных средств, но это не выход из ситуации. Решение задачи улучшения положения малого и среднего бизнеса кроется не в механизме увеличения объема денежной массы: речь идет о кредитовании конкретных проектов в промышленном секторе, о выделении кредитов Фонду развития промышленности под поданные заявки на определенные проекты. Но здесь не так все просто – встает вопрос сбыта.

Малый и средний бизнес играет большую роль в экономической сфере любой страны. Государство должно оказывать ему немалую поддержку, особенно в странах с догоняющей экономикой. На сегодняшний день невозможно представить процесс общественного воспроизводства без участия в нем малых и средних форм предпринимательства, что позволяет обеспечить успешное развитие и устойчивый рост эффективности производства.

[130] График составлен авторами на основании данных Центрального Банка России

От степени функционирования малого и среднего бизнеса могут напрямую зависеть глобальные экономические показатели в масштабах государства: он создает рабочие места и удовлетворяет необходимый потребительский спрос, создает необходимую степень конкуренции, самым важным аспектом является то, что малый бизнес - это основа той среды, без которой рыночная экономика невозможна.

Неудивительно, что европейские страны активно поддерживают деятельность субъектов малого и среднего бизнеса. Стоит отметить, что в ведущих странах Европы около 60-70% ВНП приходится на долю малого бизнеса, а в некоторых отраслях экономики достигают порядка 80%.

Для того чтобы вновь созданное предприятие смогло выйти на рынок, закрепить на нем свои позиции и стать успешным, необходима помощь со стороны государства. Государственное стимулирование развития МСП заключается в : создании специальных условий кредитования, господдержке и субсидировании, снижении страховых отчислений и налогового бремени. Но проблема в том, что эти меры поддержки предпринимательства не всегда реализовываются или реализовываются недостаточно эффективно. Справедливо сказать, что программы по поддержке МСП в России уступают европейским программам. Если мы обратимся к данным Минэкономразвития России, то увидим, что сегодня на долю МСП в структуре ВВП страны приходится около 21%, в то время как в странах Европы на долю данного сектора приходится 50–60 % ВВП.

Малое и среднее предпринимательство сегодня выдвигается на передний план, оно должно стать со временем основой национального хозяйства. России надо приблизиться к показателям развитых стран по вкладу малого и среднего бизнеса в экономику. При этом следует выстроить правильную систему целеполагания. Иначе будут созданы условия для появления еще большего числа малых торгово-посреднических структур, по доле которых в общем количестве субъектов малого и среднего бизнеса наша страна и так находится "впереди планеты всей". Нам нужны фирмы, которые развивали бы инновационную экономику, а малый и средний бизнес мог бы в этом вполне преуспеть.

На основе всего вышеизложенного, были выявлены следующие важные принципы, которые вместе с поддержкой государства дадут толчок развитию малого и среднего бизнеса:

- снижение рисков и улучшение законодательства;
- снижение или отсутствие налогов;
- создание и/или развитие инфраструктуры;
- создание особых экономических зон;
- предоставление льгот по кредитам;
- таможенные льготы для иностранных инвестиций;
- предоставление бюджетных инвестиций;
- предоставление субсидий из областного бюджета.

При осуществлении всех вышеуказанных мер малый бизнес сможет использовать заемные средства в полном объеме и, как следствие, даст положительные результаты своего функционирования.

Список использованной литературы

1. Основные направления единой государственной денежно-кредитной политики на 2016 год и период 2017 и 2018 годов//ЦБ.
2. URL: 2016.// URL: http://www.cbr.ru/publ/ondkp/on_2016(2017-2018).pdf
3. Бычков А. А., Бычкова П. А. Влияние денежно-кредитной политики государства на малый бизнес// Молодой ученый. — 2015. — №18. — С. 250-253.
4. Красникова А. С., Галкин Д. П., Элязян А. А. Поддержка малого и среднего предпринимательства в России и Европе (на примере Франции и Германии) // Молодой ученый. — 2014. — №20. — С. 310-313.

5. Деньги, кредит, банки : учебник / коллектив авторов ; под ред. О.И. Лаврушина. — 12 е изд., стер. — М. : КНОРУС, 2014

6. Владимирова Галина Сергеевна Малый бизнес и инновационная среда // Проблемы Науки . 2015. №10 (40). URL: http://cyberleninka.ru/article/n/malyy-biznes-i-innovatsionnaya-sreda (дата обращения: 18.04.2016).
7. Низамова Д.Е., Пацук О.В., Трофимова П.Е. Особенности развития малого бизнеса // Экономика и управление в XXI веке: тенденции развития . 2015. №21.
URL: http://cyberleninka.ru/article/n/osobennosti-razvitiya-malogo-biznesa (дата обращения: 18.04.2016).
8. Калинин А. Положение малых предпринимателей//Российская газета. – 2015.// URL: http://rg.ru/2015/04/14/dola.html

Лавров В.С.
КЕЙНСИАНСКИЙ СЦЕНАРИЙ В СОВРЕМЕННОЙ ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКЕ РОССИИ

Лавров В.С.
Научный руководитель: Найденова Е.М.
к.э.н., доц., доцент кафедры «Экономическая теория»
ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

В феврале 2016 года исполнилось 80 лет с момента публикации Джоном Мейнардом Кейнсом главного труда – книги «Общая теория занятости, процента и денег». Эта научная работа была одним из важнейших событий в экономической теории XX века, это был абсолютно новый, неординарный и, что важно, глубоко обоснованный взгляд на экономику. Стоит отметить, что эта книга вышла в свет в непростой период для мировой экономики в целом и ряда отдельных государств, весь мир боролся с последствиями кризиса 1929-1933 гг. Это время неслучайно впоследствии было названо Великой депрессией, такой масштабный экономический застой был первым в истории, он ознаменовал собой крах доминирующих экономических идей о полной и неоспоримой саморегуляции рынка. Дж. М. Кейнс предложил свежий взгляд, отличный от массового, он считал, что государство не только «ночной сторож» экономики, но и активный участник экономической деятельности. Кризисные моменты – это то время, когда государство должно прилагать максимум усилий для стабилизации экономической ситуации, используя все имеющиеся полномочия.

Ни для кого не секрет, что в настоящее время экономика России переживает серьезный кризис, который сложился в результате многих факторов, как внутренних, так и внешних. Коль скоро идеи Джона М. Кейнса способствовали выходу из кризиса лидирующих мировых экономик в XX веке, что мешает применению этих идей для борьбы с экономической нестабильностью в России? Как известно: «Все новое – это хорошо забытое старое». Насколько актуальны постулаты Кейнса в наше время и могут ли они послужить инструментом преодоления кризиса? Ответы на эти вопросы являются целью данной работы.

Отдавая дань великому экономисту XX века, остановимся наиболее детально на трех основных моментах: занятость, а если быть точнее безработица и ее влияние на экономику, процентная ставка и денежная масса как стимулятор роста ВВП или виновник инфляции.

Безработицу обычно измеряют с помощью уровня безработицы. Для последующего анализа обратимся к данным Федеральной службы государственной статистики.

Уровень безработицы в РФ131
Таблица 18

2012	2013	2014	2015	Январь 2016
5,5	5,5	5,2	5,6	5,8

Анализируя таблицу 1, можно сделать вывод, что уровень безработицы не испытал шокового изменения и не сигнализирует о наличие кризисных моментов в экономики РФ. Однако этот показатель может не показывать объективного состояние уровня безработицы. Уровень безработицы рассчитывается по данным, официально переданными центрами занятости о стоящем на учете и ищущем работу трудоспособном населении. Однако анализ фактической ситуации позволяет сделать вывод, что на рынке труда сейчас все-таки наблюдается нестабильность и государство должно всеми силами обеспечить поддержку, не допустить критической ситуации[132].

Дж. М. Кейнс указывал, что состояние рынка труда определяется уровнем эффективного спроса, соответственно, рост безработицы означает падение совокупного спроса и как следствие сокращение совокупного объема производства. Как показывает статистка, реальный ВВП в РФ в 2015 году снизился[133], и если государство не разработает действенную стабилизационную политику падение ВВП продолжится.

Кейнс, призывал государство к увеличению его присутствия в экономике, главным образом за счет увеличения государственных расходов. Ввиду резкого снижения цен на нефть и как следствие – сильного снижения доходных статей российского бюджета, Министерство Финансов России неоднократно заявляло об урезании государственных расходов для устранения дефицита федерального бюджета. Между тем, есть и иные сценарии для претворения этой идеи в жизнь, например, в США для борьбы с последствиями Великой депрессии в XX веке государство проводило активную политику по снижению налогового бремени.

Особую роль в теории Кейнса играет ставка процента. Это ставка, под которую инвестор может взять кредит под осуществление того или иного инвестиционного проекта. Она оказывает прямое влияние на уровень совокупного спроса (на его инвестиционную часть), и как следствие, на уровень ВВП. Он писал: «действительная величина текущих инвестиций будет стремиться расти до тех пор, пока не останется больше никаких видов капитального имущества, предельная эффективность которых превышала бы текущую норму процента…»[134]. Таким образом, Дж. М. Кейнс полагал, что снижение процентной ставки увеличит разницу между ставкой процента и предельной эффективностью капитала, поэтому больше инвестиционных проектов может быть реализовано. Это в свою очередь приведет к увеличению совокупного спроса и росту производства, т.е. выходу из фазы кризиса. Вывод Кейнса: снижение процентной ставки способно стимулировать развитие экономики.

Процентная ставка по кредитам для коммерческих предприятий в России зависит от величины ключевой ставки, по которой Банк России предоставляет кредиты коммерческим банкам на одну неделю.

---

[131] По данным Росстата URL: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/population/trud/trud6.xls; http://www.gks.ru/bgd/free/b04_03/IssWWW.exe/Stg/d06/37.htm

[132] Королева А., Нас штормит, а мы крепчаем // Expert Online – 2015.

[133] Росстат: ВВП России сократился в 2015 году на 3,7%. http://www.vestifinance.ru/articles/67006

[134] Кейнс Джон Мейнард. Общая теория занятости, процента и денег. Избранное. – М.: Эксмо, 2007. С.148

Ключевая ставка в России[135]
Таблица 19

13.09.2013	5,5%
03.03.2014	7,0%
28.04.2014	7,5%
28.07.2014	8,0%
05.11.2014	9,5%
12.12.2014	10,5%
16.12.2014	17,0%
02.02.2015	15,0%
16.03.2015	14,0%
05.05.2015	12,5%
16.06.2015	11,5%
03.08.2015	11,0%

Если взглянуть на данные о ключевой ставке в РФ, то на ранних этапах кризиса мы можем наблюдать резкое ее увеличение, что не могло, конечно же, не оказать влияния на настроения инвесторов в сторону пессимизма. Сейчас величина ключевой ставки снизилась по сравнению с декабрем 2014 г., но все равно остается в два раза выше по сравнению с докризисной, 11,0 % против 5,5 %. А значит, высокими остаются и ставки коммерческих банков, что ослабляет инвестиционную активность предпринимателей, действующих в реальном секторе. Таким образом, снижение ключевой ставки Банка России выступает важным инструментом стимулирования экономического роста. Однако Банк России не спешит снижать ключевую ставку, опасаясь, что это приведет к росту денежной массы. А в соответствии с количественной теорией денег, рост денежной массы приводит к ускорению инфляции.

Чтобы действительно разобраться в этом, давайте обратимся к статистическим данным[136].



Рисунок 27

[135] По данным ЦБ РФ URL: http://www.cbr.ru/pw.aspx?file=/dkp/130913_1350427l.htm; http://www.cbr.ru/DKP/print.aspx?file=standart_system/rates_table_14.htm&pid=dkp&sid=ITM_49976; http://www.cbr.ru/DKP/print.aspx?file=standart_system/rates_table_15.htm&pid=dkp&sid=ITM_49976

[136] Блинов С., Ошибки доктора Кудрина // Эксперт Online – 2015.



Рисунок 28

Как мы можем заметить по графикам, рост денежной массы в общем случае не приводит к увеличению инфляции, а напротив, сокращает ее и стимулирует рост валового внутреннего продукта. Но, к сожалению, в РФ идет сокращение реальной денежной массы: в 2014 году при росте номинальной денежной массы на 2,2 %, инфляция составила 11,4 %[137], соответственно реальный прирост отрицательный и составил около 9,2 %. Таким образом, пока люди, ответственные за денежно-кредитную политику в России, придерживаются взглядов о том, что прирост денежной массы приводит к усилению инфляции, экономика сможет расти лишь под влиянием внешних факторов.

В заключение хочется сказать, что идеи Дж. М. Кейнса остаются актуальными и жизнеспособными и в наше время. На мой взгляд, последовательное использование этих идей способно оказать положительный эффект на экономическую обстановку в РФ и помочь выходу из кризиса, начавшегося в 2014 г. У нас есть преимущество – мы можем проследить, как эти идеи работали на практике и каковы были их реальные результаты. На основе изучения истории мы можем выработать стратегию применения выводов Кейнса и обойти стороной те ошибки, которые совершали другие страны. Таким образом, вопросы наращивания реальной денежной массы и снижения процентной ставки, наряду с активными государственными инвестициями в реальный сектор экономики я бы определил как основные направления для разработки экономической политики Российской Федерации.

Список использованной литературы:

1. Кейнс Джон Мейнард. Общая теория занятости, процента и денег. Избранное. – М.: Эксмо, 2007.
2. Королева А., Нас штормит, а мы крепчаем // Expert Online – 2015. URL: http://expert.ru/2015/11/27/nas-shtormit-a-myi-krepchaem/
3. Блинов С., Ошибки доктора Кудрина // Эксперт Online – 2015. URL: http://expert.ru/2015/04/29/oshibka-doktora-kudrina/
4. Яковенко Д. Рецепты Кейнса, Гэлбрейта и Фридмана в нашу жизнь! // - Эксперт. – 2015. - № 44. – с. 26 – 29.
5. Официальный сайт Центрального банка России URL: http://www.cbr.ru
6. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики URL: http://www.gks.ru

[137]По данным Росстата URL:http://www.gks.ru/free_doc/new_site/finans/fin31.doc; http://www.gks.ru/free_doc/new_site/prices/potr/I_ipc.xlsx

Бершакова А.С.
САНКЦИИ КАК ШАНС ДЛЯ РАЗВИТИЯ

Бершакова А.С.
Научный руководитель: Арефьев П.В.
к.э.н., доцент кафедры «Экономическая теория»
ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

“Экономический кризис… Санкции… Россия на грани фола…” – вот уже как два года пестреют подобные заголовки в различных СМИ. Пожалуй, если смотреть рейтинг статей по их тематике, то несомненно одним из лидеров станет тема о введении мировых санкций по отношению к России. Всё обсуждают, все говорят, и каждый пытается дать свои прогнозы, которые зачастую носят далеко не самый лучший характер. Но согласно некому “закону жизни”, каждая отрицательная ситуация должна иметь и некоторые положительные стороны. Поэтому целью данной работы является рассмотрение позитивного эффекта от санкций, а также поиск ответа на вопрос: как в нынешних условиях обеспечить экономику роста страны.

Обращаясь к истории, напомним, что санкции по отношению к России начали применяться с весны 2014 года такими странами как США, членами ЕС, а также рядом других государств в связи с событиями на Украине и вхождением Крыма в состав РФ. [1] Основная цель принятия таких мер – ограничить присутствие российских компаний в тех сегментах мирового рынка, на которые приходится большая часть внешнеторгового оборота России. Используя ряд определенных механизмов, западные компании, прежде всего американские, при помощи санкций обрели возможность в дальнейшем занять более выгодное положение в желаемых сегментах международной торговли. Такие запреты и ограничения, несомненно, оказали существенное давление и привели к ухудшению экономических показателей России, поскольку основным каналом, приносящим доход, являлся экспорт природных ресурсов, сырья за рубеж.

Однако реакция России на подобные действия иностранных государств не заставила себя долго ждать – 6 августа 2014 года был принят Указ Президента РФ “О применении отдельных специальных экономических мер в целях обеспечения безопасности Российской Федерации”. Вследствие Указа был объявлен запрет на импорт отдельных видов продукции, производителем которой являлась страна, применившая санкции по отношению к России. [2]

Таким образом Россия смогла достигнуть сразу двух целей одновременно: во-первых, ввести ответные, довольно жесткие меры, по отношению к недружественным странам, а во-вторых, взять курс, согласно которому основным направлением является политика протекционизма отечественного сельского хозяйства и промышленности. Именно во втором положении и заключается положительный эффект санкций, ведь развитое собственное производство – это одно из важных базовых факторов устойчивого роста экономики государства.

Санкции, введенные против России, и её ответные защитные действия особенно остро отразили проблему высокой зависимости национальной промышленности от импорта иностранной продукции. Вместе с тем, российские производители оказались в благоприятных условиях для более активного и обширного импортозамещения. В государстве возникла необходимость за очень короткие срок совершить рывок в повышении конкурентоспособности своей продукции, а также импортозамещении, на который раньше бы потребовались многие годы.

Теперь для отечественных производителей открываются новые возможности для увеличения каналов сбыта собственной продукции за счёт освободившегося на российском рынке места от запрещенных зарубежных товаров. В свою очередь это должно мотивировать предпринимателей и нацелить их на качественное развитие производства. Поскольку главной причиной невысоких темпов роста экономики Российской Федерации является низкий уровень технического и технологического обновления и недостаточная

конкурентоспособность отечественной продукции на внутреннем и внешних рынках, то нацеленность предпринимателей на модернизацию своего производства будет способствовать усовершенствованию не только отдельного предприятия, но и всей отечественной экономики в целом.

На сегодняшний день наша страна располагает всеми необходимыми ресурсами для максимального обеспечения населения собственной продукцией. Так, например, Россия, располагающая третьей частью всех мировых запасов черноземов, имеет огромный потенциал для развития и модернизации сельского хозяйства страны. [3]. Подобную ситуацию можно наблюдать и в большинстве других отраслей, связанных с промышленным производством. Это означит, что в ближайшее время необходимо нацелиться на модернизацию тех отраслей, в которых имеется реальный потенциал и перспективы. Именно сюда будут поступать все имеющиеся в стране финансовые и материальные ресурсы для наиболее быстрого восстановления отрасли и выхода её на новый уровень.

Одним из примеров может быть отрасль, которая ещё недавно являлась очень зависимой от зарубежных компаний – фармацевтическая отрасль. Теперь существует специально разработанная до 2020 года программа развития фармацевтической и медицинской промышленности, на реализацию которой направлены существенные средства. В марте 2016 года на встрече министра здравоохранения Скворцовой В.И. и Президента РФ Путина В.В. стали известны некоторые результаты действия этой программы. Так сегодня по полному циклу (имея в виду и производство субстанции, и изменение субстанции) в России производится 67% жизненно важных лекарственных препаратов, в то время как раньше – 10%. По словам Скворцовой, это свидетельствует о существенном росте отечественного производства. [4]

Однако не стоит забывать и о проблемах, которые могут сопровождать процесс развития отечественного производства. Особенно важно, на мой взгляд, отметить:

1) Возможность формирования монополий. Данный аспект недопустим, поскольку только высоко конкурентный рынок сможет обеспечить полноценное развитие экономической системы государства, а также других взаимозависимых сфер. Образование же монополий приведет к зависимости рынка от определенных крупных организаций и затруднит выход на рынок новым, но не менее перспективным, производителям. Это повлечет за собой застой экономики страны и не допустит развития и создания современной эффективной модели на базе российского рынка. Для того чтобы предотвратить возникновение подобных ситуаций, Правительству РФ необходимо проводить активную антимонопольную политику, которая будет способна обеспечить конкуренцию на внутреннем рынке.

2) Неразумное расходование средств. Правительству важно понимать какие отрасли лучше всего инвестировать для получения максимальной отдачи. В противном же случае средства будут “утекать в никуда”.

В сложившихся условиях встает важный вопрос: какие меры необходимо принимать для достижения экономического роста? Над этим сегодня думают многие отечественные экономисты, предлагая ряд инструментов, способных вывести нашу страну из экономического кризиса. Одной из наиболее интересных и перспективных программ по данному направления, на мой взгляд, является среднесрочная программа “Экономика роста”, предложенная уполномоченным при президенте России по правам предпринимателей Борисом Титовым и его единомышленниками – Столыпинским клубом.

Согласно этой программе основной целью новой экономической политики государства должно стать создание в России конкурентной, социально-рыночной экономики, с уровнем открытости, соответствующим на каждом этапе уровню развития рыночной конкуренции, национального производства и финансовой системы. Достичь конкурентоспособности российской экономики, по мнению Титова, можно за счёт снижения издержек и повышения производительности труда. В качестве основных новых источников роста подразумевается следующее:

- развитие малого и среднего бизнеса, его выход на новый уровень, развитие предпринимательской активности и конкуренции на рынке;
- проведение технологического обновления, повышение производительности труда;
- проведение индустриализации – развитие новых для российской экономики секторов, причем как в традиционных отраслях (связанных с нефтегазохимией, переработкой леса, сырья и т.п.), так и в отраслях экономики будущего, которые в дальнейшем будут определять мировой прогресс;
- развитие агропромышленного комплекса с помощью применения новых технологий производства;
- развитие инфраструктуры страны, в частности, модернизация жилищного строительства и системы ЖКХ;
- развитие Дальнего Востока и транзитного коридора Азия-Европа.

Качественный экономический рост за счет представленных выше новых источников обеспечит кумулятивный эффект на другие сектора экономики, что в целом обеспечит дополнительно к ВВП России не менее 4-5% в год даже при сохранившихся низких ценах на нефть. [5]

Как сообщает РБК, 3 марта 2016 года Премьер-министр Дмитрий Медведев дал ход программе «Экономика роста», распорядившись о создании специальной группы для работы над этой “амбициозной, но спорной программой”. Согласно этому распоряжению министр по вопросам “открытого правительства” Михаил Абызов должен обеспечить “координацию и участие заинтересованных федеральных органов исполнительной власти в создании и организации деятельности межведомственной рабочей группы”, которая будет заниматься этим проектом. [6]

Подводя итоги работы, хочется отметить, что несмотря на негативный эффект от санкций, усугубивших состояние российской экономики, существуют также и положительные аспекты. Благодаря таким действиям со стороны ряда иностранных государств Правительству РФ удалось пересмотреть направления развития экономики нашей страны, сделав больший уклон в сторону модернизации отечественного производства и национального хозяйства. Если в ближайшее время удастся реализовать все поставленные на сегодняшний день задачи, если мы действительно найдем ту программу, которая способна обеспечить экономику роста страны в нынешних условиях, у России появится возможность не только обрести новый уровень отечественного рынка, но и также проявить себя на мировой экономической арене. Поэтому можно сказать, что период санкции – это шанс для внутреннего развития страны.

Список литературы

1. Пархалина Т., «Отношения Россия-Запад в контексте украинского кризиса» // электронная версия журнала «Европейская безопасность» № 35 (51), 2014, режим доступа (URL): http://www.inion.ru/files/File/Evropeiskaya_bezopasnost_35_51_2014.pdf

2. Яшкова Т.А., «Санкционная политика и развитие РФ на современном этапе» // электронная версия журнала «Educatio» №5 (12), 2015, режим доступа (URL): http://cyberleninka.ru/article/n/sanktsionnaya-politika-i-razvitie-rossiyskoy-federatsii-na-sovremennom-etape

3. Думнова Н.А., Лазаренко А.Л., Солдатова М.А., «Проблемы и перспективы развития региональной экономики в условиях санкций», 2015 - научный журнал «Фундаментальные исследования» № 2 (часть 13) – С. 2891-2894

4. «Скворцова рассказала Путину об увеличении продолжительности жизни россиян», 10.03.2016 // Информационное агентство России «ТАСС», режим доступа (URL): http://tass.ru/obschestvo/2726812

5. www.stolypinsky.club (Официальный сайт Столыпинского клуба)

6. «Медведев дал ход спорной программе «Экономика роста»», 04.03.2016. // «РБК», режим доступа (URL): http://www.rbc.ru/economics/04/03/2016/56d8595c9a7947eb984f8183

Ордынский А.А.

МЕЖДУНАРОДНЫЙ ТУРИЗМ В РОССИИ: ВОЗМОЖНОСТИ РАЗВИТИЯ В УСЛОВИЯХ САНКЦИЙ

Ордынский Александр Андреевич
Научный руководитель:
Арефьев Петр Владимирович, к.э.н.,
доцент кафедры «Экономическая теория»
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

Современная мировая экономика находится в постоянном развитии. Помимо цикличных кризисов перепроизводства, которые сокращают уровень деловой активности, на это сокращение также могут повлиять и политические решения правителей стран.

В 2014 году Российская Федерация присоединила к своему составу республику Крым ради сохранения прав жителей данного региона. Однако мировая общественность неоднозначно оценила данный поступок, увидев в России агрессора. По всему миру средства массовой информации высказывали одностороннюю позицию, портящую авторитет Российской Федерации. Соответственно, граждане иностранных государств изменили свое мнение о нашей стране и наших гражданах. Естественно, это отразилось и на потоке иностранных туристов.

Широко известно, что международный туризм играет значительную роль в развитии городов, заброшенных природных ландшафтов и отстающих районов. Доходы от туристической деятельности приносят значительный прирост ВРП, что положительно сказывается на экономическом росте [3]. Несмотря на существующие барьеры, такие как природные катастрофы, террористические акты или различия в национальной культуре, международный туризм продолжает развиваться.

В условиях экономических санкций, наложенных на РФ, на мой взгляд, представляется возможным изменить мнение иностранных граждан о России и привлечь их для отдыха на территории РФ. Пока цены на нефть находятся на относительно низком уровне, а национальная валюта торгуется по довольно низком ценам, особое внимание должно быть уделено увеличению потока иностранных туристов в РФ.

Согласно докладу Всемирной Туристической Организации (UNWTO) Россия занимает 9-е положение по количеству прибывающих иностранных туристов – около 28 млн. Помимо стран СНГ, большинство гостей приезжают из Китая, Германии, США, Великобритании, Италии, Израиля и Франции. По данным Федеральной Службы Статистики суммарная прибыль от туристической деятельности в 2014 достигла 225 млрд рублей (без учета мелких субъектов хозяйствования)[4].

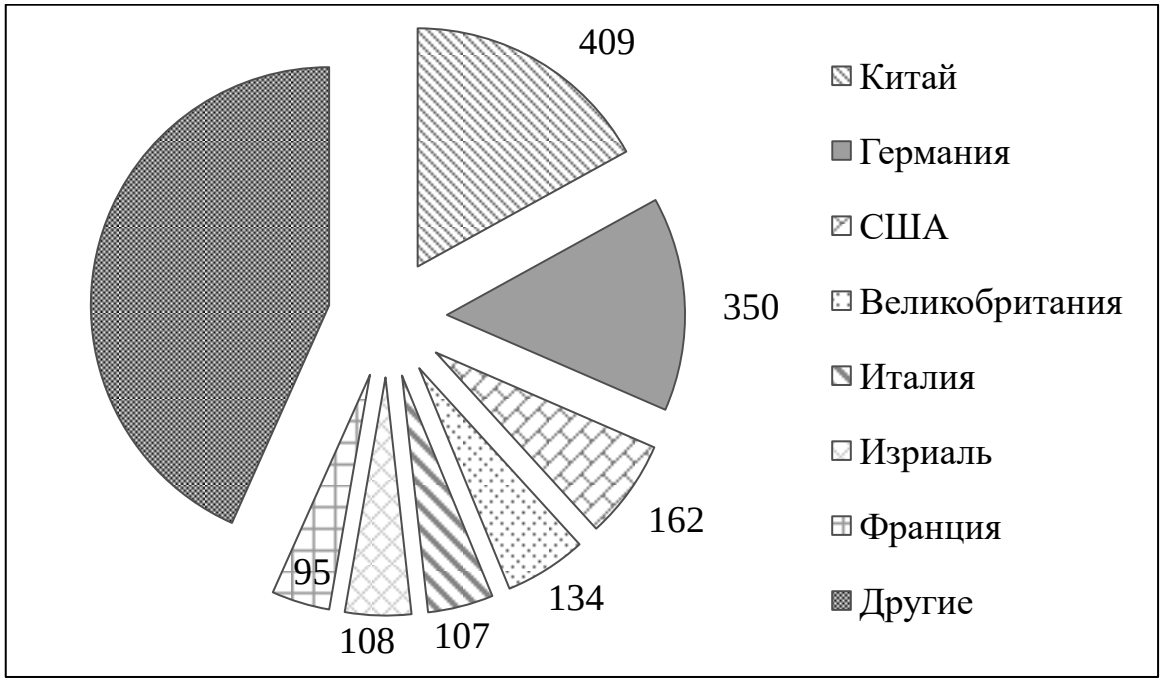
Таблица 20 Число въездных туристских поездок

Год	Число поездок, тысяч	Абсолютный прирост, тысяч	Темп прироста, %
2014	25 438		
2015	20 672	– 4766	–18,73%

Источник: Федеральная Служба Государственной Статистики

Диаграмма 1

Число поездок иностранных граждан в Россию из стран дальнего зарубежья, тысяч



Источник: Федеральная Служба Государственной Статистики

Однако данные показатели находятся не на таком высоком уровне, как хотелось бы для России – страны, богатой достопримечательностями и памятниками культурного наследия (по данным ЮНЕСКО в России находятся 26 объектов Всемирного наследия). Эксперты выделяют 5 основных причин низкого потока иностранных граждан в РФ:

1) Небольшое количество отелей, соответствующих международным стандартам качества;
2) Низкий уровень развития инфраструктуры – низкое качество дорог и высокие цены на ж/д и авиабилеты;
3) Отсутствие высококвалифицированных кадров, способных работать в туристском бизнесе;
4) Проблема инвестиций, связанная с высоким риском и низким IRR;
5) Неравномерное развитие туризма на территории РФ [2].

В 2015 году во время Всемирного Экономического Форума аналитики в очередной раз опубликовали рейтинг стран по конкурентоспособности в туристическом секторе (Travel and Tourism Competitiveness Index), в котором Россия заняла 45-е место, разделяя его с такими странами как Польша, Барбадос и Южная Африка. Однако в 2013 году Россия находилась только на 63-м месте [5].

Таблица 21 Топ-10 стран по конкурентоспособности в сфере туризма

1	2	3	4	5	6
Испания	Франция	Германия	США	Великобритания	Швейцария
7	8	9	10	…	45
Австралия	Италия	Япония	Канада	…	Россия

Источник: World Economic Forum: The Travel & Tourism Competitiveness Report 2015

Возникает разумный вопрос: существуют ли пути улучшения текущего положения? Надо признать, что некоторые действия уже были предприняты. Так, в 2014 году Правительство РФ внесло изменения в Федеральную программу «Развитие внутреннего и въездного туризма в Российской Федерации (2011–2018 годы)». Согласно данному Постановлению, предполагается создание 13 рекреационно-туристских кластеров в регионах Российской

Федерации. В Программу включаются мероприятия по созданию туристско-рекреационных кластеров [1].

Предполагается предоставление субсидий на развитие туризма в размере около 140 млрд рублей, из них 32 млрд из средств федерального бюджета, 9 млрд из средств субъектов и 99 из внебюджетных источников. Создание же кластеров, на мой взгляд, представляется эффективным средством улучшения текущего положения, т.к. кластерный подход уже успел зарекомендовать себя и в других секторах экономики России. Помимо очевидного сокращения транспортных издержек, создание кластеров предполагает привлечение иностранных инвесторов, создание выгодных условий для создания предприятий (низкие процентные ставки по кредитам, пониженный налог на прибыль и т.д.).

Однако еще многое должно быть сделано. Помимо стимулирования предложения необходимо также стимулировать спрос со стороны иностранных граждан. Для этого необходимо проводить различные рекламные кампании регионов, сегодня в большинстве международных аэропортов размещена реклама Москвы и Санкт-Петербурга, но отсутствует реклама самых популярных достопримечательностей России по итогам конкурса «Россия-10». Должное внимание также должно уделяться подготовке высококвалифицированного персонала, способного общаться на иностранном языке на свободном уровне.

В связи с текущим курсом рубля иностранным гражданам станет выгоднее путешествовать в Россию. Именно сейчас, на мой взгляд, Россия остро нуждается в альтернативных источниках увеличения национального дохода. В то время, когда существуют барьеры для осуществления торговли товарами, а иностранные представители бизнеса опасаются осуществлять инвестиции в РФ, представляется возможным развивать торговлю услугами, прежде всего туристическими. Это общеизвестный факт, что путешествуя познаешь культуру и менталитет жителей других стран, поэтому развитие международного туризма в РФ позволит разрушить негативные представления о России среди иностранных граждан. Такие прецеденты уже существуют, например, после Олимпийских Игр Сочи-2014 многие иностранцы коренным образом изменили свои взгляды на Россию. Среди таких путешественников могут найтись потенциальные инвесторы, представители бизнеса или просто граждане, которые захотят поддерживать экономические связи с Россией.

В заключение, хотелось бы отметить, что развитие международного туризма представляется одним из эффективных путей аннулирования санкций против России. Помимо очевидного увеличения ВРП(Доля туризма в мировой структуре ВВП составляет почти 10%, в то время как в России - лишь 1,5%, 10% - добыча полезных ископаемых, 17,4% обрабатывающие производства) а значит и потенциального экономического роста, международный туризм позволит разрушить негативные представления иностранцев о России, а значит побудит их к сотрудничеству с партнерами из РФ. А раз представители иностранного бизнеса захотят торговать с Россией, то правительствам стран ничего не останется, кроме как восстановить в полной мере экономические отношения, так как именно экономика определяет политику.

Литература:

1) Постановление Правительства Российской Федерации «О внесении изменений в федеральную целевую программу «Развитие внутреннего и въездного туризма в Российской Федерации (2011–2018 годы)». URL: http://government.ru/docs/16354;
2) Бабикова В.Н., Радионова М.В. Сравнительный анализ состояния туризма в России // Информационные системы и математические методы в экономике. – 2014. – № 6;
3) Момотова Оксана Николаевна, Тшуанова Марина Ахматовна Развитие международного туризма в России // Kant . 2013. №2 (8). С.27-29;
4) База данных Федеральной Службы Государственной Статистики. URL: http://cbsd.gks.ru;
5) World Economic Forum: The Travel & Tourism Competitiveness Report 2015. URL:http://www3.weforum.org/docs/TT15/WEF_Global_Travel&Tourism_Report_2015.pdf;

Голик Д.В.

ПОЛИТИКА ЦБ В ОТНОШЕНИИ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ И ЕЕ ВЛИЯНИЕ НА ЭКОНОМИКУ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Голик Д.В.
Научный руководитель: Арефьев П.В.
к.э.н., доц. кафедры «Экономическая теория»
ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

Центральный Банк РФ – основной денежно-кредитный институт, от действий которого зависят бюджетная и налоговая политика государства. В условиях экономической напряженности этот орган оказывает решающее воздействие на важнейшие макроэкономические показатели. ЦБ выполняет различные функции, такие как эмиссия денег, осуществление денежно-кредитной политики, хранение золотого и валютного запаса страны и др.

Одной из функций ЦБ РФ является выдача и изъятие лицензий у коммерческих банков. В последнее время отзывы лицензий происходят довольно часто. Данная тема является актуальной, потому что такие процессы оказывают влияние на обычных россиян, которые связаны с этими банками финансовыми отношениями.

Целью данной работы является выявление причин изъятия лицензий у частных банков, а также изучение воздействия подобной меры на экономику в целом. В ходе работы необходимо ответить на главный вопрос: как в условиях финансового кризиса выбрать банк для сбережения своих средств без риска их потери?

Политика ЦБ РФ по отзыву лицензий у частных банков вызывает массу споров. С одной стороны, такая политика осуществляет «оздоровление» банковской сферы, с другой – данную политику называют «зачисткой» мелких банков, имея в виду необоснованный отзыв лицензий. За два с половиной года ЦБ под руководством Эльвиры Набиуллиной отозвал более 200 лицензий, а общее количество банков сократилось на четверть. Несмотря на то, что большинство банков не были из числа первых двух сотен, регулярно попадаются и обратные примеры, когда под «зачистку» попадали крупные организации, в которых хранились деньги миллионов граждан. И пусть подавляющее большинство рядовых вкладчиков получили страховку от Агентства по страхованию вкладов (АСВ), возникает вопрос, нельзя ли было обойтись без таких решительных действий. Ведь страдают крупные вкладчики, предприниматели, которые не могут рассчитывать на страховку. [1] Но проблема в том, что иногда банк дешевле и проще просто ликвидировать, чем спасать.

Тем не менее, каждый проблемный банк из числа крупных проходит процедуру оценки. Для этого в него назначаются со стороны ЦБ временные управляющие, первая задача которых как раз и состоит в том, чтобы выяснить, что лучше – санировать или ликвидировать банк. Если в банке еще остались реальные активы и есть с чем работать, вероятность санации повышается. В таком случае ЦБ ищет санатора из числа крупнейших банкиров, а АСВ выделяет для этого деньги.

Помимо АСВ к спасению банков хотят привлечь и крупных вкладчиков с депозитами более 100 млн. рублей. Согласно процедуре bail-in владельцы таких крупных депозитов будут вынуждены получить акции банка в обмен на деньги. Если в результате санации банк выживет и заработает, эти акции можно будет продать. Подобную схему использовали власти Кипра в 2013 году, похожие прецеденты уже были и в России.

Основная причина для решительных действий ЦБ состоит в том, что значительная часть кредитных организаций занимается сомнительными или откровенно преступными действиям – от манипулирования отчетностью до схем вывода средств из банков. В тех случаях, когда сложно доказать злой умысел, ЦБ включает недобросовестных сотрудников банка в черный список, фигурантам которого запрещено работать в этой сфере в течение 5 лет.

Видя огромные суммы хищений, рядовые граждане всецело становятся на сторону Эльвиры Набиуллиной. Ведь большая часть небольших вкладчиков защищена АСВ, а отношение к богатым традиционно не очень дружелюбное, поэтому сочувствие к тем, кто теряет деньги в банках, тем более к самим банкирам, встречается редко. Среди сторонников текущей политики ЦБ также и крупные банки, которые являются главными бенефициарами зачистки (оздоровления). Часть из них приобретает за бесценок остатки санируемых банков, расширяя свой бизнес за их счет. Плюс к таким приобретениям клиентура крупных банков, в первую очередь, государственных, растет сама собой, потому что люди постепенно перекладывают свои деньги в надежные структуры.

Другими словами, идет процесс монополизации российской банковской системы. Так, за последние 3 года доля 5 крупнейших российских банков в активах всей банковской системы выросла с 51% до 55%, а доля всех госбанков составила на начало этого года 61%. Но эта ситуация оборачивается против самих граждан: монополия не стремится повышать качество и снижать цены. Ставки по депозитам в госбанках на несколько процентных пунктов ниже, чем в банках коммерческих и ниже текущей инфляции, что, впрочем, оправдано и более низкими рисками. Поэтому сохранить деньги от потери в крупном банке можно, но от обесценивания – нельзя. С другой стороны, ставки по кредитам, за исключением, ипотечных, для населения и малых предприятий не ниже, а часто выше, чем в небольших коммерческих банках. Если

Банк	Город	Активы, млн.руб.	Изм. за месяц	Изм. с начала прошлого года	Доля валютных активов, %	Прибыль, млн.руб.
СБЕРБАНК РОССИИ	Москва	24 520 488	0,3%	6,3%	31,7%	31 263
ВТБ	Санкт-Петербург	9 609 304	-0,6%	12,4%	36,2%	18 135
ГАЗПРОМБАНК	Москва	5 511 069	3,9%	14,9%	44,8%	-7 839
ВТБ 24	Москва	3 139 184	3,3%	7,7%	33,5%	4 245
ФК ОТКРЫТИЕ	Москва	3 106 480	1,3%	19,0%	64,1%	1 406
РОССЕЛЬХОЗБАНК	Москва	2 840 048	4,7%	26,9%	23,3%	2 750
АЛЬФА-БАНК	Москва	2 403 655	3,2%	2,2%	50,4%	3 789
НАЦИОНАЛЬНЫЙ КЛИРИНГОВЫЙ ЦЕНТР	Москва	1 912 720	16,2%	27,5%	60,3%	2 480
БАНК МОСКВЫ	Москва	1 858 938	-3,0%	-24,8%	17,4%	487
ЮНИКРЕДИТ БАНК	Москва	1 503 759	4,9%	6,7%	55,8%	2 758

учесть, что стоимость денег для госбанков сильно ниже, чем для коммерческих, получается не

Таблица 22: ТОП-10 российских банков. Источник: bankir.ru

совсем здоровая ситуация, в

которой большая часть банковского сектора заведомо проигрывает конкуренцию. В таблице 1 представлены десять наиболее крупных отечественных банков на февраль 2016 года. [2]

Из этого проистекает еще одна причина отзывов лицензий. Переток вкладов в крупные банки снижает устойчивость всех остальных. Тяжелое положение большинства частных банков сильно усугубляется падением спроса на кредиты со стороны бизнеса и населения. В такой ситуации банкам зарабатывать не на чем, поэтому растет число убыточных организаций. За последний год их число увеличилось с 12% до 22%, а общий финансовый результат всей банковской системы (все прибыли минус все убытки) сократился на 22%, как и в 2014 году. [3]

Несмотря на то, что еще в 2013 году, после отзыва лицензии Мастер Банка, многие предрекали России банковский кризис, его так и не случилось. Также не произошло коллапса после введения санкционного режима. Кризис неплатежей по кредитам также касается лишь

отдельной категории розничных банков. Это происходит из-за высокой доли государственных банков.

Остается сделать вывод, что отечественная банковская система, при всех недостатках, является довольно устойчивой, а большая часть проблем локализована в ее меньшей части.

Конечно, это справедливо, пока у государства есть возможность поддерживать крупнейшие организации. Несмотря на то, что в СМИ регулярно мелькают огромные суммы, выделяемые на эти цели, зачастую это просто перекладывание денег из одного кармана в другой. Например, в прошлом году была реализована программа поддержки кредитования на 1 трлн. рублей: желающие банки (из числа крупнейших) могли получить от АСВ облигации федерального займа (ОФЗ) при условии, что на такую же сумму капитал банка пополнят его владельцы. ОФЗ это долговые расписки, по которым государство уже получило деньги и использовало их для финансирования своих расходов. Но для банков ОФЗ по надежности сравнимы с настоящими деньгами, так как их можно продать в любой момент, пока Россия выполняет свои обязательства перед кредиторами. В итоге, получается, что деньги «раздваиваются». Второй, еще менее замысловатый источник помощи проблемным банкам, - когда Банк России просто печатает новые деньги. В частности, расходы АСВ на санацию банков появляются именно таким способом. Но напрямую помочь населению не получится: напечатанные для граждан деньги почти моментально отразятся на ценах в магазинах, что сведет на нет всю помощь. Но в случае с банками эти деньги имеют мультипликативный эффект, так как поддерживают работу экономики, что в конечном итоге позитивно отражается на всех гражданах без исключения.

Во взаимоотношениях банков и населения есть и еще один участник – коллекторские агентства, вокруг которых последнее время много разговоров. Это объясняется, прежде всего, увеличением объема просроченных кредитов на 50% в прошлом году. Многочисленные случаи «зверств» коллекторов вызывают бурю эмоций. Но не стоит забывать, что все законы, по которым нельзя применять физическое насилие к должникам, уже существуют и работают, и большинство агентств соблюдают свои внутренние этические стандарты, иначе подобных случаев было бы кратно больше. К тому же без коллекторов будут страдать добропорядочные граждане, так как банки будут закладывать резко возросшие риски невозврата в процентные ставки. Многие банки могут обанкротиться, пострадают их вкладчики, снова придется тратить деньги на страховые выплаты и т.д. Так что проблема не в коллекторах.

По признанию ЦБ, одна из основных задач на ближайшие годы – повышение финансовой грамотности населения. [4] Это позволит россиянам делать осознанные вложения, разумно подходить к получению кредита, а также минимизировать потери средств в условиях инфляции и существующей экономической напряженности.

Список литературы:

1. Новостной портал Московский комсомолец - http://www.mk.ru
   URL: http://www.mk.ru/economics/2016/02/18/banki-rossii-zachistka-ili-ozdorovlenie.html
2. Bankir.ru – информационное агентство. http://bankir.ru
   URL: http://bankir.ru/rating/
3. Банки.ру – информационный портал. http://www.banki.ru
4. Банк России - http://www.cbr.ru
   URL: http://www.cbr.ru/dkp
5. РИА Новости - http://ria.ru/

Бушина Е.Д.

АЛЬТЕРНАТИВНЫЕ ПУТИ МИНИМИЗАЦИИ УЩЕРБА ОТ ЗАПАДНЫХ САНКЦИЙ

Бушина Е.Д.
Научный руководитель: Найденова Е.М.
к.э.н., доц., доцент кафедры «Экономическая теория»
ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

Россия всегда была и будет великой державой мира, наверное, именно поэтому другие страны, в частности Западной Европы, а в последнее время, главным образом, Америка, уделяют нам «особое внимание». Стоит упомянуть, что первые ограничения со стороны Запада на развитие нашей страны были наложены еще в XVI веке, также санкции имели место и в период социализма.

В нынешнее время санкции и ограничения возникли в марте 2014 года. Конечно, все мы помним украинский кризис, роль России в нем и чем это для нас обернулось. Главным образом, были наложены ограничительные меры на высокопоставленных представителей России и Крыма и на финансовый рынок России. Это могло привести к ограничению развития экономики России, ведь многие российские организации имели активы за рубежом. Эти «недружественные» действия привели к ответным санкциям с нашей стороны.

На мой взгляд, ответные санкции в виде запрета на импорт ряда товаров из стран, которые выдвинули санкции России, были отличной идеей в то стратегическое время. Во-первых, это дало шанс нашим производителям выдвинуть свою продукцию на российский рынок, что, несомненно, будет толчком для развития нашей экономики. Во-вторых, Россия может искать альтернативные рынки других стран, что положительно скажется и на международном сотрудничестве и на экономике всех договорившихся сторон. И в-третьих, по итогам 2015 года санкции обернулись для Запада огромными материальными потерями. В феврале 2015 года глава МИД Испании Хосе Мануэль Гарсиа-Маргальо сообщил, что из-за санкций против России Евросоюз потерял 21 млрд. евро. Польский экспорт в Россию после введения продуктового эмбарго упал почти на 30 % — до 880 млн. евро. В июне 2015 года Президент России Владимир Путин оценил в 100 млрд. евро потенциальные потери европейских компаний от антироссийских санкций.[138]

Я считаю, что России нужно продолжать политику импортозамещения. Независимо от санкций, нашим главным экспортным товаром остается продукция энергетического комплекса. Нам нужно расширять свой потенциал, а именно развивать другие отрасли, прежде всего для внутреннего рынка, а так же для экспорта.

На мой взгляд, нужно вложить все силы в развитие Крыма. Природные и климатические условия давно поспособствовали сельскохозяйственному освоению территорий. Нужно инвестировать в технологии, чтобы регион смог снабжать продовольствием не только целую Россию, но, возможно, и оставалась продукция на экспорт. По данным за 2015 год, сельскохозяйственная техника Крыма обновилась примерно на 90%.[139] Посмотрим, к каким результатам это приведет в период «пожинания плодов» в нынешнем году. Точно можно сказать, что увеличение техники всегда ведет к увеличению кадров, а значит, хотя бы на рынке труда будут положительные изменения, несмотря на риски (получится ли с первого раза наладить масштабное производство на благо всей страны).

[138] Руксперт.[http://ruxpert.ru/%D0%90%D0%BD%D1%82%D0%B8%D1%80%D0%BE%D1%81%D1%81%D0%B8%D0%B9%D1%81%D0%BA%D0%B8%D0%B5_%D1%81%D0%B0%D0%BD%D0%BA%D1%86%D0%B8%D0%B8#.D0.A0.D0.B5.D0.B7.D1.83.D0.BB.D1.8C.D1.82.D0.B0.D1.82.D1.8B]

[139] Министерство сельского хозяйства Республики Крым. [http://msh.rk.gov.ru/rus/index.htm/news/329698.htm]

Так же садоводы приступили к высадке саженцев лекарственного растения зизифуса, маслин, инжира и граната, а еще планируется выращивание киви и фейхоа. Не стоит забывать и про виноделие.

Крым издавна славится техническими сортами и технологическим производством винограда, которые используются для производства высококачественных вин, коньяков и соков. Здесь возможны альтернативы: от конкуренции «J7» и даже «Арарат» до запатентованного вида алкогольной продукции.

К сожалению, есть ряд проблем, не связанных с технологической основой. «…Фермеры Крыма практически не участвуют в программе (господдержки) по целому ряду причин…».[140] В этом и состоит главная задача властей – дать возможность реализовать свой потенциал отечественному производителю.

Перейдем к наиболее острым проблемам, связанным с падением рубля. Прежде всего, это секторальные санкции и снижение цен на нефть. Все это приводит к скачкам цен на внутреннем рынке России.

Минимизация убытков начнется только тогда, когда американский доллар перестанет быть господствующей валютой на российском рынке. Нужно начать с отказа от доллара в пользу рубля, несомненно, это очень тяжелый процесс, возможно даже, что государству придется принимать суровые меры. Например, дать широкую огласку, что всем гражданам нужно поменять валюту до определенной даты по благоприятному курсу, а после назначенной даты курс будет ничтожно низким, и за сохранение валюты будут применяться меры наказания, вплоть до лишения свободы. Возможно на первый взгляд, идея весьма утопична, но я считаю, что если людям дать время примерно год, что бы принять эту идею и решиться довериться своему государству, то эффект будет.

Еще одной моей идеей в сфере нефти и газа является обновление базы для нефтеобрабатывающей промышленности в России. Конечно, такие заводы у нас есть, но они работают недостаточно эффективно и производят продукцию не высокого качества. Из-за проблем в этой области России выгоднее продавать сырье как полуфабрикат, но с перспективой на будущее, рациональнее будет развивать данную отрасль.

Прежде всего, нужно пересмотреть сам технологический процесс. После обработки сырья остается куча отходов, которые можно еще использовать, как делают это в Европе, например, в Германии. Это минимизирует издержки и даже принесет дополнительную прибыль, так как отходы можно переработать в нечто новое и продавать.

Нужно начать с переделки советских нефтеперерабатывающих заводов, затем закупить оснащение у восточных поставщиков (в идеале, самим научиться делать высококачественное оборудование). Нужно нанять опытных специалистов в данной области, которые смогут передать свои знания нашим русским специалистам.

В заключение хотелось бы еще раз отметить, что главная наша ошибка в том, что мы много импортируем. Я считаю, что с таким потенциалом как у нашей страны, можно производить товары так же качественно и в таких же масштабах, как Европа, и даже больше и лучше. Важно, чтобы государство материально поддерживало российское предпринимательство, тем самым, придавало стимул начинающим предпринимателям развиваться на благо нашей Родины.

Список использованной литературы:

1. Дружинин А. Путин: США хотят не унизить РФ, а подчинить себе, но этого не будет. //РИА Новости. – от 18.11.2016. //http://ria.ru/politics/20141118/1033980565.html#ixzz41x1YM2me. Дата обращения: 28.02.2016.

2. Санкции и антисанкции. //Российская газета. – 2016. //http://rg.ru/sujet/2861/ . Дата обращения: 28.02.2016.

[140] Министр сельского хозяйства Республики Крым А. Григоренко. Новости Крыма. [http://news.allcrimea.net/news/2016/2/20/novyi-ministr-selskogo-hozyaistva-kryma-obeshaet-nedorogie-produkty-54127/]

3. Санкции против России, ответные санкции. //Мир 24 (интернет-портал). – 2016. //http://mir24.tv/news/serie/10109353 . Дата обращения: 28.02.2016.
4. Война санкций. //Интерфакс (информационная группа). – 2016. //http://www.interfax.ru/story/111 . Дата обращения: 28.02.2016.
5. Обмен санкциями. //Вести (интернет-газета). – 2016 г. //http://www.vesti.ru/theme.html?tid=106434 . Дата обращения: 28.02.2016.
6. Все санкции Запада против России. //ТАСС (информационное агентство России). – от 3.03.2016. //http://tass.ru/mezhdunarodnaya-panorama/1055587?page=3 . Дата обращения: 04.03.2016.
7. Министерство сельского хозяйства Республики Крым. //Аналитические материалы. //http://msh.rk.gov.ru/rus/info.php?id=606557 . Дата обращения: 28.02.2016.
8. Сельское хозяйство в Крыму в сложном положении. //Новости Крыма. – от 17.02.2016. //http://news.allcrimea.net/news/2016/2/17/selskoe-hozyaistvo-v-krymu-v-slozhnom-polozhenii-53950/ . Дата обращения: 28.02.2016.
9. Горбунов А. За нее больше не стыдно. //Эксперт online. – от 04.03.2016. //http://expert.ru/expert/2013/20/za-nee-bolshe-ne-styidno/ . Дата обращения: 04.03.2016.

Данилов В.А.
ПРИВЛЕЧЕНИЕ КАПИТАЛА И ИНВЕСТИЦИЙ КАК СПОСОБ СНИЖЕНИЯ ЭФФЕКТА САНКЦИЙ. МЕХАНИЗМЫ И АКЦЕНТЫ

Данилов В.А.
Научный руководитель: Цхададзе Н.В.
д.э.н., проф., профессор кафедры «Экономическая теория»
ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

Из-за политических событий 2014г. страны запада ввели экономические санкции в отношении РФ, серьезно ударившие по экономике, что привело к ослаблению рубля[141], спаду ВВП[142], увеличению инфляции[143], падению уровня жизни населения[144]. Специалисты считают, что самое негативное влияние оказали санкции, затрагивающие наиболее конкурентоспособные Российские отрасли:

1. Санкции в отношении Нефтегазовой отрасли, заключающиеся в запрете экспорта в РФ технологий, отказ от совместных проектов и инвестиций.

2. Санкции в отношении банковской и финансовой сферы. Санкции заключаются в ограничении доступа к внешним заимствованиям и проектам, ограничение доступа к платежным системам, сокращение клиентского портфеля.

Все это приводит к беспрецедентному оттоку капитала[145], падению инвестиционных рейтингов[146], нехватке финансовых ресурсов для Российских предприятий, которые вынуждены сокращать объем производства в условиях снижения платежеспособного спроса и нехватки денежных и кредитных ресурсов. Следовательно, самым негативным, последствием санкций является отток капитала и недоступность кредитных ресурсов (кредитные ресурсы непосредственно участвуют в расширенном воспроизводстве) для предприятий. В своей

[141] на начало 2014 года доллар стоил около 33 рублей, а на март 2016 года курс доллара находится в диапазоне 70-80 рублей
[142] по данным госстата ВВП 2015 года в постоянных ценах снизился на 3,7%
[143] по данным госстата индекс потребительских цен, являющийся одним из показателей, уровня инфляции, составил 112,91%, что говорит об инфляции на уровне 12,91%
[144] по данным госстата увеличивается доля людей с доходом ниже прожиточного минимума
[145] По данным ЦБ России отток капитала в 2014 составил 154,1 млрд. долл, в 2015 – 56,9 млрд. долл.
[146] S&P снизило рейтинг РФ на ону ступень до спекулятивного (т. н. мусорного) уровня "BB+" с инвестиционного "BBB-", прогноз негативный, сообщает агентство Bloomberg

работе я предлагаю несколько способов для привлечения капитала в экономику РФ, которые могут минимизировать санкционные эффекты.

1.Сегодня[147] акций крупных Российских компаний имеют тенденцию роста, что говорит об их потенциале. Однако высокие политические риски и высокая корреляция с нефтяными котировками, которые очень нестабильны, отталкивают инвесторов от покупки данных акций. Однако часть этих компаний государственные, например, Роснефть, и если государство обеспечит эти акции гарантиями, то они будут привлекательны для инвесторов.

Государство может минимизировать риск инвестора, страхуя эти бумаги на определенный процент падения, т.е. при падении котировок, ниже определенной отметки, государство принимает на себя часть убытков и платит компенсацию. Для получения данной страховки, инвестор должен вкладывать деньги на срок не менее 2 лет, поэтому компании получат так называемые длинные деньги. Страхование будет обеспечиваться страховыми компаниями, которые будут получать дивиденды по акциям, вместо иностранных инвесторов, но взамен будут возмещать ущерб инвесторам, в случае понижения курса акции.

Чтобы сравнить, насколько привлекательнее станут акции Российских компаний при страховании от падения, воспользуемся коэффициентом Шарпа, который характеризует соотношение риска и доходности вложения:

$K_{Sh} = \frac{R_p - R_f}{\sigma_p}$, где R_p – доходность ценной бумаги, R_f – доходность безрискового актива, σ_p – среднее квадратическое отклонение доходности ценной бумаги.

На примере компании Роснефть зная биржевые котировки и средний размер годовых дивидендов определим среднюю годовую доходность акции: используя средства программы Microsoft excel, найдем среднюю доходность от прироста курса акций за последние 5 лет. Она равна 8,03%. Далее находим среднее квадратическое отклонение (с помощью exel), $\sigma_p = 7{,}23$. Средний размер годовых дивидендов составляет 3,5%[148], а безрисковая ставка доходности 8,25%, тогда: $K_{Sh} = \frac{(8{,}03+3{,}5)-8{,}25}{7{,}23} = 0{,}453$.

Теперь рассчитаем данный коэффициент, когда страховые компании будут компенсировать 50% потерь, если акция падает ниже 15%[149].

Вычисления в Microsoft excel дали следующие результаты: средняя курсовая доходность (с учетом компенсации) равна 11,47%, $\sigma_p = 5{,}91$, выплаты дивидендов равны 0, так как дивиденды получают страховые компании. Тогда

$K_{Sh} = \frac{11{,}47-8{,}25}{5{,}91} = 0{,}547$. Видно, что несмотря на падение доходности с 8,03+3,5=11,53% до 11,47, страхование от падения уменьшает волатильность, а значит снижаются риски, а соотношение доходности к риску становится более благоприятным. Это подтверждает и увеличение коэффициента Шарпа с 0,454 до 0,547. Данная мера улучшает инвестиционные свойства ценной бумаги, так как, несмотря на потерю дивидендов, которые составляют меньшую часть доходности (в среднем 2%), они принимают на себя гораздо меньше рисков. Это увеличит объем инвестиций и приведет к притоку капитала в данные

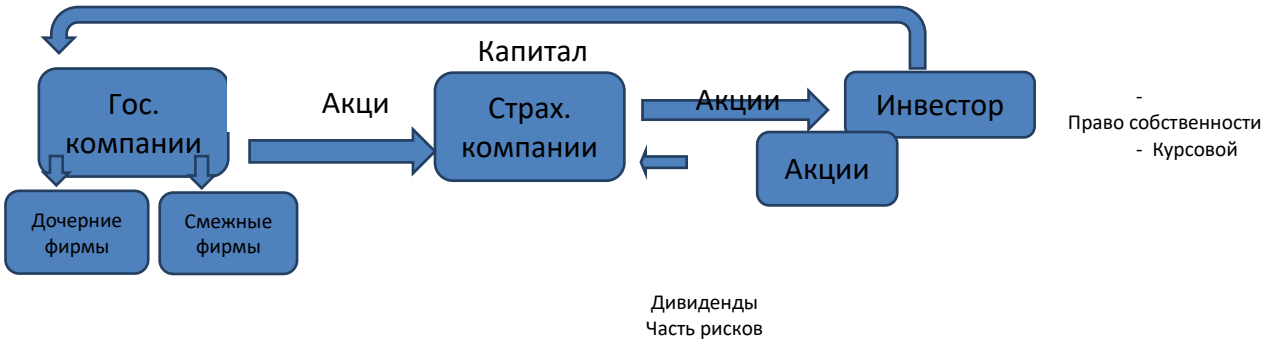
147 По состоянию на 06.03.2016

148 Рассчитан на основе данных с сайта http://www.rosneft.ru/Investors/dividends/, а также рыночных котировок.

149 Значения 50% и 15% получены эмпирически для данной бумаги исходя из ее волатильности, для разных активов эти значения будут отличатся.

компании. Для других акций расчет проходит аналогично, а значения уровня падения и компенсаций подбираются эмпирически.

При этом государство фиксирует максимальную выплату дивидендов по акциям, а часть доходов, полученных данным путем, концентрирует в компаниях отрасли и распределяет ее между дочерними и смежными предприятиями в отрасли. Расходование прибыли будет контролировать государство, которое будет направлять эти доходы на модернизацию оборудования, развитие технологий. Таким образом, компании получат финансирование, которое будет направлено на развитие технологий, что позволит снизить зависимость от импортной техники. В краткосрочном периоде это будет способствовать притоку капитала в крупные корпорации, которые станут драйвером восстановления и роста для отрасли. В долгосрочной перспективе, это позволит государству снизить зависимость от импорта оборудования и превратится в страну, которая сама экспортирует технологии и оборудование. Схема механизма выглядит так:



Существует тенденция, что инвесторы ищут более безопасные активы для вложений. По мнению специалистов, это объясняется спадом экономического роста в развивающихся странах[150], а также высокой турбулентностью финансовых рынков. Показатель бета характеризует безопасность актива, чем он ниже, тем менее доходна, но тем более безопасна ценная бумага.

Проведем бета-анализ Российских компаний по отраслям. Для этого сравним котировки акций нескольких компаний в отрасли и котировка РТС за последние 3 года. Для нахождения беты будем использовать следующую формулу: $\beta = \frac{cov(X;Y)}{\sigma_Y^2}$; где X – средняя доходность (убыточность) компаний определенной отрасли, Y – доходность (убыточность) рынка в целом. Выполнив расчеты в программе Microsoft excel, получим следующие результаты:

Отрасль	Бета	Отрасль	Бета
Черная металлургия	1.22	Автомобилестроение	0.87
Угольные компании	1.20	Транспорт	0.76
Нефть и газ	0,89	Розничная торговля	0.73
Цветная металлурги	1.10	IT-сектор	0.72
Минеральные удобрения	1.02	Технологич. сектор	0.69
Строительные компании	0.97	Банки	1.13

[150] Рост ВВП Китая замедлился с 7,3% до 6,9%

Эти данные говорят, что ряд компаний обладают хорошими защитными свойствами и имеют невысокую волатильность, что в условиях неопределенности ценят инвесторы. Это говорит о возможном интересе со стороны инвесторов к этим компаниям. В основном это IT-сектор, торговля и технологический сектор. Перераспределение государством финансовых ресурсов в пользу данных фирм обеспечит дополнительный финансовый поток и инвестиции, так как условия ведения бизнеса станут благоприятнее. В условиях санкций и кризиса именно эти отрасли могут стать драйвером роста российской экономики и сыграют важную роль в программе импортозамещения, так как именно IT и технологические компании способствуют развитию технологий, а значит и модернизации оборудования в других секторах.

3. Западные страны используют такой инструмент денежно-кредитной политики, как отрицательные процентные ставки. Они используют его для поддержания целевого уровня инфляции и стимулирования инвестиций.

В России введение отрицательных процентных ставок невозможно, так как это увеличит инфляцию и отток капитала, с которыми ЦБ ведет активную борьбу. Однако возможно точечное использование данного инструмента:

Введение отрицательной процентной ставки по депозитам в иностранной валюте, в частности по доллару, британскому фунту, евро и др. Это приведет к тому, что держатели валютных депозитов будут вынуждены:

а) переводить свои сбережения в рубли, что увеличит спрос на национальную валюту, увеличит курса рубля, а значит замедлится инфляция, так как импортные товары станут дешевле. Это ослабит эффект санкций.

б) использовать средства для инвестиций. Это увеличит инвестиции в реальную экономику, способствовать притоку капитала и развитию производства.

в) использовать средства для потребления. Это положительно скажется на рынке товаров и услуг, увеличит спрос, а значит условия для производителей станут благоприятнее, что опять же даст толчок к выходу из экономического кризиса.

Таким образом, чтобы минимизировать эффект санкций, проявляющийся главным образом в рекордном оттоке капитала, государству необходимо:

1.Обеспечить акции гос. компаний гарантиями от падения, с целью привлечения инвесторов и притоку капитала.

2.Сделать ставку на технологические и IT-компании, так как они и поспособствуют развитию отечественной технологической базы.

3.Точечно применять отрицательные процентные ставки.

Список использованной литературы

1. Миркин Я.М. Влияние санкций на финансовые риски российской экономики // Банковские услуги , 2015. – № 8.-С.17-24

2. Федоров В.В. Антироссийские санкции: угрозы и возможности: Интервью с генеральным директором Всероссийского центра изучения общественного мнения (ВЦИОМ), научным руководителем факультета социологии и политологии Финансового университета / Беседовала М.Е.Родионова // Гуманитарные науки , 2015. – № 3.-С.66-70.

3. Экономическая политика России в условиях глобальной турбулентности. Т. 3. Ч. I. Материалы круглых столов = Economic policy of Russia in the state of global turbulence. V. 3. P. I: Международный финансово-экономич. форум - 2014 (24-26 ноября, Москва) / Финуниверситет ; отв. ред. Г.Л. Подвойский. — М.: Финуниверситет, 2015 — 264 с.; 16,5 п.л.

4. Малофеев С. Анализ финансового состояния компаний нефтяной отрасли в условиях санкций / Малофеев С., Зеленова А., Шевелева Э. // Финансовая жизнь, 2015. – № 4.-С.56-61

5. http://bcs-express.ru

6. http://www.gks.ru/

7. http://www.cbr.ru
8. https://www.standardandpoors.com

Акчурина С.И.

РАЗВИТИЕ МОНОГОРОДОВ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

Научный руководитель: Варвус С.А.
К.э.н., доцент кафедры «Экономическая теория»
ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

Тема развития моногородов приобретает особую актуальность в связи с остротой и масштабностью проблем монопрофильных городов в России. Если в городах с развитой многоотраслевой экономикой снижение объемов и темпов производства и сокращение рабочих мест в период кризиса вызывает переток занятых в иные отрасли и сферу услуг, то в моногородах остановка градообразующего предприятия способна парализовать всю жизнедеятельность города. Узкая сфера занятости, ограниченные возможности маневра для потерявших работу, высокая и застойная безработица, снижение уровня жизни всего населения, ухудшение морально-психологического климата, а также сокращение налогооблагаемой базы местных бюджетов и невозможность нормального функционирования городского хозяйства, все это - нарастающие как снежный ком проблемы монопрофильных поселений, затронутых кризисом.

Проблемы развития моногородов России неоднократно поднимались научным сообществом. Наиболее масштабные исследования за последние несколько лет были выполнены научно-благотворительным фондом (НБФ) «Экспертный институт» и Московским научно-методическим центром (НМЦ) «Города России

Целью работы является:

☐ Исследование обострения социально-экономического положения моногородов

Поставленной целью были определены следующие задачи:

☐ Изучение направлений государственной поддержки и оценка их эффективности
☐ Характеристика социально-экономическому положению моногородов
☐ Анализ основные их проблемы

Проблема социально-экономического положения российских моногородов существует с момента распада СССР, периодические попытки властей исправить ситуацию не приводят к успеху. А в связи с усложнившимся экономическим положением в стране, ситуация в монопрофильных городах только ухудшилась. По итогам последних ежегодных изменений список моногородов с крайне сложной социально-экономической ситуацией расширился до 95, однако в ближайшее время их станет еще больше.

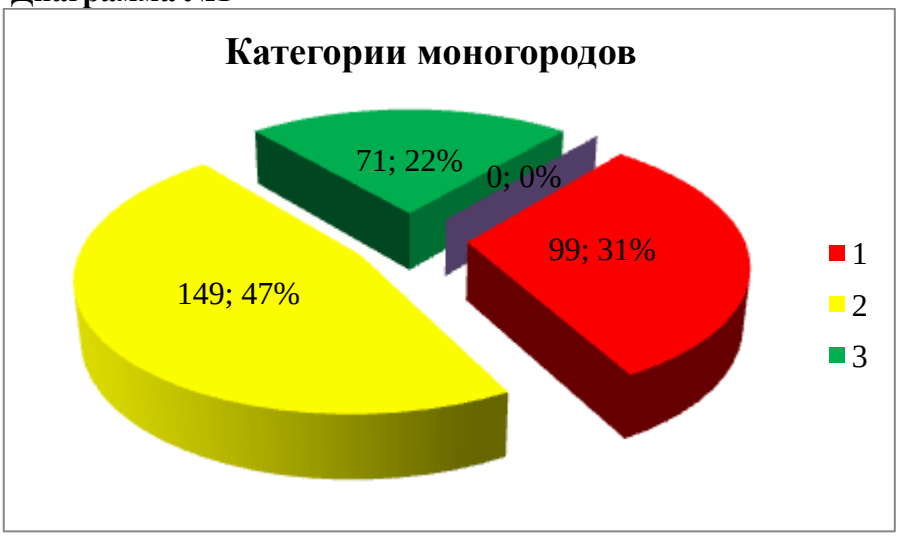
Исследования многих экономистов показали, что уровень экономического развития определяется эффективностью использования ресурсов. И труд как фактор производства не является исключением. Мировой рынок труда подвержен серьезным изменениям. Так, показатель безработицы среди молодежи в Европе шокирует. В Греции, по данным «Евростата» в 2013 году, она выражается чудовищными 57,9%, в Испании - 55,2%. То есть каждому второму гражданину в возрасте до 25 лет не удается устроиться на работу. Не является исключением и российский рынок. Так, на сегодняшний день в России только официально 319 моногородов, где уровень безработицы вырос на 20%. При чем уровень безработицы в 206 моногородах существенно выше общероссийского уровня (в 2015 г. он составил 5,8%), а в 84 моногородах этот показатель в два раза выше. В них проживает более 14 млн человек (около 10% всего населения России) и уровень их с каждым днем ухудшается. Так по данным закрытого опроса ФСО почти 60% жителей моногородов оцениваю социально-экономическую ситуацию как терпимую с трудом или вовсе нетерпимую.

Наиболее неблагоприятная ситуация (сокращение производства в связи с сохранением спада потребительского и инвестиционного спроса), которая может отрицательно отразиться на деятельности градообразующих предприятий моногородов, сохраняется в производстве машин и оборудования, транспортных средств, обработке древесины и производстве изделий из дерева, а также в чёрной и цветной металлургии. Результаты мониторинга ситуации на градообразующих организациях, проводимого Аналитическим центром при Правительстве, подтверждают выявленные тенденции.

Основная причина, по которой социально-экономическое положение в моногородах ухудшается – это спад спроса на продукцию градообразующего предприятия. Так, только в октябре прошлого года российские продажи новых автомобилей предприятия «АвтоВАЗ» рухнули на 40%, что в свою очередь отрицательно сказалось на ситуации в Тольятти. *Так в связи с приостановками производства на ОАО «АвтоВАЗ» и переходом на четырехдневный режим работы на ЗАО «Джи Эм-АвтоВАЗ упал размер средней заработной платы.*

Исходя из сложности ситуации в каждом моногороде, их подразделяют на три категории. В первую категорию (с самой плачевной ситуацией) относят, по последним данным, города Свердловской (г.Североуральск), Ленинградской (г.Пикалево) и других областей. В общей сложности их 99, и они «окрашиваются» в красный цвет. Города эти дают о себе знать периодическими забастовками, требующими улучшить ситуацию. Совсем недавно (24 ноября 2015 года) этот перечень пополнил поселок Мундыбаш Кемеровской области. Вторые в желтой категории: это города, в которых имеются риски ухудшения, их 149. И, наконец, стабильные, 71 город. (диаграмма №1) И с каждым годов все больше моногородов переходят из второй категории в первую, из третьей во вторую.

Диаграмма №1



Для наглядности ситуации в моногородах, хочу привести данные социологического опроса службы специальной связи информации ФСО (данные представлены на диаграммах №2, №3 и №4). Для сравнения, в конце нынешнего года «плохим» свое положение по России считают 22% (в моногородах – 37,7) .

Диаграмма №2


Как вы оцениваете социально-экономическую ситуацию в своем городе
4%
31%
43%
17%
5%
Благоприятная
Нормальная, терпимая
Терпимая с трудом
Нетерпимая
Затрудняюсь ответить

Диаграмма №3

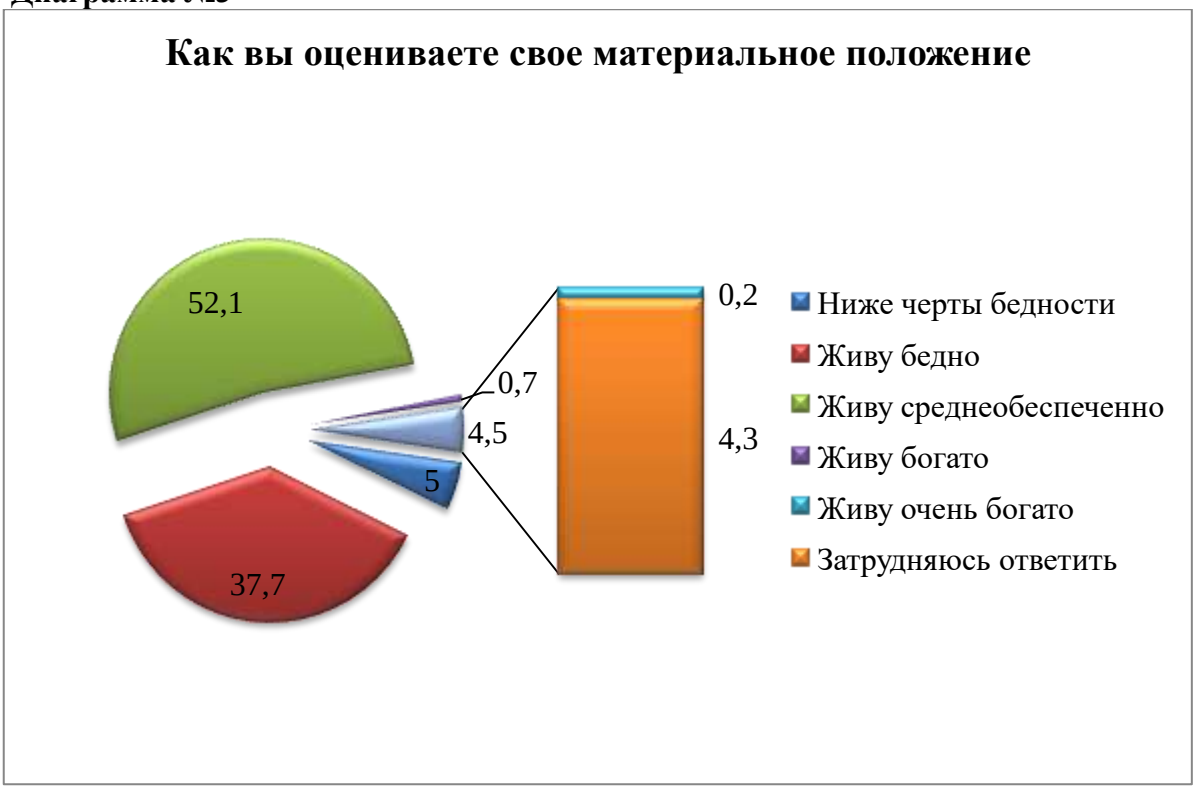
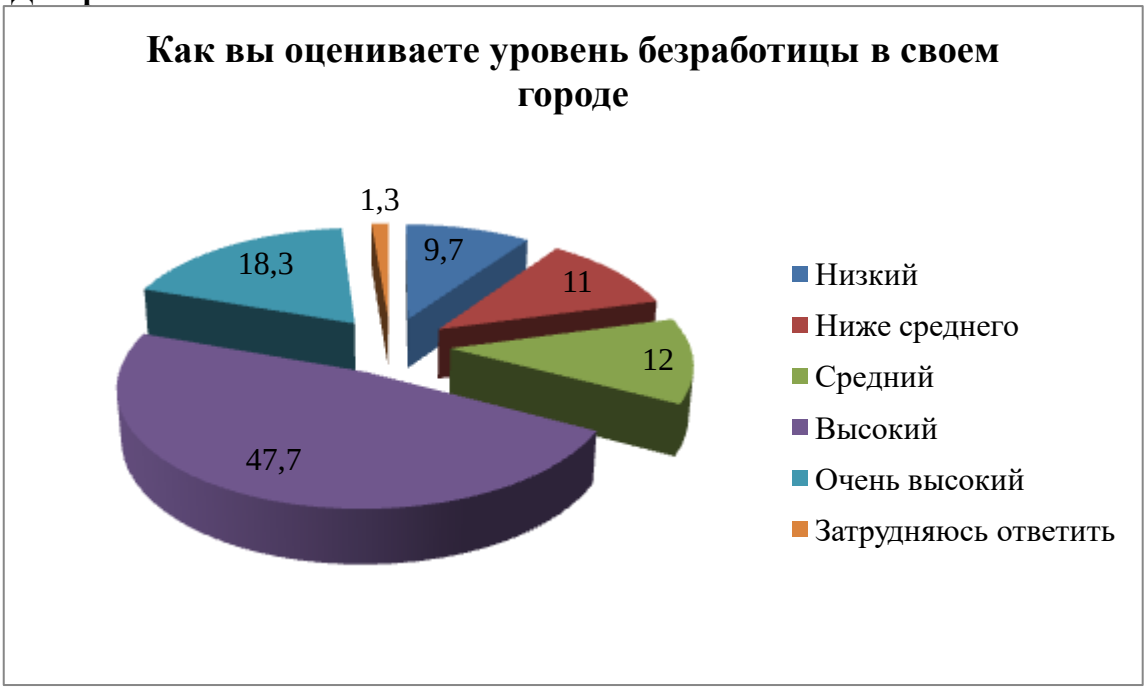

Как вы оцениваете свое материальное положение
52,1
37,7
0,7
4,5
5
0,2
4,3
Ниже черты бедности
Живу бедно
Живу среднеобеспеченно
Живу богато
Живу очень богато
Затрудняюсь ответить

Диаграмма №4



Причины упадка монопрофильных поселений, специализирующихся на добыче природных ресурсов, сначала 1970-х гг., кроется в росте стандартов и требований к добывающим предприятиям в отношении охраны окружающей среды.

Оценка экологической ситуации превратилась в важный критерий при выборе не только места жительства, но и инвестиций.

В условиях глобализации такие регионы сталкиваются с наиболее серьезными вызовами, обусловленными интенсивной динамикой изменений внешних и внутренних факторов конкурентоспособности продукции их базовых отраслей. С другой стороны, преуспевающими оказываются регионы, максимально вовлеченные в международную торговлю, с высокой производительностью труда, развитой сферой услуг и растущей долей инновационных продуктов в структуре промышленного производства.

Согласно последнему глобальному рейтингу конкурентоспособности по версии Мирового экономического форума, Россия находится в стадии перехода от экономики, основанной на эффективном использовании ресурсов, к экономике, движимой инновациями. Сегодняшнее всеобщее стремление вывести Россию из группы государств «полупериферии» и перевести ее на более высокую ступень технологического развития — к группе государств «ядра» обусловливает необходимость коррекции федеральной и региональной политики развития старопромышленных регионов и находящихся на их территории моногородов. Именно там могут быть найдены новые потенциальные точки роста всей национальной экономики.

Глобализация экономики одновременно порождает ряд проблем и способствует их решению. Рост доходов градообразующего предприятия от интенсификации ВЭД не обязательно приводит к росту доходов работников предприятия и улучшению городской инфраструктуры. Приход иностранных собственников не обязательно меняет практики компании по отношению к окружающей среде в сторону более бережного обращения. Могущественная ТНК может нарушать права своих работников, ограничивать их свободу, и повлиять на это не способны ни выступления рабочих, ни действия профсоюзов, ни настойчивые призывы международных организаций.

В условиях мирового экономического кризиса зависимость градообразующих предприятий от экспорта привела к значительным негативным социальным последствиям, вызвала снижение доходов в городской бюджет, безработицу, социальную напряженность и открытые акции протеста. Несмотря на значительное влияние ВЭД градообразующих предприятий на развитие моногородов, внутренние факторы, такие как вопросы управления,

внутренняя политика, развитие малого и среднего бизнеса, инновационность и диверсификация экономики и другие, имеют для стабильного развития городов данного типа большее значение далее в условиях мирового экономического кризиса.

Многие современные социально-экономические проблемы моногородов России непосредственно либо опосредованно связаны с глобализацией экономики и с ВЭД предприятий как одной из ее составляющих, однако данный процесс способен оказать благоприятное влияние на решение наиболее острых проблем моногородов таких как отток населения, проблемы рынка труда и улучшить экономическую ситуацию.

Государственная поддержка идет в нескольких направлениях.(рис. 1) Во-первых, большая часть городов красной категории получили большую финансовую поддержку, благодаря которой создано около 120 тысяч рабочих мест (за период с 2009 года) – относительно решилась проблема безработицы (до 1,5%).



Рис.1 Система взаимодействия по поддержке моногородов в Российской Федерации

Во-вторых, в сентябре 2015 г. были созданы территории опережающего развития на 10 лет (с возможностью продления на 5 лет) – Набережные Челны (Республика Татарстан), Усолье-Сибирское (Иркутская область) и Гуково (Ростовская область). Сейчас в данных городах путем привлечения инвестиций создаются новые рабочие места, не связанные с деятельность градообразующих предприятий. Предполагается предоставление налоговых льгот, привлечение частных инвестиций.

В-третьих, за последние годы в рамках мероприятий по поддержке муниципальных программ развития малого и среднего предпринимательства в моногородах предоставляются субсидии из федерального бюджета 13 субъектам Федерации на общую сумму 301,2 млн рублей для реализации муниципальных программ в 49 моногородах. Это позволило поддержать 2,6 тыс. субъектов малого и среднего предпринимательства, создать 2,2 тыс. рабочих места и сохранить 8,5 тыс. рабочих мест. Предоставляются дотации и бюджетные кредиты. «Фонд содействия реформированию ЖКХ» выделил средства на переселение граждан из аварийного жилищного фонда и ремонт домов. Большую роль сыграли и банки с государственным участием – РСХБ, ВТБ, МСП-банк, Сбербанк в части поддержки инвестиционных проектов, которые реализуются в моногородах. Результаты не заставили себя ждать.

В-четвертых, в 2014 году по поручению Президента РФ ВЭБом была создана дочерняя компания - некоммерческая организация «Фонд развития моногородов». Ее ежегодная докапитализация проводится за счет средств федерального бюджета. МИССИЯ ФОНДА: Содействие в развитии инфраструктуры и диверсификации экономики моногородов с целью

стабилизации их социально-демографического и экономического статуса. Задачи: Кадры. Формирование и обучение команд, управляющих проектами развития моногородов; Инфраструктура. Софинансирование расходов субъектов РФ и муниципальных образований для реализации мероприятий по строительству и реконструкции объектов инфраструктуры, необходимых для запуска новых инвестиционных проектов в моногородах; Проекты. Содействие в подготовке и участие в реализации новых инвестиционных проектов в моногородах. Выполнение функций проектного офиса по реализации инвестиционных проектов в моногородах.

В-пятых, проводилась конференция, на которой обсуждались вопросы поддержки и развития моногородов, **о**рганизаторами которого стали Министерство экономического развития РФ, Фонд развития моногородов, Московская школа управления «Сколково» и РАНХиГС с целью оказания содействия социально-экономическому развитию моногородов, построения прямого диалога федеральной власти и экспертного сообщества с мэрами моногородов по вопросам, касающимся направления развития.

В-шестых, в социальной сети Вконтакте создана группа «Диалог 319» для обсуждения проблемных вопросов и поиска оптимальных решений. Участие всех 319 моногородов позволит делиться опытом и внедрять лучшие практики. С помощью площадки проблемы и вопросы жителей моногородов будут услышаны как местной властью, так и на федеральном уровне.

Мое предложение заключается в проведении политики «ревитализации», которая подразумевает под собой новый тренд преобразования городских пространств в сторону более комфортного и приятного глазу устройства. Благодаря этому скучный городской пейзаж можно превратить в уютное место отдыха и просто времяпрепровождения жителей моногородов.

Главным двигателем «ревитализации» являются местные культурные проекты, создание инкубаторов для развития инновационной экономики, разнообразные инициативы по временному использованию зданий и обустройству общественных пространств. Самое главное здесь то, что они недороги и создаются с использованием местных ресурсов.

Одним из главных зарубежных примеров реализации такого проекта является Гейдельбергский проект в Детройте. Особенностью данного проекта является то, что в него были вовлечены дети из неблагополучных семей, которые совместно с художником Тири Гейтоном создавали инсталляции из брошенных вещей и раскрашивали пустующие здания. И таким образом, преображение города совмещало в себе и арт-терапию для детей с криминальным прошлым. Данный проект возымел успех, так как стал одним из символов города и приобрел международную популярность.

Другим примером является успешная деятельность местного общественного фонда Буффало по сохранению и реконструкции роскошного комплекса бывшего железнодорожного вокзала. Сейчас он стал культурным центром, который периодически сдается под коммерческие мероприятия, что приносит некий доход в местный бюджет.

Меры поддержки моногородов должны быть вариативными в зависимости от их социально-экономического и географического профиля. Набор инструментов достаточно широк — от прогностического мониторинга до целенаправленного расселения. В первую очередь особое внимание необходимо уделить частным кризисным и проблемным городам, так как число государственных городов в разы меньше. Некоторые из них обладают значительным историко-культурным потенциалом, за который и можно «ухватиться» начиная «ревитализацию». В их числе такие города как Белорецк, Сахалинский и Посад.

Список литературы

1. Алексей Щукин. Оживление города // Expert. -2016. -6 8-14. –С49-54.
2. Издательский дом Коммерсантъ. Статья: «Общее состояние моногородов сегодня критическое».
3. Официальный сайт РБК. Статья «Терпится с трудом: ФСО замерила экономическое самочувствие в моногородах». Режим доступа:

http://www.rbc.ru/economics/24/02/2016/56cdb2b69a7947557237c6c3 Дата последнего посещения: 19.03.16

4. Официальный сайт РБК. Статья «В России уровень безработицы в моногородах вырос на 20%». Режим доступа: http://www.rbc.ru/rbcfreenews/56ab7f339a7947b7e60e9a6d Дата последнего посещения 19.03.2016

5. REGNUM информационное агентство. Моногорода России: обновленный список. Режим доступа: http://regnum.ru/news/1936005.html

6. О мониторинге социально-экономического положения моногородов. Режим доступа: http://government.ru/orders/19717/ Дата последнего посещения: 19.03.16

Артемова Е.В., Садыкова Д.М.
РАЗВИТИЕ МОРСКОГО ТРАНСПОРТА РОССИИ КАК ВАЖНЕЙШЕГО ФАКТОРА ЕЕ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА

Артемова Е.В., Садыкова Д.М.
Научный руководитель к.э.н., профессор Соловых Н.Н.
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

Выступая 24 марта 2016 года на Съезде Российского Союза промышленников и предпринимателей Министр экономического развития России Алексей Улюкаев сказал: «Есть 3 источника экономического роста – это потребительский спрос, инвестиционный и внешний спрос – т.е. экспорт». Принципиально важным является увеличение инвестиционного спроса. В 2015 году имел место спад инвестиций в 8,4%. В 2016 спад ожидается гораздо меньше (3-3,5%), но он, к сожалению, останется. Российский бизнес не увеличивает инвестиции, так как оценивает риски в высокой степени неопределенности. А если государство не подает пример инвестирования, значит, оно знает о рисках больше, чем бизнес. В этих условиях сохраняет свое непреходящее значение главная идея книги Джона Мейнарда Кейнса «Общая теория занятости, процента и денег», вышедшей 80 лет назад – необходимость вмешательства государства в экономику как гаранта ее стабильного развития.

В 2015 году в нашей стране был запущен 41 проект с 240 миллиардной поддержкой со стороны государства из 300 млрд рублей в целом на эти проекты.

По нашим расчетам, с учетом нормы сбережений в России, равной в 2015 году 7%, к 2020 году расходы государства в 240 млрд рублей обеспечат рост ВВП на более, чем 3 трлн рублей.

Решение проблемы повышения эффективности государственных расходов осуществляется через развитие тех сегментов экономики, где участие государства приводит к повышению их конкуренции. Сегментом экономики с высокой инновационной составляющей, направленной на формирование межотраслевого взаимодействия, на системную модернизацию ключевых отраслей, является транспорт страны и, прежде всего, морской транспорт.

Морской транспорт по многим технико-экономическим показателям превосходит другие виды транспорта:

- морские перевозки на большие расстояния более дешевые;
- морские суда отличаются самой большой единичной грузоподъемностью;
- морские пути имеют практически неограниченную пропускную способность;
- невелика удельная энергоемкость перевозок.

В то же время морской транспорт России

- зависим от природных условий (особенно в условиях замерзания морской акватории);

– предполагает сложное и дорогостоящее портовое хозяйство;

– основные экономические районы и центры страны, удалены от морских побережий;

– относительно слабые экономические и внешнеторговые связи со странами, расположенными за пределами Европы, ограничивают сферу его применения;

– большая часть крупных и хорошо оснащенных морских портов Черноморского и Балтийского бассейнов отошла к другим государствам.

В Прибалтике и Украине остались все новые нефтеналивные, сухогрузные, контейнерные и универсальные порты (Южный, Ильичёвск, Вентспилс и др.). На западе России вместо семи осталось два порта – Санкт-Петербургский и Калининградский, а на юге – лишь Новороссийский и Туапсинский порты с ограниченными пропускными способностями.

За пределами России остались мощнейшие черноморско-азовские и придунайские порты, обеспечивающие беспрепятственный доступ к водному пути Центральной Европы по каналу Дунай – Майн – Рейн. Внутренние и зарубежные пути, связывающие Россию с внешним миром (особенно на юге и западе) оказались в зоне реальной нестабильности. Положение усугубляется позицией Турции с её стремлением ограничения свободы судоходства через Черноморские проливы, особенно для крупнотоннажных танкеров.

В настоящее время Российская Федерация располагает 62 морскими портами, 34 из которых обслуживают внешнеторговые перевозки. Для страны, обладающей столь мощным внешнеэкономическим потенциалом, это, представляется, недостаточным.

Суда морского флота России сильно изношены. Средний возраст более чем 350 из них превысил 19 лет. Средний же возраст более чем 600 судов составляет 23 года. При этом нормальный срок их жизни составляет 20 лет. За пределами этого срока степень изношенности судна делает нерентабельным ремонт старого корабля.

Приоритетные направления развития транспортного комплекса страны на долгосрочную перспективу изложены в «Транспортной стратегии России на период до 2030 года». С целью развития комплекса морского транспорта разработана подпрограмма «Морской транспорт».

Реализация подпрограммы обеспечит рост перевозок грузов и пассажиров по социально значимым маршрутам; увеличение пропускной способности российских морских портов и провозной способности российского транспортного флота; обеспечение надежности и безопасности функционирования морского транспорта. Общий объем финансирования подпрограммы «Морской транспорт» составит 636,3 млрд руб. Однако такие проекты, как морской порт в Ванино (Хабаровский край), порт Кавказ, Темрюк лишились доступа к федеральному бюджету.

Сэкономить решено на многом, но не на программе освоения Арктики, в которую включен проект развития Северного морского пути. Эта Программа является «исключительно важной» для нашей страны.

Северный морской путь откроет дорогу к запасам полезных ископаемых в Арктике. К 2020 году грузооборот через новый арктический порт увеличится до 30 млн тонн в год.

Российский морской транспорт является одной из системообразующих отраслей экономики, обеспечивающих территориальную целостность и единство экономического пространства. Безусловно, повышение эффективности работы морского транспорта и в дальнейшем останется одним из ключевых факторов не только стабильной работы транспортного комплекса, но и роста экономики в целом.

Список литературы:

1. Буянов С.И. Обновление и развитие портового флота России // Транспорт Российской Федерации. 2012. №6. – С. 3 – 7.

2. С. Горелик, Драйвер роста российской экономики – морской транспорт // Вестник Росморречфлота. 2015. №2. – С. 1 - 2 // URL:http://www.morflot.ru/files/docslist/20151130185944-Росморречфлот-2-ноябрь-2015.pdf.

3. Доклад о результатах в 2014 году и основных направлениях деятельности Министерства транспорта Российской Федерации на 2015-2017 годы. URL: http://www.mintrans.ru/upload/iblock/381/itogovyi-doklad-2014god.pdf

4. Магомедов М.Д., Алексейчева Е.Ю., Еделев Д.А. Экономическая география и регионалистика. – М., 2014. – 376 с.
5. Суда для России – любой заказ будет выполнен // Морская политика России. 2015. №11. – С. 22 - 24.

Баркова О.С., Михайлов М.В.

РЫНОК ПРОИЗВОДСТВА ЛЕГКОВЫХ АВТОМОБИЛЕЙ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ КАК ПЕРСПЕКТИВНАЯ ОТРАСЛЬ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ

Баркова О.С., Михайлов М.В.
Научный руководитель: Варвус С.А., доц., к.э.н.
ФГОУБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

2015 год был тяжелым для рынка легковых автомобилей, поскольку по данным Росстата произошло сокращение выпуска автомобилей на 27,7% по сравнению с 2014 годом. При чем минимальное падение производства пришлось на декабрь прошлого года, когда заводы изготовили 88,4 тыс. автомобилей – на 38,9% меньше, чем годом ранее. Падение объемов производства продолжается и в 2016 г. из-за сокращения спроса на легковые автомобили и падения доходов населения [1].

Нами был проведен анализ рынка по следующим характеристикам: барьеры входа/выхода на рынок; схема производства автомобилей; деятельность ведущих компаний на рынке; динамика развития отрасли; государственная поддержка автомобилестроения; роль инноваций в развитии рынка; SWOT-анализ. Итак, рассмотрим барьеры входа/выхода с рынка.

Барьеры входа достаточно высоки. В первую очередь это необходимость в многомиллиардном финансировании, сложной технологической базе. Необходимо обеспечить устойчивое партнерство с поставщиками, наладить рынки сбыта. Также крайне высока конкуренция, новым игрокам входить очень сложно, отрасль имеет форму олигополии. Более того, в отрасли существует сильное государственное регулирование, продукция должна соответствовать большому количеству ГОСТов.

Барьеры выхода тоже очень высоки. Большие затраты на НИОКР, производство, маркетинг и др., не окупаются. Отчасти вернутся лишь средства от продажи имущества, оборудования, ресурсов предприятия.

Что касается схемы производства автомобилей, то мы сначала изучили рынок, потребности потребителей, конкуренция. Как и в любом другом бизнесе, составляется бизнес-план. Далее автомобиль проектируется и рисуется. Создаются дизайн, техническое оснащение, различные прототипы, идут «обкатки». После этого рождается окончательный вариант автомобиля и начинается его производство. Подключаются дилерские сети и маркетологи, которые отвечают уже непосредственно за реализацию продукта.

Авторами были посчитаны индексы концентрации (на основе бухгалтерской отчетности системы СПАРК), которые показали, что отрасль высоко монополизирована. Один только АвтоВаз (без дочерних компаний) занимает около 36% рынка. Среди других крупных отечественных компаний можно выделить АВТОТОР и Соллерс, все остальные, в основном, – либо дочерние компании этих предприятий, либо сборочные заводы иностранных производителей. Поскольку основное направление работы – исследование инноваций в отрасли, в основном мы будем изучать АвтоВаз, так как продукцию собственной разработки выпускают только он и УАЗ, но доля второго крайне невысока.

Динамика развития отрасли показывает, что за 2014 год наблюдается резкое падение производства легковых автомобилей в России. В основном это вызвано общеэкономическими причинами и политической нестабильностью. Главные факторы, повлиявшие на сокращение, -

это девальвация рубля, высокая инфляция, падение покупательной способности. Падение за 2015 год составило 37,5%. На Рисунок 4 отображена динамика последних двух лет по сравнению с предыдущим годом и основные факторы, повлиявшие на нее.



Рисунок 29. Динамика рынка и основные ее детерминанты

Автомобильная отрасль является стратегически важной для экономики страны, мы рассмотрели государственную поддержку отрасли. Во многих развитых странах она вносит большой вклад ВВП страны, создает миллионы рабочих мест, обеспечивает положительное сальдо торгового баланса. В ситуации с АвтоВазом, например, завод является градообразующим предприятиям крупного города Тольятти.

По перечисленным причинам автомобильная отрасль в России должна развиваться, а для ее развития, внедрения инноваций, повышения качества, необходима государственная поддержка. Самые весомые существующие программы – это программа утилизации, программа льготного автокредитования, программы промышленных субсидий. Также весомое влияние традиционно оказывают крупные государственные заказы. Более того, сильна протекционистская политика, что дает нашим производителям дополнительные возможности.

Направление	Программа	Финансирование	Ожидаемый эффект
Стимулирование спроса (46,8 млрд руб. в 2016 г.)	Льготное автокредитование	11,3 млрд руб. (одобрено 5,6 млрд руб.)	Реализация 270 тыс. шт. а/v
	Льготный автолизинг	5 млрд руб. (одобрено 2,5 млрд руб.)	Реализация 32 тыс. шт. ТС
	Обновление автопарка колесных ТС через trade-in и утилизацию	22,5 млрд. руб (одобрено 11,3 млрд руб.)	Обеспечение доп. Производства 320 тыс. ТС
	Субсидирование закупки троллейбусов и трамвайных вагонов	1 млрд руб.	Реализация 110 ед. наземного электротранспорта
	Исполнение гос. Обязательств по программам льготного автокредитования в 2013-2015 гг.	1 млрд руб.	Завершение гос. Обязательств по программе льготного кредитования 2013-2014 гг.
	Субсидирование закупки а/м для скорой помощи	3 млрд руб.	Реализация 1240 а/м скорой медицинской помощи и 110 реанимобилей
	Содействие в закупке муниципальной техники на газомоторном топливе	3 млрд руб.	Реализация 1700 ед. газомоторной техники
Промышленные субсидии, стимулирование производства (90,2 млрд руб. в 2016 г.)	Компенсация процентных платежей по инвестиционным кредитам	7,2 млрд руб.	Компенсация части затрат на обслуживание кредитного портфеля производителей
	Субсидирование части затрат на использование энергоресурсов	3,89 млрд руб.	Уменьшение финансовой нагрузки на производителей
	Поддержка перехода на производство а/м повышенного экологичского класса	30,21 млрд руб.	Уменьшение финансовой нагрузки на производителей
	Субсидирование части затрат на содержание рабочих мест	46,29 млрд руб.	Уменьшение падения уровня занятости в отрасли в условиях экономического кризиса
	Субсидирование экспорта	3,3 млрд руб.	Снижение стоимости перевозки и затрат на доработку и сертификацию а/м

Рассматривая инновации в отечественной автомобильной промышленности следует отметить, что на протяжении всей своей истории онинаходятся в стадии догоняющего развития и копирования чужих технологий. Большинство автомобильных заводов производит автомобили из иностранных машинокомплектов, поэтому их в качестве инновационных рассматривать бессмысленно.

Серьезные инновации внедряются на АвтоВазе. За последние годы были выпущены несколько новых моделей, а также сняты с производства морально устаревшие. Новые модели обладают современными дизайном, современным оснащением салона, более или менее нормальными для своей ценовой категории ходовыми характеристиками. Однако качество по-прежнему хромает, и технологическое отставание все же присутствует, иномарки в этом ценовом сегменте пока зачастую бывают предпочтительнее.

Серьезная задумка – проект «Кортеж». Высшие чиновники государства в Советское время ездили на элитных автомобилях отечественного производства – ЗИЛах и «Чайках». Однако с падением железного занавеса чиновники пересели на иномарки, и выпуск наших автомобилей в этом сегменте был свернут. Однако недавно был объявлен правительственный заказ на разработку линейки автомобилей для первых лиц государства, а в перспективе они поступят и в свободную продажу. Проекту выделили большое финансирование, привлекли множество отечественных разработчиков, первые представленные концепты соответствуют международным нормам качества, безопасности, дизайна и оснащения в люксовом сегменте.

Важно еще отметить о военных разработках. Традиционно, еще с советских времен, многие разработки в промышленность приходили из ВПК. Не исключение и ГАЗ «Тигр». Этот военный внедорожник не уступает иностранным конкурентам и пользуется спросом по всему миру.

В целом следует отметить, что в отрасли сейчас необходимо оптимизировать издержки и догнать иностранных производителей.

SWOT-анализ

Авторами исследования был проведен SWOT-анализ Автоваза, как лидера отрасли. Выявленные характеристики во-многом подходят и для других компаний, представленных на рынке.

Таблица 23

Слабые стороны: ➢ Устаревшая техника и технологии ➢ Финансовый кризис ➢ Убыточность ➢ Низкая квалификация менеджеров и маркетологов Внутренние производственные проблемы ➢ Уязвимость по отношению к конкурентному давлению Отставание в области исследований и разработок ➢ Недостаток финансирования	Угрозы: ➢ Потеря конкурентных преимуществ ➢ Затяжной финансовый кризис ➢ Снижение спроса на автомобили в России вследствие падения покупательной способности ➢ Банкротство местных поставщиков ➢ Возможность появления новых конкурентов ➢ Рост продаж замещающего продукта ➢ Ухудшение рыночной конъюнктуры ➢ Изменение потребностей и вкусов покупателей
Сильные стороны: ➢ Наличие необходимых ресурсов внутри страны ➢ Известный лидер рынка ➢ Связи с потребителями, связи с поставщиками ➢ Огромные мощности ➢ Дешёвая рабочая сила. ➢ Наличие связей в регионах и республиках бывшего СССР ➢ Существование пошлин на импортные автомобили ➢ Вертикальная интеграция ➢ Поддержка федерального и областного Правительства	Возможности: ➢ Наличие инновационных способностей и возможности их реализации ➢ Выход на новые рынки или сегменты рынка ➢ Расширение производственной линии ➢ Возможность получения экономии от роста объема производства

Выводы:

1. Очень большие ресурсы тратятся на инновации (НИОКР). Необходим жесткий контроль за их расходованием для получения максимальной отдачи.
2. Инновации сильно коррелируются с государственной поддержкой.
3. Необходимо делать акцент не на получении быстрой прибыли от сборки, а вкладывать денежные ресурсы в фундаментальные разработки, которые позволят отечественным производителям в долгосрочной перспективе занять не только устойчивое положение на внутреннем рынке, но также стать конкурентоспособными в мировом масштабе.
4. На данный момент следует сосредоточиться не на новейших технологиях, а на том, чтобы догнать иностранный уровень развития. В это время стоить вложиться в человеческий капитал и вырастить поколение молодых ученых и инженеров, способных совершить качественный скачок в данной отрасли.
5. На данный момент для преодоления кризиса компаниям стоит задумываться не об инновациях, а об оптимизации производства, избавлении от неликвидных ресурсов, повышении квалификации и улучшении управленческой структуры. В долгосрочной перспективе это позволит сильно сократить издержки и вложить сэкономленные средства в совершенствование технологической цепочки.

Список литературы:

1. Авдашева С.Б., Теория организации отраслевых рынков. Издательство «Магистр», 1998.
2. Хлус А.А. Современное состояние и перспективы развития российского автомобильного рынка. // Российский внешнеэкономический вестник. -2015.-№2.- с. 100-110
3. Демидов Н. Что рынок прописал // Эксперт. 2016. 28 марта. Электронный ресурс. URL: http://expert.ru/northwest/2016/13/chto-ryinok-propisal (дата обращения 05.04.2016).
4. Баранов С. Смена курса // «АвтоБизнесРевю», 2014, №4. – с. 30 – 35.
5. Vehicle production statistics of International Organization of Motor Vehicle Manufacturers (OICA) // http://www.oica.net/category/productionstatistics/
6. Аналитическое агентство Автостат [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.autostat.ru (дата обращения 05.04.2016)
7. Варвус С.А. Конкуренция и российский автомобильный рынок //Новая экономика и российская экономика: кластеры, отрасли, инновации / под редакцией к.э.н., доцента Щербины М.В., М.: издательство «ТрансЛит», 2014, с.95-102.

Будаков А.Д., Куликова К.О., Полякова Е.А.

ПОИСК АЛЬТЕРНАТИВНЫХ ИСТОЧНИКОВ ЭНЕРГИИ ДЛЯ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

Будаков А.Д.
Куликова К.О.
Полякова Е.А.
Научный руководитель: Будович Ю.И.
д.э.н., профессор кафедры «Макроэкономическое регулирование»
ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

Всем известен тот факт, что доля городского населения планеты значительно больше половины от числа всех людей. Почти во всех странах Евросоюза доля городского населения составляет на данный момент около 70%, и, более того, этот показатель постоянно растет. По оценкам экспертов к 2030-ому году он может достигнуть 80%. В Российской Федерации 72% населения относятся к городским жителям, а в некоторых регионах, таких как Центральный Федеральный Округ или Северо-запад России, этот показатель достигает до 90%.

Город потребляет в разы больше ресурсов, чем села, ввиду своей более развитой социально-экономической и технической инфраструктуры, которая, как известно, причиняет огромный вред экологической среде, что делает город основной причиной загрязнения окружающей среды.

Результатом жизнедеятельности среднестатистического города становятся 80% от всех выбросов в атмосферу и 75% от общего объёма загрязнений. Если сложить эффект всех городов мира, то можно посчитать, что в год они производят до 3.000.000.000 тонн твердых отходов, в то время как мировая выплавка стали в год составляет 1.500.000.000 тонн, а производство зерна достигает всего лишь 2.000.000.000 тонн. При этом загрязняющее воздействие больших городов и агломераций прослеживается на расстоянии 50-ти километров от них. Соответственно, они изменяют естественную среду, формируя антропогенный ландшафт обширных территорий.

Это все наводит на мысль, что наше будущее и будущее наших детей зависит прежде всего от того, получится ли у нас или у будущих поколений преобразовать мегаполисы так, чтобы они стали площадками для устойчивого развития экосистемы, а не ее антиподом. Для этого требуется переход на новые стандарты обеспечения развития городов, основанные на знаниях и технологиях, которые направлены на сохранение окружающей среды.

Во второй половине двадцатого века начались усиленные поиски мер по борьбе с городским загрязнением природы, и поиску новых подходов к решению проблемы утилизации твёрдых бытовых отходов (ТБО).

Самым логичным из всех стало решение о переработке мусора в целях получения, прежде всего, тепловой и электрической энергии для дальнейшего использования ее в повседневной жизни и производстве на бесконечных заводах города.

Идея в принципе не новая – существуют самые разные методы, такие как, например, сжигание мусора, получение свалочного газа на мусорных свалках и использование биогаза из жидкого навоза. Такие технологии применяются уже много лет, но, похоже, из-за низкой экологичности и экономической прибыльности, их сменят новые, современные и инновационные технологии по переработки мусора, которые найдут широкое применение по всему миру.

Что касается мирового опыта, то уже сейчас во многих европейских странах стоит задача эффективной переработки ТБО, кроме того были внедрены различные технологии, позволяющие получать различную энергию из мусора. Например, в Копенгагене благодаря термической утилизации отходов добываю тепло для централизованного теплоснабжения, это составляет около 30%!

В Германии давно действует концерн E.ON, основная деятельность которой направлена на добычу энергии из отходов. Данная компания является лидирующей не только на внутреннем (20% рынка), но и на европейском рынке утилизации отходов. На сегодня оборот компании составляет около 260 млн. евро, но в дальнейшем оборот должен превысить 1 млрд. На сегодняшний день E.ON управляет 9 мусоросжигательными заводами, которые производят 840ГВт.ч электроэнергии и 660 Гвт.ч тепла.

Если говорить о нашем опыте, то здесь все печальнее. Почему так происходит? Ответ прост: в Европе из-за высоких требований, предъявляемых экологическим законодательством, размещение ТБО на полигонах является самым дорогим и невыгодным способом утилизации ТБО, а их переработка, в свою очередь, является прибыльным бизнесом, а в России все наоборот: складирование мусора или его сжигание оказывается дешевле всего. Хотя поданным компании «Ростехнологии» можно увидеть. Что не менее 40% от всего накопленного мусора представляет собой ценное вторичное сырье, хотя на переработку поступает только 7-8% а остальное просто вывозится на полигоны.

Следовательно, наша страна проходит мимо больших денег, а дело все в том, что не происходит грамотного использования ресурсов. Почему инвестиции в мусороперерабатывающих заводах. Второе, низкие тарифы на утилизацию ТБО от муниципалитетов. На сегодняшний день проекты по

4) Тем более, на сегодняшний день ведутся активные работы по модернизации технологии переработки мусора. Данный процесс можно усовершенствовать, сделав не только более экологичным, но также получить большее количество энергии.

Инновационный прорыв в данной сфере совершила американская фирма «S4 Energy Solutions». Основой ее технологии является **плазменная газификация отходов.** Мусор подвергается плазменной обработке, тем самым нагреваясь то экстремально высоких температур. Из-за этого меняется структура молекул ТБО, и исходный материал с помощью дополнительных операций преобразуется в очень чистый синтез-газ. Данный газ может преобразовываться как в чистую энергию, так и в различные виды топлива, например этанол и дизель. По данным компании «S4 Energy Solutions» этот метод является высокоэффективным, так как при нем не выделяются вредные продукты горения. Основное преимущество состоит в способности установки почти без остатка перерабатывать в газ даже очень токсичные отходы.

Но, нам показался наиболее интересным вариант Швейцарских специалистов.

Ими была предложена новейшая технология переработки отходов, которая имеет ряд преимуществ по сравнению с другими технологиями:

- Отсутствие каких-либо конечных отходов
- Выбросы вредных веществ в атмосферу сведены до допустимого минимума;
- Отсутствие предварительной сортировки ТБО непосредственно перед обработкой;
- Возможность переработки материалов в любых состояниях(жидких, твердых);
- Нет ограничений по форме, по материалам;
- Вырабатываемый в процессе переработки синтетический газ (1000м3 из одной тонны мусора) может быть использован в чисто виде как источник энергии. При более тщательной переработке возможно получение пропана, бензина и бутана (120 литров Евро-4/Евро-5 из одной тонны мусора).

Технология «Термоселект»

В основе технологии лежит термическое разложение с дальнейшей газификацией при высокой температуре, которое позволяет превращать отходы в сырье с возможностью последующего использования в промышленности.

Предварительно мусор попадает в пресс, затем подвергается сушке и стабилизации по форме, а затем перерабатывается в синтетический газ.

При газификации в высокотемпературном реакторе(t=2000°C) органической части мусора, все неорганические материалы в ТБО расплавляются и поступают на дальнейшую обработку в гомогенизаторе

В результате получается смешанный гранулянт, который используется в качестве добавки к бетону или при производстве цемента. Также, на выходе мы получаем металлический гранулянт, применение которому возможно найти в металлургии, так как он на 100% состоит из железа.

После дегазации, использовании чистого O_2 и длительного пребывания газа в реакторе, на выходе мы получаем синтез-газ, состав которого чуть больше чем на треть состоит из водорода, оксида углерода (II) и углекислого газа. Более точное количество веществ, содержащееся в синтетическом газе, зависит от компонентов и калорийности использованного мусора.

Последняя стадия переработки – это шоковое охлаждение синтетического газа до 70°C и дальнейшая его очистка. Как мы и говорили ранее, полученный газ можно будет использовать при получении топлива и чистой энергии.

Теперь сравним данную технологию с обыкновенным мусоросжиганием на конкретном примере.

У нас имеются следующие исходные данные:

Вид отходов – бытовой мусор

Теплотворная способность – 10 МДж/кг

Производительность в час – 13,3 т

Время работы – 7500 ч в год (85%)
Общая производительность – 100 000 т
Термическая мощность – 37 МВт
При обыкновенном сжигании мусора (обжиговая печь и котел-утилизатор) производится:
29,6 МВт пара,
7,7 МВт электроэнергии
КПД установки до 30%.
1,9 т пыли выбрасывается в атмосферу в год
Причем, из указанных 7,7 МВт электроэнергии, около 3,3 МВт уходит на поддержание работоспособности самой печи.
Каковы же показатели технологии Термоселект при абсолютно тех же условиях:
Выработка синтетического газа – 13300 нм.куб/ч
30,6 МВт пара
8 МВт электроэнергии
КПД установки до 50%
203 кг пыли в год.
Результат очевиден. Термоселект не только более экологичен, с точки зрения выбросов пыли в атмосферу, но также имеет более высокие показатели, как и по выработке электроэнергии, так и по коэффициенту полезного действия. Вдобавок, на выходе мы получаем синтетический газ.
Таким образом, Россия обладает высоким потенциалом в сфере производства энергии из переработанных ТБО. Единственная проблема – это отношения властей к данному процессу и менталитет народа. Для успешного расширения данного бизнеса России необходимо:

- Субсидировать предприятия занимающиеся переработкой мусора
- Сделать невыгодным(или запретить) для предпринимателей складирование или сжигание мусора
- Разработать эффективную систему сортировки отходов
- Мотивировать граждан

Список литературы

1. http://savenergy.info/page/pererabotka-musora-v-energiju
2. http://ultraprogress.ru/istochniki-energii/poluchenie-energii-iz-musora.html
3. http://riss.ru/analitycs/3818/
4. http://aenergy.ru/1487
5. http://ztbo.ru/o-tbo/stati/obshie/pererabotka-musora-tbo-v-toplivo

Быковская И. А.

ИННОВАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В ОБЛАСТИ ЭНЕРГОЭФФЕКТИВНОСТИ КАК ФАКТОР РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ

Быковская И. А.
Научный руководитель: к.э.н., доцент Барбанова С. А.
кафедры «Экономическая теория»
ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

Энергоэффективность – одно из важных технологических направлений, нуждающихся в скорейшем развитии. Его значимость заключается в возможности использования меньшего количества ресурса для обеспечения такого же уровня энергетического обеспечения зданий или технологических процессов на производстве. Стоит отметить тот факт, что для России

этот вопрос особенно актуален, ведь наша страна занимает третье место по совокупному объему энергопотребления в мире, в связи с чем особенно остро стоит необходимость сокращения энергоемкости отечественной экономики. Достичь снижения уровня потребления энергии, несомненно, можно с помощью внедрения инноваций, способствующих оптимизации производства. Однако несмотря на то, что новых идей в этой сфере немного, государство, осознавая существенность развития данного направления, старается оказывать поддержку разработке и внедрению инноваций в производство.

В частности, в 2011 году стартовал инновационный проект по производству термоэлектрических модулей (ТЭМ) для охлаждения и генерации электричества на основе новой технологии «Ceratom».

Термоэлектрический модуль — это устройство, преобразующее тепловую энергию в электричество, либо выполняющее охлаждение и нагревание с помощью электрической энергии. Основным элементом термоэлектрического модуля является активная структура, которая помещается между двумя электроизолированными пластинами — теплопроводами. До настоящего времени в производстве ТЭМ использовали керамику в качестве основного теплопровода, которая, с одной стороны, обеспечивала конструкционную прочность ТЭМ, а с другой, оказывала сильное негативное влияние на модули, конечную продукцию на их основе и на процесс производства, а именно: снижала кпд и эксплуатационные характеристики, существенно увеличивала себестоимость и не позволяла варьировать форму и размер модуля в широких пределах, тем самым ограничивая область применения модулей. Главное, эти материалы создавали серьезные технологические препятствия для автоматизации производства. По этим причинам ТЭМ ранее не получили широкого распространения, несмотря на то, что термоэлектричество - одно из самых перспективных направлений в альтернативной энергетике.

У термоэлектрических систем, произведенных по технологии CERATOM, отсутствуют подобные недостатки, так как технология является «бескерамической», т.е. керамика заменена на более дешевые и эффективные наноструктурированные композиты, что в свою очередь наделяет ТЭМ нового типа следующими конкурентными преимуществами: высоким кпд, низкой ценой и возможностью варьировать форму и размер модуля в широких пределах[151]. При этом новые ТЭМ не уступают по износостойкости и надежности ТЭМ, выполненным с применением керамики. Кроме этого, технология CERATOM предусматривает полную автоматизацию как производственного процесса получения наноструктурированных композитов, так и термоэлектрических систем и конечной потребительской продукции.

Акционерами проекта выступили государственная корпорация АО «Роснано» и концерн «РИО». При этом автором и разработчиком технологии Ceratom является российская компания «Термиона».

Финансирование проекта началось в 2011 году, при этом общий бюджет составил 1,63 млрд. руб., из которых 0,6 млрд. руб. – доля, вложенная АО «Роснано».

Стоит отметить, что компания «Термиона» была создана в 2004 году специально для производства термоэлектрических преобразователей по технологии Ceratom. Согласно данным бухгалтерской (финансовой) отчетности выручка компании в 2005 году составила 0 млн. рублей, в 2006 году – 4, 254 млн. рублей, в 2007 году – 58,257 млн. рублей, а в 2008 году – 29,509 млн. рублей[152].

Если проанализировать приведенные данные, нетрудно заметить динамику роста показателя выручки, продолжавшуюся в течение 3-х лет, и ее снижение к 2008 году, что свидетельствует о довольно эффективной деятельности компании вплоть до экономического кризиса 2008 года.

---

[151] «ООО «Термоинтех». Термоэлектрические модули» // Режим доступа: http://www.rusnano.com/projects/portfolio/thermointech . Дата обращения: 21.03.2016

[152] «Спарк» // http://www.spark-interfax.ru/promo/ . Дата обращения: 21.03.2016

Вышесказанное прослеживается и по чистой прибыли компании, полученной в период с 2005 по 2008 год. В 2005 году она составила 145 млн. рублей, в 2006 году – 494 млн. рублей, в 2007 году – 1,222 млн. рублей и в 2008 году – 613 млн. руб.

Затем в 2008 году группа компаний «Концерн РИО» инвестировала в проект 150 млн. руб., выкупив долю «TERMIONA» в размере 51%. Тем не менее, в 2010 году было подписано инвестиционное соглашение между АО «Роснано» и «Термиона» по производству ТЭМ и была создана компания ООО «Термоинтех», которая и должна была осуществлять непосредственное производство ТЭМ. Как планировалось, компания «Термиона» возьмет на себя обязанности по запуску и операционному управлению производством, а также по заказу опытно-технологических работ и ОКР.

Из финансовых данных ООО «Термоинтех» следует, что в 2011 году и в 2012 году компания получила сравнительно небольшой доход от продаж в сравнении с понесенными управленческими расходами, и ее чистая прибыль составила 7, 292 млн. руб. и 59, 852 млн. руб., соответственно. Что вполне логично, так как начальная стадия развития каждой компании связана с неизбежными убытками.

Сейчас компания «Термиона» занимается штучным и мелкосерийным производством термоэлектрических систем и конечных изделий на их основе.

Согласно официальным данным ее выручка в 2012 году составила 148,390 млн. рублей, в 2013 году – 77,912 млн. рублей, а в 2014 году – 131,198 млн. рублей. Причина снижения показателя в 2013 году – очередной экономический кризис. Однако к следующему году выручка компании смогла приблизиться к прежнему уровню, что свидетельствует об успешном продолжении деятельности.

13 февраля 2014 г. на одном из производственных объектов «Газпрома» начались опытно-промышленные испытания ТЭМ, созданного ООО «ТЕРМОИНТЕХ»[153]. Генератор работает на природном газе, что потенциально дает возможность использовать его для производства электроэнергии на объектах, удаленных от сети энергоснабжения, что особенно актуально в условиях слабо развитой инфраструктуры в Восточной Сибири и на Дальнем Востоке. Испытания генератора планировалось завершить весной 2015 года. И, как отмечалось, проведённые испытания прошли успешно. В соответствие с этим, 6 апреля 2015 года ООО «Термоинтех» получила сертификат соответствия ГАЗПРОМСЕРТ на производимые ТЭМ[154].

Важно сказать о перечне сфер, где применяются ТЭМ[155]. Например, они используются для охлаждения различной аппаратуры в транспортной индустрии, в частности, обеспечивают комфортные параметры микроклимата на рабочем месте машиниста - в кабинах тепловозов и электровозов, операторов промышленных кранов различного назначения, экскаваторов, в кабинах лифтов и других объектах наземного, подземного и водного транспорта. Плюс продукция ООО «Термоинтех» обладает весьма существенными для транспортной сферы характеристиками: устойчивостью к вибрациям и механическим воздействиям, возможностью работы в реверсивном режиме. Также ТЭМ находят применение в нефтегазовой отрасли: модули предназначены для использования в качестве основного, резервного, аварийного источника электроэнергии средств автоматики, систем связи, дежурного освещения объектов газопроводов и систем газораспределения. В промышленности ТЭМ необходимы для нормального функционирования охлаждающих систем для различного электронного оборудования, холодильного оборудования, огнеупорных насосных устройств, систем контроля температуры. Немаловажным является применение ТЭМ как замораживателей для

---

[153] «Импортозамещение – приоритет для «Газпрома»» // Режим доступа: http://komplektatsiya.gazprom.ru/press/news/2014/12/171/ . Дата обращения: 21.03.2016

[154] «Компания Термоинтех получила сертификат Газпромсерт» // Режим доступа: http://thermointech.ru/news/ooo-termointeh-poluchila-sertifikat-gazpromsert/ . Дата обращения: 21.03.2016

[155] «Генерация энергии. Применение» // Режим доступа: http://thermointech.ru/product/generatsiya-energii/ . Дата обращения: 21.03.2016

плазмы крови (прежде всего, для хранения и транспортировки плазмы. При этом полная заморозка достигается менее чем за 60 минут). В быту ТЭМ необходимы для малогабаритных термоэлектрических холодильников и мини-баров, охладителей питьевой воды и тонизирующих напитков, охладителей лекарственных препаратов, мини-холодильников для косметики, переносных автомобильных холодильников на основе термоэлектрических систем охлаждения и термостабилизации. Однако этот перечень не закрыт, ТЭМ находят применение в строительстве, телекоммуникациях, фотонике и т.д.

Таким образом, финансирование и поддержка государственной компанией инновационного проекта по производству ТЭМ имеет существенное значение для дальнейшего прогрессивного развития многих отраслей экономики и всего направления энергоэффективности в целом. Новая технология Ceratom позволила полностью устранить существовавшие у ранее производимых модулей недостатки, удельный вес которых перевешивал потенциальные достоинства ТЭМ, одно из которых – производство электроэнергии на объектах, удаленных от сети электроснабжения. А ведь этот факт, в свою очередь, дает возможность для дальнейшего освоения природных территорий Сибири и Дальнего Востока, а значит, и возможность для повышения уровня национального благосостояния.

Список литературы:

1. «Генерация энергии. Применение» // Режим доступа: http://thermointech.ru/product/generatsiya-energii/ . Дата обращения: 21.03.2016
2. «Импортозамещение – приоритет для «Газпрома»» // Режим доступа: http://komplektatsiya.gazprom.ru/press/news/2014/12/171/ . Дата обращения: 21.03.2016
3. «Компания Термоинтех получила сертификат Газпромсерт» // Режим доступа: http://thermointech.ru/news/ooo-termointeh-poluchila-sertifikat-gazpromsert/ . Дата обращения: 21.03.2016
4. «ООО «Термоинтех». Термоэлектрические модули» // Режим доступа: http://www.rusnano.com/projects/portfolio/thermointech . Дата обращения: 21.03.2016
5. «РОСНАНО создаст производство термоэлектрических систем для охлаждения и генерации электричества нового поколения на основе прорывной российской технологии CERATOM» // Режим доступа: http://www.rusnano.com/about/press-centre/news/75423 . Дата обращения: 21.03.2016
6. «Спарк» // http://www.spark-interfax.ru/promo/ . Дата обращения: 21.03.2016
7. «Bureau van Dijk. Ruslana» // Режим доступа: https://ruslana.bvdep.com/version-2016317/home.serv?product=ruslana . Дата обращения: 21.03.2016

Власенкова Е. А., Овсепян А.

ИССЛЕДОВАНИЕ КОНКУРЕНТНОЙ СРЕДЫ И ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОМПАНИЙ НА РЫНКАХ ТОВАРОВ И УСЛУГ (Строительная отрасль в Российской Федерации)

Власенкова Е. А.
Овсепян А.
Научный руководитель: к.э.н., доц. Алленых М.А.
ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

Строительная отрасль объединяет деятельность общестроительных и специализированных организаций, проектно-изыскательских и научно- исследовательских учреждений, предприятий промышленности строительных материалов и конструкций, а также организаций, выполняющих строительно-монтажные работы хозяйственным способом.

Строительная сфера охватывает, довольно, обширный спектр деятельности, так:

— производство строительных работ во возведению зданий, сооружений, строительству мостов, автомобильных дорог, железных дорог, взлетно-посадочных полос аэродромов;

— монтаж, ремонт и техническое обслуживание оборудования;

— работы в области архитектуры, а также проектирования в промышленности;

— проведение научных исследований и разработок, связанных со строительной деятельностью в каких бы то ни было проявлениях.

Конечным результатом выполнения совокупности строительных производственных процессов является строительная продукция, под которой понимается введение в эксплуатацию, как отдельных частей строящихся объектов, так и законченных объектов (здания, сооружения, дорожные полотна и т.д.) различного назначения. Ввиду того, что деятельность строительных компаний включает в себя как производство (создание, строительство) материальных благ, так и их продажу, в нашем случае можно говорить о равенстве рынка и отрасли.

Нужно заметить, что в данной отрасли задействовано огромное количество фирм, оказывающих строительные услуги, и в каждом отдельном субъекте Российской Федерации имеются свои специфические особенности. Однако деятельность всех компаний, действующих в строительной сфере, регулируется правовыми документами, исходящими от государства.

Одним из наиболее значимых законов в области строительства является Федеральный закон № 315-ФЗ «О саморегулируемых организациях». В 2009 года государство сняло с себя функцию лицензирования в области строительства, проектирования и изысканий. На рынок вышли негосударственные органы, на которые государство возложило контроль и ответственность за деятельностью их участников. Принятые государством меры в области лицензирования строительства способствовало увеличению конкуренции, что в свою очередь повысило качество оказываемых строительных услуг.

Без вступления в саморегулируемую организацию строителей (СРО) можно осуществлять следующие виды деятельности:

— Ремонтно-отделочные работы.

— Монтаж легких ограждающих конструкций (дверей и оконных проемов).

Регуляторами строительной деятельности выступают, и строительные нормы и правила. Они регламентируют организацию, производство и приемку работ, нормы проектирования, сметные нормы, а также нормы затрат материальных ресурсов и рабочей силы. Такие меры являются необходимыми, учитывая тот факт, что результатом строительной деятельности становятся объекты, от безопасности которых непосредственно зависят жизни людей.

Говоря о нормативном регулировании строительной деятельности, нужно упомянуть и Градостроительный Кодекс Российской Федерации, в сферу регулирования которого входят:

— Градостроительная деятельность - деятельность, направленная на развитие территорий, осуществляемая в виде зонирования, территориального планирования, архитектурно-строительного проектирования, реконструкции объектов, эксплуатации зданий и сооружений и т.д.

— Отношения, связанные с обеспечением безопасности строительства, а также с предупреждением чрезвычайных ситуаций природного и техногенного характера и ликвидаций их последствий

— Порядок деятельности СРО

— Отношения, связанные с созданием искусственных земельных участков.

Данные нормативно-правовые документы содержат весьма детализированную, подробную регламентацию строительной деятельности. Это необходимо для того, чтобы получаемые на выходе строительные объекты были максимально безопасны для человека в ходе их эксплуатации.

В качестве объекта исследований нами было выбрано развитие строительной отрасли в Москве и Московской области. Комплекс градостроительной политики и строительства

разрабатывает и реализует две государственные программы города Москвы: «Градостроительная политика», которая координирует все градостроительное развитие мегаполиса на основе единого подхода гармоничного развития территории, и программу «Жилище», направленную на комплексное улучшение жилищных условий в городе.

В данном районе существует более 81 тысячи компаний, оказывающих строительные услуги. Ввиду многочисленности участников рынка, для проведения исследования мы выделили первые 100 компаний в рейтинге, предоставленном системой СПАРК, по выручке за год. Общая выручка этих компаний за 2014 год составила 2 133 608 244 000 рублей.

Для подсчета показателей концентрации продавцов определили: как распределены доли на рынке среди его участников.



Рис. 30 Соотношение рыночных долей предприятий (составлено авторами). [156]

156

	СТРОЙГАЗМОНТАЖ , ООО СГМ, ООО	224 986 345 000
	МОСТОТРЕСТ, ПАО	119 168 335 000
	СТРОЙГАЗКОНСАЛТИНГ, ООО	109 180 295 000
	СТГ, ЗАО	102 678 119 000
	МОСИНЖПРОЕКТ, АО	84 444 273 000
	СПЕЦСТРОЙИНЖИНИРИНГ ПРИ СПЕЦСТРОЕ РОССИИ, ФГУП	72 004 410 000
	РЖДСТРОЙ, АО	65 963 289 000
	ПАРТНЕР-СТ, ООО	55 027 650 000
	ВЕЛЕССТРОЙ, ООО	50 335 012 000
	РЕНЕЙССАНС КОНСТРАКШН, АО	45 640 503 000
	СТРОЙИНДУСТРИЯ, ООО	44 721 804 000

Рассчитали показатели:

5. **Индекс Херфидаля – Хиршмана:**

HHI_{100}=$(10.5\%)^2$+$(5.58\%)^2$+$(5.11\%)^2$+$(4.8\%)^2$+$(3.95\%)^2$+$(3.37\%)^2$+$(3.09\%)^2$+
+$(2.57\%)^2$+$(2.35\%)^2$+$(2.13\%)^2$+$(2.09\%)^2$+…+$(0.22\%)^2$= **295.5161**

6. Индекс концентрации:

CR= 10,5%+5,58%+5,11%+4,8%= **25,99%**

7. Индекс энтропии:

E= 0.105*2.2533+0.0558*2.8859+0.0511*2.973+0.0481*3.0344+0.0395*3.2311**= 0.8229**

8. **Дисперсия рыночных долей** (изобразили на графике)**:**

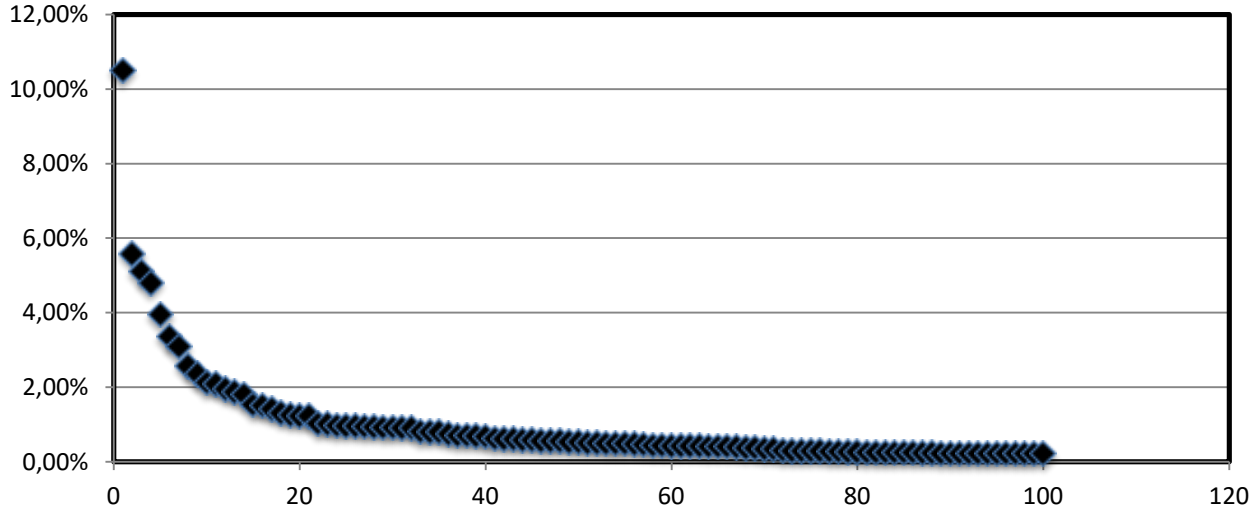


Рис. 31 Дисперсия рыночных долей (составлено авторами).

Исходя из найденных показателей, пришли к выводу, что рынок относится к III типу рынка, является низко концентрированным, т.к. на рынке присутствует огромное количество продавцов, каждый из которых удовлетворяет небольшую долю рыночного спроса, данный рынок высоко конкурентный.

Товар каждой фирмы является несовершенным заменителем товара, реализуемого на рынке другими фирмами, барьеры входа и выхода есть, но в целом они не значительные: на основании этого относим данный рынок к рынку монополистической конкуренции.

В последние годы деятельность по проектированию и строительству зданий существенно изменилась как в части применяемых конструктивных решений, современных конструкций, материалов и технологий, так и в части использования высокоэффективных строительных машин, механизмов, оснастки.

В строительстве с развитием производительных сил, научно-технического прогресса сокращается численность работников, занятых ручным трудом. В их использовании наблюдается сезонность и тесная связь с природно-климатическими условиями.

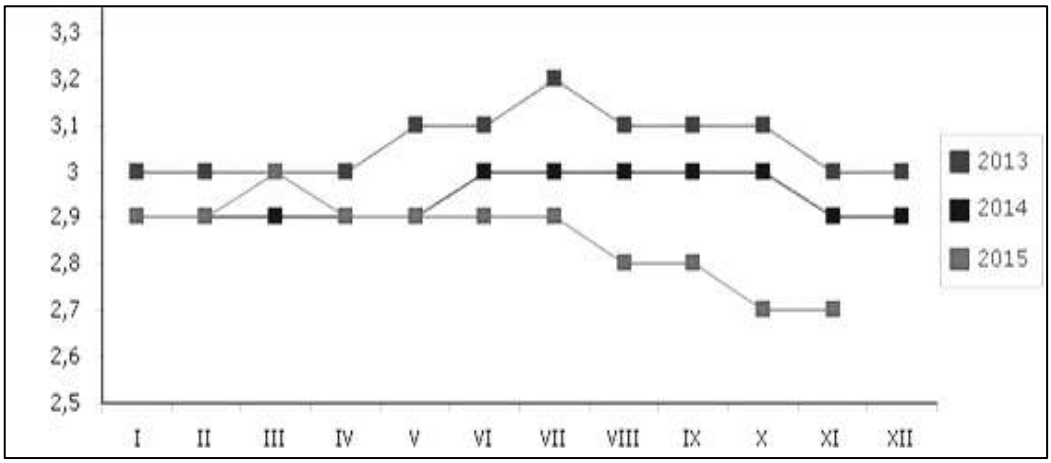


Рис. 32 Среднесписочная численность работников в % к итогу по видам деятельности, %

В 2015 г. средний уровень загрузки производственных мощностей в строительных организациях, как и в 2013г. и 2014г. составил 63%. При этом группа организаций, закрывающих наибольшие доли рыночного спроса (29%), использовала от 53 до 69% мощностей.

Однако сегодня часто организации, которые занимаются строительной деятельностью, обладают техникой, значительный вес среди которой составляют машины с истекшим сроком службы. Понятно, что такая техника отличается низкой производительностью труда. Учитывая хотя бы только этот факт, производственная мощность строительных организаций падает на 20-30%.

В качестве основной причины, почему так происходит, можно назвать повышение стоимости машин и оборудования. Это обстоятельство не позволяет многим строительным организациям приобретать необходимую технику и развивать свою производственную базу.

Другая причина - появление значительного количества мелких строительных организаций по сравнению с количеством крупных. Эти причины не позволяют поддерживать приемлемый уровень технологического оснащения строительной отрасли.

Состояние технологической оснащенности в целом незначительно отличается по регионам России, погрешности относительно невелики, а тенденции схожи.

Следует заметить, что, несмотря на появление различных технологий, новых материалов, оборудования и т.д., строительная отрасль, с технологической точки зрения, остается консервативной к изменениям. Скорость принятия инноваций в строительстве остается медленной, а консервативный характер строительной отрасли сохраняется во всём мире.

Особенность инноваций это с одной стороны усовершенствование старых методов и форм, а с другой появление новых изобретений, базирующихся на новых подходах и технологиях — и их внедрение.

Применение инновационных технологий в строительстве можно рассматривать двояко:

— Использование инновационных технологий в процессе строительства
— Внедрение инновационных технологий в готовый продукт строительной деятельности.

Один из вариантов внедрения инноваций можно увидеть, если рассмотреть популярные сегодня интеллектуальные здания или «умные дома». В них удобства для жителей создаются посредством интегрированных информационно-измерительных и управляющих систем. В них можно выделить следующие компоненты:

— Множество разнообразных датчиков и исполнительных механизмов
— Телекоммуникационные сети связи, передающие информацию в центр
— Управляющая система, обрабатывающая информацию и формирующая решения.

Для строительства «умных домов» применяются и новые материалы, «обладающие интеллектом» (например, смарт - стекла, изменяющие свои оптические свойства при

изменении внешних условий). Функционирование умного дома основано на работе «Умной домашней среды» (Smart Home Environment Рис. 33). Она определяется как физическая инфраструктура, позволяющая функционировать окружающему интеллекту. Выделяют пять уровней домашней автоматизации:

1. Дома, которые содержат интеллектуальные объекты
2. Дома, которые содержат интеллектуальные объекты, сообщающиеся между собой
3. Подключенные дома
4. Обучающиеся дома
5. Адаптирующиеся дома

Классификация является иерархической, каждый уровень соответствует увеличению функциональности.



Рис. 33 Структура домашней информационно-измерительной и управляющей системы

Вместе с тем, что строительная отрасль является одной из наиболее важных, сегодня она переживает не лучшие времена. Экономическое положение РФ и мировой финансовый кризис ударили по разным сферам хозяйственной деятельности, в том числе сегодня мы можем наблюдать снижение объемов выполняемых работ в строительстве.

Кризис 2014 года стимулировал снижение объемов производства в строительной сфере. Инвестиционная привлекательность проектов значительно снизилась.

Структура инвестиций в основной капитал по видам основных фондов в период 2011–2014 г. изменялась за счет повышения объемов и доли вложений в строительство жилищ при сокращении удельного веса инвестиций в нежилые здания и сооружения.

В 2014 г. изменение пропорций в инвестициях в жилищное и производственное строительство определило сокращении объемов инвестиций в машины, оборудование и транспортные средства. В структуре инвестиций повысилась доля средств населения в долевом жилищном строительстве при сокращении доли средств организаций. В структуре финансирования инвестиционной деятельности в 2010– 2014 гг. в течение всего периода повышалась доля собственных средств предприятий и сокращалась доля бюджетных средств и кредитов банков.

При сокращении объемов государственного финансирования инвестиций в основной капитал в 2014 г. заметно ослабло участие банкового сектора. В 2014 г. доля банковских кредитов в структуре источников финансирования составила 9,3% при 10% годом ранее. Главный сдерживающий фактор – неопределённость экономической ситуации.

Строительная отрасль является одной из наиболее перспективных в России, однако кризисное положение страны, несомненно, отражается на объемах производства, значительно снижая показатели.

Развитие строительной отрасли является важнейшим фактором развития экономики нашей страны. Необходимо уделять большее внимание совершенствованию технологий производства, искать новые прочные, долговечные, безвредные для окружающей среды материалы, создать условия для конкуренции в борьбе за стратегические объекты и многое другое. Сегодня это необходимо, ведь за строительством будущее.

Сохранение и развитие строительного комплекса - одна из важнейших задач для преодоления кризиса. Развитие промышленности, производство строительных материалов, металлургии и других смежных отраслей во многом зависит от экономического положения строительного сектора экономики.

Список источников

9. Федеральный закон от 01.12.2007 N 315-ФЗ (ред. от 13.07.2015) "О саморегулируемых организациях"//Интернет ресурс: СПС КонсультантПлюс: Законодательство: Версия Проф. , режим доступа (URL): http://www.consultant.ru/document/cons_doc_law_72967/ . Дата обращения: 14.02.2016
10. Строительная отрасль России. Вопросы и ответы //Интернет ресурс http://ruinformer.com, режим доступа (URL): http://ruinformer.com/page/stroitelnaja-otrasl-rossii-voprosy-i-otvety .
11. КОМПЛЕКС ГРАДОСТРОИТЕЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ И СТРОИТЕЛЬСТВА ГОРОДА МОСКВЫ// Интернет ресурс http://stroi.mos.ru, режим доступа (URL): http://stroi.mos.ru/gradostroitelnaya-politika .
12. Технологическое развитие отраслей экономики.// Интернет ресурс http://www.gks.ru, режим доступа (URL): http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/economy development/#.
13. Монополистическая конкуренция // Интернет ресурс https://ru.wikipedia.org, режим доступа (URL): https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9C%D0%BE%D0%BD%D0%BE%D0%BF%D0%BE%D0%BB%D0%B8%D1%81%D1%82%D0%B8%D1%87%D0%B5%D1%81%D0%BA%D0%B0%D1%8F_%D0%BA%D0%BE%D0%BD%D0%BA%D1%83%D1%80%D0%B5%D0%BD%D1%86%D0%B8%D1%8F .
14. Вестник МГСУ, научно-технический журнал по строительству и архитектуре// Интернет ресурс, режим доступа (URL): http://vestnikmgsu.ru/index.php/ru/archive. Дата доступа 12.03.2016
15. Нормативные и рекомендательные документы по строительству// Интернет ресурс, режим доступа (URL): http://best-stroy.ru/gost/.
16. Система профессионального анализа рынков и компаний – «Спарк».//Интернет ресурс, режим доступа (URL): http://www.spark-interfax.ru/Front/Index.aspx.

Ганчева Е.А.

НОВОЕ НАПРАВЛЕНИЕ МОДЕРНИЗАЦИИ НАЦИОНАЛЬНОГО ПЕРЕВОЗЧИКА

Ганчева Е.А.
Научный руководитель: Буевич А.П.
к.э.н., преподаватель кафедры «Экономическая теория»
ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

Пассажирские авиаперевозки в современной России, также, как и во всем мире, играют огромную роль. В эпоху скоростей все больше и больше ценится экономия времени, поэтому все большее количество людей прибегают к услугам авиакомпаний. Однако, кроме скорости

перемещения в пространстве, не менее важным является вопрос стоимости предлагаемой услуги, то есть стоимости авиабилета.

В своей конкурентной борьбе за увеличение количества пассажиров, авиакомпании не могли бесконечно уменьшать стоимость перевозки, увеличивать количество мест в салоне, поэтому во второй половине 20-го века, в Америке, была разработана принципиально новая концепция минимизации стоимости перелета, путем образования авиакомпаний нового типа, вошедших в историю под названием лоукостеры или лоукосты. Для тех, кто ещё не знаком с этим понятием, поясняю: лоукостер -это бюджетная авиакомпания, экономящая на дополнительных услугах во время полета, таких как питание или норма бесплатного багажа, и за счет этого, предлагающая более низкие цены на перевозки. Многие люди видят в этом подвох, которого на самом деле нет. Действительно, улететь за границу вполне реально по цене скромного обеда в дорогом московском ресторане. Хочется отметить еще один значимый факт о том, что данные компании экономят исключительно на дополнительных услугах, но никак не на безопасности или качестве перелёта. Также эти компании отличаются еще целым рядом только им присущим особенностям, таким как использование одного типа самолета (один парк самолётов), упрощенной схемы приобретения авиабилетов, использование одного класса в салоне и т.д. Девиз компаний такого типа может звучать так: «Мы даём вам возможность лететь, а за остальные услуги доплачивайте». Родиной таких компаний являются США, и именно оттуда лоукосторы распространились в начале 90-х годов по всей Западной Европе. Первая крупная компания такого типа, «Southwest Airlines», появилась в 1971 году в одном из штатов Америки существует до сегодняшнего времени. Она базируется в Далласе и эксплуатирует только Boeing 737. Это компания является самой успешной низкобюджетной компании в мире. Это иллюстрируют их показатели и отчетности. Финансовые показатели компании, «Southwest Airlines», представлены в таблице ниже и включают финансовые данные из годовых отчетов авиакомпании за 2013 и 2014 года.

Согласно ей, операционная выручка авиакомпании увеличилась аж на 906 млн. долларов в 2014 году если сравнивать с 2013 годом, что составляет почти на 5%. При этом, операционные расходы за год уменьшились на 0,2%, составив 16,380 млн. долларов.

	2014	2013	Откло нение	Откл онение в %
Операционные доходы, млн.$	18, 605	17,699	0,906	4,9%
Операционные расходы, млн.$:				
Заработная плата и пособия	5,434	5,035	0,399	7,3%
Топливо и масло	5,293	5,763	(0,470)	(8,9)%
Техническое обслуживание и ремонт	978	1,080	(0,102)	(10,4)%
Транспортные средства	295	361	(66)	(22)%
Сборы за посадку и другая аренда	1,111	1,103	0,008	0,7%
Износ и амортизация	938	867	71	7,6%
Приобретения и интеграция	126	86	40	31,7%
Прочие	2,205	2,126	0,079	3,6%

операционные расходы				
	16,380	16,421	(0,041)	(0,2)%
Операционная прибыль, млн.$	2,225	1,278	0,947	42,6%

**Рассчитано по: годовому отчету 2014г., финансовой отчетности 2013-2014,Southwest Airlines official website.[Electronic resource]// Official website.-Electronic data.-URL: https://www.southwest.com/html/about-southwest/index.html?clk=GFOOTER-ABOUT-ABOUT*

Наиболее известными лоукостерами на европейском рынке являются ирландская RyanAir, британская EasyJet и венгерская WizzAir. Полет лоукостером наряду с плюсами, имеет ряд недостатков, заключающихся в том, что все дополнительные услуги необходимо оплачивать: багаж, питание, бронирование конкретного места и т.д. Необходимо определить также и целевую аудиторию, то есть людей, которые будут использовать данный вид услуги. В основном это молодежь, которая закончила университеты и студенты, у которых в рюкзаках находится минимальное количество денег для перелёта.

В России тоже были предприняты попытки созданий компаний-лоукостеров. Для того, чтобы понять нужна ли гражданам такая услуга в нашей стране, был проведен социальный опрос среди граждан. По данным опроса можно отметить тот факт, что большее количество людей отдали свои голоса за прямой рейс и низкую стоимость билета. Именно этими качествами и обладают лоукостор- компании.



В 2006 году в рамках бюджетной тарифной политики стала функционировать корпорация Sky Express. На тот момент стоимость любого билета составляла 500 рублей. В 2009 году компания «Авианова» определила стоимость билета в 250 рублей. Но долго работать на таких условиях они не смогли. Причины отказа от бизнес-модели бюджетной компании заключались в том, что не удалось увеличить объем перевозок так, чтобы выйти на требуемые показатели. Парк самолетов в этих компаниях был небольшой, поэтому постоянно возникали проблемы с задержками рейсов. Из-за того, что расходы на обслуживание лайнеров стали возрастать, компании вынуждены были прекратить свое существование. В принципе, к сожалению, так бывает довольно часто. В погоне за возможностью получить прибыли как

можно больше и за тотальным сокращением расходов, эти компании часто забывают о том, что предоставляют пассажирские самолёты в которых летят люди. Места занимаются хаотично, задержки возникают тоже довольно часто. Для компаний такого вида это не исключение, а норма. С этой проблемой, на мой взгляд, необходимо бороться.

Нельзя не отметить чисто технические моменты. Серьезной проблемой для развития низкобюджетных перевозок в России стала модель ручного управления, в то время как этот тип перевозок предполагает автоматизацию всех процессов по предоставлению пассажирам минимального набора услуг. Быстрый ремонт, своевременное получение требующихся запчастей, наличие транспортного обеспечения отдаленных аэропортов, возможность быстрого обслуживания самолетов, которые проводят в аэропорту минимальное количество времени, – все это в те годы в России было достаточно проблематично.

Но жизнь вносит свои коррективы. Поэтому, несмотря на первый неудачный опыт, в 2013 году была организована компания «Добролет», в 2014 году переименованная в «Победу». При ее создании максимально были учтены все причины, повлекшие за собой ликвидацию первых лоукостеров в стране. Кроме того, сложившаяся международная обстановка, способствующая увеличению уровня инфляции в России, снижению покупательной способности рубля, а соответственно, и уровня жизни населения, просто требовала появления подобного рода авиакомпании, которая сделала бы доступными перелеты не только для состоятельных людей, но и для пассажиров среднего, а иногда и вовсе невысокого материального достатка.

Поэтому «Победе» удалось избежать участи ее предшественников. И основную роль здесь сыграла востребованность подобных услуг на российском рынке авиаперевозок. В то же время существует возможность того, что многие достоинства данной компании могут быть сведены к нулю, если не появится достойная конкуренция на рынке. Ведь отсутствие конкурентов автоматически приводит к монополизации данной рыночной ниши, а соответственно приводит к возможности невыполнения заявленных условий перевозки. Задача Государства состоит в том, чтобы не допустить создание подобной ситуации, способствуя появлению новых лоукостеров. Для этого в его распоряжении имеется ряд инструментов, начиная с организационных и заканчивая налоговыми.

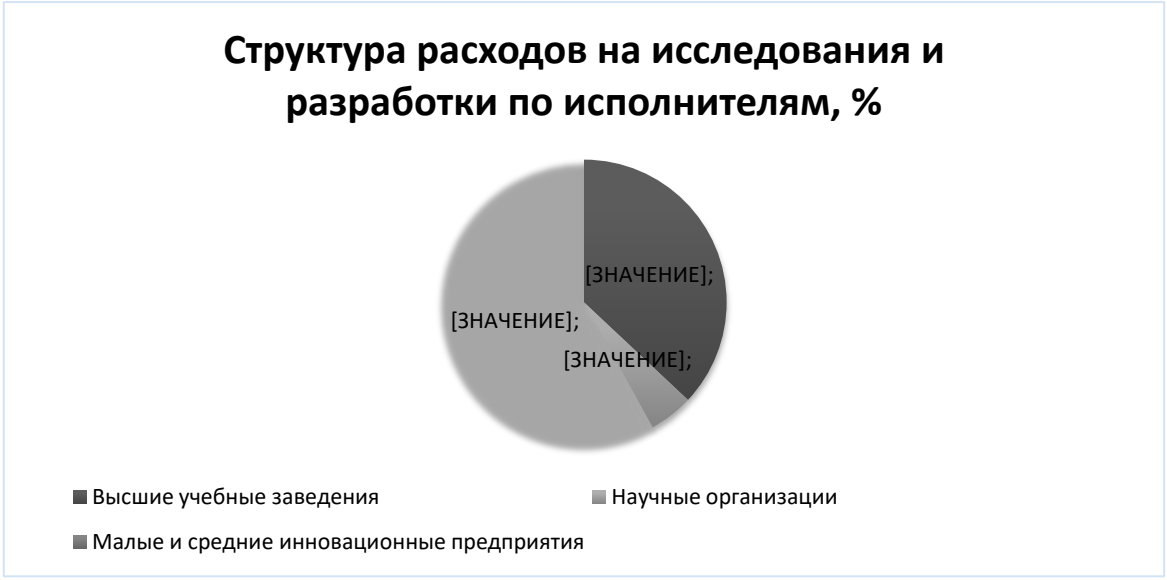
Основное влияние на финансовые результаты «Аэрофлот» оказывает макроэкономическая среда и, конечно же, динамика курса рубля по отношению к мировым валютам, определившая ослабление потребительского спроса и оказавшая давление на операционные затраты авиакомпании. Так что из этого можно сделать вывод, что компании «Победа» сейчас может быть не просто, но в будущем можно ожидать высоки результатов от их деятельности.

Основные финансовые результаты ОАО «Аэрофлот» и дочерних авиакомпаний за 2014 год**

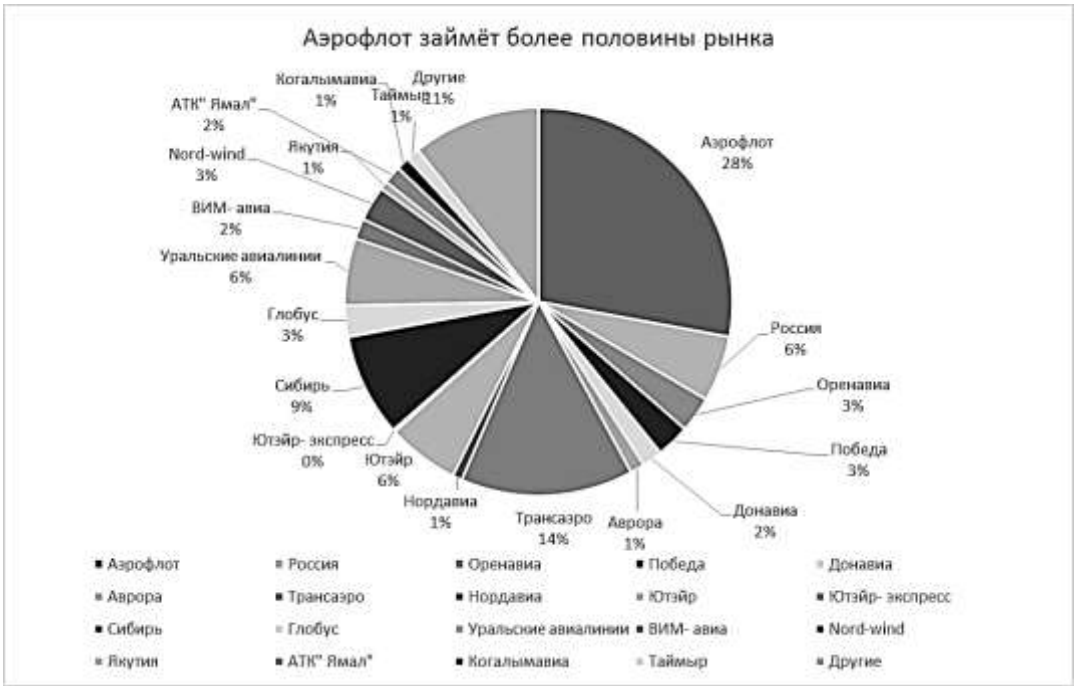
Млн руб., если не указано	ОАО «Аэрофлот»			Суммарно по дочерним авиакомпаниям			
	2014	2013	Изменение	2014	2013	Изменение	
Выручка	257 684	221 316	16,40%	75 847	76 467	-0,80%	
Операционная прибыль	16 266	17 280	-5,90%	-7 382	436	–	
EBITDA	27 673	26 938	2,70%	-5 287	2 806	–	
Чистая прибыль/(убыток)	-5 784	8 956	–	-15 383	-3 352	–	

По данным таблицы мы видим, что выручка дочерних компаний группы по данным 2013 года была сравнительно выше, чем в 2014 году. Но если судить по данным компании «Аэрофлот» в целом, то выручка в 2014 году составила на 36 368 млн.руб. больше.

Совсем недавно, я пыталась найти информацию про годовые отчеты ОАО «Аэрофлот», и мне удалось это сделать. Компания активно продвигает развитие своей дочерней компании «Победа» и внедряет различные ИТ и инновации с целью дальнейшего укрепления своих позиций на мировом рынке авиаперевозок. В основном все действия данной компании направлены на оптимизацию бизнес-процессов в целом и во всех дочерних авиакомпаниях группы. Аэрофлот делает ставку на введение инновационных ИТ-решений в каждую сферу своей деятельности. Нано-технологиям отведено приоритетное место в планах развития сервиса авиакомпании на ближайшие 2016-2017 годы. Огромное внимание компания уделяет расширению использования онлайн-инструментов, включая развитие сайта и электронных приложений, оборудование самолётов системой бесплатного доступа в сеть. К слову, Wi-Fi на данный момент является очень актуальной темой, но к сожалению его использование очень дорого стоит для авиакомпаний. На мой взгляд, вложение инвестиций в развитие лаукост-компаний, могло бы помочь в развитии различных нововведений, IT- решений и т.д. На графиках ниже представлены данные, взятые мною с официального годового отчета 2015 года компании о расходах.



Отдельно хочется сказать и о том, что из-за ухода с рынка компании «Трансаэро», «Аэрофлот» по последним данным занял 56, 6 % всего рынка российских авиаперевозок. Разумеется, компания отказывается признавать себя монополистом, но к сожалению, цифры говорят сами за себя. В своей работе я призываю к созданию дополнительных компаний типа дискаунтер, чтобы в нашей стране нормально функционировала рыночная экономика, когда потребителям есть из чего выбирать, ведь на рынке свои услуги предлагают сразу несколько продавцов. Если это условие в будущем не будет выполнено, то можно будет заявить, что рынок авиаперевозок монополизирован в России. Ниже представлен график, доказывающий данные факты. Не сложно представить, что произошло, когда компания «Трансаэро» ушла с рынка. Все компании с левого полукруга – дочерние компании «Аэрофлота».



Сейчас на данный момент компания продолжает активно улучшать качество перелетов, развиваться дальше. И опять же, судить можно исходя исключительно из тех данных, которые компания приводит в своих ежегодных отчетах.

Запуск низкозатратного перевозчика - один из элементов стратегии Аэрофлота. Именно он позволит компании набирать обороты на рынке в дальнейшем. Бюджетные перевозчики в большинстве случаев генерируют новый пассажиропоток и стимулируют рост общего объема перевозок. В особенности 50-80% пассажиров, которые пользуются услугой дискаунтера- новые путешественники. Сейчас полёты как лоукостор совершает только «Победа», но исходя из последних новостей, можно предположить, что при успешном развитии этой компании, Группа «Аэрофлот» создаст и другие, возможно с улучшенными условиями для пассажиров.

Бюджетные перевозки развиваются на стандартной бизнес-модели низкобюджетного авиаперевозчика с использованием наилучших мировых практик. Стоимость перевозок снижена по сравнению с «традиционными» авиаперевозчиками достаточно сильно. Низкие удельные затраты достигаются и будут достигаться в основном за счет:

1) высокой утилизации, а также высокой топливной эффективности парка новых самолётов;

2) экономии масштаба на закупках топлива;

3) увеличения числа мест в самолете благодаря уменьшению шагов между креслами и использования не раскладывающихся спинок;

4) использования интернет-сайта авиакомпании, как основного способа продаж;

5) введения отдельной платы за билет с местом повышенной комфортности (откидывающаяся спинка кресла, возможность сидеть ближе к окну и т.д.), а также возможность регистрировать багаж, получать питание на борту самолёта. Кроме того, важным условием, которое, как мне кажется, будет привлекать пассажиров будет возможность использования интернета на самолётах- дискаунтера.

Сейчас, в непростое время, очень важно поддерживать развитие существующих авиакомпаний путём инвестирования, а в частности развивать идею о создании новых.

Список литературы:

1. Лоукостер - что это такое? Чем лоукостеры отличаются от других авиакомпаний [Электронный ресурс]: Режим доступа: http://fb.ru/article/138532/loukoster---chto-eto-takoe-chem-loukosteryi-otlichayutsya-ot-drugih-aviakompaniy

2.Дешевые билеты: плюсы и минусы [Электронный ресурс]: Режим доступа: http://travel.rambler.ru/article/183/

3. Лаукосты: что это такое и как они работают? [Электронный ресурс]: Режим доступа http://lifehacker.ru/2014/08/16/loukostery/

4. Лоукостеры (лоу-кост авиакомпании) [Электронный ресурс] Режим доступа: http://www.flylowcost.ru/airlines.htm

5. Лоукостер "Победа" вышел в прибыль за первый год работы [Электронный ресурс] Режим доступа: http://tass.ru/ekonomika/2716641

6. Годовой отчет авиакомпании « Аэрофлот» и ключевые финансовые показатели за 2015 год [Электронный ресурс]Режим доступа: https://www.aeroflot.ru/ru-ru/

Голубцова А.А.
ЭКОЛОГИЧЕСКИЕ ИННОВАЦИИ КАК ФАКТОР КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ БИЗНЕСА

Голубцова А.А.
Научный руководитель: к.э.н., доцент Беккер Е.Г.
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

Что такое инновации? Инновации – это новшество, обеспечивающее качественное изменение и повышение эффективности производства. Важным условием в понятии инноваций является их признание и потребность на рынке, инновация должна быть толчком к развитию, обеспечению конкурентоспособности и давать заметный социально-экономический эффект. Значительный вклад в изучение природы инноваций внес Й.А. Шумпетер, именно он связывал появление чего-то нового с экономическим развитием и отмечал, что этому развитию способствует четвертый фактор производства – предпринимательство.

Казалось бы, инновационное развитие – это благо для экономики и человечества, однако далеко не все новшества благоприятно влияют на окружающую среду и направлены на решение проблем XXI века. В современном мире уже много лет человечество озабочено проблемами экологии. Это подталкивает правительства разных стран вставать на путь устойчивого развития, переходить на «зеленую» экономику. Устойчивое развитие, как известно, предполагает такое развитие всех сфер человеческой жизни, которое не влечет за собой ущерба и уменьшения возможности удовлетворения потребностей будущими поколениями. Очевидным является, что эта концепция направлена на более бережное отношение к природным ресурсам и сближению экономики и экологии. Новый подход состоит не столько в философской заботе о природе, сколько во вполне реальном «зеленом росте» - сбережении природных ресурсов для устойчивого экономического развития, достигаемого за счет применение наукоемких инновационных технологий, в том числе экологических.

Экологические инновации нацелены на уменьшение давления на окружающую среду, экономное использование ресурсов, создание альтернативных источников энергии, исключение выбросов в атмосферу и в то же время на повышение эффективности экономики. Для наглядности стоит привести примеры применения экоинноваций разными странами.

Бразилия на законодательном уровне впервые установила использование биотоплива для автомобилей. Германия является мировым лидером по патентуемым экотехнологиям в сфере энергетики, а также применения замкнутого цикла производства (без выброса отходов). В эконовшествах не отстает Швеция, которая лидирует в потреблении возобновляемых источников энергии и собственных видов топлива. В Японии производится больше всего экологической продукции, высокие результаты она показывает в части переработки отходов

во вторичное сырье[157]. В ОАЭ действует проект экологического города, который получает энергию лишь от солнца, недр земли и переработки мусора, при этом без выбросов газов в атмосферу. Южная Корея узаконила стратегическую цель - устойчивое развитие и экологическую направленность, настаивая на том, что новый скачок цивилизации докажет, что развитие экономики должно происходить посредством развития экотехнологий.

Рассмотрим ситуацию в России. На правительственном уровне много говорится об устойчивом развитии, но как таковых масштабных экопроектов нет. На рисунке 1 показана динамика затрат на экоинновации в России[158].



Рис.1

В нашу страну постепенно входит «зеленая» мода, но на данном этапе это отражается только в малом предпринимательстве в виде продажи органической продукции и в крупном – в виде установки очистных сооружений, причем последнее мало помогает окружающей среде и давно экономически нецелесообразно. На начальном этапе бизнесу трудно самостоятельно внедрять инновации, необходимы специальные государственные программы.

Необходимо всё же отметить, что в России не игнорируются мировые тенденции, небольшой процент компаний внедряет экоинновации, их удельный вес графически изображен на рисунках 2[159] и 3[160].



Рис.2

[157] Ларина Т. Е., Журба М. О. Эко-инновации как перспективное направление развития экономики// Инновации в науке: сб. ст. по матер. LIV междунар. науч.-практ. конф. № 2(51). – Новосибирск: СибАК, 2016. – С. 230-235.

[158] Федеральная служба государственной статистики. Наука и инновации. URL: http://www.gks.ru/

[159] Федеральная служба государственной статистики. Наука и инновации. URL: http://www.gks.ru/

[160] Индикаторы инновационной деятельности: 2015: стат. сб. М.: НИУ«Высшая школа экономики», 2015

Организации, осуществлявшие экологические инновации, в числе организаций, имевших готовые инновации в течение последних трех лет

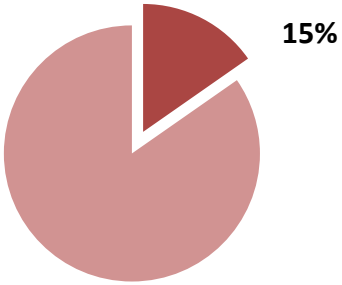


Рис.3

Примерами могут быть «РусЭкоЭнерго», занимающийся строительством отходоперерабатывающих экологически чистых комплексов, создана первая национальная энергосервисная компания (ПНЭСКО), которая внедряет высокотехнологичные решения в сфере энергоэффективности, судя по нефинансовым отчетам и показателям GRI, нефтедобывающие и перерабатывающие компании (Газпром, Лукойл) из года в год уделяют больше внимания экологии. В то же время такие добывающие предприятия, как Северсталь, Полиметалл, Уралкалий предоставляют полную отчетность по воздействию на окружающую среду, тратят большие деньги на ее охрану, но суть негативного воздействия не меняется, необходимы именно инновационные преобразования.

Существует такое понятие как национальная инновационная система (НИС), сформулированное последователем Й. Шумпетера К.Фримэном. НИС – это совокупность государственных и частных институтов, которые взаимодействуют и развивают инновационную деятельность, модифицируют и внедряют новые технологии. Создание такой системы в России обеспечит конкурентоспособность экономики в целом. Взаимосвязь инноваций и конкурентоспособности можно увидеть, применив корреляционный анализ к таким показателям, как рейтинг глобальной конкурентоспособности (The Global Competitiveness Index)[161] и глобальный инновационный индекс (The Global Innovation Index)[162]. Для примера возьмем 50 стран и данные по каждому показателю за 2015 год.

Страна	GCI	GII	Страна	GCI	GII
Швейцария	5,76	68,3	Чехия	4,69	51,32
Сингапур	5,68	59,36	Таиланд	4,64	38,1
США	5,61	60,1	Испания	4,59	49,07
Германия	5,53	57,05	Кувейт	4,59	33,2
Нидерланды	5,5	61,58	Чили	4,58	41,2
Япония	5,47	53,97	Азербайджан	4,5	30,1
Финляндия	5,45	59,97	Польша	4,49	40,16
Швеция	5,43	62,4	Италия	4,46	46,4
Великобритания	5,43	62,42	Латвия	4,45	45,51
Норвегия	5,41	53,8	Россия	4,44	39,32

[161] Индекс глобальной конкурентоспособности. Гуманитарная энциклопедия [Электронный ресурс] // Центр гуманитарных технологий. — 30.09.2015 URL: http://gtmarket.ru/ratings/global-competitiveness-index/info

[162] Глобальный инновационный индекс 2015 URL: www.globalinnovationindex.org

Дания	5,33	57,7	Турция	4,37	37,81
Канада	5,31	55,73	Индия	4,31	31,74
Катар	5,3	39,01	Македония	4,28	38,03
ОАЭ	5,24	40,06	Колумбия	4,28	36,41
Малайзия	5,23	45,98	Иордания	4,23	33,78
Бельгия	5,2	50,91	Кипр	4,23	43,51
Люксембург	5,2	59,02	Грузия	4,22	33,83
Австралия	5,15	55,22	Шри-Ланка	4,21	30,79
Франция	5,13	53,59	Уругвай	4,09	35,76
Австрия	5,12	54,07	Бразилия	4,08	34,95
Ирландия	5,11	57,02	Хорватия	4,07	41,7
Саудовская Аравия	5,07	40,65	Украина	4,03	36,45
Израиль	4,98	53,54	Таджикистан	4,03	27,46
Китай	4,89	47,47	Греция	4,02	40,28
Исландия	4,83	57,02	Армения	4,01	37,31

$r = \frac{\sum(GCI_i - \overline{GCI})(GII_i - \overline{GII})}{\sqrt{\sum(GCI_i - \overline{GCI})^2 (GII_i - \overline{GII})^2}}$=0,699

При значении коэффициента корреляции Пирсона выше о,5 связь между показателями считается значительной. Так, рассчитанный показатель корреляции равен 0,699, значит, можно утверждать, что связь между индексом глобальной конкурентоспособности и глобальным инновационным индексом прямая, устойчивая и значимая. Получается, внедрение инноваций способствует повышению конкурентоспособности экономики. Сегодня экология направляет экономику на инновационный путь развития – необходимы коренные изменения в деятельности, предполагающие положительный эффект для окружающей среды и сохранения здоровья людей.

Важным фактором в построении НИС является предпринимательский сектор, который на данном этапе не активен в процессе внедрения зеленых технологий. Задача государства в этом случае – вовлечь предпринимательство в разработку инноваций с их последующим практическим применением.

Чем это может быть привлекательно для бизнеса?

1. Экологические инновации повышают эффективность, снижая в то же время затраты на энергию (уменьшение количества потребления или же переход на альтернативные источники) и ресурсы (вторичное использование).

2. Спрос на экологическую продукцию растет, но предложение не может его удовлетворить, так, благодаря экологическим инновациям компания может составить конкуренцию не только в пределах страны, но и на зарубежном рынке.

3. Появляется возможность экономить расходы на уничтожение и транспортировку отходов и мусора.

4. Повышается интерес граждан к экологической и социальной ответственности компании, то есть предпочтительнее становится тот производитель, который заботится об экологии, и осуществляет для этого конкретные финансовые и нефинансовые вложения, внедряет экоменеджмент и зеленый маркетинг.

5. Процедура перехода на зеленую экономику является глобальной целью и желанием правительств, следовательно, государство может применять поощрительные меры к эко-инновационному бизнесу в виде дотаций, субсидий, налоговых льгот.

Все вышесказанное обеспечит бизнесу конкурентное преимущество на рынке, государственную поддержку, возможность роста и развития в любой отрасли.

Список литературы

1. Барбанова С.А. Экологические инновации как основной инструмент «зеленой» экономики // Инновационное развитие экономики: российский и зарубежный опыт: сб. мат. I междунар.науч.-практ. конф. – Уфа: 2015. – С.19-23

2. Ларина Т. Е., Журба М. О. Эко-инновации как перспективное направление развития экономики// Инновации в науке: сб. ст. по матер. LIV междунар. науч.-практ. конф. № 2(51). – Новосибирск: СибАК, 2016. – С. 230-235.

3. Федеральная служба государственной статистики. Наука и инновации. URL: http://www.gks.ru/ (дата обращения 28.03.16)

4. Индикаторы инновационной деятельности: 2015: стат. сб. М.: НИУ «Высшая школа экономики», 2015 (дата обращения 28.03.16)

5. Индекс глобальной конкурентоспособности. Гуманитарная энциклопедия [Электронный ресурс] // Центр гуманитарных технологий. — 30.09.2015 URL: http://gtmarket.ru/ratings/global-competitiveness-index/info (дата обращения 25.03.16)

6. Глобальный инновационный индекс 2015 URL: www.globalinnovationindex.org (дата обращения 25.03.16)

Заноч А.С.

БЕЗРЕКЛАМНОЕ ПРОДВИЖЕНИЕ ТОВАРОВ НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ

Заноч А.С.
Научный руководитель д.э.н., проф., Юданов А.Ю.
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

Реклама – один из важных институтов рынка. Она выступает как средство связи между производителем и потребителем. Главная задача рекламы состоит в привлечении внимания потенциального покупателя, а значит, в формировании спроса на товар. По степени распространенности и уровню затрат на нее, реклама, вне всяких сомнений, претендует на роль главного средства продвижения товаров на рынке. Не стоит, однако, забывать, что реклама имеет и многочисленные негативные стороны, в том числе и для самой фирмы-рекламодателя: особенно непереносима дороговизна, что делает ее недоступной для большинства российских фирм, за исключением гигантов. Отметим также неверие потребителя в голословные рекламные утверждения; падение эффективности рекламы на перенасыщенном рынке, в высококонкурентной среде; сложности оценки действенности рекламы и др. Стоит также отметить, что в ряде типовых ситуаций реклама функционально неприменима: передать вкус торта с помощью рекламы затруднительно, на снимках все торты выглядят вкусными.

Цель моей работы заключается в анализе реальной практики продвижения товаров на российском рынке без рекламы и в выявлении возможностей и ограничений этой стратегии. Действительно, многие функции рекламы можно заменить. Схожие с рекламой задачи выполняют связи с общественностью (PR), брендинг, паблисити, различные программы лояльности, стимулирование сбыта и персональные продажи.

Автором были изучены ООО «Компания у Палыча», ООО "Сплат-косметика", ООО "Первое решение", ЗАО "Новая заря", которые решили пойти по особому, безрекламному, пути развития. На примере рассмотренных фирм удалось убедиться в том, что существовать на рынке и с успехом осуществлять предпринимательскую деятельность можно грамотно сочетая различные направления маркетинговых коммуникаций, избегая рекламы.

Первый кейс, скорее, негативен. ЗАО "Новая Заря" - легендарная компания, с богатой историей и плачевной современностью. Фирма выпускает парфюмерию и косметику в нижнем ценовом сегменте. Низкая цена продукции предполагает минимальные издержки. Возможно, рекламная активность отсутствует именно поэтому. Экономия отражается и на упаковке

продукции - чопорные флаконы, скучные коробочки, кособокие пластиковые крышки нравятся далеко не всем. Отчетливо выражено и отставание по качеству продукции.

На мой взгляд, безрекламные фирмы – не тоже самое, что фирмы, не рекламирующие свою продукцию. Если безрекламность - это стратегия, то простое отсутствие рекламы – и именно к нему сводится поведение «Новой Зари» – это признак слабости рыночного положения. Функции отсутствующей рекламы в данном случае не восполнены иными инструментами. Руководству компании стоит задуматься и сделать отсутствие рекламы у компании не пороком, а изюминкой, перейдя на безрекламную стратегию.

Руководитель косметической компании ООО "Первое решение" Андрей Трубников выстроил безрекламное продвижение вокруг названия своей продукции, придав, однако, названию (бренд «Рецепты бабушки Агафьи») существенно более широкие функции, чем простая надпись на продукте[163]. Бабушка Агафья стала таким человеком. Вымышленная знахарка якобы собирает травы, которые используются в процессе производства продукции. Для того, чтобы лицо компании помогало продавать товар, необходимо было тщательно продумать все детали. Так, над портретом знахарки дизайнер проработал полгода.

У покупателя сознательно формируется ощущение, что о нем действительно заботятся. К каждой упаковке прикладывается книжечка, в которой приводятся рецепты знахарки, ее советы, добрые пожелания, так же советы и рецепты, присланные покупателями, однако – и это типично для безрекламного продвижения! - не говорится ни слова о продукции. Тексты на этикетках прорабатываются с не меньшей тщательностью, нежели сам внешний вид, особое внимание уделяется прямой речи Агафьи. Компания осуществляет обратную связь с потребителем посредством писем.

Таким образом, у продукции данной компании имеются следующие взаимосвязанные ценовые и неценовые конкурентные преимущества: отсутствие рекламы, а, следовательно, значительная экономия средств; удешевляющее продукцию собственное производство упаковки; использование природных (травных) компонентов в основном на территории нашей страны (значит возможность минимизировать таможенные пошлины и транспортные расходы). Легко видеть, что все это соответствует образу бабушки Агафьи, которая наверняка является знатоком русских трав, вероятно, раскладывала бы свои снадобья в подручную, российскую упаковку, давала бы обще оздоровительные советы покупателю и т.п. Все вместе это создает между фирмой и потребителями отношения доверия, редко устанавливающиеся в ходе рекламных коммуникаций. При таком способе продвижения предполагается, что покупатель приобрел и распробовал товар, что он ему понравился и, потому, он предрасположен приобрести друге товары фирмы.

На основе безрекламной стратегии продвигаются не только бренды ООО "Первое решение". В ходе анализа структуры собственности оказалось, что Андрею Трубникову принадлежит также компания "Натура Сиберика" (созданная в 2008 году). Подход у обеих фирм схож[164]. По замыслу предпринимателя Сибирь ассоциируется с экологичностью и богатой природой. Продукция «Натуры Сиберики» заявлена как органическая косметика, а значит содержание в ней синтетических веществ минимально[165], в ней не содержится силиконов, парабенов, искусственных красителей, продуктов нефтехимии; растения, содержащиеся в составах продукции, выращены в сибирских и дальневосточных заповедниках, а значит не обрабатываются всевозможными химикатами.

---

[163] *"Названия шампуней в низком ценовом сегменте тогда были безликими. Я решил создать продукт с легендой, которая говорила бы о том, что за качество отвечает не какой-то завод в Подмосковье, а конкретный человек - с именем и лицом" (А. Трубников).*

[164] Главная же разница состоит в том, что продукция "Первого решения представлена в нижнем сегменте косметического масс-маркета, а «Натура Сиберика» находится в более высоком ценовом сегменте "нижний плюс" (средства для ухода за волосами стоят 140-200 руб., кремы — 200-400 руб., декоративная косметика — 400 -600 руб.).

[165] Не более 5 %

Насколько мне удалось выяснить, то Трубников старался продвигать продукцию бренда "Рецепты бабушка Агафьи" в крупные магазины, типа "Ашан", "Магнит" и т.п., а продукцию Натура Сиберика в мелкие магазины, где продавец бы рассказывал каждому покупателю о продукте. Таким образом, известность продукция приобрела посредством сарафанного радио. Со временем, конечно, продукцию марки «Натура Сиберика» стало возможным обнаружить и в сетевых магазинах.

Таким образом, мне удалось выявить некоторую закономерность в деятельности фирм и выяснить, как же удается компаниям избегать рекламы.

Цели фирм, обычно решаемые с помощью рекламы	**Достижение целей фирмами без рекламы**
Создание имиджа продукции	Тщательная разработка названия, легенды, упаковки, наличие узнаваемого символа (Знахарка Агафья у бренда "Рецепты бабушки Агафьи"; просторечное звучание марки «У Палыча»;)
Связь с покупателями	Подробная, «нерекламная» коммуникация с потребителями (посредством народных рецептов «Первого решения», личных писем гендиректора «Сплат»)
Информирование потребителей	Наличие листовок-вкладышей, прилагаемых к продукции, позволяющих дать ПОДРОБНУЮ информацию (у "Первого Решения"), показ роликов о процессе производства по установленным в фирменных магазинчиках ТВ ("У Палыча"), оформление упаковки ("Сплат").
Выделение товара фирмы среди конкурирующих товаров	Цены продукции ниже, чем они могли бы быть. Это удается достичь за счет экономии средств на рекламных компаниях, БЕЗ УЩЕРБА узнаваемости товара. Соотношение цена-качество "У Палыча", что формирует соответствующий имидж продукции.
Подробное описание производимой продукции	Подробные этикетки с размещением необходимой информации о продукте (наблюдается у всех вышеупомянутых компаний) .
Продвижение товара, привлечение внимания покупателей	Размещение производимой продукции в наиболее крупных сетевых магазинах (продукция компаний "Первое Решение", "Сплат"), также поставка продукции в маленькие магазинчики, в которых отсутствует огромный поток покупателей, что позволяет общаться с покупателем, рассказывать о товаре (продукция "Натура Сиберика"), наличие собственных фирменных магазинчиков "У Палыча" с узнаваемым оформлением, которые располагаются в местах с большой проходимостью, рядом с магазинами средней и высокой ценовой категории, также поставка товара в сетевые магазины.
Улучшение мнение о предприятии и его продукции	Внедрение оборудования, новых технологий, которые позволяют изготавливать качественную органическую косметику, с минимальным содержанием синтетических веществ (продукция "Первого Решения"), расширение производства, появление новых рецептур "У Палыча", экологически чистое производство продукции компании "Сплат", отсутствие ингредиентов, вредящих здоровью человека, не тестируют продукцию на животных, постоянное совершенствование техники и технологии

	изготовления продукции, постоянный контроль производимой продукции на стадиях производства, а так же контроль качества сырья.
Пробуждение любопытства, которое приводит людей в магазин	Сарафанное радио, любопытство - "А что будет в следующем письме из упаковки "Сплат"?" "Действительно ли хороша продукция «Первого Решения» по столь невысокой цене? " Бросающийся в глаза дизайн ТМ "У Палыча".
Повышение уровня известности	Производство новых средств в другом сегменте косметического рынка "Первое Решение", "Сплат". Использование франшизы, что позволяет увеличивать географию компании "У Палыча", постоянное расширение.
Поддержание верности продукту	Удовлетворение потребностей потребителя, посредством коммуникаций с ними (Общение через письма, возможность задать вопрос специалисту компании "Сплат",предложить свою идею, поделиться о том, кокой продукт хотелось бы видеть на полке, возможность поучаствовать в создании продукции компании, возможность присылать собственные рецепты на адрес "Первого Решения"). Сезонность не помеха компании "У Палыча". Широкий ассортимент позволяет переключаться с продукции на продукцию, тем самым позволяя клиенту "не забывать о себе".

На мой взгляд, в настоящее время рынок рекламы перенасыщен, с каждым днем удивить покупателя становится все труднее и труднее, положение многих фирм на рынке в столь нелегкое время для экономики России не позволяет тратить ресурсы на дорогостоящую эффективную рекламу. Имидж бренда при безрекламном продвижении товара создается посредством комплекса символов, которые, как правило, на личном, персонифицированном уровне восприятия самого клиента обозначают индивидуальность товара. Данные, почерпнутые из собственного опыта преобразуются в символы и впоследствии регулярно возникают в голове потребителя. Примеры безрекламного продвижения продукции на российском рынке наталкивают на мысль о том, что безрекламность – интересный и перспективный способ продвижения продукции.

Моисеев А.А.

ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ В ПЕРИОД КРИЗИСА

Моисеев А.А.
Научный руководитель: к.э.н., доц. Богомолов Е.В.
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

Ценообразование — один из основных факторов рыночной экономики и наиболее сложный участок маркетинговой работы любой организации. Успех любой коммерческой организации во многом определяется выбором стратегии и тактики ценообразования. Сложность процесса ценообразования состоит в том, что цена в конкретный момент времени может зависеть от множества факторов: экономических, политических, социальных и психологических. При выработке ценовой политики необходимо придерживаться двух основных характеристик, чтобы ценовые решения были максимально эффективными: затраты производителя и возможности потребителей.

Разработка ценовой политики состоит из 4х этапов:

1. анализ финансово-экономического состояния предприятия, анализ спроса и конкурентов, анализ методов ценообразования;
2. формирование модели управления ценой, разработка и обоснование ценовой стратегии, принятие тактических решений;
3. оценка экономической эффективности ценовых решений;
4. окончательное принятие ценовой стратегии предприятия.

В рамках первого этапа производится сбор информации, от полноты которой зависит эффективность принимаемого ценового решения. Здесь же осуществляется анализ и выбор метода ценообразования.

На втором этапе осуществляется разработка модели управления ценой в соответствии с информацией, собранной и проанализированной на предыдущем этапе.

На третьем этапе тестируется разработанная ценовая модель, проверяется, насколько эффективно она работает, путем анализа внешней и внутренней среды организации.

На четвертом этапе окончательно принимается решение о ценовой политике организации на долгосрочный период.

Поскольку одним из основных элементов ценовой политики является метод ценообразования, то необходимо рассмотреть эти методы:

• затратное ценообразование;
• следование за лидером на рынке;
• ценообразование на основе закона спроса и предложения;
• ценностный подход.

Тактика затратного ценообразования в кризисный период заключается в установлении цен на уровне не ниже переменных издержек.

Метод следования за конкурентом ориентируется на конъюнктуру рынка и предлагает способы ценовой и неценовой борьбы за потребителя.

Последние два метода основаны на анализе покупательского поведения. Метод, основанный на равновесии спроса и предложения, опирается на рациональное поведение покупателей, связанное в кризисный период с необходимостью жесткой экономии. Ценностный метод, напротив, учитывает иррациональное поведение, которое в кризисы проявляется как покупательская паника.

Экономическая ситуация в стране оказывает существенное влияние на ценообразование. На санкции 2014 года Россия ответила продовольственным эмбарго – запретом на ввоз отдельных видов сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия. Ответные санкции стали, возможно, не менее сильным ударом по экономике России, нежели санкции США и Европы. Их результатом стало сужение ассортимента и рост цен на продукты питания в магазинах.

Другим фактором влияния на ценообразование является снижение цен на нефть. Сокращение валютных поступлений от продажи нефти привело к падению курса рубля и росту цен на импортные товары. У потребителей существенно сократились доходы, что привело к сокращению покупательской способности населения.

Формирование ценовой политики зависит от особенностей конкретной отрасли. Поскольку нефтепродукты и продукты питания одни из наиболее важных в структуре потребления, то целесообразно рассмотреть ценообразование на примере этих отраслей.

На сегодняшний день существует несколько причин, почему обычные потребители получают нефтепродукты по явно завышенным ценам при условии, что Россия является второй страной в мире по количеству добываемого сырья.

Первая причина связана с тем, что, автомобильный рынок России продолжает расти, и на сегодняшний день средняя обеспеченность автомобилями в России составляет 284 автомобиля на 1000 человек [1, с.259]. Очевидно, что данный эффект повышает спрос на нефтепродукты. Поэтому проблема подорожания бензина с каждым днем становится все более и более актуальной. Однако рост наблюдается не только на автомобильное топливо, но и на авиатопливо. За последний год цена на керосин выросла практически на 15 %. Также

специалисты отмечают, что на расход топлива влияют и геополитические риски: еще с мая 2014 года в России резко возросло число военных учений, что в свою очередь также требует дополнительного объема нефтепродуктов.

Вторая причина обусловлена тем, что стоимость нефтепродуктов формируется из следующих составляющих: добыча и транспортировка нефти, перегонка и розничная наценка. Но наибольшая доля стоимости горючего складывается из налогов и сборов.

Сущность третьей причины заключается в том, что на сегодняшний день наблюдается значительное увеличение уровня экспорта нефти, которое связано с тем, что экспортировать нефть нефтедобывающим компаниям выгоднее, чем перерабатывать внутри страны.

На сегодняшний день в РФ цена на нефтепродукты состоит из: акциз – 20 %, переработка и доставка – 18 %, НДПИ – 8 %, прочие налоги – 26 %, доход АЗС – 9 %, себестоимость добычи нефти – 6 %, доход НК – 13 % [1, с.261].

Таким образом, можно сделать вывод, что ценообразование на рынке нефтепродуктов в большей степени зависит от макроэкономических изменений, а также от уровня налоговой нагрузки, которая имеет тенденцию к повышению. Поэтому в период кризиса, организациям на рынке нефтепродуктов необходимо использовать метод затратного ценообразования, так как налоги включаются в затраты.

Основными факторами, определяющими цены на продовольственные продукты, являются величина налогов и потребительские предпочтения.

В последние годы организациям пищевой промышленности с 1 рубля добавленной стоимости приходилось перечислять 0,7 - 0,9 рубля налогов [2, с. 13]. Это достаточно высокие показатели.

Также цены на продовольственные продукты определяют потребительские предпочтения, т.е. спрос, который, в свою очередь, определяется уровнем дохода.

Малообеспеченные слои населения меньше потребляют конкретных продовольственных товаров, чем высокодоходные слои, а именно: мясо и мясопродукты - в 2,5 раза; молоко и молочные продукты - в 2,1 раза; овощи и рыбопродукты - в 2,2 раза; фрукты и ягоды – в 3,9 раза; яйца - в 1,7 раза.

Учитывая, что в России преобладает население с низкими доходами, производители вынуждены ориентироваться в первую очередь на него.

В заключение хотелось бы отметить, что все рынки и отрасли реагируют на изменения в экономике, и производители меняют свои ценовые политики или корректируют их. Значительный налоговый прессинг и ограниченность конкуренции способствуют применению производителями метода затратного ценообразования.

Список использованной литературы

1. Скрябин В.В., Власенко О.В., Пацук О.В. Ценообразование бензина в России//Проблемы экономики и управления предприятиями, отраслями, комплексами. 2014. № 5. С. 257-262.
2. Журавлева Т.А. Роль налогов в ценообразовании продовольственных товаров//Известия ВУЗов. Серия «Экономика, финансы и управление производством». 2015. №01(23). С. 10-15.
3. Орлова Е.В., Ульмасова И.С. Технология управления ценой на отраслевом рынке с дифференцированным товаром//Наука и образование. 2015.№10. С. 310-330.
4. Орлова О. Е. Экономика ценообразования//Проблемы современной экономики. 2014. №2. С. 45-51.
5. Орлова О. Е. Цена и эластичность спроса//Руководитель автономного учреждения. 2013.№ 11. С.123 – 135.
6. Петиненко И. А. Проблемы рыночного ценообразования//Экономика. 2015. №4. С.190-192.

Налбандян Г.Г., Казарян В.Т.

ВНЕДРЕНИЕ ОЦО (ОБЩИЙ ЦЕНТР ОБСЛУЖИВАНИЯ), КАК МЕТОД ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ РОССИЙСКИХ КОМПАНИЙ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

Налбандян Г.Г.
Казарян В.Т.
Научный руководитель: Линдер Н.В.
к.э.н., доцент кафедры «Стратегический и антикризисный менеджмент»
ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

В современном мире одним из направлений повышения конкурентоспособности организаций, функционирующих на коммерческом принципе, является минимизация издержек. Однако данный способ ориентирован зачастую на краткосрочный эффект и в условиях долгосрочной и среднесрочной перспективы может не принести желаемого результата. Это объясняется тем, что снижение затрат в большинстве случаев связано со снижением качества реализуемых товаров и услуг. В условиях эластичного спроса снижение качества отрицательно влияет на выручку компании и, как следствие, на прибыль. В качестве альтернативного способа повышения эффективности компании, позволяющего избежать указанных негативных тенденций, следует рассматривать *комплексную оптимизацию бизнес-процессов фирмы. Одним из вариантов комплексной оптимизации является внедрение общего центра обслуживания.*

Общий центр обслуживания (ОЦО) — это специально созданная или существующая, интегрированная в экономическую систему субъекта хозяйствования организационная структура (внутреннее подразделение/ дочернее предприятие/ сторонняя фирма), в которую на условиях коммерческого расчета передается часть существующих бизнес-процессов, не относящихся к основной деятельности компании. ОЦО создаются с целью увеличения эффективности, снижения затрат и повышения менеджмента качества на обслуживаемом предприятии. Иными словами, общий центр обслуживания (ОЦО) – это модель организации вспомогательных функций, при которой вспомогательные бизнес-процессы, повторяющиеся для группы компаний, передаются в общий центр.

Предпосылки создания ОЦО:

- Наличие в структуре предприятия нескольких бизнес-единиц.
- Территориальная разрозненность и удаленность структурных подразделений компании.
- В структуре компании находится большой штат сотрудников и множество подразделений.
- Возможность применения дистанционных каналов коммуникаций в компании.
- Дефицит квалифицированных кадров, ориентированных на решение задач вспомогательных бизнес-процессов, в местах присутствия структурных подразделений.
- Неэффективное использование ресурсов, имеющихся на предприятии.

Запуск ОЦО в западных корпорациях длится от 9 до 18 месяцев, хотя часто осуществляется и в более короткие сроки: от 6 до 12 месяцев. Но проблемы с корректировкой модели ОЦО обязательно возникают через 1,5–2 года. Открытие таких центров обходится достаточно дорого: от 750 тысяч до 3 миллионов евро. Продолжительность и последовательность этапов процесса внедрения ОЦО, суммарные затраты могут зависеть от специфики и функциональной направленности центра (управление персоналом, IT-процессы, бухгалтерский и налоговый учет, транспорт и логистика и пр.) Переход на обслуживание в ОЦО позволяет предприятию-заказчику получить ряд конкурентных преимуществ:

- снижение затрат на осуществление вспомогательных функций;
- повышение эффективности бизнес-процессов за счет оптимизации использования ресурсов (в том числе трудовых);

- унификация и прозрачность бизнес-процессов;
- исключение дублирующих функций;
- упрощение процессов интеграции в ходе слияний и поглощений;
- повышение управляемости системы менеджмента качества;
- повышение ресурсной мобильности в условиях пиковых нагрузок.

В целом, роль холдинговых компаний заключается в максимизации капитализации посредством:[166]

- Развития стратегии для оптимизации деятельности группы компаний;
- Оптимального распределения ресурсов группы;
- Планирования НИОКР, коммерциализации новых технологий и управления ими;
- Мониторинга управленческих процессов внутри группы.

Роль дочерних компаний заключается в увеличении стоимости бизнеса, увеличении объема продаж, максимизации прибыли. Операционные компании должны обладать некоторой степенью свободы в принятии решений в рамках своего рода деятельности, опираясь при этом на капитальные ресурсы холдинговой компании. В этом контексте, с учетом специфики взаимодействия головного предприятия и дочерних выделяют следующие типы холдингов:[167]

- Классический, в котором головная компания обладает значительной долей уставного капитала дочерних предприятий и имеет контроль над ними. При этом обратное встречается редко – дочерние компании почти никогда не являются владельцами акций головной компании;
- Перекрестный, который, исходя из названия, предполгает, что предприятия владеют преобладающим пакетом акций друг друга. Взаимное обладание контрольным пакетом различных по роду деятельности фирм (часто подобное применяется с точки зрения объединения финансовых возможностей и промышленных мощностей) позволяет расширить возможности холдинга.

В целом, для холдинговых компаний характерно следующее:168

- Диверсифицированность – отраслевая, региональная, функциональная;
- Сложная организационная форма, обусловленная наличием нескольких предприятий с различными видами взаимосвязи и взаимодействия;
- Централизованность управления – в холдингах, как правило, разработка общей стратегии и направления развития группы компаний осуществляется из единого центра;
- Необходимость налаживания межфирменного сотрудничества с целью повышения эффективности деятельности как дочерних, так и головного предприятий.

Функционирование холдинговых компаний сопряжено с определенными вопросами в сфере налогообложения. Для компаний, занимающихся внешнеэкономической торговой деятельностью, зачастую имеет смысл создание холдинга в стране иной, чем место функционирования дочерней компании, с цель снижения налогового бремени или вовсе освобождения от уплаты налогов.[169] В то же время для холдингов весьма актуальна проблема тройного налогообложения: дочерние предприятия выплачивают налог на прибыль, которая затем распределяется между акционерами холдинга как дивиденды от дочерних компаний. Этот доход, с одной стороны, подлежит обложению подоходным налогом, с другой стороны, налогом на прибыль холдинга от владения акциями дочерних компаний. Особенно вопрос

---

[166] http://www.fujielectric.com/ir/box/doc/pdf/ar2003/ar05.pdf

[167] Сулакшин С.С., Буянова Е.Э., Кулаков В.В., Михайлов Н.И., Сазонова Е.С. Правовая модель холдинга для России. М.: Научный эксперт, 2012.

[168] Шиткина И.С. Холдинги: правовое регулирование и корпоративное управление: научное практическое издание. М., 2008

[169] https://www.bundesbank.de/Redaktion/EN/Downloads/Bundesbank/Research_Centre/Conferences/2007/2007_03_29_cambridge_04_weichenrieder_mitz_paper.pdf?__blob=publicationFile

налогообложения становится актуальными при осуществлении прямых иностранных инвестиций. В этом случае выделяют три возможных варианта организации хозяйственной деятельности.[170] В первом случае холдинг вместе с дочерними компаниями создается непосредственно в стране реализации производственной деятельности. Альтернативой этому является создание холдинга в стране происхождения – зачастую транснациональные компании прибегают к этому для контроля своих иностранных дочерних предприятий. И, наконец, в некоторых случаях холдинги могут создаваться в третьих странах, отличных от места расположения дочерней компании и страны происхождения.

С точки зрения функциональных особенностей головной компании холдинга выделяют следующие типы холдингов:[171]

- Чистый, в рамках которого головное предприятие является владельцем контрольного пакета акций операционных предприятий, однако несет в себе только управленческую и контрольную функцию, не занимается производственной деятельностью.
- Смешанный, выраженный в том, что головная компания ведет производственную деятельность, сочетая ее с управленческими и контрольными функциями.
- Особенность корпоративного управления в холдинговых компаниях заключается в четком разграничении надзорной и исполнительной функций.
- В современной литературе термин «управление дочерними предприятиями» является относительно новым, и исследования, посвященные изучению этой тематики, достаточно ограничены. При этом дочерними предприятиями являются юридические лица, преимущественно контролируемые материнской компанией. Вместе с тем, современное корпоративное право в большинстве стран мира рассматривает обязанности управляющих группой компаний как одно целое, а не как совокупность юридических лиц.[172] Соответственно, в нормативных документах не зафиксировано обязательного требования к дочерним компаниям иметь отдельный совет, таким образом, этот вопрос остается на усмотрение самих компаний. Решение этого вопроса заключается в том, что управляющие органы дочерних предприятий обладают существенной долей самостоятельности в принятии управленческих решений, обладая информацией о направлениях стратегического развития, особенностях корпоративной культуры и философии ведения бизнеса материнской компании.[173]

Брелош и Стеджер провели исследование, направленное на выявление причин недооцененности управления дочерними компаниями в холдингах, в результате чего выделили следующие причины:[174]

- Цена акций группы компаний не зависит от управления дочерними предприятиями, в связи с чем не возникает необходимости его внедрения;
- Необходимость внедрения управления дочерними предприятиями не является обязательной по закону;
- Если материнская компания делегирует полномочия дочерним предприятиям, то ответственность за реализацию управленческих функций возлагается на орган локального управления дочернего предприятия.

---

170 https://www.bundesbank.de/Redaktion/EN/Downloads/Bundesbank/Research_Centre/Conferences/2007/2007_03_29_cambridge_04_weichenrieder_mitz_paper.pdf?__blob=publicationFile
http://www.iclifgovernance.org/file/files/governance-co-groups.pdf

171 Сулакшин С.С., Буянова Е.Э., Кулаков В.В., Михайлов Н.И., Сазонова Е.С. Правовая модель холдинга для России. М.: Научный эксперт, 2012.

172 http://www.iclifgovernance.org/file/files/governance-co-groups.pdf

173 https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/in/Documents/risk/Corporate%20Governance/in-gc-governance-of-subsidiaries-a-survey-of-global-companies-noexp.pdf

174 Brellochs, J. and Steger, U. (2006, April 6). Herding your subsidiaries towards good governance. The Financial Times. Retrieved from http://www.ft.com/intl/ cms/s/2/6ab84478-f0da-11da-9338-0000779e2340.html

Эти причины приводят к тому, что большинство холдингов игнорирует проблему управления дочерними предприятиями, что препятствует совершенствованию деятельности группы компаний и не способствует защите прав акционеров и других бенефициаров. Исследованиями Брелоша на примере транснациональных компаний также доказано, что эффективное управление группой дочерних компаний ведет к возрастанию эффективности операционной деятельности материнской компании в том числе.[175]

Необходимость внедрения управления дочерними компаниями особенно возрастает в контексте глобализационных процессов, которые приводят к усложнению процессов ведения бизнеса и его регулирования.[176] И эта необходимость насущнее еще и потому, что совет директоров материнской компании не может с должной эффективностью управлять всеми операционными процессами единолично.

Глобализация ведет за собой усиление взаимозависимости национальных рынков, что, с точки зрения управления, ставит новую задачу: повышать конкурентоспособность фирм, функционирующих на разных рынках, с учетом национальной специфики каждого.

	Децентрализованная модель	Сетевая модель
Стратегия	Операционные компании рассматриваются как совокупность отдельных независимых предприятий	Интегрированная по всему миру стратегия с дифференцированным вкладом каждой организации с точки зрения ресурсов
Расположение ресурсов	Децентрализованное, на уровне национальных рынков	Распределены между фирмами с учетом специализации и производственных мощностей
Организация управления	Неформальные отношения между головным предприятием и операционными, сопряженное с простой формой финансового контроля	Комплексный процесс координации и кооперации между фирмами с условием совместного принятия решений

Таблица 2. Основные черты децентрализованной и сетевой моделей управления[1]

При выборе модели управления холдингом необходимо учитывать, что уровень конкурентоспособности компании зависит от соответствия реалиям современной экономики. Речь идет о том, что выбранная модель должна обеспечивать инновационное развитие холдинга. Как известно, развитие инноваций, создание и развитие новой экономики – «экономики знаний», является сегодня приоритетом многих стран мира, в том числе и России. Конкурентоспособность экономики в современных условиях зависит в том числе и от инвестиций в исследования и разработки с последующей коммерциализацией. Неслучайно аналитиками Всемирного экономического форума компонент «инновации» включен в составляющие глобального индекса конкурентоспособности. Данные по этому компоненту для РФ представлены ниже в таблице:

Составляющие компонента «Инновации»	Значение	Место среди стран

[175] Brellochs, J. (2007, December 17). The Corporate Governance of Subsidiaries in Multinational Corporations- Theoretical Analysis and Empirical Evidence from Europe. Retrieved from: http://opus.kobv.de/ tuberlin/volltexte/2007/1711/pdf/brellochs_ jochen.pdf

[176] Jorgenson, Sandra, M. (2008, March 26). Beyond the Parent Board: Downstream Corporate Governance. Retrieved from: http://corporate.findlaw.com/corporategovernance/beyond-the-parent-boarddownstream-corporate-governance.html

	индекса (1-7)	мира
Возможности для инноваций	3.8	66
Качество НИИ	4	56
Расходы частного сектора на НИОКР	3.2	62
Степень сотрудничества университет-промышленность	3.6	67
Гос.закупки передовых технологий	3.3	81
Наличие научных деятелей и инженеров	4.1	70
Количество патентов на миллион чел.	7.1	41

Таблица 3. Компонент «Инновации» глобального индекса конкурентоспособности[2]

Глядя на цифры, приведенные в таблице, можно сделать вывод, что большинство ключевых показателей инновационного развития находятся на среднем уровне.

В контексте настоящего исследования необходимо акцентировать внимание на то, что достаточно низок индекс по показателю расходов частного сектора на НИОКР. Это означает, что холдинги, особенно промышленные, не выполняют в широком масштабе расходов на ИиР, не предъявляют спрос на новые технические и технологические решения, то есть не преследуют своей основной целью инновационное развитие. Это предположение в свою очередь доказывает актуальность рассматриваемой проблематики – повышение конкурентоспособности экономики РФ подразумевает всевозможное содействие инновационному развитию. Со стороны холдингов, как крупнейших субъектов национальной экономики, это означает сделать выбор модели управления холдингом в пользу той, которая будет направлена на построение инновационной системы. В этом контексте выделяют две модели корпоративных инновационных систем в холдингах, которые схематически можно представить следующим образом[177]:

1) Модель центрального управления (прямые и косвенные отношения центральной фирмы)

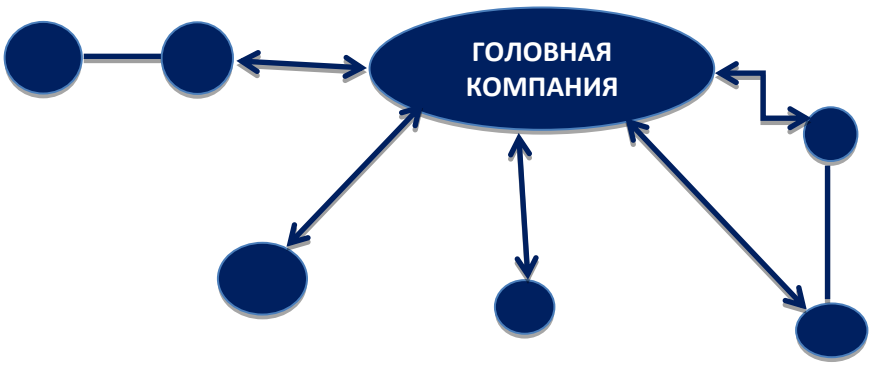


Рисунок 1. Модель центрального управления холдингом

В рамках этой модели существует отдельное центральное подразделение, осуществляющее оптимизацию совокупности НИКОР холдинга посредством применения нескольких инструментов, основными из которых являются оценивающие, сортирующие модели и вопросники. Данная модель принятия решения предназначена для тех инновационных проектов, которые отличаются высокой степенью риска, при этом основные

[177] Курятников А.Б., Линдер Н.В. Особенности построения корпоративных инновационных систем холдингов. Управление инновационными процессами холдинга / «Стратегии бизнеса», электронный научно-экономический журнал. - № 8(16)2015

методы оценки, применяемые в рамках этой модели, способствуют повышению конкурентоспособности всех предприятий, входящих в холдинг.

2) Модель сетевого управления, о которой было упомянуто выше, схематически выглядит следующим образом:

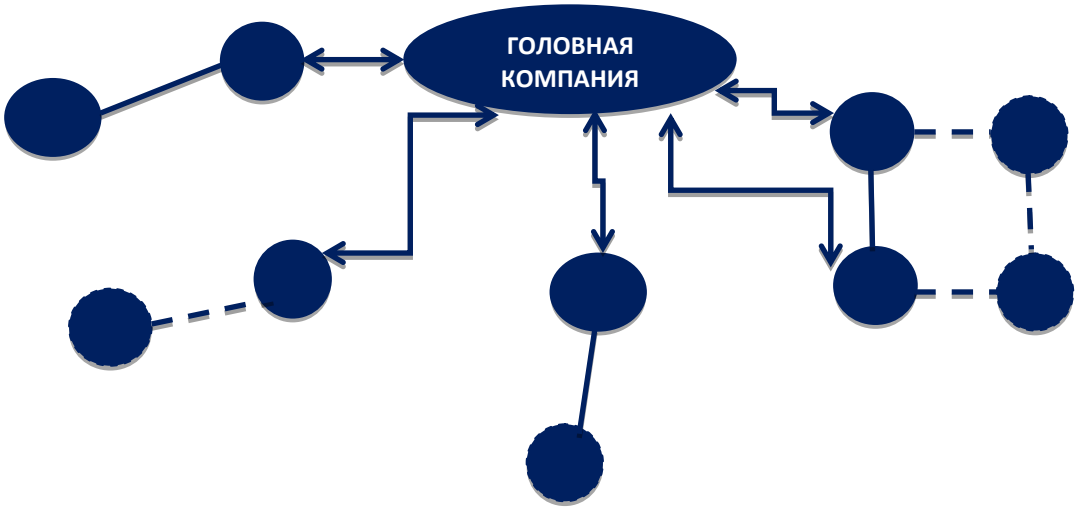


Рисунок 2. Модель сетевого управления холдингом

В данном случае процесс управления представляет собой совокупность механизмов налаживания межфирменной операции как внутри самого холдинга, так и с внешними партнерами. Эта модель предполагает наличие сети компаний, каждая из которых обладает значительной долей самостоятельности в процессе своего инновационного развития. Свобода взаимодействия с внешними компаниями позволяет использовать возможности аутсорсинга и инсорсинга, обмениваться инновациями и в широком смысле – создавать на основе операционных компаний инновационное поле. Таким образом, сетевая модель позволяет создать инновационную систему, расширяет возможности коммерциализации разработок, ведет к снижению издержек предприятия и, как следствие – себестоимости производства. Конечным итогом подобной оптимизации является повышение эффективности деятельности холдинга.

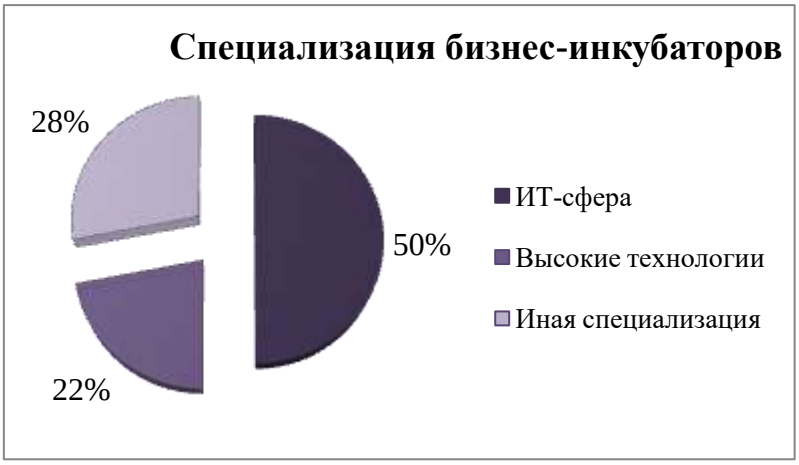
Обобщая вышесказанное, необходимо отметить, что в целях повышения эффективности управления холдингом необходимо учесть следующее:

1 Современные тенденции мировой экономики диктуют необходимость выбора инновационного пути развития холдинговых компаний;
2 Эффективность деятельности холдинга зависит от характера межфирменной кооперации как внутри холдинга, так и с внешними партнерами;
3 Повышение эффективности управляемости холдинга предполагает создание единой платформы управления – централизованного органа, разрабатывающего общую стратегию инновационного развития предприятий, входящих в состав холдинга.

Список литературы

1 Сулакшин С.С., Буянова Е.Э., Кулаков В.В., Михайлов Н.И., Сазонова Е.С. Правовая модель холдинга для России. М.: Научный эксперт, 2012.
2 Шиткина И.С. Холдинги: правовое регулирование и корпоративное управление: научное практическое издание. М., 2008

3 Brellochs, J. and Steger, U. (2006, April 6). Herding your subsidiaries towards good governance. The Financial Times. Retrieved from http://www.ft.com/intl/ cms/s/2/6ab84478-f0da-11da-9338-0000779e2340.html



4 Brellochs, J. (2007, December 17). The Corporate Governance of Subsidiaries in Multinational Corporations- Theoretical Analysis and Empirical Evidence from Europe. Retrieved from: http://opus.kobv.de/ tuberlin/volltexte/2007/1711/pdf/brel lochs_ jochen.pdf

5 Jorgenson, Sandra, M. (2008, March 26). Beyond the Parent Board: Downstream Corporate Governance. Retrieved from: http://corporate.findlaw.com/corporategovernance/beyond-the-parent-boarddownstream-corporate-governance.html

6 https://www.bundesbank.de/Redaktion/EN/Downloads/Bundesbank/Research_Centre/Conferences/2007/2007_03_29_cambridge_04_weichenrieder_mitz_paper.pdf?__blob=publicationFile

7 https://www.bundesbank.de/Redaktion/EN/Downloads/Bundesbank/Research_Centre/Conferences/2007/2007_03_29_cambridge_04_weichenrieder_mitz_paper.pdf?__blob=publicationFile

8 http://www.iclifgovernance.org/file/files/governance-co-groups.pdf

Новиченкова М.Г.

РАЗВИТИЕ ИННОВАЦИОННОГО СЕКТОРА РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ ПОСРЕДСТВОМ БИЗНЕС-ИНКУБИРОВАНИЯ

Новиченкова М.Г.
Научный руководитель: к.э.н., доцент, Щербина М.В.
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

На сегодняшний день большой запас природных ресурсов и значительный размер территорий не влияют на конкурентоспособность страны, она определяется уровнем научно-технического прогресса. Экономический рост и модернизация отраслей экономики стали зависеть от развития высокотехнологичных отраслей, а также государственной политики, направленной на повышение инвестиционной привлекательности страны.

Первоначально в основе любого бизнеса лежит идея, которая впоследствии может создать целые корпорации. Поэтому такие интеллектуальные ресурсы как новые технологии, предпринимательский потенциал, инновационная грамотность и научные знания очень важны для развития инновационного процесса. Однако осуществить гениальные идеи парой очень сложно, и многие стартапы погибают на первых этапах осуществления. Следовательно, для поддержки малого бизнеса государству необходимо развивать определенные экономические институты. Наиболее эффективным из них стали бизнес-инкубаторы.

Бизнес-инкубаторы – это организация, которая создается государством для поддержки малого предпринимательства на ранних стадиях их деятельности с помощью предоставления им комплекса ресурсов и услуг.

Бизнес-инкубаторы – это инфраструктурные объекты, которые обеспечивают функционирование всей цепочки интеллектуального производства: от обучения и составления бизнес плана стартапа до выпуска «готовой продукции» на внутренний и мировой рынок.

Структуру любого бизнес-инкубатора можно подразделить на три блока:

1. Администрация. Она представлена управляющей структурой.
2. Консультативно-сервисный отдел. Данный блок включает множество услуг, таких как:

- предоставление вновь создающимся предприятиям и фирмам юридического адреса;
- оформление необходимых для регистрации документов;
- выделение помещений и оборудования;
- оказание секретарских услуг;
- налаживание и ведение бухгалтерского учета;
- предоставление рекламы;
- продвижение продукции фирм-клиентов;
- поиск отечественных и зарубежных партнеров для реализации инвестиционных проектов и т. д.

3. Курирующий блок – контроль над процессами прохождения разных инкубационных стадий резидентами программы.

В развитии бизнес-инкубаторов должны быть заинтересованы, прежде всего, муниципальные органы, так как поддержка малого бизнеса в регионе, в частности инновационных и наукоемких технологий, повышают «имидж» муниципалитета.

Я считаю, что в России существует три достаточно важных предпосылки для развития бизнес-инкубаторов.

Во-первых, это свободные площади заводов и фабрик, бывшие склады, школы и любые другие здания, где можно создать условия для формирования и выхаживания малого бизнеса. Благодаря возрождению и обустройству помещений закрывших и обанкротившихся заводов муниципальные власти смогут убить двух зайцев: сэкономить на строительстве новых зданий и значительно повлиять на развитие малого бизнеса на уровне местного самоуправления, а в дальнейшем и региона.

Во-вторых, заинтересованность молодежи, которая проявляется в участии в различных проектах не только университетов, но и в городских мероприятиях. Так, в одной только Москве создано около 5 бизнес-инкубаторов при институтах, которые поощряют инновационную деятельность и предпринимательскую активность студентов.

С 1990-х годов более чем за 20 лет в России создано примерно 200 бизнес-инкубаторов. Большая доля инкубаторов специализируется в сфере ИТ, остальные – высокие технологии и прочие специализации.

Согласно исследованиям Ernst&Young, Российские бизнес-инкубаторы являются эффективными экономическими институтами по поддержке малого предпринимательства и функционируют наравне с Европейскими и Американскими инкубаторами.

Лучшие российские бизнес-инкубаторы обладают следующими критериями:

- ✓ Наличие рынка
- ✓ Экономическая целесообразность
- ✓ Возможность технической реализации
- ✓ Масштабируемость
- ✓ Инвестиционная привлекательность
- ✓ Конкурентные преимущества
- ✓ Качество предполагаемой маркетинговой стратегии.

Еще одним критерием сравнения эффективной работы инкубаторов является доля «выживаемости» резидентов программ бизнес-инкубации. Так Россия приближается к показателям Европы, однако по критерию доли «выживаемости» резидентов после прохождения программ, российским инкубаторам следует работать и работать. (См. графики №1 и №2)

График №1



График №2



Безусловно, о совершенстве функционирования российских инкубаторов говорить не приходится, однако многие поставленные задачи они выполняют:

1. Создаются новые рабочие места (в одном проекте могут участвовать до 70 человек)
2. Повышается прозрачность рынка и легализация работающих на нем субъектов. Так как бизнес-инкубаторы полностью контролируют своих резидентов во время инкубации, то фирма, покидающая бизнес-инкубатор, уже известна налоговым и другим контролирующим органам, следовательно ей ничего не остается, как вести честный бизнес.
3. Формирование определенного сообщества предпринимателей. Многие бизнес-инкубаторы проводят мероприятия, семинары и конференции, где встречаются множество людей, заинтересованных в бизнесе и инвестициях. Таким образом, формируются устойчивые связи между предпринимателями, работающими в различных отраслях экономики. Это оказывает благоприятное воздействие на общий экономический климат как муниципального образования, так и региона в целом.

Смирнова А.А.
ПЕЛЕТЫ – ЭНЕРГЕТИЧЕСКИЙ РЕСУРС БУДУЩЕГО: РЕШЕНИЕ ПРОБЛЕМЫ СЧЕРПАЕМОСТИ ОРГАНИЧЕННЫХ РЕСУРСОВ

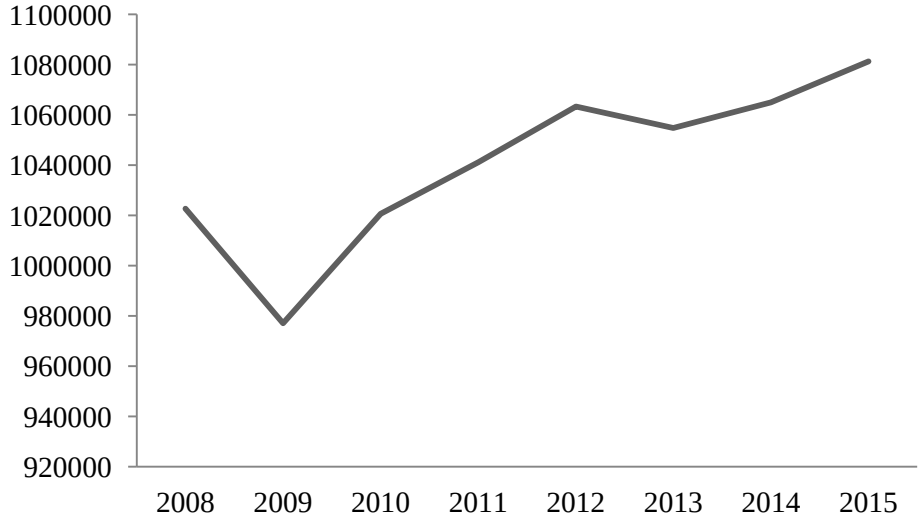
Смирнова А.А
Научный руководитель: Буевич А.П.
к.э.н., доц.,
ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

Одна из актуальных проблем человечества сегодня – проблема ограниченности и исчерпаемости ресурсов. Наиболее масштабный характер принимает эта проблема относительно главнейших энергетических ресурсов – нефти, газа, угля. Для удовлетворения растущих потребностей общества требуется все большее их количество.

Для развития экономики и роста промышленности необходимо использовать новые источники энергии, которые были бы дешевле, эффективнее, доступнее. Следовательно, перед человечеством сегодня стоит проблема поиска такого источника энергии, который был бы возобновляемым ресурсом, при этом его стоимость не должна превышать стоимость уже известных и используемых материалов.

В условиях непрерывного развития экономики и промышленного производства спрос на энергоресурсы увеличивается (это иллюстрирует приведенный ниже график), а запасы традиционных источников энергии истощаются.

Потребление электроэнергии в РФ, млн. Квт/час[178]



Использование пеллет решают данную проблему, т.к. они представляют собой продукт возобновляемого ресурса – древесины.

На сегодняшний день рынок пеллет находится в стадии формирования, и доля использования древесных гранул в качестве топлива очень мала. Однако можно предположить, что в скором времени пеллеты займут достойную нишу на рынке энергоресурсов, т.к. они имеют достаточно широкую область применения: промышленное потребление в крупных теплоэлектроцентралях, использование в мелких котельных, частное потребление.

Следует отметить, что пеллеты являются незаменимым источником энергии в местах, где подключение магистрального газа является дорогостоящим или невозможным. Пеллеты обладают важным преимуществом: по сравнению, например, с дровами или топливными брикетами, древесные гранулы не требуют постоянного присутствия человека рядом с котлом,

[178] По данным Росстата

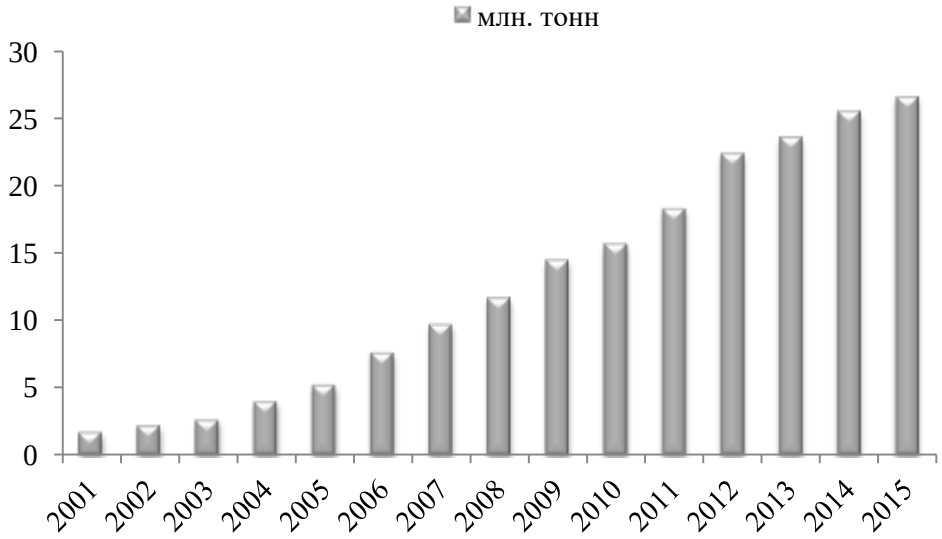
поскольку их сыпучесть позволяет автоматически регулировать подачу топлива в необходимом количестве.

В последнее время правительство РФ призывает к переходу на экологически чистые альтернативные местные источники энергии. Во многих регионах России уже существуют программы по обеспечению котельных местными видами топлива. Такие программы осуществляются в Нижегородской области, где была получена цена гигакалории тепловой энергии в 7 раз дешевле, чем при использовании традиционного сырья. Аналогичные программы действуют в Омской области, Пермском крае.

Преимущества инновационного производства топливных древесных гранул в России очевидны. В соответствии с природоохранительным законодательством неиспользование отходов деревообработки и лесопиления влечет за собой начисление штрафов. Поэтому утилизация этих отходов, а тем более применение для отопления и энергоснабжения выгодны. Следует отметить, что за последние годы вследствие неправильной эксплуатации лесного хозяйства накопилось огромное количество неделовой древесины, которая должна быть утилизирована.

Существуют также и перспективы активного экспорта пеллет из РФ. С момента принятия практически всеми странами Европы документов, обеспечивающих поддержку развития возобновляемых источников энергии в феврале 2006 года, потребность в пеллетах резко начала увеличиваться.

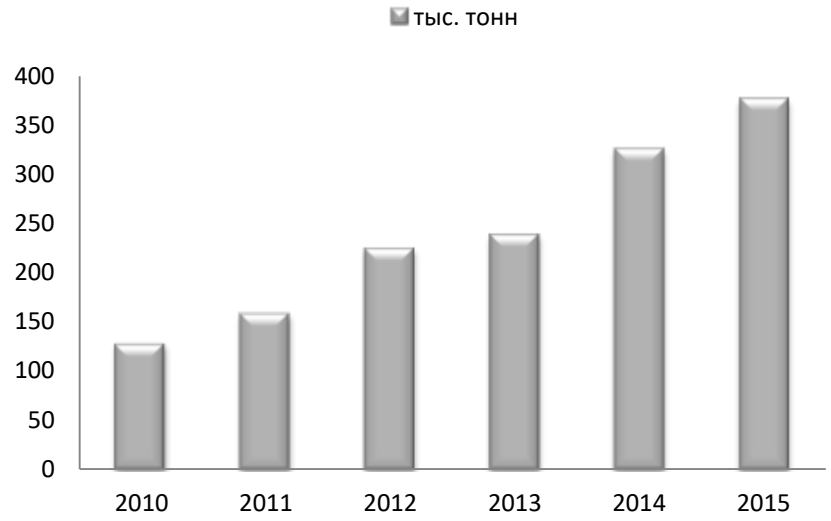
Потребление пеллет в Европе[179]



В России до недавнего времени основная часть пеллетных производств находилась на северо-западе, где был выход к европейским рынкам сбыта и морским портам (главным образом в Ленинградской области). Эти предприятия являются сейчас крупными производителями, за год 11 таких организаций в среднем выпускают 100 тысяч тонн гранул. В последнее время аналогичные производства начали появляться и на Урале. По данным компании «Альтернативные топливные технологии» (поставщика оборудования) было открыто не менее 5 пеллетных производств в Свердловской области, 7 – в Пермском крае, и по одному в Удмуртии и Башкирии. Подобный ажиотаж вокруг такого ранее неизвестного энергетического ресурса как пеллеты имеет несколько причин: высокая импортная цена, экологичность, доступность сырья, быстрая окупаемость. Положительная динамика развития пеллетного рынка подтверждается увеличением в несколько раз объёма выпуска древесных гранул в России за последние 5 лет.

[179] По данным ИНФОБИО

Производство пеллет в России[180]



Нельзя не отметить, что спрос на древесную биомассу продолжает увеличиваться благодаря политике стимулирования со стороны правительства РФ и относительно высоким ценам на электроэнергию. Более того для новых «игроков» рынок является перспективным, т.к. концентрация в отрасли небольшая, несмотря на то, что барьеры входа низкие. Эта связано с тем, что пеллетное производство в России еще сравнительно ново и малоизвестно. При этом в нашей стране достаточно древесины и древесных отходов, которые можно использовать в качестве топлива. Эти ресурсы не монополизированы, а их стоимость мало подвержена воздействию конъюнктуры мировых рынков. Нередко сырье для пеллетов может иметь даже отрицательную стоимость, т.к. неделовую древесину и отходы нужно утилизировать.

Описание продукции

Пеллеты представляют собой древесные гранулы, полученные методом прессовки сырья под высоким давлением. Наиболее популярное сырье для производства пеллет – ветки, опилки, неликвидная древесина. Способ изготовления пеллет предполагает экологически чистое природное сырье, ранее являющееся не перерабатываемыми органическими отходами.

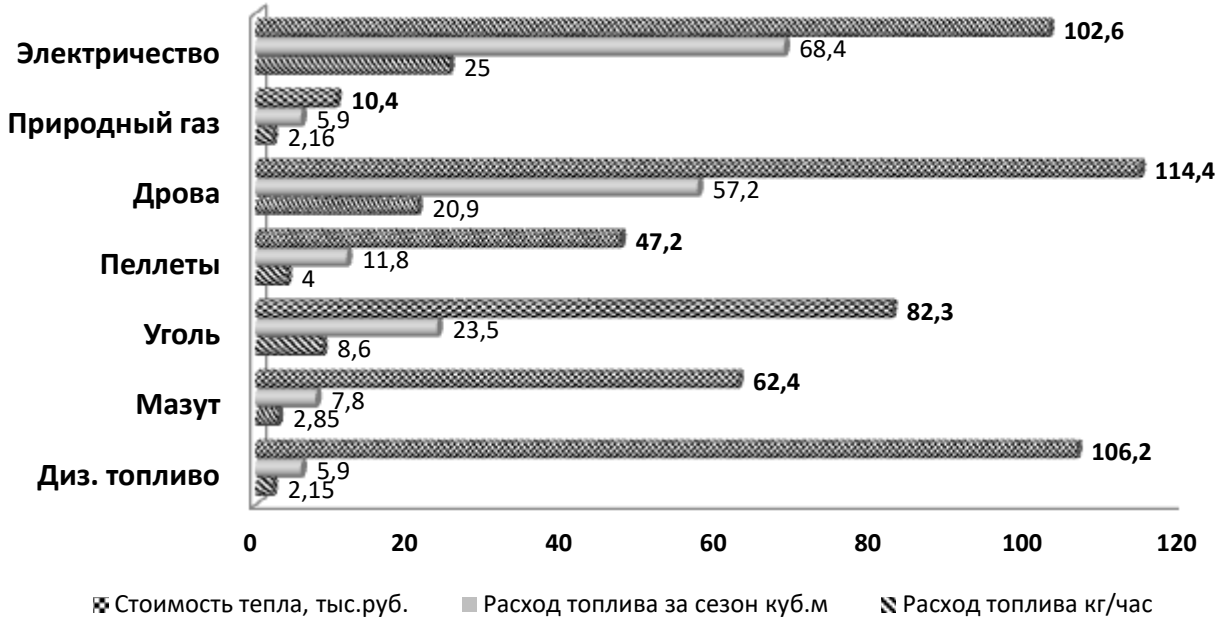
Экономическая эффективность использования пеллет

Теплотворная способность пеллет составляет 4500Ккал/кг, другие источники энергии могут обладать большей теплотворной способностью, однако каждая Ккал при сжигании привычных видов топлива обходится дороже. Низкая рыночная стоимость древесных гранул делает пеллеты одним из самых выгодных источников тепловой энергии. Это подтверждает приведенная ниже диаграмма, на которой представлена сравнительная стоимость тепла при использовании различных видов топлива.

Сравнение различных видов тепловой энергии[181]

[180] По данным Росстата

[181] Из учёта отопления помещения в 200 $м^3$ в течение отопительного сезона 190 суток по данным о средней стоимости источников энергии по России за 2015 года



При сгорании 1 кг пеллет выделяется 5кВт/час, то есть котел на 20 кВт/час, требуемый для отопления помещения в 200 м^3, будет расходовать 4 кг гранул за час или 7,8 тонн за год (за отопительный период – 190 суток).

Следовательно, пеллеты являются едва ли не самым лучшим источником энергии, это обуславливается следующими факторами:

- отопление электричеством не выгодно с экономической точки зрения;
- дизельное топливо помимо высокой стоимости является пожароопасным и загрязняет окружающую среду выбросами;
- пропан-бутан требует заправки и обслуживания баллонов, этот газ опасен и при утечке накапывается в помещениях, стоимость отопления им высока
- уголь загрязняет окружающую среду вредными выбросами при горении, он требует вывоза шлака и трудоемкую растопку-расчистку оборудования, свойства угля не позволяют автоматизировать его подачу в топочную камеру.

По стоимости отопления пеллеты проигрывают только газу, однако он имеет ряд недостатков по сравнению с пеллетами:

- невозможность подведения газа ко всем домам;
- ограничения по лимиту газа;
- экологичность отопления на пеллетах;
- более стабильная цена на пеллеты, в связи с возобновляемостью древесины
- универсальность использования древесных гранул (широкая сфера применения)

Преимущества древесных пеллет

1. Использование пеллет возможно без присутствия человека, т.к. их сыпучесть позволяет автоматизировать подачу с помощью пневмотранспортера
2. Транспортировка древесных гранул более выгодна по сравнению с опилками, дровами, поскольку пеллеты обладают большей платностью.
3. Теплотворная способность (4,3 – 4,5 кВт/кг), сравнима с углем, и в 1,5 раза выше, чем у древесины.
4. Сжигание 1000 кг пеллет дает столько же тепловой энергии, как 1600 кг древесины, 685 л мазута, 500 л дизельного топлива или 478,5 м^3 газа.
5. Горение пеллет в котле высокоэффективно, т.к. количество золы не превышает 0,5-1% от используемого объема.
6. Пеллеты не оказывают отрицательного воздействия на окружающую среду при сгорании.

7. Древесные гранулы гипоаллергенны, не содержат спор, поскольку обрабатываются при высоком давлении.
8. Хранение пеллет в отличие от других видов топлива безопасно, они не склонны к самовоспламенению.
9. Пеллеты могут применяться достаточно широко вследствие высокой сыпучести и транспортироваться на длительные расстояния (стоимость перевозки ниже)
10. Стоимость пеллет является достаточно низкой среди других видов топлива.

Вместе с тем пеллеты могут применяться в различных, не только отопительных целях.

Применение пеллет

- Отопление домов, учреждений, производственных помещений
- Отопление коттеджных поселков
- Использование в походе и на даче для разведения костра, приготовления пиши
- Применение как абсорбента в химической промышленности
- Использование в качестве биотуалета для животных и подстилки для скота

Благодаря такой широкой круг сфере использования древесные гранулы становятся привлекательными для потребителей, основными из которых являются: малые и крупные котельные, ТЭЦ, частные потребители.

Производство и потребление пеллет

Пеллеты могут производиться для непосредственной продажи населению или же поступать в комбинаты производства тепло- и электроэнергии, что также позволит использовать данный вид ресурсов для отопления многоквартирных домов. Общая схема производства и потребления пеллет представлена на рисунке.

Движение пеллет от производителей до потребителей

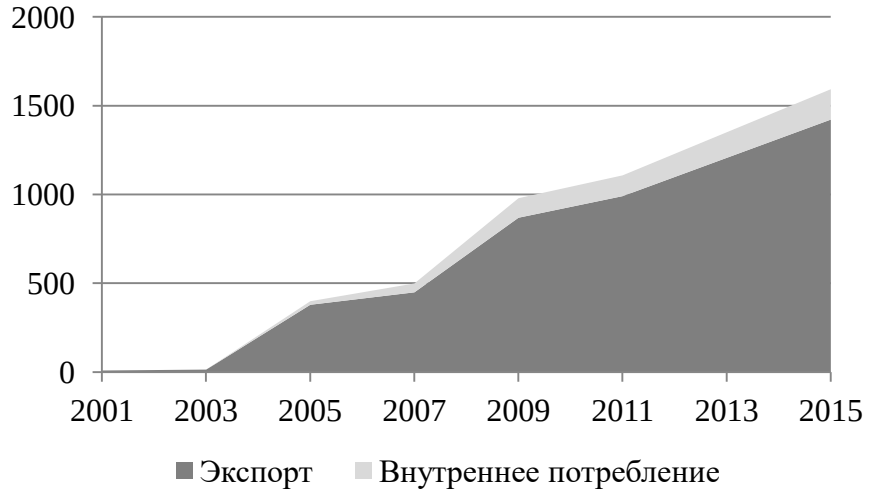


Перспективы российского рынка пеллет

Сегодня спрос на древесные гранулы в России достаточно низкий, это объясняется отсутствием технологий для их использования, т.к. в большинстве котельных нет оборудования для сжигания пеллет. Сейчас пеллеты в РФ в основном применяются только на промышленных предприятиях или для отопления коттеджных поселков. Таким образом, российский рынок пеллет находится сейчас в стадии формирования, а основная доля произведенного продукта экспортируется, это можно видеть на приведенном ниже графике.

Перспективы российского рынка пеллет[182]

[182] По данным ИНФОБИО



Однако, экологичность и дешевизна пеллет вскоре заставит российских потребителей осознать преимущества использования пеллет перед другими источниками энергии и внутренний рынок начнет развиваться намного активнее. В этом случае настоящий кризис станет катализатором роста потребления пеллет в РФ.

Подводя итог, отметим, что пеллеты являются решением множества существующих сегодня проблем. Во-первых, это дешевая тепло- и электроэнергия для потребителей, реальные доходы которых сократились из-за высокого уровня инфляции в РФ. Использование пеллет производителями позволит им снизить издержки на производства и, соответственно, повысить прибыль. Для участников пеллетного рынка, которые уже вступили в эту отрасль и для тех, кто планирует это сделать, это является прибыльным, быстро окупаемым бизнесом. Для нашей страны в целом в итоге использование пеллет обеспечит рост всей экономики. Для мирового сообщества пеллеты являются решением экологической проблемы, выбросы CO_2 при их сгорании минимальны. Для всего человечества древесные гранулы являются решением проблемы исчерпаемости ресурсов. Следовательно нужно задуматься над более широким применением пеллет в РФ, т.к. эта отрасль являются перспективной для вложений, позволяют оптимизировать ситуацию практически всех участников рынка в условиях кризиса, более того наша страна располагает достаточными для этого древесными ресурсами.

Список литературы

1. Дмитриева Н.П. Тепло из отходов // Биоэнергетика, 2006, №2.
2. Крылов С.В. Рациональное производство топливных гранул // Биоэнергетика, 2008, №2.
3. Гомонай М.В. Производство топливных брикетов. Древесное сырье, оборудование, технологии, режимы работы: монография. – М.: ГОУ ВПО МГУЛ, 2006. – 68 с.
4. Вершинин В. Чистая энергия // Леспроминформ, 2004, №5.
5. Яшин М. Энергия природы // Леспроминформ, 2009, №2.

Талыпина М.А.

РАЗВИТИЕ ПРОДУКТОВОГО ПРЕДЛОЖЕНИЯ ГК РОСАТОМ НА МИРОВОМ И ОТЕЧЕСТВЕННОМ РЫНКЕ ИННОВАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ

Талыпина М.А.
Научный руководитель: к.э.н, Осецкая М.М.
Обнинский институт атомной энергетики – филиал федерального государственного автономного образовательного учреждения высшего профессионального образования «Национальный исследовательский ядерный университет «МИФИ» (ИАТЭ НИЯУ МИФИ)

Тенденции развития атомной отрасли тесно взаимосвязаны с разработкой и внедрением передовых технологий в областях проектирования реакторов, ядерного топливного цикла (ЯТЦ), эксплуатации атомных станций, повышения квалификации персонала АЭС. На сегодняшний день Российская Федерация обладает наиболее совершенными в мире методами по добыче, конверсии, обогащению, фабрикации топлива и переработки радиоактивных отходов (РАО) и отработавшего ядерного топлива (ОЯТ).

Ядерная промышленность Российской Федерации объединена в государственной корпорации (ГК) по ядерной энергии «Росатом». Неотъемлемой частью политики ГК «Росатом» является стратегия международной экспансии, включая сервис энергоблоков ВВЭР за рубежом. ГК «Росатом» способствует развитию регионов путем обеспечения энергоресурсами, формирования квалифицированных рабочих мест, включая смежные отрасли. Продвижение российских технологий на мировой рынок позволяет поддерживать не только экономику регионов, но и страны в целом.

Таким образом, эффективное развитие продуктового предложения ГК «Росатом» на мировом и отечественном рынке инновационных технологий является актуальным направлением стратегического управления атомной отраслью, реализация которого позволит дать дополнительный толчок эволюции регионов присутствия.

Цель данной работы заключается в исследовании развития продуктового предложения инновационных технологий ГК «Росатом» на мировом и отечественном рынке.

Достижение поставленной цели сопряжено с решением **двух концептуальных задач:**

- по наращиванию конкурентных преимуществ на всем жизненном цикле атомных станций в соответствии с принципом «Build – Own – Operate» («Строю – Владею – Эксплуатирую») по сравнению с любыми другими существующими видами генерации;
- по обеспечению конкурентных компетенций по сравнению с зарубежными проектами атомной генерации.

Решение и первой, и второй концептуальных задач можно обеспечить, по мнению авторов, путем анализа и разработки рекомендаций по продвижению инновационных технологий на следующих рынках продуктового предложения: услуг по конверсии и обогащению урана; фабрикации ядерного топлива; рынок обращения с РАО и ОЯТ, вывода из эксплуатации объектов использования атомной энергии; радиационных технологий; рынок сооружения и эксплуатации АЭС.

Исходя из тенденций развития атомной отрасли в России и мире, обусловленным увеличением населения Земли, роста потребности в электроэнергии более чем в два раза, увеличением объемов накопленных парниковых газов, можно сделать вывод об особом месте ядерной генерации.

В ГК «Росатом» реализуется Программа инновационного развития и технологической модернизации до 2020 года, направленная на обеспечение инновационного развития атомной отрасли с помощью повышения научно-технологического потенциала и расширения сферы использования ядерных технологий в различных отраслях экономики России и за рубежом» [1].

Наиболее перспективными, по мнению специалистов ГК «Росатом», являются профильные направления с современной исследовательской, экспериментальной и производственной базой, такие как: реакторы малой мощности, сервисные услуги, сбытовой бизнес электроэнергии, изотопное производство, радиационные технологии и ядерная медицина, производство топливных сборок для атомных реакторов иностранного дизайна, водоподготовка, системы накопления энергии. Предприятия смежных отраслей в ядерной энергетике обеспечивают потребности в ИТ-системах поддержки производственной деятельности в течение жизненного цикла, контрольно-измерительных приборах и оборудовании, электротехническом, геофизическом оборудовании и оборудовании для малой энергетики, суперкомпьютерных, лазерных технологиях и радиационных технологиях обеззараживания, системах безопасности, неразрушающего контроля, высокотехнологичной продукции станкостроения, продукции и услугах ядерной медицины, изотопной продукции, робототехнических комплексах, охраны окружающей среды и водоподготовки.

Большинство вышеуказанных направлений обеспечены заключенными EPC-контрактами, обоснованы интегрированные предложения и защищены продуктовые стратегии [1].

Ключевыми показателями инновационного развития и технологической модернизации являются:

1) количество патентов иностранных государств на результаты НИОКР, секреты производства (ноу-хау) и результаты интеллектуальной деятельности, возросшее с 26 единиц в 2012 г. до 57 в 2014 г.;

2) Количество оформленных секретов производства (ноу-хау) на результаты интеллектуальной деятельности в научно-технической сфере, возросшее с 71 единиц в 2012 г. до 83 в 2014 г. [1]

Развитие рынка природного урана обеспечит возрастающие потребности в ядерном топливе, в том числе, для стран, в перспективах которых приоритетной отраслью выступает ядерная энергетика. Не обладая значительными залежами урана, Российская Федерация является акционером ряда компаний в Казахстане, Австралии, Канаде, обеспечивая собственные потребности в ядерном топливе и продвигая отечественные инновационные технологии по добычи за рубежом. Так, создан промышленный образец аппаратурно-методического каротажного комплекса нового поколения для прямых определений урана в скважинах методом мгновенных нейтронов деления.

ГК «Росатом» на рынке по обогащению урана обладает существенными ценовыми преимуществами. В 2014 году Корпорация завоевала 36% доли рынка на всех основных географических сегментах. Так, поставлена на опытное производство технология изготовления СНУП-топлива карботермическим синтезом из оксидных порошков, создан участок для производства СНУП прямым гидрированием.

Основными конкурентами ГК «Росатом» на рынке обогащения урана являются URENCO (Британия), AREVA(Франция) и китайские компании, совместно контролирующие около 85 % рынка [2]. Следует отметить, что в годовом отчете французской компании AREVA в качестве ключевого конкурента признан ГК «Росатом» и российский рынок по обогащению урана признан инвестиционно приоритетным [3]. Однако показано, что в связи с лидерством ГК «Росатом» в издержках российский рынок является фактически монопольным.

Глобальными поставщиками на мировом рынке фабрикации являются Америка, и Япония с долей рынка 31%, Франция – 30%, российская государственная корпорация «Росатом» поставляет на мировой рынок фабрикации – 17%. На сегодняшний день американская компания Westinghouse занимается фабрикацией ядерного топлива почти для всех типов легководных реакторов и предпринимает активные попытки выхода и закрепления в сегменте топлива для российских реакторов ВВЭР, эксплуатация которых осуществляется в Словакии, Чехии, Венгрии, Украине и ряде других стран. Российская компания «ТВЭЛ» производит ядерное топливо для энергетических и исследовательских реакторов с основными рынками сбыта в России, странах Юго-Восточной и Южной Азии, Ближнего Востока, Африки, Восточной Европы, Латинской Америки.

В области наиболее перспективных инновационных технологий на рынке фабрикации топлива следует отметить разработку технического проекта на опытные образцы оборудования комплексов изготовления твэлов и ТВС-модуля фабрикации топлива для реакторов на быстрых нейтронах.

По данным Всемирной ядерной ассоциации (ВЯА) на 01 марта 2016 г. количество действующих блоков в мире составило 440, суммарной мощностью 384 ГВт. Согласно референтному сценарию ВЯА мировой парк АЭС к 2030 году составит 589 энергоблоков суммарной мощностью 574 ГВт [4]. ГК «Росатом» активно развивает позиции по сооружению АЭС на зарубежных инновационных рынках технологий, являясь крупнейшим участником по количеству проектов в экспортном портфеле (29 энергоблоков). Перспективными инновационными проектами являются ИТЭР, БРЕСТ-ОД-300, МБИР, Сверхпроводниковая индустрия, международный проект ИНПРО.

В ближайшие годы рынок обращения, переработки и утилизации РАО будет постепенно расти, что связано с большим количеством выводов атомных объектов из эксплуатации. Основными игроками рынка обращения, переработки и утилизации РАО являются ГК «Росатом», AREVA (Франция), Washington Group International (Америка). ГК «Росатом» выиграны тендеры и полностью выполнены контрактные обязательства по отгрузке комплектующих для строящихся АЭС, а также отгружена продукция для заводов ArcelorMittal в Бельгии и Польше, компаний Alstom (Франция), VoestAlpine (Австрия), Euskal Forging SA (Испания), Bhilai Steel Plant (Индия).

Исследование развития продуктового предложения инновационных технологий ГК «Росатом» на мировом и отечественном рынке показало, что Программа инновационного развития до 2020 года является эффективной, а перспективными рынками сбыта являются рынки добычи, конверсии, обогащения, фабрикации ядерного топлива, сооружения и эксплуатации ядерных объектов, обращения и переработки РАО и ОЯТ, рынок радиационных технологий. ГК «Росатом» обладает не только конкурентными преимуществами в инновационной сфере, но и как лидер в издержках и диверсификации производства действующих технологий.

Библиографический список использованной литературы:

1. Публичный годовой отчет ГК «Росатом» за 2014 год [Электронный ресурс] : Интернет источник- режим доступа http://www.rosatom.ru /resources/0940a3004a03de62b0dff9e03862a3e4/anrep_rosatom_2014_public.pdf;
2. Годовой отчет компании «Areva» за 2014 год [Электронный ресурс] : Интернет источник- режим доступа http://areva.com /EN/finance-1153/publications-financieres-du-leader-des-metiers-de-l-energie-nucleaire-et-renouvelables.html;
3. Всемирная ядерная ассоциация 2016 [Электронный ресурс]: Интернет источник- режим доступа http://www.world-nuclear.org/info/Facts-and-Figures/World-Nuclear-Power-Reactors-and-Uranium-Requirements/

Тарасов И.В.
СТРУКТУРИРОВАНИЕ ПОРТФЕЛЯ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ И ОЦЕНКА ЕГО СБАЛАНСИРОВАННОСТИ

Тарасов И.В.
Научный руководитель: Трачук А.В.
д.э.н., доцент, профессор кафедры «Стратегический и антикризисный менеджмент»
ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

Компании инвестируют в проекты, которые сильно разнятся в зависимости от уровня риска и соответствующей доходности. С экономической точки зрения, целесообразно

стремиться к такому портфелю инновационных проектов, которые сочетают в себе получение максимального совокупного дохода и наиболее приемлемый уровень риска. Существует множество классификаций портфеля проектов (см. табл. 1).

Таблица 1

Классификации портфеля инновационных проектов

BCG[183]	PricewaterhouseCoopers[184]	Deloitte[185]
Глобально новые продукты, создающие новые рынки	**Радикальные** – коренные изменения, создающие новые категории товаров и услуг и новые бизнесы, обуславливают взрывной рост.	**Основные (Core)** – обновление существующих продуктов для текущих клиентов
Новые предложение, позволяющие выходить на новые группы клиентов		
Новые предложения существующим клиентам	**Подрывные** – фундаментальные изменения технологий и бизнес- моделей, переломные для рынка и создающие существенные преимущества.	**Смежные (Adjacent)** – выход на новые рынки, но пересекающиеся с текущими; адаптация к тенденциям, изменениям структуры рынка
Инкрементальные изменения существующих предложений		
Снижение издержек на производство текущих продуктов	**Инкрементальные** – изменения существующих продукции и услуг. Направлены на защиту доли рынка.	**Трансформационные (Transformational)** – изобретение прорывной продукции, создание новых рынков

Поддерживающие (улучшающие)	**Смежные (развивающие)**	**Радикальные (прорывные)**

Источник: Составлено автором

Инкрементальные улучшения позволяют максимизировать отдачу от уже сделанных вложений, но радикальные инновации способствуют долгосрочному росту и большей прибыльности, что доказывает статистика, собранная Ассоциацией менеджмента и разработки продуктов по 400 компаниям-разработчикам (см. рис. 1).[186]

[183] Measuring Innovation. 2010 / Boston Consulting Group
[184] Breakthrough innovation and growth / PricewaterhouseCoopers. 2015 – p. 32
[185] Nagji B., Tuff G. Managing your innovation portfolio / Harvard Business Review. 2012 – p.7.
[186] Kupper D., Lorenz M., Maurer A., Wagner K. Managing the «Unmanageable». Radical innovation / Boston Consulting group. 2013 – p. 3



Рисунок 1. Соотношение основных характеристик проектов

Источник: Product Development and Management Association

Вывод 1: Портфель инновационных проектов может быть структурирован по двум основным категориям[187]: радикальные (подрывные) и поддерживающие (улучшающие). Между которыми может быть выделено любое количество других подкатегорий в зависимости от потребностей организации.

Вывод 2: Подрывные инновации характеризуются гораздо более высокой степенью риска и привлечением дополнительных усилий менеджмента. Поэтому для управления такими проектами необходимы специализированные инструменты, отличные от классического «Stage-Gate» подхода.

[187] Трачук А.В. Лекция «Инновации и инновационная стратегия» 2014

Кроме того, для обеспечения успешности портфеля проектов и корпоративной инновационной системы в целом – недостаточно только продуктовых инноваций, так как не только они способствуют устойчивому росту.[188] Успешные инноваторы диверсифицируют портфель по областям бизнеса (см. рис. 2).

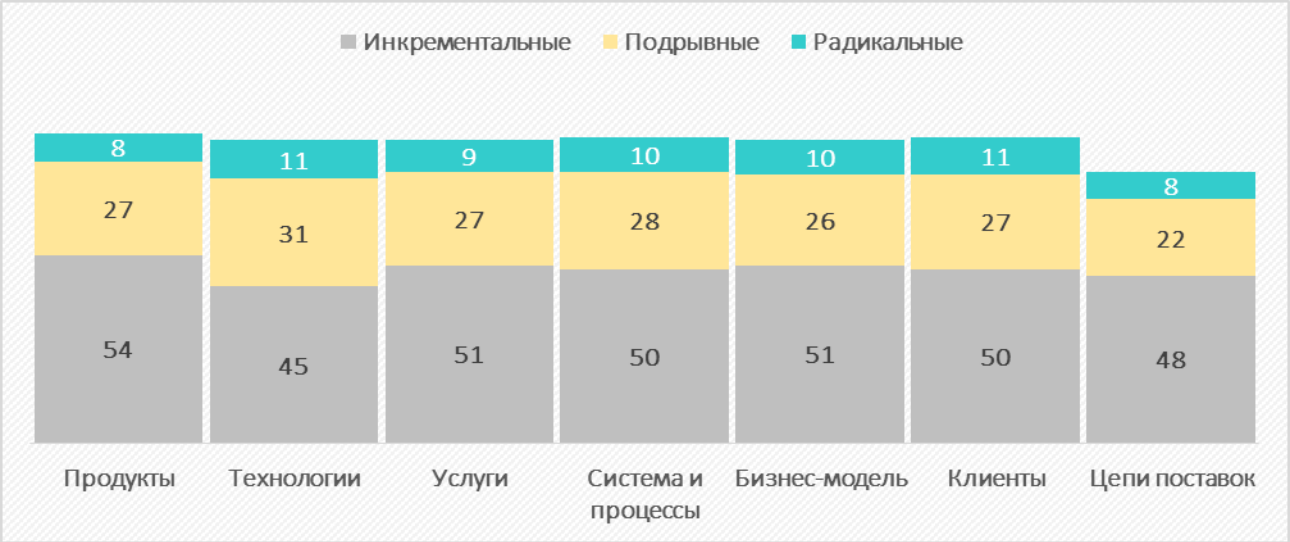


Рисунок 2. Структура инновационного портфеля компаний по степени инновационности и областям бизнеса

Источник: Breakthrough innovation and growth / PricewaterhouseCoopers

Но продуктовые инновации являются приоритетом №1 (см. рис.3).

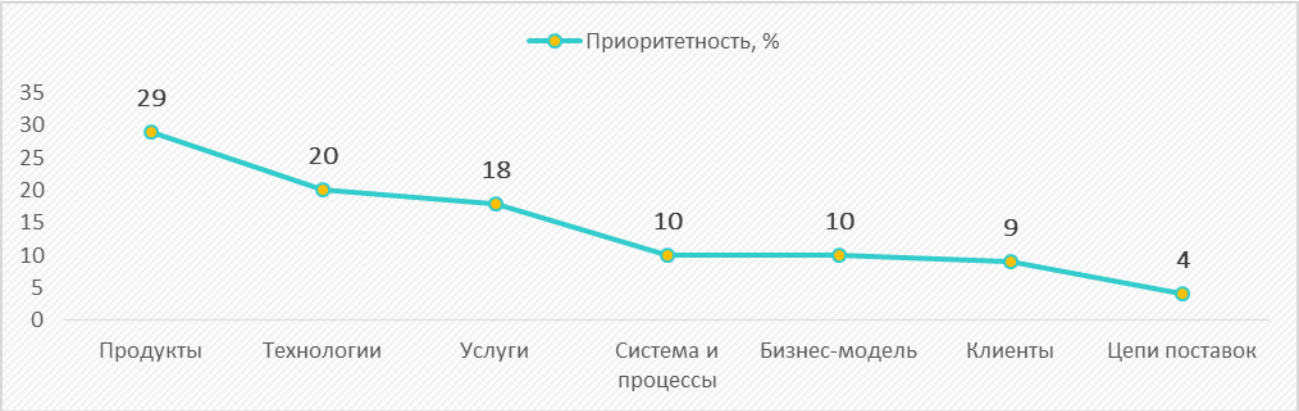


Рисунок 3. Наиболее приоритетные области инноваций на 12 месяцев 2015

Источник: Breakthrough innovation and growth / PricewaterhouseCoopers

Для целей управления портфелем продуктовых инноваций консультантами компании Deloitte был разработан специальный инструмент – «Матрица инновационных амбиций»[189]. На оси x откладывается масштабность инновационных инициатив компании, а на оси y степень новизны рынков. Портфель инновационных проектов структурирован соответственно по трем категориям Deloitte в таблице 1 (см. рис. 4).

[188] Breakthrough innovation and growth / PricewaterhouseCoopers. 2015 – p. 32

[189] Deloitte innovation / Deloitte Global Services Limited [официальный сайт] // URL:]http://www.deloitte.com/view/en_IL/il/research/innovation/. Дата обращения: 14.12.2014.

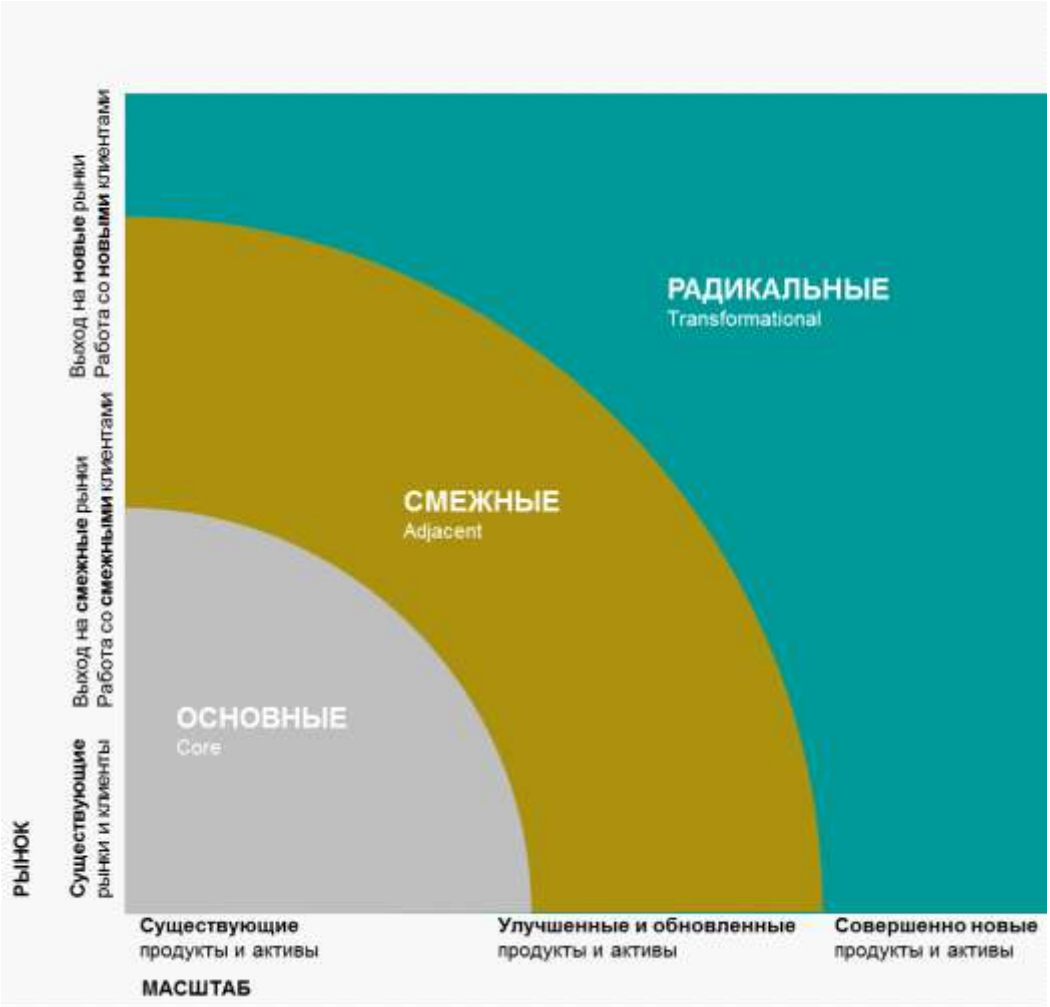


Рисунок 4. Матрица инновационных амбиций

Источник: Managing your innovation portfolio / Harvard Business Review

Исследование показало, что на практике компании поддерживают баланс между категориями проектов, придерживаясь определенной структуры портфеля. Так компании, которые 70% инновационной деятельности сосредоточили на «основных» проектах, 20% на «смежных», 10% на «радикальных» в результате получили наибольшую отдачу. Сооснователь Google Ларри Пейдж заявил, что компания стремится к балансу 70-20-10 между соответствующими секторами портфеля.[190] Такое распределение является обоснованным и в том числе привлекательным для инвесторов с точки зрения рисков. Также возможность сбалансировать портфель между краткосрочным, среднесрочным и долгосрочным периодами.

Следующий шаг анализа – это сопоставление инвестиций по категориям портфеля проектов и доходностей, получаемых от них. Результаты подтвердили статистику рисунка X и оптимальность приведенной структуры портфеля, так как распределение доходов от инновационной деятельности между «основными», «смежными» и «радикальными» категориями в долгосрочном периоде обратно пропорционально вложеням. Проще говоря, 70% деятельности в «основном» секторе дают 10% дохода в долгосрочном периоде, 20% в «смежном» дают 20% дохода, а 10% в «принципиально новом» 70% дохода (см. рис. 5)

[190] Fortune Exclusive: Larry Page on Google / Fortune. 2012 – Режим доступа: http://fortune.com/2012/12/11/fortune-exclusive-larry-page-on-google/

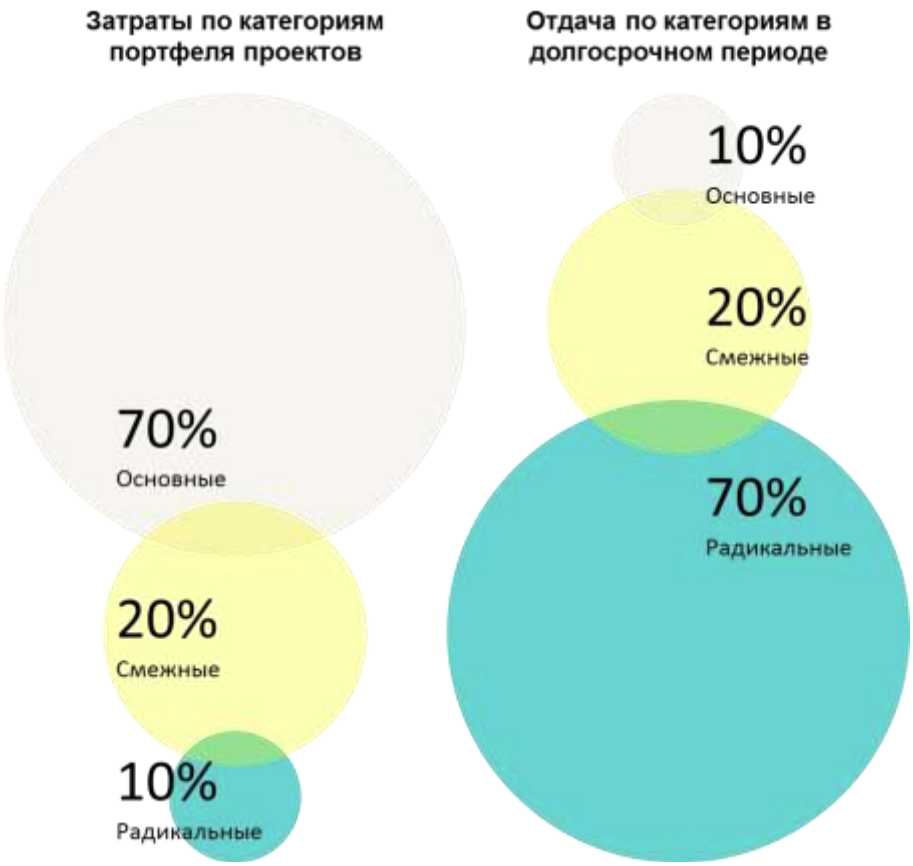


Рисунок 5. Соотношение затрат и отдачи по категориям портфеля

Источник: Managing your innovation portfolio / Harvard Business Review

Вывод 3: Сбалансированная структура портфеля инновационных проектов позволяет организациям добиваться наибольшей отдачи от инновационной деятельности в долгосрочном периоде

Тем не менее, полученное соотношение не является фиксированным. Основным фактором, который влияет на распределение инновационных усилий между секторами, является отрасль. Наиболее близкими к портфелю 70-20-10 оказались промышленные компании. Высокотехнологичные предприятия больше концентрируются на прорывных разработках, поскольку рынки, с которыми они работают, постоянно ожидают все новых продуктов. Потребительские компании, в связи с постоянными изменениями предпочтений клиентов, больше заинтересованы в категории поддерживающих улучшений, что позволяет им подстраивать продукты под потребности клиентов (см. рис. 6).



Рисунок 6. Структура портфеля инновационных проектов по отраслям
Источник: Managing your innovation portfolio / Harvard Business Review

Другим важным фактором является конкурентная позиция компании на рынке. Отстающие бизнесы могут предпочесть вкладывать ресурсы в прорывные разработки, чтобы пробиться вперед. А компании-лидеры будут больше заинтересованы в сохранении и укреплении своей позиции.

Третий фактор – стадия развития компании. Организации, находящиеся на ранней стадии (стартапы), скорее всего, будут стремиться громко заявить о себе на рынке, и поэтому вкладываться в сектор «принципиально новых» разработок. В то же время, компании с определенной историей и стабильной базой клиентов могут поставить акцент на укреплении взаимоотношений через «основные» инновации.

Вывод 4: Баланс структуры портфеля инновационных проектов может изменяться под воздействием следующих факторов:

- Специфика отрасли, в которой работает компания;
- Конкурентное положение компании на рынке;
- Стадия жизненного цикла компании.

Показатели, при помощи которых можно оценить успешность функционирования элемента корпоративной инновационной системы «Портфель проектов» представлены в таблице 2.

Таблица 2
Показатели оценки «Портфеля проектов»

Показатель	Измерение.	I-P-O	Ед. изм.	
Портфель проектов сбалансирован по категориям между: поддерживающими и радикальными инновациями	Оценочно	Process	Да	Нет
Портфель проектов структурирован по областям бизнеса	Оценочно	Process	Да	Нет
К радикальным инновациям применяются специализированные инструменты менеджмента	Оценочно	Process	Да	Нет

Затраты на радикальные (прорывные) инновации	Количеств.	Input	%, Доля	Тыс. у.е.
Затраты на поддерживающие (улучшающие) инновации	Количеств.	Input	%, Доля	Тыс. у.е.
Затраты на смежные (развивающие) инновации*	Количеств	Input	%, Доля	Тыс. у.е.
Отклонение затрат на радикальные инновации от оптимального уровня	Количеств.	Process	%, Δ	Тыс. у.е.
Отклонение затрат на поддерживающие инновации от оптимального уровня	Количеств.	Process	%, Δ	Тыс. у.е.
Отклонение затрат на смежные инновации от оптимального уровня*	Количеств	Process	%, Δ	Тыс. у.е.
Доходность радикальных инноваций в долгосрочном периоде	Количеств	Output	%, Доля	Тыс. у.е.
Доходность поддерживающих инноваций	Количеств	Output	%, Доля	Тыс. у.е.
Доходность смежных инноваций	Количеств	Output	%, Доля	Тыс. у.е.

Источник: Составлено автором

Вывод 5: Предложенный набор показателей позволит формировать и балансировать портфель инновационных проектов и осуществлять мониторинг его структуры.

Список литературы

1. Measuring Innovation. 2010 / Boston Consulting Group
2. Breakthrough innovation and growth / PricewaterhouseCoopers. 2015 – p. 32
3. Nagji B., Tuff G. Managing your innovation portfolio / Harvard Business Review. 2012 – p.7.
4. Kupper D., Lorenz M., Maurer A., Wagner K. Managing the «Unmanageable». Radical innovation / Boston Consulting group. 2013 – p. 3
5. Трачук А.В. Лекция «Инновации и инновационная стратегия» 2014
6. Deloitte innovation / Deloitte Global Services Limited [официальный сайт] // URL: http://www.deloitte.com/view/en_IL/il/research/innovation/. Дата обращения: 14.12.2014.
7. Fortune Exclusive: Larry Page on Google / Fortune. 2012 – Режим доступа: http://fortune.com/2012/12/11/fortune-exclusive-larry-page-on-google/

Басова А.Г.

ИНВЕСТИЦИОННОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО РОССИИ И КИТАЯ

Басова А.Г.
Научный руководитель:
доктор исторических наук, профессор
Зарицкий Б.Е.
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации;

“Богатые не работают за деньги. Богатые заставляют деньги работать на себя.” - Роберт Кийосаки, “Богатый папа, бедный папа”.

Инвестирование является одной из самых развитых направлений экономики.

Актуальность данной темы связана с тем, что осуществление инвестиций и развитие инвестиционного климата в стране является одним из важнейших условий реализации стратегических и тактических задач развития и эффективной деятельности государства.

Практическая значимость темы связана с тем, что осуществление инвестиций на практике обеспечивается инвестиционной деятельностью государства, что является одной из его экономических функций. Также инвестиционная деятельность показывает уровень развития экономики данной страны.

Цель работы состоит в том, чтобы исследовать инвестиционный климат российского государства для привлечения китайских инвесторов, а также на примерах показать уровень инвестиционного сотрудничества двух мировых держав. Также цель данной работы- подтвердить улучшение инвестиционного сотрудничества между Китаем и Россией с 2010 – по 2016, построить тренд на основе увеличения объема инвестиций.

Для достижения поставленной цели были рассмотрены основные статистические изменения за пять лет, построен тренд и проведен анализ дальнейшего развития в данной сфере, а также выявлены основные направления потока инвестиций в России и Китае.

Правительство Российской Федерации и Правительство Китая, отметили, что благодаря совместным усилием, инвестиционное сотрудничество достигла в 2015 году самого высокого уровня за всю историю его развития.

Обеспечение благоприятствующего режима в странах для инвестиций является важной частью торгово-экономических отношений. Проанализировав статистические данные, можно сказать, что сотрудничество между Россией и Китаем имеет положительные тенденции в количественном и качественном выражении, однако оно не достигло еще крупных масштабов. Это связано с тем, что инвестиционное сотрудничество между Россией и Китаем находится на стадии становления.

Можно выделить основные цели развития инвестиционного сотрудничества между Россией и Китаем:

1) Содействие инвестиционных проектов производства продукции и услуг, которые ориентированы на реализацию в Китае и России, в тех отраслях производства, где преобладает высокая взаимодополняемость за счет компенсации недостатка в ресурсах и технологиях стран.

2) Создание специальных перерабатывающих производств на территории России, которые направлены на углубление степени переработки российских сырьевых товаров.

3) Повышение конкурентоспособности российских и китайских предприятий на мировом рынке, путем восполнения недостатков в производственных процессах.

4) Развитие инвестиций в социально-экономическом аспекте. Данный аспект является важным для обеих стран, так как он показывает общий уровень жизни населения в стране.

Для того, чтобы инвестиционное сотрудничество достигло в ближайшие годы высокого уровня необходимо обеспечить максимальную открытость инвестиционных рынков для обеих стран, а также снизить административные барьеры по отношению к инвесторам. Более того, Китай и Россия должны подробно изучать инвестиционные предложения, регулярно производить информационный обмен и проводить ежеквартальные форумы для обсуждения инвестиционной политики. На данных форум необходимо рассматривать инвестиционные проекты, которые будут выгодны для обеих сторон и будут являться приоритетными для сотрудничества.

Имеются следующие статистические данные по развитию инвестиционного сотрудничества: по данным Минкоммерции КНР, объем поступивших китайских прямых инвестиций в 2014 году составил 794 млн долларов, а в 2015- 337 млн. долларов. Что касается, инвестиций России в Китай, то имеются следующие данные: Объем поступивших российских инвестиций в экономику Китая составил за 2013 год – 21 млн. долларов, 2014 – 41 млн. долларов и в 2015 – 19 млн. долларов. В 2020 году объем

китайских инвестиций в Россию составит 12 млрд. долларов по мнению президента Торговой палаты Китая Чжана Юйцзин.

Далее хотелось бы подчеркнуть основные проблемы, которые являются препятствием для осуществления китайских инвестиций в Российскую Федерацию: нестабильная макроэкономическая среда; коррупционные сети; санкции и сложная ситуация с Западом; сложные процедуры регистрации; покупательская способность российских потребителей.

Однако, можно подчеркнуть положительные аспекты тренда на 2016-2017 года, такие как:

1) Издание законодательных актов, которые основаны на успешной практике зарубежных стран в реализации инвестиционных проектов.

2) Совместное регулирование в области предприятий России и Китая, которые реализуют проекты на основе механизмов ГЧП.

3) Установление четкого регламента условий участия в инвестиционных проектах.

Существует несколько факторов привлекательности российского рынка. Основные из них: объем внутреннего рынка и регуляторная и налоговая среда, природные ресурсы и инфраструктура, стоимость трудовых ресурсов, доступ к технологиям;

Теперь перейдем к приоритетным сферам стран, куда поступают Китайские и Российские инвестиции и с какими целями. Конечно, приветствуются инвестиции в те сферы и предприятия, которые соответствуют текущим планам развития страны. Сферы: машиностроение, производство строительных материалов, легкая промышленность, транспорт и логистика, сельское хозяйство, строительство, информационные технологии, банки и страхование, инновации, топливно-энергетическая, лесная и горнодобывающая отрасль, угольная и химическая промышленность, региональное сотрудничество.

Однако, в инвестиционной деятельности Китая и России есть не только плюсы, но и минусы. Интересы Китая не всегда совпадают с желаниями Российского правительства. Решение инвесторов носит скорее всего прагматичный характер, так как инвестор ориентируется на получение максимальной отдачи. Также, с увеличением инвестиций укрепляется рубль, а это значит, что растет импорт. Китай поставляет машины и оборудования. Все это приводит к тому, что машиностроительная отрасль не имеет возможности развиваться в России.

В заключении хотелось бы сказать, что с каждым годом еще большими темпами увеличивается инвестиционный поток российско-китайский инвестиций. В России существует благоприятный климат для привлечения китайских инвестиций, однако развитие находится на начальной стадии развитии, поэтому объем инвестиций еще не достиг высоких результатов. Главным положительным аспектом является соглашение между Россией и Китаем о потоке китайский инвестиций в Россию в 2020 году в размере 12 млрд. долларов. Также важным результатом «азиатского Давоского форума» было соглашение о присоединении к банку. Объем инфраструктурных инвестиций достигнет 8 трлн. Долларов, часть из них будет сделана в России. Подписан проект о создании обширной транспортной инфраструктуры на пути из Азии в Европу. Проект был предложен России Пекином. Строительством займется Азиатский банк инфраструктурных проектов. На стадии обсуждения и подписания находится главный проект в транспортной сфере – строительство скоростного железнодорожного сообщения между Пекином и Москвой. Важным для Российской Федерации было предложение об инвестировании Китаем скоростной железной дороги Москва-Казань. Китай согласился вложить 300 млрд. долларов в данное строительство.

МАЛЫЙ БИЗНЕС В РОССИИ: РОЛЬ В ЭКОНОМИКЕ И ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ

Хмельниченко К. С.
Научный руководитель: проф., к. э. н. Корольков В. Е.
кафедры «Экономическая теория»
ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

Развитие малых форм предпринимательства отвечает потребностям всех сфер экономики России и тенденциям мировых экономических процессов. Малый бизнес, являясь сугубо рыночной структурой, способен обеспечить свободу предпринимательского выбора и стимулировать эффективную организацию производства.

Малый бизнес участвует в формировании бюджетов всех уровней. Есть малые предприятия, которые занимаются разработкой новых научно-технических изобретений. Малый бизнес способствует созданию новых рабочих мест, обеспечивает занятость населения, в итоге уменьшается безработица. Относительно небольшой персонал предприятий малого бизнеса способствует большему сплочению трудового коллектива по сравнению с крупными предприятиями. Это еще более усиливает трудовую мотивацию и положительно сказывается на результатах труда компании.

Как результат, нельзя не заметить важность значения малого бизнеса для экономики государства. Вследствие этого многие страны создают особые условия для развития данного вида предпринимательства. Правительство России также старается стимулировать развитие малого и среднего бизнеса, однако в нынешней ситуации существуют различные трудности и проблемы, способствующие его росту.

Небольшие предприятия играют важную и значимую роль в российской экономике. Начать следует с того, что подобные организации берут на себя выполнение функций, которые либо вовсе не могут быть выполнены большими компаниями, либо выполнятся ими недостаточно. Роль малого бизнеса во многом определяется его особенностями: значительной гибкостью управления, оперативностью реагирования на изменение рыночной конъюнктуры и т.д.

Одним из главных завоеваний рыночной экономики является наличие конкуренции, как важнейшего инструмента регулирования экономических процессов. Наличие и рост малого и среднего бизнеса является именно показателем развитости конкуренции в отрасли, регионе, экономики в целом.

Необходимо подчеркнуть, что МСП (малое и среднее предпринимательство) во многом носит региональный характер, и при этом каждый регион имеет свою специфику развития малого предпринимательства. Развитие экономики региона зависит от многих факторов, среди которых достаточно большое значение имеет инновационная активность предприятий и организаций, расположенных и работающих на данной территории. При этом важно понимать, что инновационное предпринимательство также, в первую очередь, относится к сектору МСП.

Малый и средний бизнес несет важнейшую социальную функцию, обеспечивая занятость населения и удовлетворение спроса на товары и услуги повседневного спроса.

Согласно статистике на 2015 год в России, каждый четвертый работник занят в секторе МСП. Это с одной стороны. С другой — вклад МСП в общие экономические показатели ниже, чем в ряде развивающихся стран, не говоря уже о развитых. Тем не менее, число

зарегистрированных МСП выросло в 2015 году на 3,9 процента (с 3,99 до 4,15 млн единиц), а индивидуальных предпринимателей (ИП) — на 2,5 процента (с 3,55 до 3,64 млн человек).[191]

Стоит отметить и наличие множества проблем на пути малого бизнеса. Высокие налоги, всевозрастающая арендная плата за помещение и оборудование, отсутствие фондового рискового капитала – все это затрудняет продолжение эффективной деятельности и вынуждает направлять основные усилия не на расширение производства, а на борьбу за выживание.

Конечно, возможно отнести к числу положительных тенденций наблюдаемый в последние 1-2 года рост активности предпринимателей в регионах. За последние годы многие предприниматели получили финансирование в рамках различных программ поддержки.[192] Но стоит заметить, что не везде помощь является существенной и не всегда она объективна. Более того, в этом году объем выделенных средств на поддержку сократится, возможно в 2 раза, поскольку объем выделяемых субсидий также существенно сократился (практически в 2 раза).[193]

Также одну из ключевых позиций в перечне проблем на данный момент занимает кредитование. Кредиты позволяют малому бизнесу расширять производство, внедрять инновационные технологии, а также создавать новые рабочие места. Основные преграды развитию кредитования создаются во многом за счет высокой доли и величины операционных расходов в процессе кредитования; ограниченности или полного отсутствия правовых механизмов снижения кредитного риска на всех этапах кредитования. Из-за отсутствия источника денежных средств многие предприятия малого и среднего бизнеса зачастую вынуждены прекращать свою деятельность.

Более того, как уже было сказано выше МСП носит региональных характер, но при этом известно, что развитие малого и среднего бизнеса приоритетом считают далеко не во всех регионах России, что также является немало важной проблемой. Вместе с регионами и региональными командами необходимо определять направления, где бизнес наиболее востребован, создавать специальные программы обучения, добиваться конкретных результатов. Только тогда можно достичь значительных изменений.

Другой проблемой является неравномерное распределение. 30% предприятий сконцентрировано в Центральном федеральном округе, к которому отнесен город Москва. Более равномерное распределение предприятий сферы малого бизнеса, позволит развивать реальный сектор экономики, а также повышать уровень инновационной активности во всех федеральных округах, особенно, где расположено значительное количество крупных промышленных предприятий.

Также стоит отметить, что во многих странах драйвером развития экспорта является именно малый и средний бизнес. Так, в странах Европейского союза доля малого и среднего бизнеса в экспорте составляет 39% (по обороту). В Китае малый и средний бизнес является основным экспортеров, доля МСП в экспорте составляет 69%. Однако, в России доля МСП в экспорте не превышает 1%.[194] Различные издержки на проведение внешнеэкономической сделки, в том числе на подготовку документации, таможенное оформление, логистику, перевозку внутри страны на данных момент настолько высоки, что не позволяют предприятиям малого бизнеса выводить свою продукцию на внешние рынки. А следовательно, это также является проблемой развития МСП, которую необходимо устранять.

Тем не менее, государство стремится к поддержанию малого бизнеса в России. 29 июня 2015 года Президент России подписал Федеральный закон №156-ФЗ «О внесении изменений в

[191] Минэкономразвития РФ / Каждый четвёртый работник занят в секторе МСП. // URL: http://economy.gov.ru/minec/press/interview/20160224

[192] Федеральный портал МСП/ Абаев Алан Лазаревич - О Стратегии развития малого и среднего предпринимательства в регионах России. // URL: http://smb.gov.ru/mediacenter/expertopinions/17734.html

[193] Анна Королева - Поддержка МСБ упала почти вдвое. // URL: http://expert.ru/2016/03/10/k-msb-potekli-dengi/

[194] Федеральный портал МСП / Леонид Лозбенко - О развитии экспортного потенциала малого бизнеса. // URL: http://smb.gov.ru/mediacenter/expertopinions/17697.html

отдельные законодательные акты Российской Федерации по вопросам развития малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации». На форуме «малый бизнес – национальная идея?» В. В. Путин заявил: «нужно приложить все силы, чтобы в сфере малого предпринимательства стабильность сохранилась, чтобы временные ограничения – и экономические, и бюджетные – не стали преградой для притока в эту сферу как можно большего числа образованных, современно мыслящих и инициативных людей».[195] Это конечно же подчеркивает особое значение малого бизнеса в экономике страны и необходимость его развития.

Также была разработана стратегия малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации на период до 2030 года. Министерство в данном проекте рассчитывает на значительный рост оборота МСП — в 2,5 раза к 2014 году. Чтобы достичь выбранных ориентиров, выделено восемь основных блоков - направлений работы по развитию малого и среднего бизнеса. Они связаны с деятельностью Федеральной корпорации по развитию МСП, созданием рыночных ниш для бизнеса, технологическим развитием, доступным финансированием, предсказуемостью фискальной нагрузки, госрегулирования, территориального развития и персонала.[196] Результаты этого проекта возможно будет оценить в будущем. Но на данный момент существует широкий спектр проблем, которые необходимо решать.

Подводя итог, нельзя не отметить значимость малого бизнеса для экономики страны в условиях рыночной системы. Малый бизнес – залог конкурентной борьбы на рынке. Он выполняет различные функции, такие как обеспечение рабочих мест и сокращение безработицы, увеличение дифференциации товаров, повышение уровня предложения и удовлетворение существующего спроса. В России на современном этапе предприниматели сталкиваются с множеством проблем, препятствующих развитию малого бизнеса. В основном они связаны с трудностями накопления первоначального капитала, недостаточной развитости правовой базы и различными барьерами. Очевидно, что в сегодняшней экономической ситуации одной инициативы малых предприятий, недостаточно. Необходима мощная государственная поддержка малого бизнеса. Уровень развития малого бизнеса в России на данный момент незначителен по сравнению с развитыми странами. Разработанная стратегия на период до 2030 года должна способствовать развитию малого бизнеса, решению существующих проблем и стимулировать предпринимателей к активной экономической деятельности.

В заключение, стоит сказать, что в современных условиях малый бизнес нуждается в поддержке государства и только правильные шаги в области экономических реформ, могут стимулировать его развитие, что и приведет к развитию рыночной экономики в целом.

Левин В.Р.

РАЗВИТИЕ ЭКСПОРТНОГО ПОТЕНЦИАЛА В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ

В.Р. Левин
Научный руководитель: д.э.н., профессор Г.В. Колодняя
кафедры «Экономическая теория»
ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

Экспортный потенциал представляет собой одну из ключевых частей российской экономики в целом, что отражается в использования всех текущих и предполагаемых конкурентных преимуществ для обеспечения стабильного развития и роста национальной экономики России.

[195] Всероссийский предпринимательский форум «Малый бизнес – национальная идея?» // URL: http://kremlin.ru/events/president/news/51186
[196]Минэкономразвития РФ / Олег Фомичев: Работа над Стратегией МСП перешла в новую фазу // URL: http://economy.gov.ru/minec/about/structure/depmb/20160120

Известно, что в современных условиях российский экспорт находится в состояние глубочайшего кризиса. За 2015 г. объём экспорта сократился на 31% (до 343 миллиардов долларов), это ещё сильнее усугубило ситуацию 2014 г., когда экспорт сократился на 5%. Вместе с этим следует отметить, что значительная часть падения связана со снижением цен на углеводороды и металлы, которые являются основной статьей российского экспорта. Физический объем экспорта за 2015 г. увеличился на 1,6%. Данные Росстата свидетельствуют о том, что доля энергетического экспорта снизилась с 67% в 2014 г. до 58% в 2015 г., но происходило это не за счёт изменения структуры экспорта, а за счёт резкого падения цен на углеводороды.

На данный момент в России можно выделить две главных структурных проблемы экспорта. Во-первых, наличие дефицита экспорта высокотехнологичных товаров, и, во-вторых, имеет место крайне малая доля продукции малых и средних предприятий в составе российского экспорта. Это позволяет говорить о том, что текущие формы и объёмы государственной поддержки для предприятий, ориентированных на выпуск экспортных товаров, не могут считаться достаточными для проведения динамичной экспортной экспансии на международных рынках.

Анализируя факт нехватки высокотехнологических товаров в структуре российского экспорта, следует обратить внимание на следующие данные. На долю России приходится всего 0,31% мирового производства высокотехнологичной продукции, что не только ниже показателей развитых стран, но даже ниже показателей таких развивающихся стран, партнёров России по БРИКС, как Индии и Китая. Удельный вес наукоёмкой продукции в российском экспорте составляет не более 1,5%.

Следующей проблемой российского экспорта является чрезвычайно низкая доля малых и средних предприятий, осуществлявших экспортную деятельность. Сегодня в России насчитывается около 7,5 миллионов хозяйствующих субъектов, однако, только 1%, или 13 400 предприятий, работает на международных рынках. Столь низкие цифры связаны в первую очередь с тем, что подавляющее большинство российских малых и средних предприятий заняты в сфере торговли, и только 10% всех МСП являются представителями обрабатывающей промышленности. В качестве причин, препятствующих активной экспансии российских предприятий на международный рынок, можно назвать существование высоких требований к продукции, наличие высокой конкуренции, а также недостаток сведений о специфике ведения бизнеса за рубежом. Опрос, проведенный Российским агентством поддержки малого и среднего бизнеса, показал, что нехватка информации о специфике ведения бизнеса за границей является причиной отказа выхода на внешние рынки для более 40% опрошенных предприятий.

Для России существует несколько путей для преодоления кризиса в сфере экспортной деятельности, и одни из них – принятие мер, стимулирующих малые и средние предприятия заниматься внешнеторговой деятельностью. Уход от превалирования углеводородов в структуре экспорта позволит диверсифицировать российскую экономику и переориентировать на путь долговременного и стабильного развития, не зависящего от резких колебаний цен на нефть.

Список литературы

1. Федеральная государственная служба статистики "О состоянии внешней торговли в 2015 году", http://www.gks.ru/bgd/free/b04_03/IssWWW.exe/Stg/d06/35.htm
2. МСП Банк "Исследование потребностей малых и средних предприятий осуществляющий внешнеэкономическую деятельность в продуктах кредитования", https://www.mspbank.ru/userfiles/files/researches/22-05-2014_ved-spros.pdf
3. Эксперт № 11 (979) 2016. "Товарная структура российского экспорта" http://expert.ru/expert/2016/11/#page_9
4. Газета.ru // Елена Платонова // Большая надежда российского экспорта http://www.gazeta.ru/eksport/2015/05/21_a_6696805.shtml

5. Уральский федеральный университет имени первого Президента России Б.Н. Ельцина. Маркетинговое исследование рынка высокотехнологичной продукции стран ЕСsofp.ru/dl.php?id=595

Шпенст В.С.
ДОБЫЧА НЕФТИ В УСЛОВИЯХ КРИСИСА

Шпенст В.С.
Научный руководитель: Буевич А.П.
к.э.н., доц.,
ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

Россия является сырьевой страной. Она пополняет свой бюджет в основном с помощью экспорта полезных ископаемых. По данным Росстата экспорт важнейших товаров в денежном эквиваленте составил 343.427 млн. долларов США. Из них за топливно-энергетические товары государство получило 216.101 млн. долларов США, в частности за сырую нефть – 89.576 млн. долларов США. Ни один товар не может превзойти прибыльность нефти. Даже, продавая природный газ, наша страна получила 41844 млн. долларов США, что почти в 2 раза меньше дохода от экспорта нефти.

Неудивительно, что при такой зависимости от нефти, объема ее добычи и цены на нее, при сложившейся экономической ситуации, наша страна переживает кризис. Ведь падение курса рубля связано и со снижением цены на «черное золото».

Причин для обвала цен на нефть достаточно. Например, предложение выросло по сравнению со спросом. На рынок вышли новые страны Африки и Южной Америки. Сланцевые месторождения открыли в США. Также страны ОПЕК не хотят уступать свое лидерство.

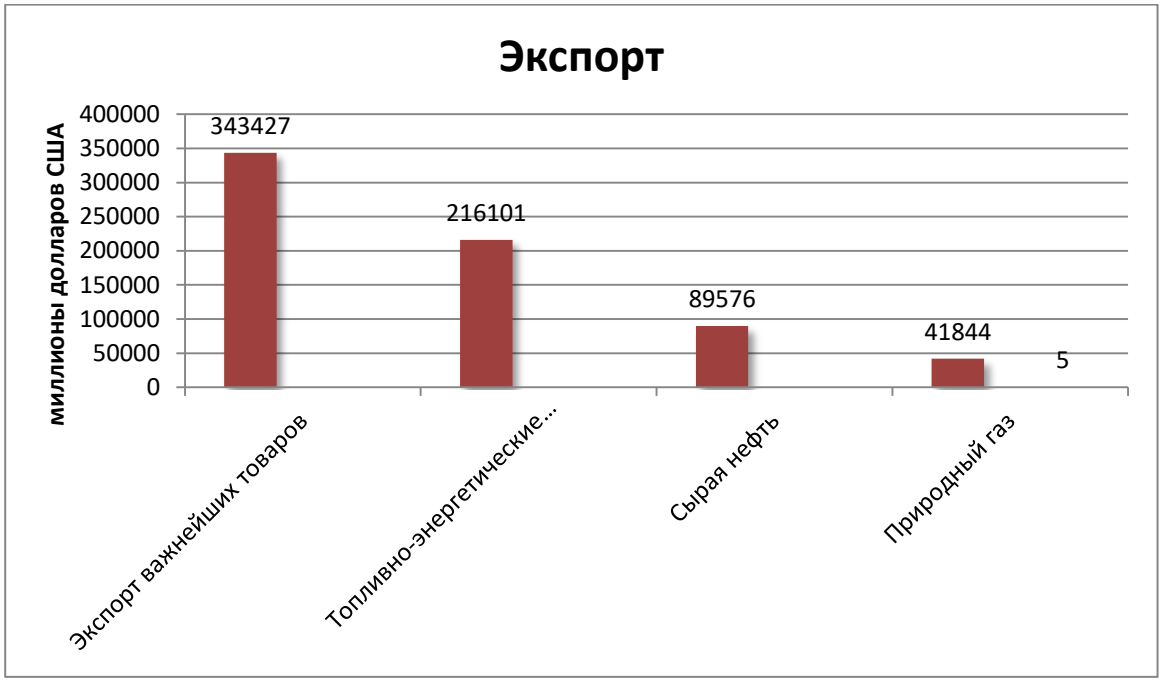


Диаграмма 1
Экспорт российских товаров

По оценке экспертов «Экономическая глобализация характеризуется открытием рынков и конкуренцией в целом. Нефть стала находиться под влиянием конкуренции». Поэтому со

временем все сложнее контролировать цены и объем добычи. Нефть перестала быть редким товаром и превратилась в расхожий.

Но не только объем добытой нефти влияет на экономику, но и отсутствие четкой прямой связи между физическими рынками нефти и финансовыми площадками, на которых ведется торговля. В таком случае возможна спекуляция, так как нефть продается и покупается по долгосрочным контрактам, которые и определяют ее цену. Необъективная оценка приводит к негативным последствиям для экономики, так как нефть продается не по реальной цене, но по предполагаемой. В таком случае уже играют роль не ценность нефти, но ликвидность, движение капитала и популярность альтернативных инвестиционных активов.

И так мировой кризис изменил к худшему состояние российской экономики. В купе с санкциями, выдвинутыми Европой, для нашей страны приходится решать несколько задач одновременно. Ведь было запрещено передавать России оборудование для глубоководного бурения нефти, разработки сланцевых месторождений, геологоразведки в Арктике, было наложено ограничение на передачу технологий для нефтяной промышленности.

В связи с этим особенно остро стоит вопрос об импортозамещении оборудования в данной отрасли. Такой процесс трудоемок, , поскольку ТЭК на 70%, (из которых, по данным Минэнерго, 68% попало под запрет) – зависит от импортных технологий и оборудования. Это означает, что необходимо не только вовремя обеспечить достаточное количество отечественного конкурентоспособного оборудования, но и теоретически обладать такого рода потенциалом, способным покрыть спрос.

Таким образом, возникает вопрос о том, как бороться с кризисом. Так как невозможно отказаться от данной отрасли: ежегодно Россия продает более 200 млн. т. сырой нефти, то надо менять, что-то в самой структуре отрасли.

Для того, что бы делать выводы необходимо проанализировать сам рынок.

На мировом рынке ведущие роли играют страны ОПЕК и Россия. С 2012 года Российская Федерация на втором месте по добыче нефти. В мировых объемах производства и экспорта нефти, включая газовый конденсат, доля России на настоящий момент составляет порядка 12%, что, в свою очередь уступает только Саудовской Аравии. Но нельзя со счетов сбрасывать США с ее сланцевыми месторождениями. «Уже сегодня более половины потребности экономики в нефти США удовлетворяет за счет собственных поставок»[197].

Если же рассматривать структуру национального рынка, то следует отметить его специфику и особенности.

Во-первых, необходимо упомянуть о характеристике бизнеса. Для него характерны крайне высокие барьеры для входа, многие компании являются государственными или имеют значительную долю капитала, их деятельность сосредоточена внутри страны. Из всего выше перечисленного можно сделать вывод о том, что в России царит монополия на нефть. Это подтверждает индекс Херфиндаля-Хиршмана за 2014 год. Так доля «Роснефти» в добыче нефти составляет 38%, «Газпрома» и «Газпром нефти» - 11,6%, «Татнефти» - 5%, «Башнефти» - 3,4%[1]. I_{hh} = 1615,12.

[197] МУКАЙДЕХ Е.А. Проблема зависимости российской экономики от конъюнктурных колебаний мирового рынка нефти и перспективы ее решения // Вестник Брянского государственного университета . 2015. №1. С.314-316.



Диаграмма 2
Российский рынок нефти

Если рынок монополизирован, а монополии государственные, то, следовательно, он во многом зависит от государственных решений, но не от предпринимателей. Частному бизнесу трудно пробиться в данной отрасли. И возможно это мешает развитию рынка. Ведь там, где государство не может помочь, должны действовать частные фирмы, которые заинтересованы в прибыли. Например, ряд отечественных компаний (НПФ «Промприбор», «Оннинен», «Навгеоком») ведут разработку новых методик добычи шельфовой нефти в Арктике. И таким образом государство экономит бюджет.

Существует противоположное мнение, что государство должно полностью контролировать нефтяную отрасль, дабы обеспечить экономическую безопасность и предотвратить еще больший упадок. Также нефть – это весомая часть дохода государства. И лишив государство привилегии собирать деньги от добычи «черного золота», оно не сможет сбалансировать бюджет.

Немаловажной частью исследования и анализа данной отрасли является текущее ее состояние, а именно экспорт нефти и ее продажа внутри страны.

Экспорт сырой нефти на 2015 составляет 89576 млн. долларов США, что составляет 58,2% к 2014 году и 26,1% экспорта к итогу 2015 года.

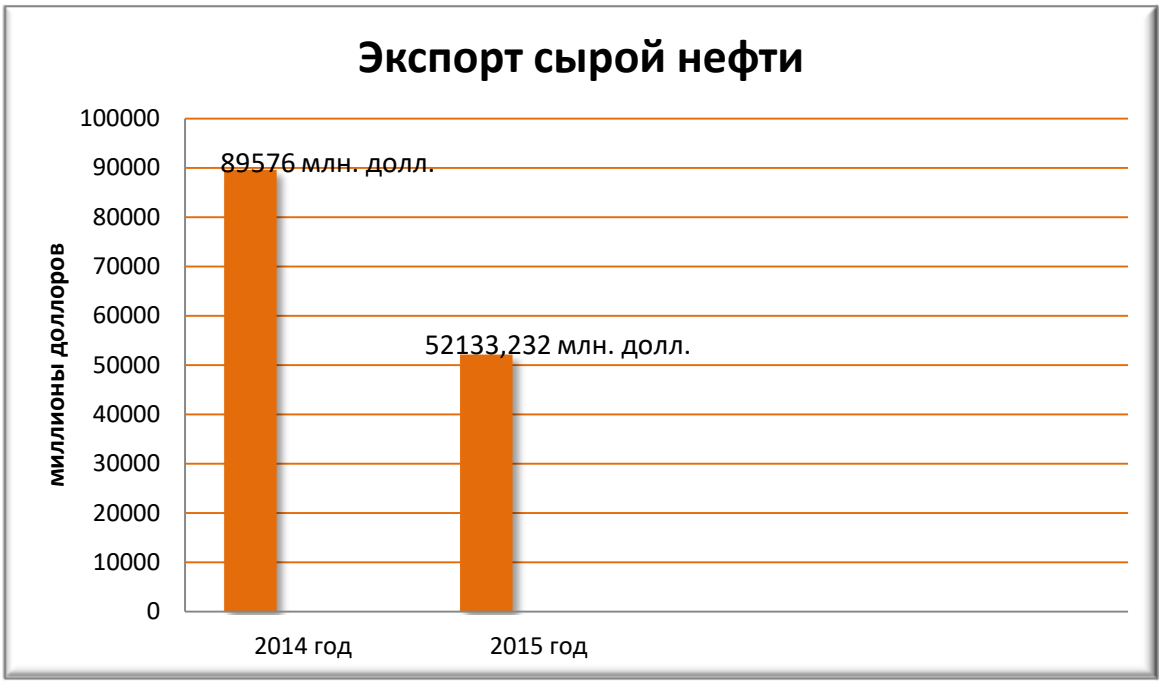


Диаграмма 3
Экспорт сырой нефти

Удельный вес экспорта нефти в общем объеме российского экспорта в I квартале 2015г. составил 25,2%, в экспорте топливно-энергетических товаров - 38,5% (в I квартале 2014г. соответственно 31,6% и 43,7%).

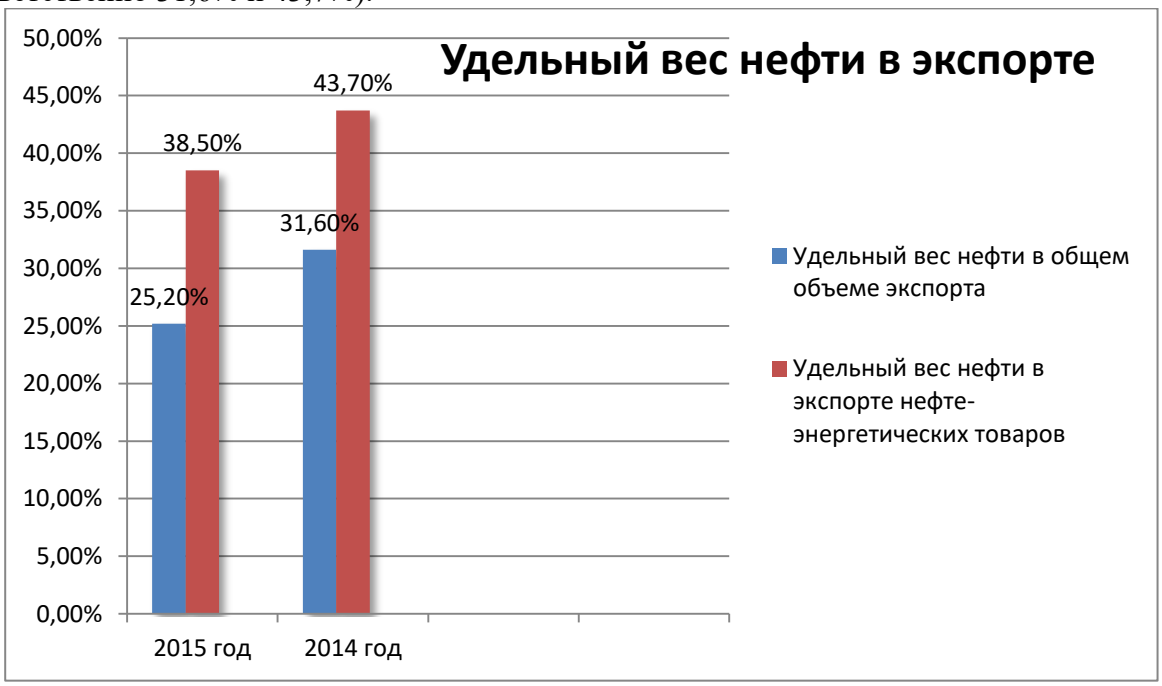


Диаграмма 4
Удельный вес нефти в экспорте России

В марте 2015г. средняя фактическая экспортная цена на нефть составила 383,1 доллара США за 1 тонну (104,7% к февралю 2015г.). Цена мирового рынка на нефть "Юралс" составляла 398,1 доллара США за 1 тонну (95,2% к февралю 2015г.).

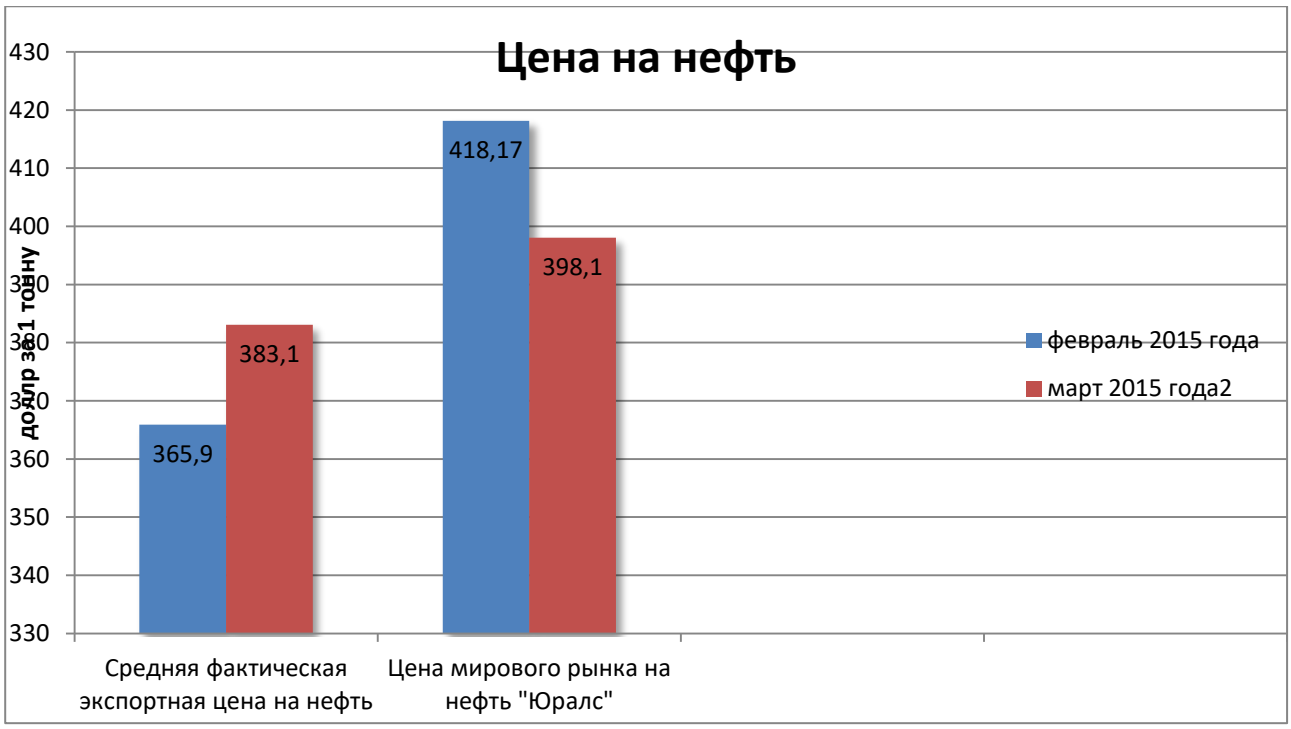


Диаграмма 5

Цена на нефть в марте-феврале 2015 года

Если смотреть данные на январь 2016 год, то мы увидим, что нефть добытая, включая газовый конденсат, составляет 45,8 млн. тонн, это 100,9% по отношению к декабрю 2015 года. Нефть, поступившая на переработку (первичная переработка нефти) составляет 23,8 млн. тонн, и 94,6% к декабрю 2015 года. Сравнительно с январем 2015 года данные не сильно меняются, так как нефть добытая, включая газовый конденсат, в прошлом году составляла 45,5 млн. тонн, а нефть, поступившая на переработку - 24,9 млн. тонн[1]. Видно, что показатели добыча и переработка нефти не сильно меняются и примерно остаются на одном уровне. Но объемы экспорта уменьшились, что повлияло на доход страны.

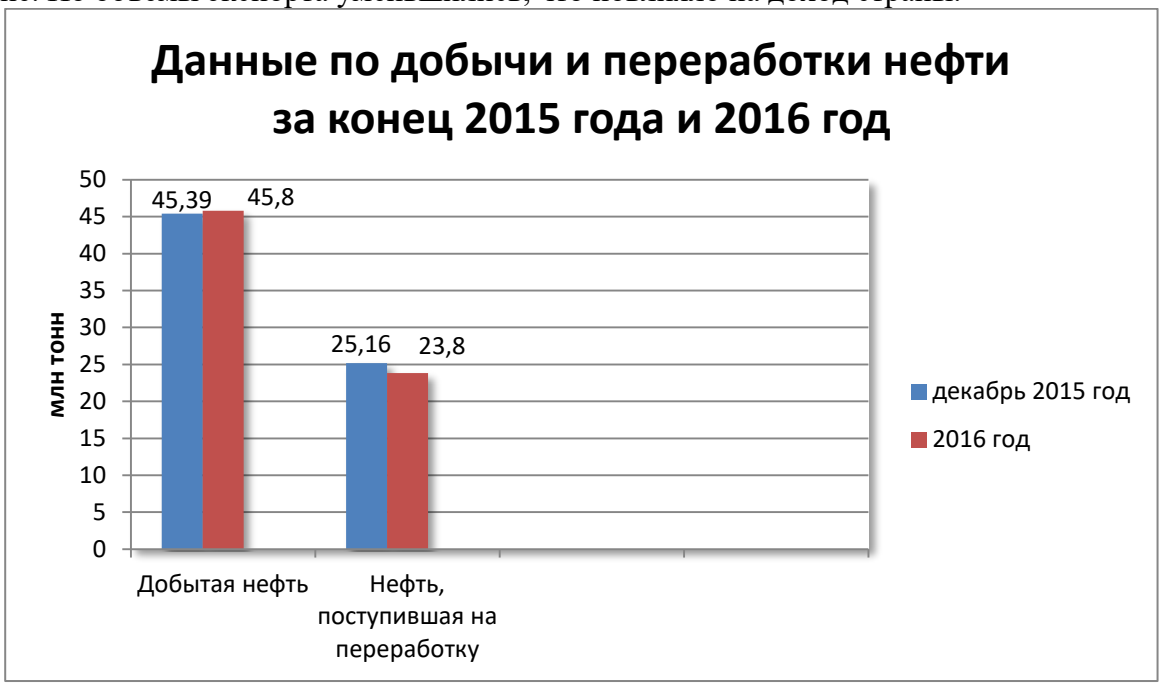


Диаграмма 6

Добыча и переработка нефти конец 2015-2016 гг.

Не только экспорт приносит прибыль. Также важно, какая цена на нефть внутри страны. В настоящее время внутренняя цена равна мировой цене за вычетом экспортной пошлины и

затрат на транспортировку нефти на экспорт. Внутренние цены коррелируются в соответствии с мировыми. Национальная экономика зависит от мировой. Но, тем не менее, цена внутри страны ниже существенно ниже из-за разницы на размер пошлины. В 2014 году цена на нефть на российском рынке была 41долл./барр. Что составляет всего 42% от мировой цены[2]. Это связано с тем, что транзакционное издержки для России выше, чем для других стран. Отсталость в технологиях и нехватка средств на ее развитие дает о себе знать.

Также готовые продукты из нефти стоят дешевле, чем в Европе. Все потому, что налоги меньше. Налог на автомобильный бензин АИ92-, Premium за 2014 год составлял 0,277 долл./л[198]. В Германии, Великобритании, Франции, Италии он был больше единицы. А так как цена в России без налога за бензин и без того мала, это вредит российской экономике. В этом и заключается беда. Нефть падает в цене и потому нельзя заработать деньги на внешнем рынке, а недостаток в инновациях и налогах не дает возможность заработать деньги на национальном рынке.

Вследствие чего Россия нуждается в грамотно рассчитанных налогах и уменьшении транзакционных издержках. Решив эти две проблемы, российская экономика меньше почувствует давление кризиса и последствия других нерешенных проблем.

Проблемы транзакционных издержек тесно связана с рынком сбыта нефти и его расширением. Понятно, что, чем больше у России закупщиков, тем быстрее она обогащается.

Так в последнее время ведется разговор о том, о переориентации рынка с Европы, которая мешает развитию России на Азию, которая последнее время совершила скачок в экономике. И на данный момент создается региональная энергетическая система, ориентированная на КНР. При ее участии построена инфраструктура, обеспечивающая транспортировку углеводородов. Теперь есть казахстанско-китайский и российско-китайский нефтепроводы.

Данная подготовка для сближения России и Китая дает некоторые надежды на то, что приобретать нефть будут не только страны СНГ, но и Азии. А санкции Европы не будут так сильно мешать нефтяному рынку нашего государства. Возможно, страны Азии не дадут нашей экономике упасть, так как им выгодно такое энергетическое сотрудничество. Ведь в Китай с 2018 г. ОАО «Газпром» предполагает экспортировать 38 миллиардов кубических метров газа ежегодно по газопроводу «Сила Сибири», строительство которого началось в 2014 году. Следовательно, данная кооперация сил полезна обеим сторонам, и сотрудничество довольно перспективно.

Тем не менее, у переориентации есть и свои минусы.

Во-первых, это затраты на нефтепроводы и транспортировку продукта. Новые затраты отразятся на бюджете, который и без того дефицитный. К тому же строительство - дело не пяти минут. Затраты будут долгосрочными. Сможет ли наша экономика выдержать? Ответ неоднозначный. При нынешней ситуации, задача кажется трудно. Но ведь не только Россия инвестирует средства в инфраструктуру, также Китай участвовал в прокладывании нефтепроводов. К тому же при существующей базе, нельзя не воспользоваться эти и не продолжить начатое. В любом случае необходимо что-то менять, рынок – это и есть такая возможность.

Во-вторых, доверяясь новым экономическим связям, не стоит забывать об истории с Европой, и потому не надо слепо верить в то, что отношения с Китаем долговечны. Нельзя доверять политической дружбе, необходимо постепенно выстраивать прочную экономическую базу нефтяного рынка. На мой взгляд, надеяться только на выручку со стороны бесполезно и даже опасно.

Важно расширять экономические связи, но при этом быть суверенной и сильной державой. Для этого необходимо инвестировать отрасль, не только принимать иностранные инвестиции. Как известно в нефтяной отрасли наибольшая доля иностранных инвестиций. К

[198] Красников Александр Вячеславович Анализ развития российского рынка нефти и нефтепродуктов в современных экономических условиях // Евразийский Союз Ученых . 2015. №10-5 (19). С.86-89.

сожалению, на данном этапе невозможно обойтись без влияния со стороны других государств. Но как говорят экономисты, кризис и санкции – это повод для того, чтобы заняться уязвимыми местами национального хозяйства.

Еще одной задачей, которая уже упоминалась, необходимо заняться, является импортозамещение в нефтяном бизнесе. Как было выше сказано, санкции больно ударили по отрасли «черного золота». Как показывают цифры, не только экспорт изменился, импорт тоже уменьшился. За 2015 год импорт машин, оборудований и транспортных средств составил всего 60% к 2014 году. В оборудования входит и оборудование для бурения скважин, и выкачивания нефти, и ее транспортировки. Это связано и с уменьшением бюджета, и с выдвинутыми санкциями Европы по отношению к России. В любом случае, это дает почву для размышлений. Ведь всем известно, что наша страна больше экспортирует природные ресурсы, чем товары производства и наоборот импортирует больше оборудований.

Встает вопрос о том, как следует поступить: импортозамещать или опять же довериться переориентации и найти новые рынки оборудования?

На данный вопрос можно по-разному ответить. Можно спорить о том, что у нас недостает базы для замены импортных товаров отечественными или, что поменяв, экспортеров, зависимость от других останется и история повториться. Но как бы то ни было проблема есть проблема.

По данным Института энергетической стратегии, существующие в России бассейны, изучены не более чем на 50%, что показывает недостаточность геологоразведочных работ на большинстве бассейнов. Это означает, что неразвитость технологий и труднодоступность, исследуемых земель мешает увеличить объем добычи нефти. Тем опаснее для нас это проблема, так как от развития технологий добычи нефти, а также газа в некоторых регионах зависит уровень жизни людей. В пример можно привести Ямало-Ненецкий и Ненецкий автономные округа, которые зависят от нефти, добытой в Арктике. В указанных регионах добыча углеродов достигает 83 и 89% от валового продукта в 2012-2013 годах[199]. Это при том, что на севере очень сложно что-либо добывать. Поэтому освоение ресурсов шельфа Арктики и континентального склона Северного Ледовитого океана ведется намного медленнее, чем других регионов и большинства месторождений Мирового океана.

Природно-климатические особенности и экологическая уязвимость местности не дает возможности полностью раскрыть потенциал месторождений. И даже США не удается полностью эксплуатировать Аляску. В последнее время из-за аварий активность работ нефтегазовых компаний в Аляске и море резко снизилась.

Что говорить про Российские кампании на север. По данным Госморспасслужбы, 16 ноября 2014 года теплоход «Брин-Наволок» зажало льдом в районе порта Варандей. Не смотря на некоторые инциденты исследования проводятся. В 2012-2014 годах при поддержке ОАО «НК «Роснефть»» проходили комплексные морские экспедиции ФГБУ «ААНИИ» и других организаций в Арктике. Исследовались экстремальные гидрометеорологических условий, ледовой обстановки и айсберговой угрозы. Однако такого короткого периода недостаточно для статистической оценки климатических угроз для технических средств освоения ресурсов. Краткосрочные исследования могут подвести. ОАО «НК «Роснефть»» ошиблось в расчетах и ее представления о силе возможных штурмов в Баринцево-Карском море оказались на 10% меньше, чем это было 10 августа 2012 года в Карском море вблизи архипелага Новая Земля.

В настоящее время идет разработка месторождений на шельфе, но из-за санкций приостановлена работа альянсов российских и зарубежных нефтегазовых компаний, которые образовались в 2011-2013гг. Но, не смотря на это в 2014-2015 годах, шельфе Балтийского моря, прилегающем к Калининградской области, в результате поискового бурения четырех скважин ОАО "ЛУКОЙЛ" на структурах Д-6-Южная, Д-29, Д-31 и Д-41 открыты нефтяные месторождения.

[199] Богоявленский Василий Игоревич, Богоявленский Игорь Васильевич Освоение месторождений нефти и газа в морях Арктики и других акваториях России // Вестник МГТУ . 2015. №3. С.377-385.

Для того, чтобы скважины приносили доход, их необходимо разрабатывать. Буровой флот, созданный в СССР, почти полностью утерян. По инициативе ОАО «Газпром» создан корпоративный флот ООО "Газфлот". Он открыл месторождения в акваториях Карского моря, в основном в Обской и Тазовской губах. С его помощью запас углеводородов прирос 2 млрд т. Сейчас активность бурения снижается, в 2012 и 2013 годах не было пробурено ни одной скважины, а в 2014 всего две. Это можно увязать с санкциями и кризисом. Не радует и то, что даже при оптимистичных прогнозах освоение мировых месторождений на открытых акваториях Арктики потребуется не менее 10-15 лет.

Для бурения разработки нужно специальное оборудование, которое ранее ввозилось из-за границы, и сейчас является больной точкой для нефтяной отрасли. Хотя, сейчас рано говорить о том, что наша страна способна производить собственное оборудование. В начале 2014 года в результате реорганизации во французской компании ООО ПКФ «Сеталь» был открыт в России собственный цех по производству щитов управления и насосных станций, что позволило снизить себестоимость и стоимость продукции для заказчика. Возможно это не совсем импортозамещение, но предпосылки есть.

В заключении хотелось бы сказать, что несмотря на не радужные прогнозы, Россия пока не может отказаться от добычи и продажи нефти. Проблема в том, что необходимо многое менять, и на это требуется много времени и средств, которых не хватает. На мой взгляд, не стоит строить долгосрочные планы и проекты, которые с трудом исполняются, но создавать планы на ближайшее будущее, чтобы не откладывать и не менять их. Таким образом постепенно можно двигаться вперед, догонять по развитию Европу и Америку. Надо понимать, что пока нет возможности отказаться от рынка нефти, задача России – поддерживать.

Используемая литература:

1. Безкади Фади Экономические и политические последствия обвала цен на нефть. // Международный научный журнал . 2015. №3.
2.ФЕДОРОВА И.И., САЖНЕВА С.В. Проблемы ценообразования нефтяного рынка России // Молодий вчений . 2015. №2-6 (17). С.1438-1439.
3. МУКАЙДЕХ Е.А. Проблема зависимости российской экономики от конъюнктурных колебаний мирового рынка нефти и перспективы ее решения // Вестник Брянского государственного университета . 2015. №1. С.314-316.
4. Красников Александр Вячеславович Анализ развития российского рынка нефти и нефтепродуктов в современных экономических условиях // Евразийский Союз Ученых . 2015. №10-5 (19). С.86-89.
5. Федеральная служба государственной статистики.
6. Красников Александр Вячеславович Анализ развития российского рынка нефти и нефтепродуктов в современных экономических условиях // Евразийский Союз Ученых . 2015. №10-5 (19). С.86-89.
7.Богоявленский Василий Игоревич, Богоявленский Игорь Васильевич Освоение месторождений нефти и газа в морях Арктики и других акваториях России // Вестник МГТУ . 2015. №3. С.377-385.

Широкова А.А.
РОССИЙСКИЙ И МЕЖДУНАРОДНЫЙ ОПЫТ СОТРУДНИЧЕСТВА В СФЕРЕ ГОСТИНИЧНОГО БИЗНЕСА

Широкова А.А.
Научный руководитель: д.э.н., профессор Карамова О.В.
кафедры «Экономическая теория»
ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

Туризм – это одним из самых значительных источников экспортных доходов для более 160 стран, а в 60 из них он находится на первом месте. В последние 10 лет гостиничный бизнес стал индустрией с миллиардными доходами. За это время российский рынок вырос на 15-20%. Но, к сожалению, Россия использует свой рекреационный потенциал только на 20%, что объясняет низкий вклад туризма в экономику страны по сравнению с развитыми странами мира.

Сейчас стало достаточно удобно организовывать этот бизнес, так как существует франчайзинг и управление по контракту, так гостиничные компании снизили издержки при выходе на рынок, также минимизировали текущие издержки и в принципе могут проводить наиболее эффективную ценовую политику. На данный момент международные гостиничные корпорации доминируют на рынке средств размещения. При этом наиболее активными операторами, которые планируют развивать свои сети в городах России, являются Accor, Rezidor Hotels Group, Kempinski Hotels, Hilton Hotel Corporations.

Актуальность анализа развития гостиничной отрасли особенно возрастает в условиях серьезных вызовов для экономической политики России: сложившиеся негативные тенденции в экономике (замедление темпов роста, уровень инфляции, «санкционная война») были усугублены геополитическими факторами.

Целью данного исследования является определение факторов, не только которые влияют на ускорение развития гостиничной отрасли, но и препятствующие этому явления.

Для достижения цели были поставлены следующие задачи:

- исследовать отечественный опыт прошлых лет в области гостиничного бизнеса;
- проанализировать базовые модели создания гостиниц в целом;
- определить социально – экономические последствия санкций странами Запада.

Для решения поставленных задач был использован широкий круг источников по данному вопросу, в том числе законодательные и правовые акты в области туризма, публикации отечественных и зарубежных экспертов по вопросам гостиничной отрасли.

В качестве методов исследования данной научно – исследовательской работы послужили общие и частные методы, включающие эмпирический и статистический.

Проведение крупномасштабных мероприятий по устранению недостатков привело к развитию туризма в Казани (в связи с Летней Универсиадой 2013), Сочи (Зимние Олимпийские игры 2014 и XI Паралимпийские зимние игры 2014), Владивостоке (саммит АТЭС и Восточный экономический форум), а также в других городах, таких как Москва, Калининград, Санкт-Петербург, Волгоград, Казань, Нижний Новгород, Самара, Саранск, Ростов-на-Дону, Сочи, Екатеринбург, в которых будет проходить Чемпионат Европы 2018. Кроме того, активно развиваются рекреационные зоны, такие как курорты Краснодарского и Ставропольского краев и республика Крым. Так как данные направления в связи с нынешней геополитической ситуацией стали очень популярны(из-за увеличения внутреннего туризма) , то спрос ,по данным Ассоциации туроператоров России (АТОР), по внутренним направлениям будет сдерживаться ростом цен в здравницах и пансионатах черноморских курортов РФ примерно на 30%. Более того сейчас стали более доступными для иностранных туристов такие перспективные районы, как Дальний Восток, Курильские острова, Сахалин, Урал, Север России и другие территории. Регулярно проводятся международные отраслевые

выставки, форумы по различным перспективным для России видам туризма, а также ведется работа по формированию положительного имиджа страны в сфере туризма.

Анализ гостиничного хозяйства России позволил выявить, что развитие данной отрасли сейчас находится только на начальном уровне, по сравнению с другими странами. Этому препятствует ряд проблем:

- это нехватка кадров, что объясняет неэффективность организации труда. Попадая в новую компанию, сотруднику придется если и не учиться всем заново, то усвоить много новой информации, чтобы полностью включиться в работу. Все хотят найти хорошего специалиста с большим опытом работы.
- низкое качество сервиса. Конечно, отели, работающие «под флагом» крупных гостиничных сетей, соблюдают все «брендовые» нормы, но вот от небольших отелей, особенно в маленьких городах, можно ожидать чего угодно. Туристы пишут о том, что такие отели все еще «дышат» советским настроением – соответствующая обстановка, отсутствие ремонта и негативное отношение персонала отставляют далеко нелицеприятное впечатление об отдыхе.
- отсутствие информации о ситуации в регионах России. Это происходит из-за слаборазвитых межрегиональных связей, объективной информации о потребностях, приезжающих гостей.
- часто гостиницы терпят убытки по причине того, что туроператоры, которые оформляют предварительное бронирование мест для своих клиентов, не всегда выкупают забронированные номера. Так называемое позднее аннулирование заказов является фактором риска в гостиничной индустрии в целом. В качестве противодействия неблагоприятным факторам гостиницы обязывают туроператоров вносить предварительную оплату и залог.

На муниципальном и федеральном уровнях РФ совершенствование современной инфраструктуры гостиничного бизнеса названо приоритетным направлением развития национальной экономики. Мировые гостиничные сети активно увеличивают количество своих отелей на российском рынке: во многих городах, особенно в таких как Москва, Санкт-Петербург, Сочи появляются отели крупнейших гостиничных цепей- это свидетельствует о существенной перспективе развития данной отрасли. Например, московский гостиничный номер приносит его хозяину примерно 150 евро чистой прибыли. Всего в Москве около 35000 гостиничных номеров, из них 5 звезд-8%, 4 звезды-18%, 3 звезды-40% процентов, 2 звезды-28%. Гостиницы среднего класса занимают наибольший сегмент гостиничного бизнеса столицы, так как мы открыты для туристов с разным достатком и хотим быть конкурентоспособны на рынке туризма.

Итак, можно сделать вывод, что в России происходит стремительное развитие гостиничного бизнеса, это иллюстрирует открытие новых гостиничных объектов, а также интерес иностранных инвесторов. Лидерами гостиничного бизнеса в России являются Москва, Санкт-Петербург, Сочи. Помимо этого, эта индустрия активно развивается в Калининграде, Челябинске, Екатеринбурге, а также в Красноярске.

Источники:

1. ИННОВАЦИИ В ГОСТИНИЧНОМ БИЗНЕСЕ: МЕЖДУНАРОДНЫЙ И РОССИЙСКИЙ ОПЫТ/ 08.10.2015/ URL: http://cyberleninka.ru
2. История Развития Индустрии Гостеприимства/ 22.02.2016/ URL: http://kaz2.docdat.com
3. История развития и проблемы гостиничного бизнеса в России/ 15.06.2011/ URL: http://knowledge.allbest.ru
4. Распоряжение Правительства Российской Федерации от 31 мая 2014 г. N 941-р г. Москва "Об утверждении Стратегии развития туризма в Российской Федерации на период до 2020 года" — Российская Газета (1/3)/ 05.01.2016/ URL: http://rg.ru

5. Романова М.М., Чернова А.А. Характеристика и особенности применения различных видов управления в индустрии туризма (1/2)/ 25.12.2014/ URL: http://naukovedenie.ru

Уварова П. И.
СФЕРИЧЕСКАЯ МОДЕЛЬ ПРОСТРАНСТВА СОБЫТИЙ

Уварова П. И.
Научный руководитель:
доктор физико-математических наук, профессор Степанов С.Е.,
ассистент Ефимова О.Н.
Финансовый Университет при Правительстве Российской Федерации

Аннотация. В настоящей заметке мы ставим своей целью геометризовать преподавание теории вероятностей на ее начальном этапе и тем самым облегчить понимание ее основных понятий. Для реализации этой цели нами построена модель пространства событий, а затем решена элементарная задача из курса теории вероятностей для иллюстрации действия данной модели на практике.

Referee. In the present note we demonstrate the geometrical approach to teaching elementary level probability theory course and by that we facilitate understanding of basic probability concepts. For realization of this purpose we construct spherical model of space of events and then on its basis solve an elementary problem from probability theory course as an illustration how model works in practice.

Ключевые слова: Геометрический подход, сферическая модель, основы теории вероятностей.

Key words: Geometrical approach, spherical model, basic probability concepts.

1. Введение. В настоящей заметке мы ставим своей целью геометризовать преподавание теории вероятностей на ее начальном этапе и тем самым облегчить понимание ее основных понятий. Для реализации этой цели нами построена модель пространства событий, которую мы описываем в следующем параграфе, и затем решена элементарная задача из курса теории вероятностей для иллюстрации действия данной модели на практике.

2. Сферическая модель пространства событий. Рассмотрим пространство событий, где каждое событие P имеет n исходов с вероятностями $p_1, p_2, \ldots, p_n$, причем $0 \le p_k \le 1$ для всех $k = 1,...,n$. Тогда по основной аксиоме теории вероятностей имеем $p_1 + p_2 + ... + p_n = 1$. Если положить $x_k = \sqrt{p_k}$ для всех $k = 1,...,n$, то предыдущее равенство можно представить в виде уравнения $x_1^2 + x_2^2 + ... + x_n^2 = 1$, задающего в $(n + 1)$-мерном арифметическом пространстве $\mathbf{R}^{n+1}$ гиперсферу $\mathbf{S}^n$ единичного радиуса с центром в начале координат O(0, … , 0). В результате этого предположения каждое событие $P(p_1, p_2, ..., p_n)$ может быть отождествлено с соответствующей точкой $X(x_1, x_2, ..., x_n)$ гиперсферы $\mathbf{S}^n$ пространства $\mathbf{R}^{n+1}$.

События, которые имеют число исходов меньшее n, можно также включить в нашу модель, отождествляя их с точками на все той же гиперсфере $\mathbf{S}^n$. Для чего, например, событие с n - 1 исходами $P'(p_1, p_2, ..., p_{n-1})$ следует рассматривать как точку $X'(x_1, x_2, ..., x_{n-1}, 0)$, которая лежит на сфере $\mathbf{S}^{n-1} \subset \mathbf{S}^n$, служащей аналогом окружности $\mathbf{S}^1$ большого радиуса сферы $\mathbf{S}^2 \subset \mathbf{R}^3$.

Для того чтобы «вернуться назад» от точек гиперсферы $\mathbf{S}^n$ к событиям вероятностного пространства необходимо потребовать, чтобы $x_k \ge 0$ для всех $k = 1,...,n$. В противном случае, нескольким точкам гиперсферы $\mathbf{S}^n$ будет соответствовать одно событие. Например,

двум точкам, $X(x_1,x_2,...,x_n)$ и $X'(-x_1,x_2,...,x_n)$ будет соответствовать одно и то же событие $P(p_1,p_2,...,p_n)$. При таком ограничении, в рассмотрение будет введена не вся сфера $\mathbf{S}^n$, а только ее часть, включенная в «*n*-мерный сектор».

В результате, построенная модель позволит нам отождествить пространства событий с $k \le n$ исходами с частью гиперсферы $\mathbf{S}^n$ единичного радиуса с центром в начале координат $O(0, \dots, 0)$ из арифметического пространства $\mathbf{R}^{n+1}$, которая включена в «*n*-мерный сектор», определяемый условиями $x_k \ge 0$ для всех $k = 1,...,n$.

3. Задача. Для иллюстрации возможности применения построенной модели решим следующую элементарную задачу. Турагентство работает на три направления: внутреннее (Сочи), внешнее престижное (Испания, Греция) и внешнее бюджетное (Египет, Турция). Путевки по этим направлениям считаются товарами-субститутами. Следовательно, вероятность того, что их раскупят в начальный момент времени t=0 (лето 2015) равна соответственно $p_1=\frac{1}{3}$, $p_2=\frac{1}{3}$, $p_3=\frac{1}{3}$. Зимой ввиду террористической угрозы Россия закрыла сообщение с Египтом и рекомендовала туркомпаниям прекратить продажу путевок в Турцию. Получается, в момент времени t=1 (зима2015) распределение вероятности имеет вид: $p_1=\frac{2}{3}$, $p_2=\frac{1}{3}$, $p_3=0$(так как зимой же 2015 курс рубля упал, и граждане скорее купят путевки в Сочи, чем в Испанию).

Требуется вывести закон равномерного изменения спроса на путевки и на его основе определить распределение путевок в середине периода $t=\frac{1}{2}$.

Решим поставленную задачу, воспользовавшись построенной моделью, а для этого рассмотрим сферу $\mathbf{S}^2$ единичного радиуса в арифметическом пространстве $\mathbf{R}^3$.

Геодезическая на сфере $\mathbf{S}^2$ в $\mathbf{R}^3$, это кратчайшая из линий, которые соединяют две данные точки сферы; она задается дугой окружности большого радиуса, проходящей через эти точки. Именно геодезическая в нашей модели будет описывать закон равномерного изменения численности жуков в популяции. Такая геодезическая находится как линия пересечения плоскости, проходящей через две данные по условию точки $X\left(\frac{1}{\sqrt{3}};\frac{1}{\sqrt{3}};\frac{1}{\sqrt{3}}\right)$ и $X'\left(\frac{\sqrt{2}}{\sqrt{3}},\frac{1}{\sqrt{3}},0\right)$ и центр сферы точку O (0, 0, 0).

Сфера $\mathbf{S}^2$ единичного радиуса задается в $\mathbf{R}^3$ уравнением $x_1^2+x_2^2+x_3^2=1$ для $x_1^2=p_1, x_2^2=p_2, x_3^2=p_3$, а плоскость $\mathbf{R}^2$, проходящая через три точки O, X и X' находится из уравнения

$$\begin{vmatrix} x_1 & x_2 & x_3 \\ \frac{1}{\sqrt{3}} & \frac{1}{\sqrt{3}} & \frac{1}{\sqrt{3}} \\ \frac{\sqrt{2}}{\sqrt{3}} & \frac{1}{\sqrt{3}} & 0 \end{vmatrix} = \sqrt{2}(x_2-x_3)-(x_1-x_3)=0.$$

Вследствие этого уравнения искомой геодезической на сфере примут вид

$$\begin{cases} x_1^2+x_2^2+x_3^2=1; \\ x_1=\sqrt{2}x_2-x_3(\sqrt{2}-1); \end{cases} \Leftrightarrow \begin{cases} 3x_2^2+x_3^2(4-2\sqrt{2})-x_2x_3(4-2\sqrt{2})=1; \\ x_1=\sqrt{2}x_2-x_3(\sqrt{2}-1). \end{cases}$$

Искомая точка, соответствующая значению $t=\frac{1}{2}$, лежит на дуге $\cup X X'$ и делит ее пополам, т.е. является линией пересечения прямой $l=\left(O,\vec{OX}+\vec{OX'}\right)$ с дугой $\cup XX'$.Решая систему уравнений, состоящую из уравнений геодезической и прямой

$$\begin{cases} 3x_2^2+x_3^2(4-2\sqrt{2})-x_2x_3(4-2\sqrt{2})=1; \\ x_1=\sqrt{2}x_2-x_3(\sqrt{2}-1). \\ \frac{x_1}{\sqrt{2}+1}=\frac{x_2}{2}=x_3, \end{cases}$$

находим, что в искомой точке распределение вероятности имеет вид $p_1=\frac{3+2\sqrt{2}}{8+2\sqrt{2}}\approx 0{,}53825,\ p_2=\frac{4}{8+2\sqrt{2}}\approx 0{,}36939,\ p_3=\frac{1}{8+2\sqrt{2}}\approx 0{,}09234.$

ВРАЖЕНИЕ ПРИЗНАТЕЛЬНОСТИ

Я хочу поблагодарить профессора Степанова С.Е. за помощь построения задачи. Выражаю благодарность ассистенту Ефимовой О.Н. и Уварову И.Ю. оказанную поддержку в написании работы.

ЛИТЕРАТУРА

1. Ченцов Н.Н., Статистические решающие правила и оптимальные выводы, М.: Наука, 1972.

Шумилов Н., Феоктистов Н.
ПОВЫШЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ РОССИЙСКОГО ТУРИЗМА

Н. Шумилов, Н. Феоктистов
Научный руководитель: д.э.н., профессор Г.В. Колодняя
кафедры «Экономическая теория»
ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

Сегодня, в условиях снижения цен на сырье и энергоносители на мировом рынке, и, соответственно, снижения прибыльности крупного бизнеса, наиболее остро обозначается проблема неразвитости сферы услуг, в частности, туристической индустрии. На наш взгляд, данная отрасль имеет нераскрытый потенциал для развития, и в ближайшее время может выйти на более высокие позиции. Трудности, которые испытывает отечественная туриндустрия, связаны с рядом причин.

Во-первых, туризм в России не получает поддержки со стороны государства, что не позволяет ему эффективно развиваться.

Во-вторых, повышение социального налога на индивидуальных предпринимателей в 2013 году, привело к закрытию многих фирм, чья деятельность была связана с туризмом.

В-третьих, развитие туризма требует наличия в национальной экономике развитой инфраструктуры.

Россия располагает рядом условий, благоприятных для развития туризма. У нас есть огромные территории, места для создания туристических центров, трудовой потенциал, но нет связующего элемента – системного подхода к развитию.

В 2011 получила развитие программа финансирования малого и среднего туристического бизнеса. Программа предполагала не просто финансирование, а помощь в достижении экономической самодостаточности. Однако, в настоящее время эта программа была свернута в связи с недостатком денежных средств у государства.

Ярким примером неэффективного вложения бюджетных средств является финно-угорский этнокультурный парк (село Ыбь, республика Коми). Первая концепция создания финно-угорского этнокультурного парка появилась в 2008 году. В 2010 году была принята концепция создания комплекса «Финно-угорский этнокультурный парк» с общим объемом финансирования в размере 370 млн. рублей, в том числе за счет республиканского бюджета в размере 340 млн. рублей.

Объект в рамках первого этапа строительства введен в эксплуатацию в 2011 году. За период 2011-2015 года доходы парка составили 408.7 млн. рублей, в том числе бюджетные инвестиции 7.4 млн. рублей, целевые субсидии - 149.4 млн. рублей, субсидии на выполнение гос. задания – 196.3 млн. рублей, доходы от предпринимательской деятельности 63 млн. рублей. Общие расходы за этот период составили 408.7 млн. рублей.

В 2015 году была принята новая концепция развития парка, которая включала дополнительный гостиничный комплекс на 48 мест стоимостью 77 млн. рублей и рентабельностью 13.8% в год, 11 гостевых домиков стоимостью 13.2 млн. рублей и рентабельностью 45% в год., этнодеревню «Парма» стоимостью 88.35 млн. рублей с внутренней рентабельностью 41.7% в год, комплекс аквапарка и СПА-центра общей стоимостью 648 млн. рублей с нормой рентабельности 20%, центр научно-технического творчества с картодромом и студенческим хостелом ориентировочной стоимостью 467.14 млн. рублей и нормой рентабельности 15.4 %.

Согласно оценкам, за период 2011-2015 гг., 79.9% посетителей парка составили жители республики Коми, и лишь чуть больше 7% - иностранцы, относящиеся к финно-угорским народам (финны, венгры, эстонцы, латвийцы). Приведенные данные свидетельствуют о том, что руководство парка проводит не совсем правильную политику в отношении привлечения иностранных туристов, а именно представителей финно-угорских народов.

Целесообразным было бы инвестирование достаточных средств в развитие бренда этнокультурного парка на мировом уровне и, как первый шаг, заключение партнерских взаимоотношений с турфирмами разных стран, в первую очередь, странами финно-угорских народов.

Неэффективным является инвестирование средств в постройку таких сооружений как СПА-центр и аквапарк в размере 648 млн. рублей, по причине того, что данные проекты не вписываются в концепцию этнокультурного парка и едва ли смогут окупиться в нынешних экономических условиях. Парк на сегодняшний день является крайне нерентабельным, его содержание требует расходования внушительных сумм.

На наш взгляд, комплекс «Финно-угорский этнокультурный парк» может получить новый импульс к развитию при условии разработки правильной концепции функционирования, в частности, привлечения молодежи, создания летних, языковых, международных этнокультурных лагерей, проведения международных этнокультурных конференций и событийного туризма, а также за счет привлечения к обслуживанию комплекса предприятий малого и среднего бизнеса. Важным также является реализация системного подхода к развитию туристической индустрии со стороны государства.

Список литературы

1. Скоробогатый П. Русский туризм. Специальный доклад. // Эксперт, 2016, №17-18 25 апреля – 8 мая. С. 32-50.
2. Официальный сайт Финно-угорского этнокультурного парка. www.ethnopark-rk.ru

Хроменков Г.Д.

РОССИЙСКАЯ ФАРМАЦЕВТИКА В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛЬНОЙ ТРАНСФОРМАЦИИ

Г.Д. Хроменков
Научный руководитель: д.э.н., профессор Г.В. Колодняя
кафедры «Экономическая теория»
ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

Российская система здравоохранения и фармацевтика, как её важнейший элемент, на сегодняшний день пребывают в кризисном состоянии. Это отражается в ухудшении показателей, характеризующих состояние здоровья населения, в снижении качества медицинской помощи, в усугублении проблем, связанных с доступностью редких медицинских препаратов. Фармацевтическая промышленность в России является одной из самых влиятельных и успешных отраслей, но с 1991 г. она потеряла 95% своих активов, а также в ней произошёл резкий спад производства. Все это явилось следствием политических и экономических процессов, происходящих в нашей стране в конце 20 века.

Сейчас, на наших глазах происходит постепенное восстановление фармацевтической промышленности за счёт привлечения государственного, частного и зарубежного капиталов. Активизация деятельности зарубежных производителей на российском фармацевтическом рынке делает отечественную промышленность зависимый от зарубежных компаний, что является серьёзной проблемой для страны, а также национальных производителей. К слабым сторонам фармацевтического рынка в России можно отнести следующее:

- высокую зависимость рынка от импорта;
- ориентированность рынка на местных потребителей;
- негибкость ценового регулирования на фармацевтическую продукцию;
- нехватка ГЧП.

Если говорить о главных тенденциях в российской фармацевтике, то можно заметить, что цены на медикаменты в последнее время имели тенденцию к росту. Уже в первом квартале 2015 г. цены возросли на 23,8%, по сравнению с аналогичным периодом 2014 г. Россия занимает 11 позицию в рейтинге из 15 стран по среднедушевому потреблению лекарственных средств (в долларах США), и в ближайшее время кардинальных изменений не ожидается.

Современный фармацевтический рынок в России относится к одному из самых быстрорастущих в мире. Согласно стратегии развития фармацевтической промышленности «Фарма 2020», на российском рынке к 2020 г. должно производиться более 90% номенклатуры жизненно важных лекарственных средств, так как на данный момент в РФ производиться 68% (согласно данным Минпромторг РФ). Следовательно, в ближайшие годы Россия должна решить проблему импортозамещения. На наш взгляд, решение выше обозначенной проблемы требует принятия со стороны Правительства следующих мер:

- ограничение участия иностранных производителей в государственных закупках;
- стимулирование перехода иностранных производителей на производство полного цикла;
- развитие государственно-частного партнерства.

Очевидно, что в условиях замедления темпов роста отечественной экономики и сокращения доходов государственного бюджета, следовательно, недостатка финансовых ресурсов для дальнейшего развития, механизм государственно-частного партнерства, или ГЧП, сможет стать одним из самых значимых инструментов для привлечения средств частных инвесторов в такие социально значимые отрасли, как здравоохранение и фармацевтика.

Интересно отметить, что до принятия закона о государственно-частном партнерстве, муниципально -частном партнерстве в Российской Федерации в начале 2016 года, государственно-частные проекты часто успешно реализовывались исключительно в регионах. Например, в Новосибирске был создан на основе ГЧП первый в стране Медицинский технопарк при участии областного бюджета и частного капитала. Данный инфраструктурный проект включает не только строительство клиники, но и производство медицинских изделий и необходимых компонентов, которые раньше поступали из-за границы, следовательно, ГЧП удалось решить такой важный вопрос, как импортозамещение.

Подводя итог, следует отметить, что Россия может преодолеть технологическое отставание путем активного развития фармацевтического рынка в том числе и за счет развития механизма государственно-частного партнерства.

Список литературы

1. А.В. Гладов, А.М. Исупов, С.А. Мартышкин, Д.В. Прохоров, А.В. Тарасов, Н.М. Тюкавин, В.М.Цлаф. Зарубежный опыт реализации государственно-частного партнерства: общая характеристика и организационно-институциональные основы // Вестник СамГУ. 2008. № 7 (66).
2. Бельских И. Е., Кулагина С. В. Особенности фармацевтического рынка // Известия Волгоградского государственного технического университета № 10 / том 13 / 2010.
3. Моряков С.В. Государственно-частное партнерство в модернизации экономики страны//Наука и современность – 2015. – с.144-148.
4. Результаты исследования Deloitte – Тенденции и практические аспекты развития российского рынка – 2015 – с.4-8.
5. Райзберг Б.А., Лозовский Л. Ш., Стародубцева Е. Б. Современный экономический словарь- 6-е издание М.: Инфра-М, 2016. – 512 стр.
6. Бескаравайная Т. ГЧП в законе//Медицинская газета: Медицинский вестник – 2016 - №3. – с.6-7.

Яцкив Л.В.

ПРОБЛЕМА ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЗАРУБЕЖНОГО ОПЫТА ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ЕСТЕСТВЕННЫХ МОНОПОЛИЙ В РОССИЙСКОЙ ПРАКТИКЕ: ВОЗМОЖНОСТИ И ТРУДНОСТИ

Яцкив Любава Владимировна
Научный руководитель, к.э.н., доцент
кафедры «Экономическая теория», Королёва И. В.
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

Всем известно, что естественные монополии – это такое определенное состояние рынка, при котором удовлетворение спроса эффективнее в отсутствие конкуренции в силу технологических особенностей производства, а товары, производимые их субъектами, являются незаменимыми в потреблении. Так, естественные монополии играют важную стратегическую роль в экономике страны в силу своего масштаба и значимости своей деятельности для обеспечения общественного благосостояния. По этой причине каждое государство желает создать для таких монополий благоприятные условия ведения бизнеса, но при этом стремится защитить своих граждан от возможного недобросовестного поведения естественного монополиста и берет на себя функцию регулирования и контроля естественных монополий.

Если обратиться к зарубежному опыту, то можно увидеть, что в основе этой деятельности стоит суверенность и самостоятельность органов регулирования от контролируемых компаний и других органов государственного управления, действия которых должны быть максимально согласованы, что дает им большую свободу в принятии решений.

Отсюда основные принципы регулирования естественных монополий за рубежом, можно определить следующим образом: во-первых, это необходимость получения альтернативных источников информации об объекте регулирования; во-вторых, это предпочтительность ценового регулирования перед регулированием нормы прибыли естественной монополии; в-третьих, это полное институциональное отделение регулируемого естественно-монопольного сектора от конкурентных сфер деятельности отрасли. Итак, рассмотрим зарубежный опыт деятельности естественных монополий на конкретных примерах.

Первая страна для анализа – Англия: шестая экономика мира, крупный мировой экспортер сферы услуг. Любопытно, что сегодня британская система контроля основывается на законодательстве о добросовестной торговле и о конкуренции, где ведущая роль принадлежит Ведомству по добросовестной торговле, Комиссии по монополиям, государственному секретарю торговли и промышленности, а с другой стороны, естественные монополии контролирует Суд по ограничительной практике. Следует отметить, что транспорт и распределение газа отделены от сфер потенциальной конкуренции, «т.е. в монопольной собственности и управлении находятся только газопроводы и газораспределительная сеть, а задачей реформ провозглашается повышение эффективности путем внедрения в функционирование естественных монополий рыночного механизма, для которого имеются соответствующие технические возможности».

Вторая страна – это США: крупнейшая прозрачная экономика мира, занимающая не менее четверти мирового ВВП. Так, в США основная функция государственного контроля за естественными монополиями возложена на Федеральную торговую комиссию и антитрестовский отдел Министерства юстиции, который вправе возбуждать судебные производства против нарушения антитрестовского законодательства. Однако главную роль в этой деятельности играют федеральные суды и, в первую очередь, Верховный суд США, который определяет легитимность тех или иных ограничений в договорах или методах хозяйственной деятельности. Важно упомянуть, что в США существуют спотовый и фьючерсный рынки газа «с низкими ценами на газ, относительно открытым и взаимосвязанным контрактным рынком на право использования газопроводов и хранилищ».

И последняя страна для оценки – Германия, занимающая пятое место по уровню ВВП и шестое по уровню жизни, согласно индексу развития человеческого потенциала. Там функции регулирования возложены на органы по делам картелей, куда входят Федеральное ведомство по делам картелей, министр экономики и высшие органы земель: в их полномочия входит осуществление расследования и возбуждение административных производств, а также наложение штрафов. Примером естественных монополий могут послужить сферы железнодорожного и трубопроводного транспорта, обеспечивающие рынок по более низким ценам.

В целом, можно говорить о том, что государственное регулирование естественных монополий в развитых странах опирается на несколько стратегий, среди которых наиболее эффективной является стратегия, базирующаяся на модели ценообразования, ориентированной на работу естественных монополий в условиях «второго наилучшего решения» и снижения рыночной цены.

Одним из следствий теории «второго наилучшего решения» является то, что искусственное внедрение государством новых препятствий, направленных на компенсацию уже существующих препятствий для совершенной конкуренции, может улучшить экономические результаты, что является безусловным плюсом для естественных-монопольного сектора.

Примером является схема ценообразования по Рамсею, состоящая из двух видов: для однопродуктового и для многопродуктового монополиста.

В первой схеме принципом установления социально справедливой цены служит максимизация потребительского выигрыша при условии безубыточности деятельности естественной монополии. Это требует выбора такого уровня цены, чтобы фирма могла получать нормальную прибыль, лишь производя выпуск, равный объему спроса на ее

продукцию. Таким образом, достигается субоптимальное распределение ресурсов: хотя цена выше предельных издержек, потери общественного благосостояния минимизированы.

Для многопродуктового монополиста необходимо, чтобы на все производимые товары были установлены цены, обеспечивающие максимизацию потребительского выигрыша за вычетом затрат на производство продукции: причем так, чтобы естественные монополии не несли убытков. Цель государства в этих условиях – это максимизация выигрыша, путем выбора соответствующего объема выпуска, при ограничении безубыточности монополиста.

В свою очередь, используя данные стратегии, возникает возможность улучшения государственного регулирования в России, где методами регулирования деятельности субъектов естественных монополий являются ценовое регулирование, осуществляемое посредством установления цен или их предельного уровня, определение потребителей, подлежащих обязательному обслуживанию, установление минимального уровня их обеспечения в случае невозможности удовлетворения в полном объеме потребностей в товаре, производимом субъектом естественной монополии.

В Российской Федерации главным федеральным органом исполнительной власти по регулированию естественных монополий является Федеральная служба по тарифам. Она осуществляет «государственное регулирование цен в электроэнергетике, нефтегазовом комплексе, на железнодорожном и ином транспорте, на услуги в транспортных терминалах, портах, аэропортах, услуги общедоступной электрической и почтовой связи, а также на иные виды товаров, работ, услуг, подлежащих государственному регулированию в соответствии с законодательством Российской Федерации».

Одной из немаловажных проблем российского законодательства в данной сфере является неточная расстановка границ естественных монополий, их идентификация, обоснование включения субъектов хозяйствования в Реестры естественных монополистов. К сожалению, в настоящее время данные трудности решаются без достаточных обоснований и расчетов по идентификации естественной монополии, хотя их игнорирование во многом усугубляет неэффективность проводимых реформ. А отсюда возникает необходимость заимствования основ зарубежного законодательства, реально действующих правовых норм и действенных программ реформирования. Ниже приведу возможное использование опыта развитых стран.

Например, в России происходит государственное регулирование цен на товары субъектов естественных монополий в сфере водоснабжения и водоотведения, так можно взять английский опыт установления средней цены корзины услуг в данной сфере. В дополнение, стоит присмотреться к Британской практике в сфере воздушного транспорта, где происходит контроль и регулирование цен за взлет, посадку и обслуживание пассажиров, финансирование технического развития и научных исследований в сфере авиастроения.

Помимо того, от немецкой практики можно подчерпнуть регулирование цен на перевозки пассажиров и товаров на железнодорожном транспорте, что значительно дешевле и эффективнее, чем в России. А также следует отметить успешное внедрение новой политики в сфере немецких закупок, больше не попадающих под законодательство о торгах по общественным контрактам: теперь государственный холдинг владеет своей собственностью в условиях конкуренции и вполне может обанкротиться. Данный факт является огромным стимулом для руководства и персонала железных дорог к работе в условиях полной ответственности.

И наконец, главной российской проблемой являются дороги: в ее решении пригодится американский опыт осуществления дорожного строительства за счет федеральных средств. Там, перед тем, как начать строительство, Техасский департамент транспорта выдвигает определенные требования к нему и назначает публичное слушание: обычно в здании суда или в собственном офисе. На слушание может прийти любой житель района, где будут производиться работы, и высказать свое мнение. Для того, чтобы у людей не возникало вопросов, что и как будет переделываться или строиться, все планы департамента можно посмотреть на его сайте. Граждане в праве внести корректировки в данные планы, опираясь на

собственное удобство и комфорт. Можно констатировать, что все эти факторы делают открытие, эффективнее и прозрачнее данную естественно-монопольную сферу.

В итоге, основная причина низкой эффективности некоторых российских естественных монополий скрывается в плохой скоординированности и несовершенстве институтов регулирования современной экономики: она может быть устранена путем заимствования наилучших методов из зарубежной практики, где регулирование естественных монополий реализуется с помощью административных органов, судов, либо тех и других вместе взятых.

Заварина Каролина, Гречишникова Элла, Зубцова Дарья
ООО «ENTERTAINMENT»

Заварина Каролина,
Гречишникова Элла,
Зубцова Дарья
Научный руководитель, к.э.н., доцент
кафедры «Экономическая теория», Королёва И. В.
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

Итак, мы хотели бы стать владельцами своего собственного бизнеса, а именно: открыть свой веревочный парк!

1. ***Что же это вообще такое?***

Веревочный парк - это логически связанный комплекс препятствий разной сложности для активного отдыха посетителей и проведения спортивных мероприятий. Городок на деревьях, сплетенный из веревок-«тарзанок» - то место, где каждый может почувствовать себя героем и первопроходцем и сможет поучаствовать в настоящем приключении, наградой за которое станут яркие положительные эмоции и желание прийти снова.

2. ***Актуальность.***

При анализе рынка было выявлено, что в Москве мало веревочных парков и они, в принципе, не очень развиты в нашей стране, хотя пользуются большой популярностью, особенно, в Европе! Данное развлечение находится в тренде активного и здорового образа жизни, а значит, привлекает всех любителей яркого и эмоционального отдыха. Наша идея качественно новая, и она будет пользоваться популярностью из-за отсутствия альтернатив на рынке, что обеспечит высокую пропускную способность за счет разнообразия и оптимального расположения маршрутов.

3. ***Проблематика.***

- *Качественные материалы* (Мы планируем использовать только самые качественные материалы и оборудование, что позволит нам сделать наш веревочный парк максимально безопасными, а срок службы – наиболее продолжительным).

- *Персонал* (требуются специалисты - специально обученные люди, которые установят все оборудование, высококвалифицированные инструктора-альпинисты для обучения клиентов, охранники для слежения за парком в нерабочее время, менеджер для наблюдения за функционированием городка, также существует необходимость проведения тренингов по обучению работы с клиентами).

- *Месторасположение* (Трудность заключается в установлении верёвочного парка в месте с наибольше проходимостью потенциальных клиентов – необходимо разработать правильный подход, правильную стратегию, где мы покажем, что наш верёвочный парк – социальный проект, который нужен городу, дабы получить разрешения чиновников. Такими местами могут стать парк отдыха и развлечений, набережная, лес, база отдыха или спортивный комплекс).

- *Сезонность* (Веревочный парк – это сезонный бизнес, и он отлично работает с апреля по октябрь, но совсем по-другому в обратный период).
- *Маркетинг* (необходимо настроить систему маркетинга – привлечение «новых» клиентов и удержание «старых»).
- *Безопасность* (разработать систему сопровождения, инстрактужа, проверок, технического обслуживания, чековых листов и нормы контроля).
- *Освещение в СМИ* (необходима качественная реклама, которая обеспечит широкое и массовое распространение информации).

4. ***Цель*.**

- Минимизировать первоначальные инвестиции.
- Быстрый запуск
- Оптимальная цена / качество
- Максимальная прибыльность / доходность / пропускная способность
- Эффектный внешний вид, уникальность и выгодные отличия от конкурентов.
- Предоставляемая система управления.
- Предоставляемая система продаж
- Обеспечение безопасности

5. ***Описание предприятия*.**

В наше время здоровый и активный отдых крайне востребован. И положительная сторона заключается в том, что каждый человек может примерить на себе роль покорителя экстремальных маршрутов и для этого не нужно ехать в горы или дикие места, покупать дорогостоящее снаряжение, и проходить суровую длительную подготовку. Достаточно просто посетить веревочный городок или тай парк, как по-другому называют веревочные или канатные парки. На данный момент в России существует лишь маленькое количество таких парков – молодые люди с нетерпением ждут их открытия, но этого не происходит.

6. ***План деятельности предприятия:***

- Инвестиции 4 маршрутов по 5 этапов + Троллей (спуск):
  - Цена одного этапа – 60 350 руб.
  - Цена троллея – 120 000 руб.
  - Расход на материалы – 300 000 руб.

Итого: 60 350 руб. * 20 этапов + 120 000 руб. + 300 000 руб. = 1 627 000 руб.

- Расходы:
  - На парк из 4 маршрутов по 5 этапов + Троллей нужно 10 инструкторов по технике безопасности. (З/п одного инструктора = 18 000 руб.)
  - 2 кассира по 15 рабочих дней с заработной платой 15 000 руб.
  - Управляющий – 30 000 руб.
  - Амортизация парка – 20 000 руб. в месяц.

— Аренда территории (примерно 200 000 руб.)

Итого расходов: 460 000 руб.

- Доход:

✓ Потенциальных клиентов – в среднем 500 в день.

✓ Купят услугу примерно 20%, следует, реальных клиентов = 100 в день.

✓ Средний чек – 438 руб.

Дождливые дни – 5 дней

Доход = 100кл. * 438 руб. * 25 дней = 1 095 000

Чистая прибыль в месяц = 1 09500 – 460 000 = 635 000 руб.

Возврат инвестиций: 1627000руб. / 635000руб = 2.56. (2 месяца 16 дней).

7. Заключение

На сегодняшний день идеи для парков пользуются огромным спросом, самое главное — это их правильная реализация. Развлекательные городки – превосходное место для замечательного времяпровождения всей семьей. Что может быть лучше, чем отдых на свежем воздухе, да и еще за приемлемые деньги. Кстати, веревочные парки развивают у детишек любовь к спорту.

Международный опыт показал, что это действительно доходный и работающий бизнес. Проведя анализ конкуренции в настоящее время, можно сделать вывод: в ближайшее время такие парки смогут приносить хороший доход своим основателям, а также радость всем клиентам. Кроме того, это способ усовершенствования города

Волохов А.В., Милосердов И.А.
ГОСУДАРСТВЕННЫЕ КОРПОРАЦИИ КАК ОДНА ИЗ ФОРМ СОБСТВЕННОСТИ

Волохов А.В., Милосердов И.А.
Научный руководитель: д.э.н., профессор Карамова О.В.
кафедры «Экономическая теория»
ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

Аннотация. *Настоящая статья посвящена рассмотрению понятия, сущности, роли государственных корпораций как одной из форм собственности в российской экономике, а также правовым, организационным и иным проблемам их функционирования.*

Ключевые слова: *государственная корпорация, организационно-правовая форма, некоммерческая организация, приватизация,*

Abstract. *This article is devoted to the exploration of conception, essence, role of state corporations as one of the form of property in the Russian economy, also legal, organizational and other problems from their activity.*

Keywords: *state corporation, organizational-legal form, noncommercial organization, privatization.*

Отечественный законодатель, принимая в конце прошлого столетия Основной закон, по которому должно было функционировать качественно новое государство, ориентированное на рыночную экономику, свободу конкуренции и экономической деятельности, перестраховался и в части 2 статьи 8 Конституции РФ предусмотрел признание и защиту в равной степени частной, государственной, муниципальной и иных форм собственности[200], заранее предвидя, то такие иные формы собственности непременно будут иметь место в будущем.

Такой формой собственности, обладающей смешанным характером, сегодня, по праву, можно назвать, государственные корпорации, выступающие одновременно одной из распространенных форм феномена государственно-частного партнерства, развитие которого имеет тенденцию к мощному нарастанию в условиях современной российской действительности.

Появление этой сравнительно новой организационно-правовой формы юридического лица отчасти связано с неспособностью иных форм организаций с государственным участием в полной мере реализовывать общественно значимые цели и удовлетворять публичные интересы. Вопросы правовой природы и статуса государственных корпораций интересовали ученых с момента первого упоминания в нормативных правовых актах о государственных корпорациях, однако, особый интерес к ним появился в последние годы и был связан, в первую очередь, с неоднозначностью правового статуса указанных организаций вследствие противоречащей правовой регламентации указанного института, а иногда и вовсе в связи с наличием многочисленных пробелов в праве, на которые указывают такие исследователи, как В.В. Долинская, И.В. Ершова, Л.Г. Ефимова, А.А. Кузьминов, А.Я. Курбатов, В.П. Мозолин, Д.Ю. Лялин, Г.Ф. Ручкина и многие другие. Все это в совокупности обуславливает высокую степень актуальности исследования правовой природы государственных корпораций.

Впервые упоминание о государственных корпорациях нашло отражение и легальную правовую регламентацию в статье 7.1. Федерального закона от 12.01.1996 N 7-ФЗ «О некоммерческих организациях», согласно которой государственной корпорацией признается не имеющая членства некоммерческая организация, учрежденная Российской Федерацией на основе имущественного взноса и созданная для осуществления социальных, управленческих или иных общественно полезных функций[201].

Однако в рамках широкомасштабной правовой реформы гражданского законодательства Федеральным законом от 05.05.2014 N 99-ФЗ с 1 сентября 2014 года были внесены существенные изменения в главу 4 Гражданского кодекса РФ «Юридические лица», как в части, касающейся коммерческих, так и некоммерческих организаций. Все юридические лица в соответствии со статьей 65.1. Гражданского кодекса РФ (как коммерческие, так и некоммерческие) разделены на корпорации и унитарные юридические лица[202].

Корпорациями при этом являются организации, учредители (участники) которых обладают правом участия (членства) в них и формируют их высший орган в соответствии с п. 1 ст. 65.3 ГК РФ. К данным организациям отнесены все коммерческие юридические лица (за исключением унитарных предприятий), а также ряд некоммерческих.

В соответствии с изменениями, внесенными Федеральным законом от 13.07.2015 N 216-ФЗ в Федеральный закон от 05.05.2014 N 99-ФЗ, юридические лица могут быть созданы в организационно-правовой форме государственной корпорации на основании федерального закона, однако такая организационно-правовая форма, как государственная корпорация, по прежнему, не нашла отражения в статье 50 Гражданского кодекса РФ.

---

[200] "Конституция Российской Федерации" (принята всенародным голосованием 12.12.1993) (с учетом поправок, внесенных Законами РФ о поправках к Конституции РФ от 30.12.2008 N 6-ФКЗ, от 30.12.2008 N 7-ФКЗ, от 05.02.2014 N 2-ФКЗ, от 21.07.2014 N 11-ФКЗ) // "Собрание законодательства РФ", 04.08.2014, N 31, ст. 4398

[201] Федеральный закон от 12.01.1996 N 7-ФЗ (ред. от 02.06.2016) "О некоммерческих организациях" // "Российская газета", N 14, 24.01.1996

[202] "Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая)" от 30.11.1994 N 51-ФЗ (ред. от 23.05.2016) // "Российская газета", N 238-239, 08.12.1994

Может законодатель делает это сознательно, желая наделить государственные корпорации особым статусом? Или же это очередное противоречие в правовом регулировании? Ответ может быть получен с учетом анализа правовой природы государственных корпораций. Возвращаясь к правовой регламентации понятия государственная корпорация, отметим, что согласно статье 7.1. Закона о некоммерческих организациях, государственная корпорация создается на основании федерального закона. Имущество, переданное государственной корпорации Российской Федерацией, является собственностью государственной корпорации[203].

Государственная корпорация не отвечает по обязательствам Российской Федерации, а Российская Федерация не отвечает по обязательствам государственной корпорации, если законом, предусматривающим создание государственной корпорации, не предусмотрено иное.

Государственная корпорация использует имущество для целей, определенных законом. Государственная корпорация может осуществлять предпринимательскую деятельность лишь постольку, поскольку это служит достижению целей, ради которых она создана. Таким образом, с одной стороны, государственная корпорация как организация условно предпринимательского типа занимается производством в рамках целевой правоспособности; с другой стороны, она реализует поставленные перед ней социально-экономические цели[204]. Отсюда напрашивается вывод, что государственная корпорация вполне логично сочетает в себе черты юридического лица и органа государственной власти, частной и государственной собственности.

Т.В. Бондарь, дополнительно выделяет такие особенности данной организационно-правовой формы, как:

- для создания государственной корпорации не требуется учредительных документов, предусмотренных Гражданским кодексом Российской Федерации; государственная корпорация также не обязана представлять в государственные органы документы, содержащие отчет о своей деятельности.

- к корпорации могут не применяться положения Закона “О некоммерческих организациях”, если это не предусмотрено законом, в соответствии с которым эта корпорация создана[205].

В настоящее время госкорпорации контролируют около 40% российской экономики. С учетом деятельность всех госкомпаний и ФГУПов они обеспечивают более 50% ВВП[206].

Госкорпорации по праву связывают с ориентацией на формирование инновационной экономики и модернизацией на этой базе отечественной промышленности, поэтому на государственные корпорации часто уповали как на институты инновационного развития.

Однако, на этом пути государственные корпорации сопровождают множество проблем. Так, по словам Президента, практически ни в одной госкомпании нет руководителей, специально отвечающих за инновационную тематику. Среди тех компаний, в которых была очень незначительные расходы на НИОКР, были названы «Роснефть», МРСК, «Совкомфлот», «Аэрофлот». Эффективность же вложений России в инновации по сравнению с США - 1 к 112[207].

Развертывание инновационной деятельности в перспективе определяется отраслевой направленностью госкорпораций, однако важной проблемой, с которой сталкиваются

---

[203] Федеральный закон от 12.01.1996 N 7-ФЗ (ред. от 02.06.2016) "О некоммерческих организациях" // "Российская газета", N 14, 24.01.1996

[204] Терехова Л.А. Государственная корпорация как субъект административного права. // Вестник Омского университета. 2014, № 4. – С. 84-88

[205] Бондарь Т.В. Государственная корпорация как новый институт реализации государственной собственности // Известия Томского политехнического университета. 2008. № 6. – С. 42-46

[206] Морозова Е. В. Проблемы и противоречия развития государственных корпораций России в современной экономике // Транспортное дело России.№ 3. – 2010. – С. 102-105

[207] Ленчук Е.Б. Как ускорить процесс перевода российской экономики на рельсы инновационного развития // Наука. Инновации. Образование. - № 9. – 2010. – С. 82-92

корпорации - это глобализация. Многие российские компании испытывают дефицит сырья или производственных мощностей. Особенно остро это ощущается сегодня, в период действия антироссийских экономических санкций США и стран Западной Европы.

Также весьма острой проблемой выступает внутренний состав и структура организации. Слабость или отсутствие имущественных связей между участниками корпораций может привести к распаду корпорации как организационной структуры. Ее участники остаются реально независимыми партнерами, а таким объединениям присущи явные центробежные тенденции. Безусловно, корни этих проблем растут из способа появления первых государственных корпораций, которым выступала приватизация.

В 1992 г. была проведена денежная или «малая приватизация», которая предшествовала чековой приватизации. По итогам 1992 г. за каждый рубль государственного имущества было получено не более 42 копеек, что дало бюджету всего 39,9 млн. рублей[208].

Таблица 1. Фактические виды продаж госсобственности, предложенной к чековой приватизации

Виды продаж.	**Размер уставного капитала предприятий, млрд. руб.**	**Доля, %.**
Закрытая подписка	462,7	30,4
Выкуп аренды и продажа предприятий	141,9	9,3
Чековые аукционы	265,3	17,5
Денежные аукционы	12,4	0,8
Продажа акций из ФАРП	59,4	3,9
Инвестиционные конкурсы	16,3	1,1
Остаток нереализованного на чековом этапе уставного капитала	562,0	37,0
Всего:	1 520,0	1 520,0

Данная таблица рассчитана авторами на основе материала портала vsempomogu.ru

В ходе приватизации в частные руки были переданы наиболее привлекательные российские предприятия по ценам, существенно ниже их рыночной стоимости; одним из эффектов такой приватизации явилось формирование класса российских олигархов. Вот примеры цен на некоторые из них.

[208] Подберезкин А., Стреляев С., Хохлов О., Ястребов Я. Секреты российской приватизации. – М.: Ступени, 2004.

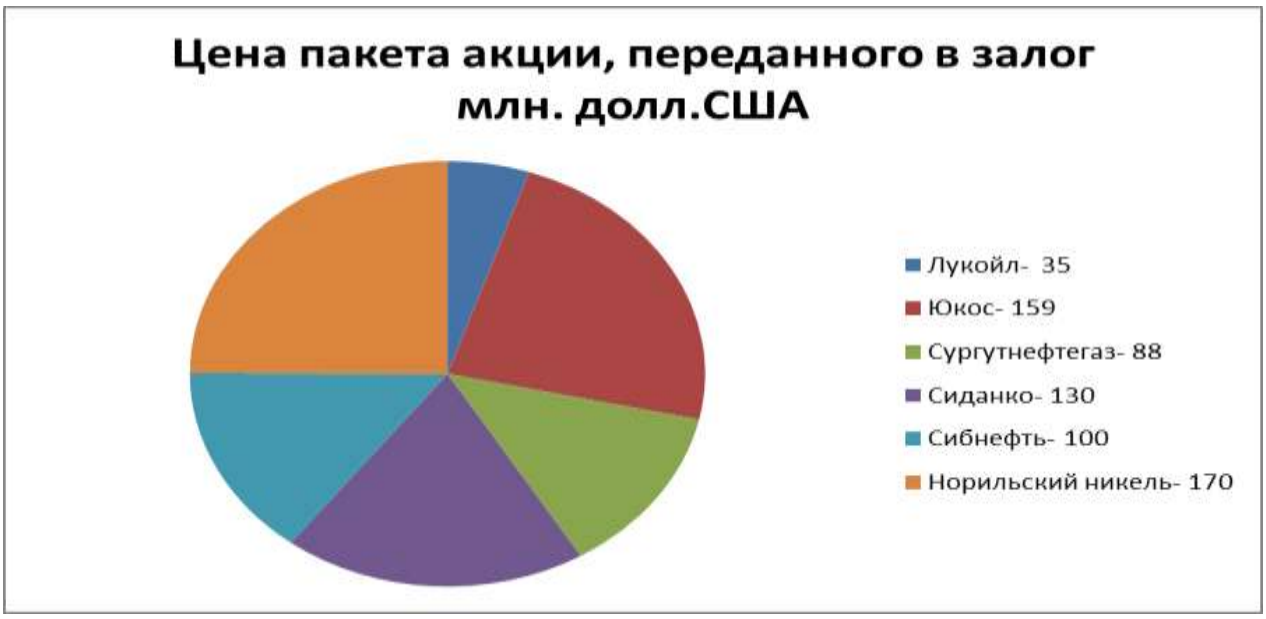


Рис.1. Цена пакета акций, переданного в залог.

Данная таблица рассчитана авторами на основе материала портала vsempomogu.ru

Таким образом, приватизация тех лет привнесла на российский рынок такие качественно новые институты рыночной экономики, как инвестиционные фонды (в том числе чековые), холдинги, нефтяные компании, финансово-промышленные группы и, конечно, государственные корпорации, что, несомненно, является плюсом. Однако, одним из негативных последствий распределительной приватизации, явилось формирование так называемого особого типа «нового российского капиталиста».

В целом же, так можно охарактеризовать результаты, достигнутые в рамках приватизации, которые в той или иной мере отвечали заложенным в нее целям:

Таблица 2. Выполнение целей приватизации

Цель приватизации	Результат
1. Формирование слоя частных собственников, содействующих созданию социально ориентированной рыночной экономики.	В основе быстрого передела собственности лежали в первую очередь политические, а не экономические задачи, поэтому возникший слой акционеров в основной массе не стал эффективным собственником. Участие в управлении обществом для рядовых держателей акций затруднено, так как для этого необходим соответствующий пакет акций.
2. Повышение эффективности предприятий путем их приватизации.	Большинство приватизированных и государственных предприятий работают малоэффективно, поскольку сама по себе смена формы собственности не обеспечивает повышение эффективности производства. Такие предприятия по-прежнему игнорируют необходимость замены устаревшего оборудования, применения прогрессивных технологий, успешной реализации маркетинговой политики, улучшения управления.

3. Социальная защита населения и развитие объектов социальной инфраструктуры за счет средств, поступивших от приватизации.	Доходы от приватизации в малой степени отразились на социальной защите населения и развитии социальной инфраструктуры.
4. Содействие процессу стабилизации финансового положения в Российской Федерации.	Стабилизация финансового положения не была связана с приватизацией и произошла гораздо позже нее (1998 г.)
5. Создание конкурентной среды и содействие демонополизации народного хозяйства.	Технологически отсталое производство на большинстве предприятий сохранилось
6. Привлечение иностранных инвестиций.	Не способствовала в значительной мере
7. Создание условий и организационных структур для расширения масштаба приватизации.	Не выполнена

Источник: Подберезкин А., Стреляев С., Хохлов О., Ястребов Я. Секреты российской приватизации. – М.: Ступени, 2004.

По большей части, указанные результаты оказали существенное влияние на процесс оформления первых в истории нашей страны государственных корпораций, многие из черт которых присущи и современным корпорациям.

Подводя итоги рассмотренным вопросам, отметим, что государственные корпорации обладают как несомненными достоинствами, говорящими в пользу указанной организационно-правовой формы организации, так и очевидными недостатками.

Безусловно, достоинствами государственных корпораций выступают общественно полезные цели их функционирования, возможность привлечения для их достижения частного капитала, всестороння государственная поддержка при осуществлении ими деятельности.

Основным недостатком, зачастую, является неграмотное и неэффективное расходование средств, предоставленных из соответствующих бюджетов, бюрократическая, мало адаптированная к условиям современной действительности система управления, осуществляемого «по-старинке» с излишним администрированием, что не позволяет государственным корпорациям в полной мере реализовать тот потенциал, который заложен в них отечественным законодателем.

Литература

1. "Конституция Российской Федерации" (принята всенародным голосованием 12.12.1993) (с учетом поправок, внесенных Законами РФ о поправках к Конституции РФ от 30.12.2008 N 6-ФКЗ, от 30.12.2008 N 7-ФКЗ, от 05.02.2014 N 2-ФКЗ, от 21.07.2014 N 11-ФКЗ) // "Собрание законодательства РФ", 04.08.2014, N 31, ст. 4398

2. "Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая)" от 30.11.1994 N 51-ФЗ (ред. от 23.05.2016) // "Российская газета", N 238-239, 08.12.1994

3. Федеральный закон от 12.01.1996 N 7-ФЗ (ред. от 02.06.2016) "О некоммерческих организациях" // "Российская газета", N 14, 24.01.1996

4. Бондарь Т.В. Государственная корпорация как новый институт реализации государственной собственности // Известия Томского политехнического университета. 2008. № 6. – С. 42-46

5. Ленчук Е.Б. Как ускорить процесс перевода российской экономики на рельсы инновационного развития // Наука. Инновации. Образование. - № 9. – 2010. – С. 82-92

6. Морозова Е. В. Проблемы и противоречия развития государственных корпораций России в современной экономике // Транспортное дело России.№ 3. – 2010. – С. 102-105

7. Подберезкин А., Стреляев С., Хохлов О., Ястребов Я. Секреты российской приватизации. – М.: Ступени, 2004.

8. Терехова Л.А. Государственная корпорация как субъект административного права. // Вестник Омского университета. 2014, № 4. – С. 84-88.

Дамиров В.А., Воронцов А.В.
МЕНТАЛИТЕТ И ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ РОССИИ В ПОСТСОВЕТСКИЙ ПЕРИОД

Дамиров В.А., Воронцов А.В.
Научный руководитель: Остроумов В.В.
к.э.н., доцент кафедры «Экономическая история и история экономических учений»
ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

На развитие экономики стран влияет огромное число факторов. Можно выделить некоторые, наиболее важные из них. Это климат, географическое положение, культура, традиции и обычаи, религия, менталитет, духовная и социальная составляющая общества и многие другие. Наиболее интересным нам кажется вопрос взаимосвязи менталитета с экономическим развитием, поэтому в этой работе мы ставим задачу проследить влияние этого фактора на экономику российского государства в постсоветский период.

В нашем совместном исследовании мы ставим перед собой следующие цели:

1. проследить влияние менталитета на развитие российского государства после перестройки;
2. выявить принципиальные особенности менталитета, сложившиеся в России после развала СССР;
3. предложить возможные решения проблем применительно современных реалий

Менталитет.

Что же подразумевается под словом менталитет? Менталитет –это совокупность умственных, эмоциональных, культурных особенностей, ценностных ориентаций и установок, присущих социальной или этнической группе, нации, народу, народности[7]. Понятие менталитета весьма объёмное и включает в себя взгляды, оценки, ценности, нормы поведения и морали, умонастроения, религиозную принадлежность и многие другие аспекты, характеризующие ту или иную группу людей, в данном случае – россиян.

Особенности российского менталитета.

Российский менталитет - это преобладающие у россиян схемы, стереотипы и шаблоны мышления. Сразу оговоримся, россияне - не обязательно русские. К социальной группе «россияне» можно причислить также иностранцев, которые уже долгое время живут на территории России и успели «перенять на себя» российский менталитет.

Если говорить в целом, то россиянам есть чем гордиться. У нас огромная и сильная страна, талантливые люди и богатый литературный фонд. Но если мы хотим становиться лучше - мы обязаны знать и наши слабые стороны.

Главная составляющая менталитета – нравственный облик народа. По мнению большинства людей, моральный уровень среднестатистического россиянина того времени невысок. Нельзя сказать, что это характеристика российского менталитета вообще, а конкретное состояние, в котором Россия оказалась в 90-е годы XX века. Тогда это был спорный вопрос–случайность ли изменила ход истории России, либо это закономерный итог отсутствия серьезного развития экономики в последние годы существования СССР. Однако в результате постперестроечных событий мы заплатили слишком высокую цену за общественные перемены. После развала СССР ценности оказались во многом диаметрально противоположными бывшей идеологии нашего государства. В итоге произошло изменение морали общества и падение уровня нравственности его членов. А главное – изменилось отношение к связующим историческим моментам. В сегодняшнем открытом обществе они рассматриваются совершенно под другим углом зрения. У членов современного социума

развиваются другие потребности и намечаются новые тенденции развития. С началом перестройки пошло формирование нового образа жизни, перспектива развития и уровень свободы которого на том момент были еще недостаточно определены.

В СССР каждый гражданин был обязан работать на официальной основе. Но в тоже время страна не могла обеспечить всех рабочими местами, поэтому часть рабочих мест была создана искусственно и внесена в план. Отсюда мы получили такие последствия, как низкая производительность труда, уравнительная заработная плата при разной производительности труда, коррупция на местах.

Период после перестройки также характеризовался приватизацией, в результате которой государственная собственность была неравномерно поделена между россиянами, что привело к недоверию властям. Параллельно с этим расцветала система финансовых пирамид, денежных махинаций и спекуляций, вследствие чего население оказалось обманутым, что способствовало снижению инвестиционной активности россиян, проявлению накопительства и алчности, а это, в свою очередь, означает, что огромные массы денег не вкладывались в реальные сектора экономики.

Последствия и влияние на экономическую жизнь страны.

В российском менталитете появилось пренебрежительное отношение к политике и демократии как форме политического устройства. Была характерна убежденность многих в том, что реально люди ничего не решают, а демократия - это ложь и лицемерие. Россия не были уверены в том, что «воруют» везде и все, а честным путем заработать (даже на удовлетворение базовых потребностей) было практически невозможно. Об этом свидетельствует тот факт, что Россия к 2000 году находилась на 82 месте среди 90 стран в рейтинге восприятия коррупции (Таблица 1).

Таблица 24. Индекс восприятия коррупции, 2000 год [4]

Место	**Страна**	**Индекс**
1	Финляндия	100
2	Дания	98
3	Новая Зеландия	94
…	……	…….
82	Россия	21
…	……	…….
90	Нигерия	12

Работоспособность, трудолюбие россиян можно оценить очень высоко; об этом свидетельствует экономический прорыв времен сталинских пятилеток (немаловажным фактором также является энтузиазм советского народа). После развала СССР мы увидели совершенно другую картину. Например, количество нерабочих дней в 2000 году составило 116. Следовательно, у россиян сравнительно большое число выходных и отпускных дней, что влияет на производительность труда из-за длительного перерыва.

В России гуманизм и жалость являются крайне схожими понятиями, несмотря на то, что гуманизм приветствует заботу о человеке, ставя на пьедестал свободного, развитого, сильного человека, то жалость направляет заботу на несчастных и больных[2]. По статистике Mail.ru и ВЦИОМ, помощь взрослым по популярности стоит на пятом месте после помощи детям, старикам, животным и помощи экологическим проблемам. Согласно статистике, 76% населения нашей страны никогда и никому ничего не жертвовали.

Решения.

Конечно, события той эпохи оставили огромный опечаток в памяти народа. Поэтому в данном исследовании мы посчитали нужным поискать пути решения сложившихся проблем. Недоверие к властям, излишняя любовь к отдыху, чрезмерное стремление к быстрым богатствам (в том числе и не самыми честными методами), низкий уровень взаимовыручки и доверия друг к другу - похоже, одни из самых проблемных черт российского менталитета на данном историческом этапе. Для решения этих проблем, во-первых, необходимо их осознание на общенациональном уровне. Во-вторых, нужны приоритетные программные инвестиции в человеческий капитал, в повышение эффективности государства, в развитие его идеологии, в его декриминализацию. В-третьих, нужно, чтобы народ ощутил действенность власти нужны постоянные встречи не только с главой государства, но и, например, ежемесячные встречи глав области с гражданами. На этих встречах чиновники должны наглядно показывать, как они улучшают жизнь граждан, услышать мнения со стороны, просьбы и обращения простых граждан. Без решения насущных социально-экономических проблем все инвестиции и программы окажутся неэффективными и безрезультатными.

Заключение.

Подводя черту нашей работы, мы хотим сказать, что менталитет является одним из основных неэкономических факторов развития государств. Первыми о влиянии менталитета на экономическое развития представители исторической школы Германии ещё в начале XX века (Ф. Лист, Б. Гильдебранд). От того, как общество относится к труду, расставляет свои приоритеты в отношении «работа-досуг»,относится к аппарату управления, от степени вовлеченности человека в трудовые отношения, добросовестного выполнения своих трудовых обязательств зависит то, будет ли государство процветать или окажется в числе отстающих. Сейчас мы находимся на 129-м месте в мире из 145-ти изученных стран в рейтинге благотворительности, и ни одна из стран бывшего Советского Союза не находится ниже нас в этом рейтинге (Таблица 2). Нельзя не отметить, что у России сформировался свой особенный, неповторимый менталитет. Как говорил известный политолог, журналист и общественный деятель Валерий Коровин: «Русский народ способен на жертвы ради могущества государства»[5]. И это действительно так. История уже не раз приводила доказательства этому факту. Нам остается лишь пожелать нашим соотечественникам усерднее трудиться на благо всего российского общества.

Таблица 25. Рейтинг благотворительности, 2015 год[3]

Номер	**Страна**	**Показатель**
1	Мьянма	66
2	США Новая Зеландия	61
3	Канада	60
…	…….	…….
129	Россия	20
…	……	……
145	Бурунди	11

Список литературы.

1. Антропянская Л. Н. Перспективы трансформации российского менталитета в постиндустриальную эпоху[Текст] / Антропянская Л. Н. // Известия Томского политехнического университета. – 2011. - №6 (318). – С. 131-135.
2. Благотворительность: норма жизни порядочного человека[Электронный ресурс] // Психологос: энциклопедия практической психологии, Н. И. Козлов – http://www.psychologos.ru/articles/view/rossiyskiy_mentalitet (дата обращения: 29.04.2016)
3. CARITIES AID FOUNDATION (CAF) World Giving Index 2015 – A Global View Of Giving Trends (November 2015)
4. Transparency International Releases the Year 2000 Corruption Perceptions Index (CFI)
5. http://www.fontanka.ru/2015/01/05/020/ (дата обращения: 29.04.16)
6. http://www.proza.ru/2014/12/21/1844 (дата обращения: 29.04.16)
7. http://www.slovochel.ru/mentalitet.htm (дата обращения: 29.04.16)

Зеленков Ю. А.

ВЛИЯНИЕ МЕНТАЛИТЕТА И ИДЕОЛОГИЧЕСКИХ ОРИЕНТИРОВ НА ХОЗЯЙСТВО РОССИИ В XX ВЕКЕ

Зеленков Ю. А.
Научный руководитель:
Воскресенская Н. О.,
к.и.н., доцент кафедры «Экономическая история и история экономических учений»
ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

Какой бы хозяйственной деятельностью ни занимался человек, он всегда преследует определённую цель. И всё развитие человечества доказывает одну простую истину - чем более мы заинтересованы в достижении этой цели, тем выше становится наша производительность. В принципе, всю суть экономической науки можно выразить с помощью четырех слов: «Люди реагируют на стимулы». Всё остальное – комментарии [2]. Именно поэтому необходимо понимать, как формируются и каковы главные стимулы, побуждающие народ к действию в разных исторических ситуациях. Вопрос о том, как народная ментальность в совокупности с существующей актуальной идеологией влияют на выработку и постановку целей и воздействуют на экономическую жизнь страны, находится в числе самых актуальных проблем современной науки.

В данном контексте под актуальной идеологией понимается комплекс идей, соответствующих текущим целям и задачам государства и формируемых главенствующим меньшинством и интеллигенцией. При этом очевидно, что далеко не каждая идея «сверху» сможет отвечать ментальности народа: тем исторически сложившимся, закрепленным на подсознательном уровне устоям и социальным архетипам, которые чрезвычайно медленно поддаются трансформации. Обнаружение взаимозависимости основных событий прошлого столетия и национального менталитета как одного из ключевых факторов развития общества и составляет предмет данной статьи.

XX век - время великих достижений, масштабных социально-экономических преобразований и трагических событий в истории России. Так, в начале XX в. крестьянство, составляя 84% населения страны, было главной производительной силой и источником трудовых ресурсов [3]. С точки зрения стимулов и заинтересованности эта группа населения являлась довольно пассивной и апатичной: главенствовало стремление просто выжить, прокормить свою семью и увеличить свою долю земли. Фундаментом взаимоотношений стал коллективизм, воплощенный в общине: она предоставляла все необходимые блага

эмоционального плана - ощущение безопасности и опоры, не требуя от человека быстрого роста. Это объясняет, почему экстенсивный путь развития доминировал в экономике, что не отвечало интересам государства. Попыткой изменить существующее положение вещей стала реформа П. А. Столыпина, цель которой чётко выражена в его речи в III Государственной думе 16 ноября 1907 г: «Мелкий земельный собственник, несомненно, явится ядром будущей мелкой земской единицы; он, трудолюбивый, обладающий чувством собственного достоинства, внесёт в деревню и культуру, и просвещение, и достаток» [5].

В действительности всё оказалось несколько иначе: к 1916 г. из общины выделилось всего около 2,5 млн. домохозяйств, они составляли лишь 22% всех домохозяйств и обладали 14% земли [3]; в первую очередь, из общины уходили самые богатые (кулаки) и самые бедные крестьяне, обладавшие наиболее сильными личными целями и менее середняков связанные с общиной.

Реформа, несмотря на многие положительные черты, не могла решить комплекс накопившихся проблем. Одной из причин было принятие мер без понимания ключевого фактора нашей ментальности - ритуализма и общей нелюбви к переменам [1]. Для русского человека крайне важным является ощущение надёжности и стабильности, позволяющей ему создавать определённые алгоритмы действий - ритуалы, главная цель которых - увеличить выживаемость даже в неблагоприятных условиях. При этом нельзя говорить об абсолютном страхе нововведений – мы вполне способны оценить нечто новое (22% все-таки вышли из общины!), но в большинстве случаев действия, основанные на принципе «так удобнее», предпочтительнее.

После 1917 г. начинаются стремительные и фундаментальные хозяйственные перемены, что приводит к созданию совершенно нового типа людей - рабочих. Лучше образованный и более мотивированный, чем крестьянин, верящий в счастливое будущее и свою способность изменить мир - такой человек должен был стать основной производительной силой и сделать возможным переход на интенсивный путь развития.

Но главным этапом в становлении народного духа и единства стоит считать события 1941-1945 гг., когда пробуждаются особые черты русского характера. Большую роль в этом сыграли достаточно неожиданные действия власти; так, И. В. Сталин, призывая свою страну к борьбе, произносит: «Пусть вдохновляет вас в этой войне мужественный образ наших великих предков – Александра Невского, Дмитрия Донского, Кузьмы Минина, Дмитрия Пожарского, Александра Суворова, Михаила Кутузова!». Подчеркнем, что доминирующая роль отводилась великим русским полководцам - объектам национальной гордости, а вовсе не существовавшим тогда политико-идеологическим ориентирам. Показательным было ослабление гнёта в отношении церкви - до этого времени религия была под запретом, а священнослужители подвергалась массовым репрессиям. Особого внимания заслуживает и сам символ военной эпохи «Родина-мать зовёт!», в котором отражена Россия-матушка - один из наиболее древних и понятных людям образов. Несмотря на существование самодостаточной официальной коммунистической идеи, власть повернулась к совершенно другим ориентирам, продемонстрировав, что прекрасно осознаёт ключевые мотивы и двигатели народного сознания и способна эффективно использовать их для решения стоящих перед страной задач.

Подобные грамотные действия не могли не отозваться в сердцах людей. Добровольные пожертвования в «Фонд Красной Армии», достигшие за войну около 24 млрд руб., не считая сотен килограмм золота, тысяч килограмм серебра, и миллионов рублей в иностранной валюте, позволили построить многие десятки тысяч боевой техники [4 с.142-173]. Ограбленное, истощённое кардинальными структурными переменами в хозяйстве население было готово отдать последние средства для достижения общей коллективной цели. Для сравнения, по соглашению между США, Великобританией и Канадой, СССР в виде помощи получил вооружение, продовольствие и оборудование на сумму 9,8 млрд долл. [3]

Чрезвычайно важным явлением военного времени стала настоящая «женская индустриальная революция», когда слабый пол занял место мужчин на производстве. В

хозяйстве страны в 1940-1945 гг. удельный вес женщин вырос с 39 до 56%, в том числе в промышленности до 52%: женщины выучились мужским профессиям и стали машинистами (33%), токарями (33%), сварщиками (31%), в сельском хозяйстве их доля выросла с 8% до 54% [3]! Данный героизм сложно обосновать с помощью идеологического рвения, ведь для большинства женщин главной целью было помочь своим родным: отцам, мужьям и сыновьям - простые, но сильные мотивы, которые реализуются именно в наиболее тяжёлые моменты времени.

В дальнейшем у страны получается сохранять инерционное движение, восстанавливать экономику, и, находясь по сути в состоянии холодной войны, совершать новые технико-экономические прорывы...

В 1953 г. умирает И. В. Сталин. Последующие события подрывают сложившийся идеологический фундамент: идет разоблачение «культа личности», разрушение старых легенд, некоторое увеличение степени свободы. Это способствует развитию экономики, протекающие теперь процессы социализации позволяют удовлетворить потребности многих простых граждан в общественной жизни. Но предыдущая великая цель страны - стремление к великому будущему - стирается; олицетворением государства становится КПСС, преследующая собственные цели. Человека постепенно отчуждают от производства, превращают в совершенно другой тип - гражданина великой сверхдержавы, более свободного, чем раньше, но лишённого конкретных жизненных ориентиров после долгих лет жёсткой диктатуры.

Подобная ситуация, когда общество теряет прежние стимулы деятельности, не получая взамен новых, неизменно влияет на психологическое состояние людей, заставляя их искать другие способы утвердиться в действующих реалиях. Одним из следствий такого развития событий стала серьезная проблема - «бытовое пьянство» [1]. Это явление имело под собой ряд причин, часть из них неразрывно связана с нашей ментальностью.

Для российского общества всегда было характерным желание работать от праздника к празднику; само ожидание праздника можно рассматривать как некий побудительный стимул к труду. Впрочем, данный институт тоже отличался весьма значительной спецификой - иногда до такой степени, что мог потребоваться «отдых от отдыха», чтобы «вернуться к работе» [1]. Крестьянские праздничные традиции имели огромную и богатую культуру, строгую символику и цель. Яркие и набирающие скорость хороводы, переодевания, ритуалы, шумные балаганы давали людям необходимую эмоциональную разрядку. Но с уничтожением крестьянства ушли в прошлое и старинные народные обряды. Вторым источником упорядоченного досуга могла бы быть церковь, также позволяющая сбросить с себя все негативные эмоции, ненадолго побывав вне времени, где бытовые проблемы не имеют никакого значения [7]. Однако идеология советского времени не смогла или не сочла нужным учесть ментальные запросы и потребности народа. В результате для многих людей самым простым выходом оказался алкоголь, постепенно превратившийся в некий механический и необходимый обряд [1]. К 1984 г. потребление алкоголя резко возросло и достигло 11-14 л в год на человека, нанося потери бюджету около 120 млрд руб.; существенно снизились демографические показатели [6]. Предпринятая антиалкогольная кампания не достигла цели, стремительный рост пьянства стал угрожать полноценному функционированию общественного производства. Требовалась новая общая цель, национальная идея, которая так и не была выработана в рамках социалистической идеологии. XX век подходил к концу.

Итак, история свидетельствует о том, что для нашего народа всегда были характерны традиции коллективизма, высокая степень терпимости, стойкость, жертвенность. Возможно, именно это более всего отличает российский менталитет от европейского и американского. Тем не менее, нас постоянно пытаются перевоспитать, убеждая в собственной неправильности, заставляя строить жизнь по принципам индивидуализма. Почему традиции и нормы, которым народ следовал в течение тысячелетия, стали трактоваться как неправильные? Какую цель мы преследуем, стремясь перестроить свое государство по чужим философским и политическим лекалам? Многие из вопросов пока не имеют ответов.

Однако очевидно, что, вступая на путь перемен и разрабатывая реформы важно знать историческое прошлое страны и учитывать национальную ментальность, ведь Россия - это не только современная РФ, но нечто большее: одновременно и русские княжества, и Московская Русь, и Российская империя, и Советский Союз, единые в своей истории и собственном народе.

Национальный менталитет является чрезвычайно важным для экономического развития страны фактором: может играть как положительную роль вплоть до сверхмогущественной при единстве народа, направляемого высокой целью, так и разрушительную - при разобщении людей. Лишь разобравшись в этом, лидеры смогут сформулировать чёткую цель развития страны, дать людям реальные и верные цели и стимулы. Тогда наше государство сможет вырваться из оков неопределённости, перейти к быстрому и поступательному развитию.

Список литературы

1. Касьянова К. О русском национальном характере. М., 1994.
2. Ландсбург Стивен. Экономист на диване: экономическая наука и повседневная жизнь. М.: Издательство Института Гайдара, 2012.
3. История мировой экономики: Учебник для вузов / Под ред. Г.Б. Поляка, А.Н. Марковой. М.: ЮНИТИ, 2002.
4. Синицин А. М. Всенародная помощь фронту. М.: Военное издательство, 1985.
5. Рыбас Святослав. Столыпин. М.: Молодая гвардия, 2009.
6. История формирования северного стиля потребления алкоголя в России / Журнал "Алкогольная болезнь", Москва, 2000, № 6.
7. Калиева А. А. Смысловое и символическое содержание русских народных праздников / Журнал "Вестник Оренбургского государственного университета". 2007, № 76.

Тарская А.А.
«БЛАГО ИЗОБИЛИЯ» ИЛИ «РЕСУРСНОЕ ПРОКЛЯТЬЕ» КАК ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ПАРАДОКС: К ВОПРОСУ О ФАКТОРАХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РОССИИ

Тарская А.А.
Научный руководитель:
Воскресенская Н. О.,
к.и.н., доцент кафедры «Экономическая история и история экономических учений»
ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

Природные ресурсы есть важнейший фактор производства, и логично предположить, что их наличие в стране всегда есть очевидное благо для национальной экономики. Обильные запасы пресной воды, древесины, природный газ, нефть, уголь, уран, черные, цветные и благородные металлы, редкоземельные элементы, другие богатства недр - все это необходимо для поступательного развития народного хозяйства. Страны, не имеющие своего сырья в достаточном количестве, но желающие развивать отечественную промышленность, вынуждены его импортировать; страны с большими природными богатствами могут использовать их и внутри страны, и продавать за рубеж для пополнения государственного бюджета. Понятие «благо изобилия», применимое к странам с масштабными запасами сырья и топлива и сумевших использовать их для своего процветания, является далеко не случайным; на умелом использовании этого фактора построено, в частности, благополучие таких стран как ОАЭ, Катар, Бахрейн, Саудовская Аравия. Обладая большими нефтяными запасами, они

имеют высокий уровень жизни населения [1] и стабильную экономику; важно, что их экономический рост начался именно тогда, когда они стали активно использовать свои природные богатства.

Однако не все страны со значительными природными ресурсами смогли использовать их с выгодой для себя. Ангола, Либерия, Нигер, Ирак не продемонстрировали способности эффективно использовать свои природные богатства; несмотря на потенциальные ресурсные возможности, они отличаются низким уровнем жизни населения [2], нестабильной экономикой, огромным количеством проблем, решению которых в определенной и, возможно, даже в значительной степени препятствует сам факт наличия в стране ресурсно-ориентированной экономики. Итак, «благо изобилия» способно обернуться «парадоксом изобилия» и, при неблагоприятных условиях, даже «ресурсным проклятьем».

Эта проблема актуальна и для современной России.

Народное хозяйство РФ конца XX в., когда мы только вступали на путь продвижения к рынку, и нынешнего периода, когда в стране сложилась рыночная экономика, одинаково характеризуется ярко выраженной сырьевой ориентацией. Россия с ее огромными запасами природно-минеральных богатств - так, 12-13% нефти и 39% газа от общемировых запасов сосредоточены именно в РФ [3], теоретически должна быть отнесена к группе стран, к которым применимо понятие «благо изобилия». Природные блага дают РФ возможность развивать свою индустрию и выходить с ними на мировой рынок; большая доля нашего экспорта ориентирована на ЕС и страны ближнего зарубежья; перспективны поставки нефтегазового сырья в Китай и Японию.

Проблема отечественной экономики, однако, заключается в том, что даже при таких позитивных предпосылках наша страна переживает один кризис за другим. По данным Федеральной службы государственной статистики в 1990-е гг. в среднем каждый третий россиянин находился за чертой бедности. Сегодня это каждый десятый [4] – хотя положительный тренд очевиден, негативные показатели все еще слишком высоки. Не это ли есть свидетельство «ресурсного проклятья» России?

В данной статье мы рассмотрим, как эффективно развивать именно ресурсную экономику и каковы основные факторы, препятствующие этому. Временные рамки исследования охватывают рубеж XX-XXI вв.

Новым подходом к анализу экономической информации является использование «кругов Эйлера» [5], что позволяет наглядно продемонстрировать, каковы экономические соотношения ключевых секторов отечественной экономики, и как, изменив их, можно изменить и общую ее направленность.



Рисунок 34

Итак, изобилие и использование разнообразных природных ресурсов есть важнейшая характеристика и основа современной экономики России.

Используя круги Эйлера, такую народнохозяйственную ситуацию можно схематично изобразить в виде большого по объему ресурсного ядра, окруженного небольшим по объему сектором переработки ресурсов: это отечественная обрабатывающая промышленность (рис. 1).

Внешний круг на данной схеме означает, что далее преимущественно природные ресурсы, а также некоторая часть продуктов переработки поступают на экспорт.

Предположим, что область обрабатывающей промышленности расширяется, тогда вместе с ней неизбежно будет увеличиваться линия, соприкасающаяся с сектором экспорта; следовательно, должна будет расти и полученная прибыль.

Из этого следует вывод, что рост в стране обрабатывающей промышленности должен позитивно сказываться на общеэкономическом развитии страны.

Далее для рассмотрения этой проблемы привлечем ряд ключевых понятий, которые используются в логике как науке; такой междисциплинарный подход способен помочь нам разобраться в данной схеме более детально и глубоко.

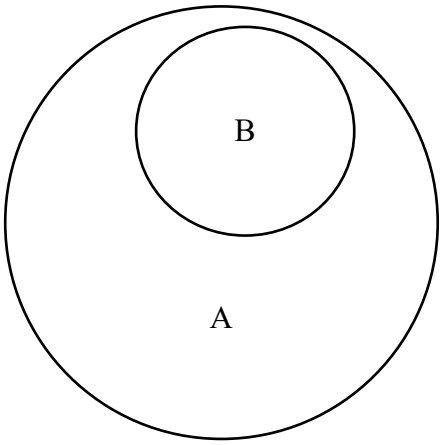


Рисунок 36

Начнем с рассмотрения отношения «подчинения» – это ситуация, когда одно понятие полностью входит в объем другого (рис. 2).

Для примера возьмем два понятия, отражающие ресурсный характер отечественной экономики и связанные с важнейшими природными богатства России – лесами: понятие «дерево» (А) и понятие «береза» (В). Последнее понятие очевидно входит в объем первого: «береза – это дерево».

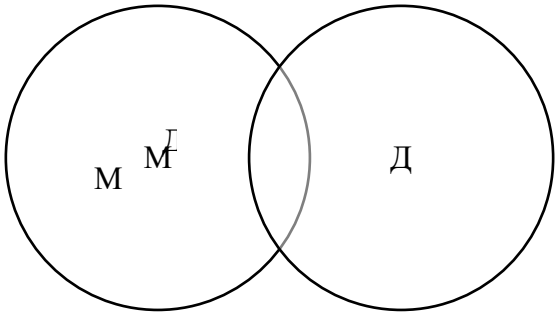


Рисунок 35

Теперь остановимся на терминах «пересечения» или «скрещивания» – данное соотношение имеет место между понятиями, содержание которых различно, но объемы некоторых частей которых совпадают (рис. 3).

Для иллюстрации возьмем понятия, характеризующие развитие обрабатывающей промышленности: понятие «мебель» (М) и понятие «деревянные изделия» (Д). Их пересечение обозначено на схеме как «ДМ» – «деревянные изделия - мебель». Очевидно, что есть мебель, сделанная не из дерева, а другого материала; также могут быть разнообразные

деревянные изделия, не являющиеся мебелью; таким образом, их объемы совпадают лишь в некоторых частях.

Первая схема продемонстрировала отношение «подчинения» или «зависимости». На отечественной экономике данные отношения отражаются, в частности, в виде высокой изменчивости доходов от продажи ресурсов на мировом рынке, следствием является зависимость страны от мировых цен на сырье и, как итог, очень вероятная, а в определенных случаях и неизбежная череда экономических кризисов. Как же выйти из этой зависимости? Как перейти к более целесообразным отношениям «взаимодействия» или «пересечения»?



Рисунок 37

Для ответа на этот вопрос используем схему: рис. 4.

На этой схеме передвинем ресурсное ядро вместе с промышленностью в сторону, оставив значительный запас сырья недоступным для экспорта, и попробуем расширить круг обрабатывающей промышленности. Способно ли это положительным образом поменять вектор экономического развития страны, придать новый импульс национальной экономике, усилить роль РФ в системе международных экономических отношений? Ответ - «да»: «заморозив» часть ресурсов наша страна покажет, что она не только думает о сиюминутной выручке от продажи ресурсов, но и заботится о своем экономическом будущем. Расширяя сферу промышленности, мы сможем оставить линию, которая соприкасается с экспортом, такой же значительной и, следовательно, сможем сохранить прежние доходы от экспорта. На приведенной схеме внушительная часть промышленности ориентирована на обеспечение благ внутри страны - развитие тех секторов экономики, которые в настоящее время заняты импортными товарами.

Приведенный выше пример с деревообрабатывающей промышленностью показателен: реэкспорт бумаги и картона (всего лишь с одним дополнительным циклом переработки) позволяет втрое увеличить на них цены. Интересен и тот факт, что при углублении степени переработки экспорт древесины может приносить РФ валютную выручку, эквивалентную получаемой страной от продажи сырой нефти.

Итак, в результате анализа мы сделали вывод, что расширение сектора промышленности и «заморозка» продажи лишь части природных ресурсов способны в значительной степени решить проблемы сырьевой экономики. Однако остается вопрос принципиальной важности - почему проблемы такого рода возникли в РФ? Ведь такая страна как Катар, к примеру, пользуется «благами изобилия» при бюджете, который на 90% состоит из нефтедолларов [6]. Если задуматься, наша страна, просто экспортируя ресурсы, может иметь стабильную экономику. Почему же этого не происходит? Что мешает гармоничному развитию отечественной экономики? Ресурсы? Или то, как мы их используем? Каковы истинные причины нашего «ресурсного проклятья»?

Обращаясь к наиболее важным, по нашему мнению, причинам «ресурсного проклятья», выделим следующие:

- снижение конкурентоспособности других секторов экономики, вызванное увеличением реального обменного курса, связанным с притоком в страну доходов от экспорта природных ресурсов
- высокая изменчивость доходов казны от продажи ресурсов на мировом рынке
- ошибки в государственном регулировании или развитие коррупции, связанные с притоком «лёгких» денег в экономику
- отсутствие настоящей мотивации для развития реального производственного сектора: сырьевые доходы позволяют относительно неплохо жить и при данной экономической модели.

Окончательный вывод, однако, можно сделать, принимая во внимание не только экономические факторы, такие как развитие реального промышленного сектора, «заморозки» части природных ресурсов, идущих на экспорт, но и внеэкономические, в числе которых борьба с коррупцией, совершенствование системы государственного управления, изменение национального менталитета и развитие нужной мотивации у нашего народа, стимулирующей людей на рациональное экономическое поведение [7].

Признаем, что с помощью имеющихся природных ресурсов, поставляемых на мировой рынок, наша страна сейчас имеет определенное экономическое и политическое преимущество перед многими другими государствами. Однако большую часть экспорта составляют именно энергоносители, а объемы обрабатывающей продукции в общей доли экспорта товаров и ресурсов занимают самую незначительную часть. Отсюда главной проблемой российской экономики становится необходимость развивать обрабатывающую промышленность, которая позволит увеличить степень и глубину переработки российских природных ресурсов [8].

Решение ресурсной проблемы позволит экономике РФ развиваться динамично и занять подобающее ей место среди развитых стран мира. Это, в свою очередь, благоприятно скажется не только народном хозяйстве России и ее месте в мировом экономическом сообществе, но и на всей геополитической ситуации в мире.

Список литературы:

1. Ресурсное проклятие. Электронная энциклопедия. https://ru.wikipedia.org/wiki/

1. Список стран по ВВП (номинал) на душу населения. Электронная энциклопедия. https://ru.wikipedia.org/wiki/

2. ООН и наименее развитые страны. http://www.un.org/ru/development/ldc/list.shtml

3. Роснефть. http://www.mirnefti.ru/index.php?id=3

4. ФСГС. http://www.gks.ru/free_doc/new_site/population/bednost/tabl/2-03.htm

5. Литвак М. Логика и жизнь. Изд. 2-е. Ростов н/Д: Феникс, 2014.

6. Иноземцев В. Вредная привычка: можно ли избавиться от нефтяной зависимости? РосБизнесКонсалтинг.
http://www.rbc.ru/opinions/economics/20/02/2016/56c7f9ad9a794720f77b5fe6

7. Сахаров А., Шестаков В. История России с древнейших времен до наших дней. Том 2. М.: Проспект, 2015.

8. Добыча полезных ископаемых в России. https://ru.wikipedia.org/wiki/

Палкина Е.Д., Перевозчиков А.В.
ВЛИЯНИЕ ПОЛИТИЧЕСКИХ ЛИДЕРОВ НА ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ СОВЕТСКОГО СОЮЗА

Палкина Е.Д., Перевозчиков А.В.
Научный руководитель: Остроумов В.В.
к.э.н., доцент кафедры «Экономическая история и история экономических учений»
ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

Политический лидер – это авторитетный государственный деятель, играющий существенную роль в развитии своего государства. Изучая историю многих стран мира, мы замечаем довольно частую сменяемость руководителей в странах Запада. Так, за XX век в Великобритании поменялось 24 премьер-министра, в Соединенных Штатах Америки и Франции 17 и 18 президентов соответственно. В России (в т. ч. СССР) же за этот промежуток времени сменилось лишь 10 руководителей, что дает нам предположение об особой роли политического лидера в России. Именно этому посвящена наша работа, целью которой является: определить влияние политических лидеров на экономическое развитие Союза Советских Социалистических Республик (СССР). Для этого мы выбрали трех политических лидеров СССР: Иосиф Виссарионович Сталин, Леонид Ильич Брежнев, а также Михаил Сергеевич Горбачёв. В их годы правления были проведены значительные экономические реформы, за результат которых были ответственны, так или иначе, представленные лидеры.

Горбачеву Михаилу Сергеевичу и его окружению досталась стагнирующая экономика, ориентированная на экстенсивное развитие. Чтобы выйти из этого экономического застоя, Горбачевым был взят курс на ускорение социально-экономического развития страны, путем либерализации экономики и стимулирования ее развития. Весь этот комплекс мер носил название «Перестройка». И на начальных этапах она оказалась успешной. В 1986 году темпы роста производительности труда в промышленности превысили среднегодовые показатели прошлой пятилетки в 1,3 раза.[1][475-483 с.]

Однако положительный эффект от осуществления мероприятий «ускорения» носил исключительно краткосрочный характер. И во многом причиной тому стали непоследовательность проводимых Горбачевым реформ и недостаток твердости в их осуществлении. Таким образом, несмотря на потенциальную эффективность предпринятых Горбачевым реформ, а также некоторых других факторов свели ее результаты на нет, что в конечном итоге привело краху реформ, экономики и государства.

Вторым взятым нами примером служит Леонид Ильич Брежнев. Начало правления Брежнева в целом можно охарактеризовать положительно с экономической точки зрения. Была проведена экономическая реформа, инициированная Косыгиным, приведшая к экономическому росту. Именно в годы данной реформы была осуществлена так называема«8-ая пятилетка», именуемая «золотой» и ставшая одной из наиболее успешных в советской истории. Национальный доход с 1966 по 1970 вырос на 42%.[1][468-475 с.]

Однако к началу 70-ых годов позитивный потенциал хозяйственной реформы стал исчерпываться. На то было несколько причин, а именно: ригидность командно-административной системы, а также советской номенклатуры и, по мнению некоторых современников, личное сопротивление Л.И. Брежнева, который вообще не был сторонником сколько-нибудь серьезных реформ. [3][196-200 с.] Даже по официальной статистике среднегодовые темпы роста национального дохода сократились с 7,2% в 1966 г. до 2,9% в 1985 г. [3][196-200 с.] Так начался так называемый «период застоя», характеризовавшийся продолжительной стагнацией, с которой должны были справится последующие политические лидеры, в том числе М.С. Горбачев.

И последним нашим примером является такая неординарная личность, как Иосиф Виссарионович Сталин. За время его правления, в течение 30 лет аграрная страна превратилась в одну из мощнейших индустриальных держав мира. Так, в течение трёх

довоенных пятилеток Советский Союз по объему промышленного производства и национального дохода вышел на первое место в Европе и на второе в мире. [1][397-401 с.] По сравнению с 1913-ым годом СССР в 1940-ом произвел больше чугуна в 3,5 раза, стали в 4 раза и продукции машиностроения в 30 раз. [1][397-401 с.] Так, Сталин, являясь одним из инициаторов индустриализации, осуществил ее за весьма короткие сроки.

Более того, даже после Великой Отечественной войны, когда Советский Союз понес колоссальные экономические потери (27 млн. людей, 30 тыс. промышленных предприятий, и других ценностей на сумму 679 млрд. руб. в ценах тех лет), государство за последующие 4 года увеличило национальный доход и промышленное производство на 64% и 73% соответственно по сравнению с 1940-ым годом; в области сельского хозяйства удалось восстановить довоенный уровень. [1][458-462 с.]

Таким образом, Советский Союз под руководством Иосифа Виссарионовича с его целенаправленностью и лидерством, а также героизмом советского народа совершил крупный экономический рывок. Мы до сих пор во многом живем за счет того и пользуемся тем, что было создано при Сталине. Но и негатив: все мы помним сколько репрессий было, ради достижения такого результата.

Подводя итог, хочется отметить, что политические лидеры советского государства играли значительную роль не только в политической, но и в экономической сферах нашей страны. Их характер, степень инициативности приводили к процветанию экономики или, напротив, стагнации и рецессии. Более того, решающая роль политического лидера в экономическом развитии была присуща не только Советскому Союзу, подобную картину мы можем наблюдать и сегодня.

Список литературы:

1. История экономики: Учебник /Под общ. ред. проф. О.Д. Кузнецовой и проф. И.Н. Шапкина. - М: ИНФРА-М, 20. - 384 с.
2. Политология: учебник/ под ред. А.Г. Грязновой.- 3-е изд. перераб. и доп.- М.: ИНФРА-М, 2011.- 396с.
3. Ш.М.Мунчаев, В.М.Устинов. История России: Учебник для вузов. – М: ИНФА-М – НОРМА, 1997. – 413 с.
4. Экономическая история: учебник для бакалавров / Р. М. Гусейнов, В. А. Семенихина. — М.: Издательство Юрайт, 2014. — 686 с.

Федоренкова А.А.

ГОСУДАРСТВЕННАЯ ИДЕОЛОГИЯ КАК ОДИН ИЗ ВАЖНЫХ ФАКТОРОВ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА. НА ПРИМЕРЕ РАЗВИТИЯ СССР

Федоренкова А.А.
Научный руководитель: Остроумов В.В.
к.э.н., доцент кафедры «Экономическая история и история экономических учений»
ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

На всех уровнях общественного развития такой неэкономический фактор, как идеология играет большую роль в достижении государственных целей и поддержании экономического роста. В целом можно выделить несколько главных направлений положительного эффекта государственной идеологии: дает обоснование территориального единства страны и ее целостности, выступает эффективным мотиватором к действиям для народа, для государственной власти обеспечивает стратегическую постановку необходимых целей.

Так как государство в первую очередь заинтересовано в экономическом росте, то именно государственным руководителям стоит уделять внимание идеологической кампании.

Как известно, в настоящее время в России одной из актуальных проблем остается отсутствие единой идеологии. В сравнении с коммунистической идеологией СССР, политическая концепция суверенной демократии в России существенно уступает силе ее объединения и целеполагания. Вообще сейчас общественное сознание подчинено искаженным целям, таким как получение наибольшей прибыли. И большинство людей не обращают внимание на какие-то более фундаментальные ценности, ведь экономический рост-это не только единовременный прирост денежной составляющей. На наш взгляд, объективно современному российскому обществу не хватает патриотизма, доверия к правительству, сплоченности и единства. Сложность заключается в том, что не все готовы строить такие долгосрочные цели и пытаться их достичь.

Государственная идеология в СССР полноценно выполняла свои фундаментальные функции. Во-первых, основой идеологии в СССР являлось учение Марксизма-Ленинизма, которое провозглашало целью советского общества построение коммунизма, а путем достижения этой цели являлся социализм. В частности, принцип распределения "от каждого по способностям, каждому по труду" в рамках плановой экономики, и, таким образом, главной задачей ставилось воспитание человека с коммунистическим сознанием, нацеленного на перспективу будущего процветания своей жизни, жизни своих потомков и общества в целом.

Формирование личности является одной из приоритетных задач государственной идеологии. Массовая идеология внедрялась всеми возможными способами. Например, через СМИ, через агитационную и воспитательную работу партийных ячеек в школах, институтах, на предприятиях (например, агитационные плакаты, призывающие к самоотверженной работе и объединению усилий; также на XXII съезде ЦК КПСС в 1961 был принятМоральный кодекс строителя коммунизма, который по своей сути проповедовал такие же ценности как в 10 заветах Божьих). Также проводились социалистические соревнованияпо производительности труда между государственными предприятиями, цехами, бригадами и отдельными рабочими, что по идее должно было заменить капиталистическую конкуренцию. К сожалению, не всегда этот процесс подразумевает методы идеологизации на добровольной основе. В частности, процессу формирования идеологии в СССР характерны насильственные методы борьбы с инакомыслящими и меры цензурного контроля личной и общественной жизни людей (например, функционирование ГУЛАГа, страх перед которым в полной мере объединял людей и давал понять, что хорошо, а что плохо для судьбы государства; создание творческих союзов: союза писателей, союза композиторов, союза художников). Это связано с тем, что четкая регламентация тематик произведений зажимает творческую инициативу авторов и притупляет полноценное развитие творческого наследия этой эпохи. Еще нельзя исключать такой объединяющий фактор как создание культа личности. Ведь очень важно то, что есть яркие и эффективные лидеры государства, которые, в свою очередь, могли бы потянуть за собой как новые талантливые кадры, так и в целом весь свой народ.

Результатами систематических идеологических кампаний был ряд значимых для экономического роста явлений. Объединяющая идеология способствовала успешному выполнению планов пятилеток. Стоит напомнить об объединяющей силе идеологии во время ВОВ, которая пропагандировала угрозу общего врага и тем самым во многом способствовала победе советского народа над гитлеровской Германией. Также показательным примером эффективности идеологии является коллективное освоение целинных и залежных земель в годы правления Хрущева, когда на полевые работы отправлялись целыми организациями, предприятиями, студенческими и школьными группами.

На мой взгляд, одним из самых ярких событий, показывающих влияние идеологии на экономику страны и, в частности. на экономический рост является «Стахановское движение», которое возникло с целью повышения производительности труда. Стахановцами были выдвинуты идеи рационализации технологических процессов, правильному разделению труда

в производстве, освобождению квалифицированных рабочих от второстепенной подготовительной работы, лучшей организации рабочего места. Как результат, данное движение способствовало установлению культа трудящегося рабочего, и приблизило сроки сдачи запланированных показателей. На ряду с этим Стахановское движение материально поощрялось премиями и пропагандировалось Всесоюзной Коммунистической партией как новый этап социалистического соревнования и форма повышения производительности труда, тем самым Стахановское движение способствовало как экономическому росту, так и росту материального благосостояния самих рабочих.

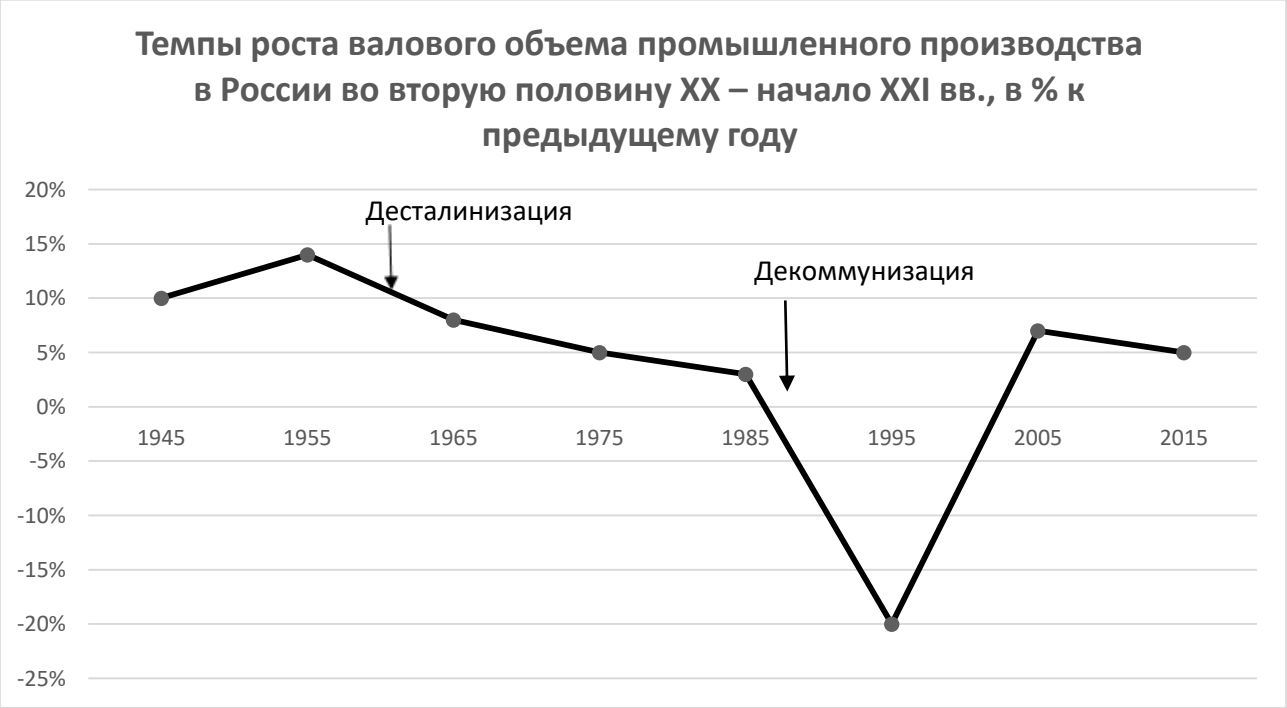
Для общего понимания достаточно посмотреть влияние деидеологизации в ретроспективе. Возьмем два наиболее значимых деидеологизационных периода в развитии СССР: хрущевская десталинизация и окончательное свертывание коммунистической идеологии с 1988 года (декоммунизация). Мы видим, что показатель рождаемости находился в дореформенные периоды в стабильном положении или даже улучшался. Но после включения деидеологизационных механизмов статистика репродуктивности шла резко вниз, а уровень смертности синхронно возрастает.



209

[209]Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]http://cbsd.gks.ru/

И главное, рассмотрим влияние деидеологизационных тенденций на экономические процессы. На примере показателей темпов роста валового объема промышленного производства, мы видим наличие в обоих случаях спада.
[210]



Таким образом, предназначение идеологии всей своей сутью определяет большое влияние на тенденции развития общества и, в частности, экономической обстановки в стране. Так, именно государственная идеология с наибольшим успехом позволяет формировать общие цели и мобилизовать людей на их достижение. Также, сформированные на основе идеологии скрепы формируют мировоззрение, определяют смысл бытия определенного социума.

Список используемой литературы

1. Багдасарян В.Э. Идеология как фактор государственной успешности: сравнительный, исторический, страновый анализ [Электронный ресурс].URL: http://gigabaza.ru/doc/17788.html(дата обращения: 03.04.2016).
2. Кальная И.И. Идеология: поиски и находки. Коллективная монография/науч. ред. проф. И.И. Кальной. М.: Международный издательский центр «Этносоциум», 2015. – 208-218с.
3. Вахитов Р.Р. Советская идеология: опыт методологического марксизма [Электронный ресурс] URL: http://redeurasia.narod.ru/avtori/index.html#vahitov (дата обращения: 03.04.2016)
4. СубеттоА.И. Идеология XXI века. Монография/ Под науч. ред. д.т.н., д.пс.н., д.п.н., проф. В.В.Лукоянова. – СПб.:Астерион, 2014. – 7-12с.
5. Ленин В.И. Три источника и три составных части марксизма. Статья - журнал «Просвещение» № 3 за 1913 год.[Электронный ресурс]URL: http://www.communi.ru/matireals/university/origins/lenin/3sources_3parts_marksizm.htm#_edn1 (дата обращения: 01.04.2016)

[210]Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]http://cbsd.gks.ru/

Хомченко А.А.
ВЛИЯНИЕ РУССКО-ЯПОНСКОЙ ВОЙНЫ НА ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ РОССИИ

Хомченко А.А.
Научный руководитель: Остроумов В.В.
к.э.н., доцент кафедры «Экономическая история и история экономических учений»
ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

Русско-японская война началась 27 января 1904 года и закончилась 23 августа 1905 года подписанием Портсмутского мирного договора.

Для начала следует рассмотреть некоторые причины начала военных действий. В конце 19 века на Дальнем востоке обострилась борьба двух держав: Японии и России. Россия была заинтересована богатствами Кореи и хотела обратить их в свою пользу. Произошло усиление дипломатических отношений России и Китая, в результате чего был заключен договор, по которому Россия получала право на постройку Южно-Маньчжурская железная дорога. Помимо этого, Россия арендовала у Китая Квантунский полуостров с Порт-Артуром на срок 25 лет.

Япония негативно отреагировала на вмешательство России в китайскую и корейскую экономику, так как это были крупные рынки сбыта для японских предприятий. В связи с этим противоречия между двумя державами обострились, что в конечном счёте привело к Русско-японской войне.

Многие считают, что важной причиной войны являлось желание царского правительства отвлечь народ от революционных выступлений. Как говорил министр внутренних дел Вячеслав Константинович Плеве в январе 1904 года, имея ввиду надвигающуюся войну с Японией: «Чтобы удержать революцию, нам нужна маленькая победоносная война» [1][с.426].

Но если проанализировать эту ситуацию с января 1904 года, то можно понять, что Россия была не готова к войне, Николай IIдо последнего не верил в возможность нападения японцев. Для доказательства этого можно рассмотреть дату первого сухопутного сражения России и Японии – 18 апреля 1904 года, когда 45 тысячная японская армия сражалось с 18 тысячной русской [2] [с.71], и если рассмотреть, что война началась почти за 3 месяца до этого сражения, то как можно говорить о том, что Николай II хотел развязать эту войну. То есть можно сказать, что ни о какой маленькой победоносной войне не шло и речи.

Говоря о влиянии Русско-японской войны на экономическое развитие России, необходимо отметить потери, которые понесла рассматриваемая нами страна.

Затраты Российской империи на войну составили 2347 миллионов рублей, причем около 500 миллионов было потеряно в виде отошедшего к Японии имущества и уничтоженных судов [3] [с.34]. Для сравнения, суммарный государственный доход за 1904 год составил 2403,7 млн. рублей [4] [с.56-57].

Расходы на войну в основном были профинансированы за счет увеличения государственного долга Российской империи. Он увеличился 6,6 до 8,7 млрд. рублей. Помимо роста внешнего долга государство столкнулось еще с одной проблемой: курс государственных ценных бумаг России за 1904-1905 упал с 94% номинала до 71% [5] [35-36].

В 1905 году даже рассматривался вопрос об отмене золотого обращения. Избежать этого удалось благодаря займу во Франции на сумму 843 млн. рублей [5] [42-44].

Военные потери России, по официальным данным, составили 32 тысячи убитыми, 6,5 тысяч умершими от ран, 16 тысяч умершими в плену, 146 тысяч ранеными и контуженными. В

плен попало около 75 тысяч военнослужащих, из них примерно 16 тысяч - ранеными. Это были довольно ощутимые потери, которые составили около 0.5% от населения страны [7]. Из-за этих потерь Российская империя лишилась части трудоспособного населения, что оказало негативное влияние на экономику страны. Война принесла народу России ухудшение его материального положения. Произошел сильный рост цен на товары жизненной необходимости и резкое повышение налогов. Эти обстоятельства привели к росту социальной напряженности в обществе.

После поражения в войне авторитет Российской империи на мировой арене также упал. Россия потеряла выгодные территории и утратила свое былое влияние. На экономике России тяжело отразились территориальные потери, а именно: лишение права аренды Ляодунского полуострова вместе с веткой Южно-Маньчжурской железной дороги (до станции Чанчунь); потеря южной половины острова Сахалина (до 50 параллели); потеря влияния в Маньчжурии из-за необходимости вывода из нее российский войск; утрата влияния над Кореей; подрыв русских позиций в Китае и на Дальнем Востоке [6] [с.337-344].

Русско-японская война показала неспособность русского военного командования вести успешные боевые действия, а также дала толчок для развития и модернизации тактики ведения боя, артиллерии, флота, оружия, средств связи, кораблестроения и многого другого. Помимо этого, солдаты Российской армии получили огромный опыт ведения боевых действий, что помогло России достойно противостоять своим противникам в Первую Мировую войну.

Поражение России в Русско-японской войне показало всему миру ее технико-экономическую отсталость по сравнению с передовыми странами, что могло обернуться серьезными последствиями в условиях усиливающегося противостояния между странами.

Некоторые историки считают, что еще одним последствием Русско-японской войны является революция 1905 года, однако факты свидетельствуют о другом. Война началась атакой Японии, причем после того, как русский народ узнал об этом, в народе преобладало настроение, о необходимости дать отпор агрессору. В то время русский народ также читал об этой войне в газетах, где не приводилось никаких страшных цифр, которые могли спровоцировать начало революции. Исходя из этого можно утверждать, что Русско-японская война не стала катализатором для начала первой русской революции, принесшей ощутимые потери экономике Российской империи.

Главным результатом Русско-японской войны было то, что война подтолкнула Россию на путь преобразований и дальнейших революционных изменений, обострив множество проблем и противоречий, присущих самодержавной власти.

Подводя итоги следует отметить, что влияние Русско-японской войны на экономическое развитие России практически ничем не отличалось от влияния других войн, в которых она участвовала. Война, однозначно, пошатнула экономику страны: произошло увеличение государственного долга на 2,1 млрд. рублей, курс государственных ценных бумаг упал на 23%. Помимо этого, государство лишилось 0,5% населения и понесло ощутимые территориальные потери. Затраты на войну составляли 2347 млн. рублей. Значительно ухудшилась хозяйственная жизнь населения, но мы не можем утверждать, что Русско-японская война привела к экономической катастрофе в Российской империи.

Список используемой литературы:

1. Энциклопедический словарь крылатых слов и выражений // Серов В.В. // 2-е изд. – М.: Локид-Пресс, 2005. – 880 с.
2. Война с Японией 1904—1905 гг. Санитарно-статистический очерк. 1914
3. Поцелуев В.А.. История России XX столетия: (Основные проблемы): Учеб. пособие для студентов вузов. — М.: Гуманит. изд. центр ВЛАДОС,. - 512 с., 1997
4. Министерство финансов. 1904 - 1913. // СПб.: 1914 - 180 с.

5. Россия/Дополнение/Государственное хозяйство // Энциклопедический словарь Брокгауза и Ефрона : в 86 т. (82 т. и 4 доп.). — СПб., 1890—1907
6. Сборник договоров России с другими государствами. 1856-1917. М., Гос.изд-во полит.литературы, 1952.
7. Россия и СССР в войнах XX века: Потери Вооружённых Сил. — М.: Олма-Пресс, 2001.

Анпилогов В.В., Разумович В.Е.
ОСОБЕННОСТИ ТОРГОВЫХ СТРАТЕГИЙ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА

Анпилогов В.В., Разумович В.Е.
Научный руководитель: д.э.н., профессор Цхададзе Н.В.
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

В последние десятилетия все большее значение приобретают процессы глобализации и интеграции. Этому отчасти способствуют и инвестиционные потоки в разных странах, в т.ч. и Россия. Их влияние возрастает очень быстрыми темпами. Однако, в 2015 – 2016 гг. прямые иностранные инвестиции снижаются, а значит понижается активность на финансовых рынках, замедляются темпы экономического роста стран, а также приостанавливаются процессы глобализации и интеграции. Все это свидетельствует о том, что необходимо привлекать частные иностранные и отечественные инвестиции на рынки разных государств. В связи с этим, мы выделяем следующие цели своего научного проекта: составить привлекательный инвест портфель; провести необходимые расчеты, связанные с ним; придумать торговый алгоритм для наиболее удачного инвестирования. В данной работе рассматривается специфический способ технического анализа рынка, который позволил нам сформировать по определенным критериям авторский инвестиционный портфель. Рассмотрим этот вариант инвестиций ниже.

За основу формирования инвестиционного портфеля было принято золотое правило «5 пальцев», заключающееся в следующем: формируем портфель из 5 ценных бумаг: 1 – с высоким риском, 1 – с низким риском, 3 – со средним риском вложения. Доли таких бумаг в портфеле соответственно равны: 20%, 20%, 60%. Таковыми ценными бумагами были выбраны: Средне рисковые – обыкновенные акции «Сбербанка», обыкновенные акции «Газпрома», обыкновенные акции «Магнита»; Высоко рисковые - обыкновенные акции

«Полюс золота»; Низко рисковые – фьючерсы на золото. Доли бумаг со средним риском мы разбили в портфеле, соответственно, на 20%, 10% и 30%. При распределении последних, мы руководствовались тем, что в нынешней рыночной ситуации, когда цены на энергоносители далеки от своих пиковых значений, «Газпрому» стоит отдать наименьшую долю в портфеле; «Сбербанк» же напротив демонстрирует уверенный рост котировок, а в банковском секторе в целом наблюдается «восстановительный» период. ПАО «Магнит» занял большую долю в портфеле по причине своих положительных финансовых результатов1,

успешного управления со стороны С. Галицкого, а также из-за стабильного спроса, постоянно сохраняющегося на высоком уровне. Указанные акции были выбраны из разных отраслей экономики России в виду их низкой корреляции между собой, что существенно снижает риск вложения в такой портфель (Таблица 1).

Таблица 1. «Корреляционная матрица цен»

	Сбербанк	**Газпром**	**Магнит**	**Полюс**	**Gold**
Сбербанк	**1**	**-0,05**	**0,25**	**0,72**	**-0,43**
Газпром	**-0,05**	**1**	**0,53**	**-0,02**	**-0,01**
Магнит	**0,25**	**0,53**	**1**	**0,46**	**-0,73**
Полюс	**0,72**	**-0,02**	**0,46**	**1**	**-0,64**
Gold	**-0,43**	**-0,01**	**-0,73**	**-0,64**	**1**

Для исследования портфеля был проведен ретроспективный анализ котировок всех ценных бумаг за последние 20 месяцев (с июля 2014 г. по февраль 2016 г.). Чтобы оценить, насколько эффективен составленный портфель, рассчитаем с помощью редактора MS «Excel» математическое ожидание (ожидаемая доходность портфеля в будущем), коэффициент ß (риск вложений в такой портфель), а также σ портфеля (риск инвестирования в %). β=$\sum \beta i wi$, где βi (βi=$\sum (Ki-K\bar{i})(Pi-P\bar{i})(Pi-P\bar{i})2$) – к-т бета каждой ЦБ, wi – доля в портфеле. $\sigma 2$=$\theta Q \theta T$, где θ – матрица долей, Q – матрица ковариаций доходностей ЦБ. Проведя необходимые построения и подсчеты в редакторе MS «Excel», нами было выявлено, что ß портфеля равна 0,98. Согласно современной портфельной теории это значит, что риск вложения в составленный портфель ниже, чем рыночный - несомненный плюс к оценке эффективности. σ портфеля равна

4,9%, что, безусловно, оценивает стратегию как низко рискованную. И теперь, подсчитаем ожидаемую доходность. Она равна произведению ожидаемых доходностей бумаг и их долям в портфеле. Так, ожидаемая доходность портфеля составила 61%.

Теперь, возникает вопрос: «Когда стоит вкладывать денежные средства в такой инвестиционный портфель?» На этот вопрос дает ответ наш авторский технический анализ, который также позволяет зарабатывать и на спекуляциях отдельных ценных бумагах. В целом, раскрыть данный подход к анализу рынка не получится, т.к. это будет означать раскрытие коммерческой тайны. Поэтому приведем самые основные пункты торговой стратегии. В основу торговой системы легли такие небезызвестные инструменты технического анализа, как: уровни Фибоначчи, математические уровни, индикаторы АО/АС, классические объемы и стохастический осциллятор. Обратимся к их конкретному применению на фьючерсах на золото.

Для начала рассмотрим первый способ анализа: дивергенция между графиком цены и осциллятором Stochastic. Дивергенция – это две трендовые линии, образующие сходящийся треугольник на двух различных индикаторах. Тренд на графике котировок соединяет два

экстремума, причем второй экстремум обновляет значение low. Т.о., дивергенция позволяет отыскать разворотное значение low и купить актив минимальной цене. Точка выхода определяется уровнями Фибоначчи. Сигналами «истинного» выхода служат отработки графика цен в коридорах Фибоначчи, а также формирование свечек-волчков на уровнях.

Другой способ анализа подразумевает явление конвергенции. Данное понятие является обратным понятию дивергенции и позволяет отыскать точки high. Подтверждающими сигналами здесь могут служить показатели объема рынка: наблюдается резкий скачок гистограммы, это свидетельствует о необходимости закрывать длинные позиции и открывать короткие.

Третий способ анализа основывается на математических уровнях поддержки и сопротивления, которые рассчитываются по следующим

формулам: $s1=Close-high-low2$; $S2=Pilot\ \ Point*2$; $PP=high+low+close3$; $R1=Close+high-low2$; $R2=(PP*2)-low$. Данные уровни являются также торговыми коридорами и показывают объективное выражение тренда. Второй уровень S2 и R2 пробиваются ценой редко, поэтому сигналом к покупке или продаже служит пробитие уровня S1 или R1.

Подводя итоги, хотелось бы отметить, что это далеко не весь перечь технического инструментария, которым мы анализируем рынок. Данная торговая система позволяет не только открывать позиции на рынке вовремя, но также и закрывать их с положительным результатом. Это все способствовало формированию инвестиционного портфеля «Мечта», который позволяет не потерять деньги в условиях кризиса и дает возможность отлично заработать.

Список литературы:

1. Технический анализ: Полный курс / Джек Швагер. - 11-е изд. - М. : Альпина Паблишер, 2015. - 804 с.

2. Японские свечи: Метод анализа акций и фьючерсов, проверенный временем / Грегори Моррис; Пер. с англ. - 7-е изд. - М. : Альпина Паблишер, 2015. - 309 с.

3.Как играть и выигрывать на бирже: Психология. Технический анализ. Контроль над капталом / Александр Элдер. – 10-е изд. – М.: АЛЬПИНА ПАБЛИШЕР, 2014. -472 с.

4.Малая энциклопедия трейдера / Эрик Найман. – 14-е изд. - М.: АЛЬПИНА ПАБЛИШЕР, 2014. -456 с.

5. 1971 – 2025: курсы валют, мировые цены на сырье, курсы акций / под ред. проф. Я.М. Миркина. – М .: Магистр, 2015. – 592 с.

ЭКОНОМИКА ОРГАНИЗАЦИИ

Гудкова В.С.
ПЕРСПЕКТИВЫ РОСТА ДОХОДОВ ХЛЕБОЗАВОДА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Гудкова В.С.
Научный руководитель: Швандар Дарья Владимировна, доцент, к.э.н.
ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

В современных экономических условиях, когда против России действуют санкции, развитие внутреннего производство становится первостепенной задачей, в особенности усовершенствование хлебобулочного производства, ведь, как говорится в русской пословице: «Хлеб –всему голова». Проблема модернизации и расширения пищевой промышленности в настоящее время очень актуальна, т.к. предприятия многих отечественных производителей не всегда рентабельны, поэтому вопрос об оптимизации доходов для большинства из них стоит достаточно остро. Пищевая промышленность, особенно хлебная промышленность, играет важную роль в экономической безопасности страны. Цель данной работы – предложить решение по оптимизации доходов конкретного предприятия. Для анализа была выбрана компания - ОАО "САМАРСКИЙ ХЛЕБОЗАВОД №5".

"САМАРСКИЙ ХЛЕБОЗАВОД №5" является открытым акционерным обществом, подчиняющимся головной компании ОАО «Каравай». По индексам финансового риска и должной осмотрительности компания относится к организациям с низким уровнем риска. Основным видом деятельности организации является выпуск хлеба и мучных кондитерских изделий недлительного и длительного хранения, а также производство шоколада, какао и сахаристых кондитерских изделий. Компания также осуществляет розничную и оптовую торговлю своими товарами через агентов.

При условии, что компания оптимально наладила сеть сбыта продукции, можно свести к минимуму затраты, связанные с хранением продукции. При этом произведенный товар сразу же передается продавцу, что позволяет доставлять покупателям только свежую продукцию, а необходимость заводу иметь большие помещения для хранения продукции отпадает, что значительно сокращает уровень издержек производства и увеличивает прибыль.

Для данного предприятия наиболее важными факторами, влияющими на уровень прибыли, являются два фактора первой группы: расширение ассортимента и обеспечение лучшего качества продукции. Данные факторы находятся в тесной связи со всеми факторами второй группы, на которые компания должна обратить особое внимание при формировании стратегии развития.

Первая группа непосредственно влияет на показатель чистой прибыли, которую можно рассчитать по следующему алгоритму:

1. Выручка-себестоимость-коммерческие расходы-управленческие расходы =прибыль от продаж
2. Прибыль от продаж + прочие доходы – прочие расходы = прибыль до налогообложения
3. Прибыль до налогообложения – величина налога на прибыль = чистая прибыль

Как видно из формулы, чем больше размер выручки и меньше себестоимость произведенной продукции, тем большую прибыль получает компанию. В свою очередь, выручка равняется: Выручка = цена продажи* объем реализованной продукции. Следовательно, для увеличения прибыли можно, как уже было сказано выше, увеличивать

объем продукции или повышать цены. Для оптимизации объемов производства необходимо пользоваться правилом MR=MC (предельные издержки на 1 дополнительную единицу продукции равны предельному доходу от этой дополнительной единицы продукции). Согласно, микроэкономике именно в этой точке компания производит необходимое количество продукции для удовлетворения спроса на свой товар без создания излишних запасов произведенной продукции. Изменение же цены не является предпочтительным вариантом для данной компании, т.к. компания не является ни монополистом, ни олигополистом в данной отрасли, поэтому предприятию необходимо поддерживать конкурентоспособные цены, иначе при повышении цены, спрос на товар уменьшится, что приведет к сокращению объемов реализованной продукции, а, следовательно, уменьшит выручку. Проанализируем изменение показателя чистой прибыли.

Как видно из графика, с 2012 года чистая прибыль компании значительно увеличилась к 2014 году. Это объясняется увеличением выручки и сокращением прочих расходов. Это позволяет сделать вывод, что для оптимизации доходов данного предприятия необходимо больше воздействовать на факторы второй

группы, а именно изменять дилерскую сеть и методы реализации продукции, а также стоит рассмотреть возможность выход на новые рынки путем расширения ассортимента.



Рисунок 1.динамика чистой прибыли за период с 2010-2014 гг

Рассмотрим также динамику выручки и себестоимости и выясним, в какой степени изменение последнего показателя влияет на величину первого.

Из графиков видно, что между такими показателями как выручка и себестоимость существует прямая зависимость: выручка = цена за 1

единицу товара*объем проданной продукции; а цена 1 продукции формируется на основе себестоимости в пределах, устанавливаемых конкуренцией на рынке данной продукции, что и объясняет полученный результат. С ростом себестоимости производитель стремится увеличить цену продукции для покрытия своих издержек, тем самым увеличивая свою выручку. Теперь оценим, какое влияние данные показатели оказывают на валовую прибыль организации. Для этого изучим динамику валовой прибыли за тот же период.



Рисунок 2. динамика выручки за период 2010-2014 гг.

Из полученных данных видно, что

значительный рост валовой прибыли приходится на 2013 год, что объясняется сокращением себестоимости и ростом выручки, что также подтверждает теоретическую взаимосвязь между данными показателями: Валовая прибыль = выручка – себестоимость.



Рисунок 3. динамика себестоимости

Для оценки экономического состояния организации недостаточно рассмотреть только доходы компании, т.к. финансовый результат деятельности любой компании определяется по формуле: финансовый результат = доходы – расходы, поэтому необходимо проанализировать динамику коммерческих, управленческих и прочих расходов, которые в значительной степени влияют на уровень прибыльности компании.

Рост коммерческих и управленческих расходов не является положительной тенденцией для организации, особенно учитывая тот факт, что их суммарный показатель более чем в два раза превышает валовую прибыль, что свидетельствует о том, что чистая прибыль, полученная компанией в 2014 году, состоит из прочих доходов, т.е. из доходов не от основной деятельности компании, что в свою очередь, должно быть сигналом менеджерам организации о том, что требуется проведение пересмотра политики компании.



Прочие расходы также являются важным показателем деятельности компании. Как видно из графика, к 2014 году компании удалось их значительно сократить (примерно в 4 раза), но в течение периода с 2010 по 2012 гг. прочие расходы превышали прочие доходы, что также отрицательно сказывалось на показателе чистой прибыли.

Года	2010	2011	2012	2013	2014
Прочие расходы	3 451	1 158	27 385	45544	10436
Прочие доходы	3 051	1 037	669	140 327	241 981

Рисунок 5 Абсолютные показатели прочих расходов и доходов за период 2010-2014 гг.

Для повышения уровня чистой прибыли компании также можно посоветовать выход на новый

Рисунок 4 динамика прочих расходов за период 2010-2014 гг

рынок, т.к. на данный момент доля рынка составляет всего лишь о,о5% , что соответствует следующему объему рынка – 1905106160 руб. Готовая продукция компании реализуется лишь в одной области, что отрицательно сказывается на уровне сбыта готовой продукции. Основными покупателями являются три основных компании:

Название	Объем закупок	Доля в объеме продаж
ОАО "САМАРСКИЙ ХЛЕБОЗАВОД №5"	1905106160 руб.	о,о5%
ГБУ СО "ПМПИ"	701090 руб.	78.96%
ГБУЗСО "Шенталинская ЦРБ"	121407 руб.	13.67%
ГКУ СО "Чапаевский СРЦН"	65421 руб.	7.37%

Рисунок 6 Основные покупатели продукции[211]

Стоит также заметить, что компания является государственным поставщиком, что увеличивает ее конкурентоспособные преимущества, т.к. благодаря этому, у компании есть ряд госзаказов на сумму 45709 руб. С целью сокращения издержек компания может улучшить свои маркетинговые стратегии путем расширения своей сети сбыта. Для этого компании можно предложить закупить необходимое количество автолавок (мобильная лавка). Данный шаг позволит компании снабжать удаленные от города населенные пункты, что значительно увеличит объем реализуемой продукции, т.к. во многих селах данный сектор рынка представлен очень бедно (особенно это касается кондитерских изделий, спрос на которые сохраняется). Возможные расходы, связанные с покупкой автолавки представлены ниже.

[211] http://oao-samarskij-xlebozavod-5.russia-opt.com/

Приобретение автолавки	300.000 рублей.
Зарплата продавца	15.000 рублей.

Рисунок 7.Примерные затраты на покупку автолавки

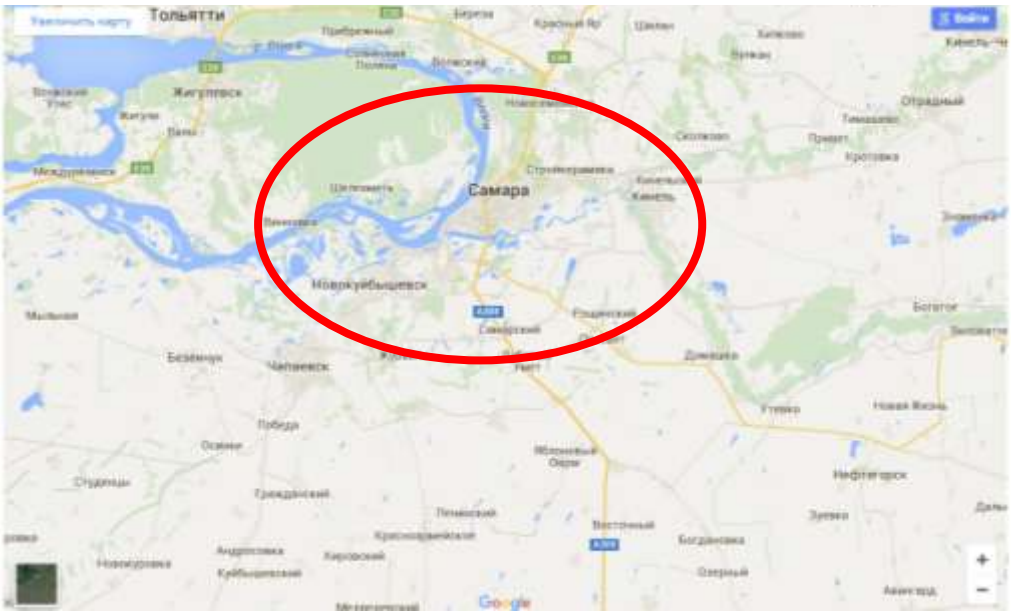
В среднем выручка от продаж в одной автолавке может варьироваться от 350тыс.руб. до 500 тыс.руб. Преимущество такого изменения очевидны. Аренда даже небольших помещений в крупных торговых центрах дорогостоящая, (в Самаре в среднем от 400 тыс. руб.) поэтому данный вариант развития дилерской сети не подходит для данного предприятий. Автолавки, которые за день могут обслужить несколько районов города, а также прилегающие сельские районы, оказываются выгоднее. Если учитывать, что точечное обслуживание потребителя также способствует накоплению клиентской базы (т.е. люди, зная расписание автолавки, специально приходят за свежей продукцией) можно сделать вывод, что такой вид продажи будет неплохим маркетинговым ходом. Более того, этот шаг будет способствовать налаживанию прямого контакта между производителем и потребителем, что даст первому лучше узнать все пожелания последнего для дальнейшего улучшения своей продукции.

В ходе работы были рассмотрены существующие методы оптимизации доходов компании, рассмотрены факторы, влияющие на показатель прибыли организации, даны необходимые рекомендации по дальнейшему развитию. Несмотря на то что, начиная с 2012 года компания ОАО "САМАРСКИЙ ХЛЕБОЗАВОД №5" увеличивала свою прибыль, у организации достаточно высокие управленческие расходы, а также прочие расходы, которые компания в течение данного периода времени постепенно снижала, что позволяет сделать вывод, что оптимизация доходов компании возможна несколькими путями: сокращением расходов по указанным статьям и увеличением рынка сбыта.

Стоит заметить, что для повышения общего уровня доходности деятельности, организация должна ориентироваться на изменения конъюнктуры рынка, наблюдать за изменениями цен на аналогичную продукцию, осуществлять постоянный контроль над уровнем затрат на основную деятельность, а также осуществлять гибкую и обоснованную политику развития.

Рисунок 10. Карта примерного рынка сбыта автолавкой

В



заключение данной организации можно дать следующие рекомендации по оптимизации

доходов: во-первых, компании следует изучить структуру потребительского спроса на свою продукцию, во-вторых, проанализировать существующие каналы реализации продукции и работать над созданием собственной сети реализации, т.к. таким образом компания сможет реализовывать свою продукцию не только по городу, но также в близлежащих населенных пунктах, где конкуренция среди производителей значительно ниже.

Список литературы:

1. СПАРК
2. http://www.ref.by/refs/81/26651/1.html
3. http://www.grandars.ru/college/ekonomika-firmy/uvelichenie-pribyli.html
4. http://mppnik.ru/publ/588-shema-proizvodstva-hleba-na-sovremennom-hlebozavode.html
5. http://oao-samarskij-xlebozavod-5.russia-opt.com/

Камараева Е.

ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ МОНОГОРОДА-НАУКОГРАДА НА ПРИМЕРЕ ДИМИТРОВГРАДА

Камараева Елизавета
Научный руководитель: д.э.н., профессор Харитонова Н.А.
Финансовый университет при Правительстве РФ

В настоящий момент , согласно, Распоряжению Правительства РФ от 29.07.2014 N 1398-р (ред.от 28.10.2015) «Об утверждении перечня монопрофильных муниципальных образований Российской Федерации (моногородов)» на территории страны функционируют 314 моногородов. Однако, ни один из моногородов не обладает статусом наукограда.

Согласно ст.1 Федерального закона от 7 апреля 1999 г. N 70-ФЗ "О статусе наукограда Российской Федерации" наукоградом является муниципальное образование со статусом городского округа, имеющее высокий научно-технический потенциал, с градообразующим научно-производственным комплексом.

Учитывая то, что для России актуальной является проблема перехода на инновационное развитие, одним из стратегических направлений деятельности государства является поддержка не только городов с диверсифицированной экономикой, в которых преобладают наукоемкие производства, но и помощь моногородам в приобретении данного статуса.

Исследование проводилось на примере моногорода Димитровград (Ульяновская область) который, в соответствии с Постановлением Правительства Российской Федерации от 7 августа 2015 года, отнесен в категорию с наиболее сложным социально-экономическим положением. Выбор города определился также тем, что Димитровград, хотя и не обладает на данный момент статусом наукограда, все же относится к городам с повышенной долей наукоемких производств. В связи с этим, основной задачей данной работы было рассмотрение проблем приобретения статуса наукограда ,а также особенностей социально-экономического развития города.

Градообразующими предприятиями моногорода являются Димитровградский автоагрегатный завод (ДААЗ), а также крупнейший в Европе научный центр исследовательских работ в области ядерных технологий и различных проблем атомной энергетики (НИИАР).

В связи с кризисом автомобилестроения в России, заказы деталей на ДААЗе от АвтоВАЗа резко уменьшились, что отрицательно сказалось на работе предприятия : уменьшилась выручка предприятия , стали простаивать производственные мощности , следовало уволить часть персонала, что пагубно действовало на и без того высокий уровень

безработицы, поэтому приоритетным направлением развития города является поддержка НИИАРа.

Согласно статье 2.1 Федерального закон от 7 апреля 1999 г. N 70-ФЗ «О статусе наукограда Российской Федерации» науокоград должен обладать следующими критериями:

1.Муниципальное образование, претендующее на присвоение статуса наукограда, должно иметь научно-производственный комплекс, расположенный на территории данного муниципального образования.

2. Научно-производственный комплекс муниципального образования, претендующего на присвоение статуса наукограда, должен быть градообразующим и отвечать критериям:

1) численность работающих в организациях научно-производственного комплекса составляет не менее 15 процентов численности работающих на территории данного муниципального образования;

2) объем научно-технической продукции в стоимостном выражении составляет не менее 50 процентов общего объема продукции всех хозяйствующих субъектов, расположенных на территории данного муниципального образования

3. В научно-производственный комплекс муниципального образования, претендующего на присвоение статуса наукограда, входят юридические лица, зарегистрированные в установленном порядке на территории данного муниципального образования:

Сравним данные критерии с реальной ситуацией в Димитровграде. По данным отчета Главы Администрации, экономически активное население города составляет на 1 января 2015 года в 72 тысячи человек, в то время как на НИИАРе работает менее 4 тысяч человек, что составляешь лишь 5% вместо 15%.[212]

Валовый региональный продукт в 2014 году составлял 279,0 миллиардов рублей[213], в то время как выручка НИИАРа составляла 3700,9 [214], что составляет лишь 5 % вместо 50%.

Также была проведена экспресс-диагностика[215] деятельности НИИАРА.

Сводная таблица индикаторов

		2013/2012	2014/2013		
	Финансы	0,750	0,375	ухудш.	ухудш.
	Клиенты (маркетинг)	0,66	0	Ухудш.	ухудш.
	Внутренние бизнес-процессы	0,75	0,5	ухудш.	Ухудш.
	Обучение и рост (персонал)	0,5	0,16	ухудш.	Ухудш.
Итого (максимум «4» балла)		*2,66*	*1,035*	*ухудш.*	*ухудш.*
Сводный индикатор экспресс-диагностики		0,665	0,258	ухудш.	ухудш.

Исходя из результатов экспресс-диагностики, показатели эффективности деятельности ухудшаются по сравнению с 2013 и 2014 годами. Основной проблемой является снижение выручки предприятия. Причинами этому являются: уменьшение финансирования из федерального бюджета, выделение дочернего зависимого общество «НИИАР-ГЕНЕРАЦИЯ», не подтверждение заказа на изготовление ТВС для реактора БН-800, выведение непрофильных активов.

---

[212] http://dimitrovgrad.ulregion.ru/about/articles/7345/ [06.04.16 18:24]

[213] https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A1%D0%BF%D0%B8%D1%81%D0%BE%D0%BA_%D1%81%D1%83%D0%B1%D1%8A%D0%B5%D0%BA%D1%82%D0%BE%D0%B2_%D0%A0%D0%BE%D1%81%D1%81%D0%B8%D0%B9%D1%81%D0%BA%D0%BE%D0%B9_%D0%A4%D0%B5%D0%B4%D0%B5%D1%80%D0%B0%D1%86%D0%B8%D0%B8_%D0%BF%D0%BE_%D0%92%D0%A0%D0%9F [06.04.16]

[214] Годовой отчет НИИАРа за 2014 год

[215] ОТЧЕТ О НИР по теме: «УПРАВЛЕНИЕ РАЗВИТИЕМ ГРАДООБРАЗУЮЩИХ ОРГАНИЗАЦИЙ» [С.52-62]

«Мы твердо решили превратить Димитровград в настоящий наукоград, который соберет выдающихся инноваторов как из Ульяновской области, так и со всей страны» - заявил Сергей Морозов. Несмотря на достаточно сильный разрыв в показателях, город все же стремится получить данный статус

Наличие статуса наукограда предполагает участие федерального бюджета в финансировании научной, научно-технической, инновационной деятельности, экспериментальных разработок, подготовке кадров, материально-технического обеспечения инфраструктуры данного муниципального образования в соответствии с программой развития муниципального образования как наукограда. Присвоение статуса является также основанием для разработки и утверждения федеральной целевой программы развития наукограда.

Существует **три различных понимания цели государственной поддержки муниципального образования, где сосредоточено значительное количество научных учреждений**:

1. статус наукограда означает дополнительные ассигнования на науку (научным организациям, расположенным в наукограде), но для реализации их инновационных проектов.
2. рассмотрение поддержки федерального центра как «платы за удручающее состояние городского хозяйства». В этом случае деньги предлагается тратить на восстановление и строительство инженерных коммуникаций и социальной инфраструктуры.
3. использование государственных субсидий для стимулирования экономического развития через создание условий. Начиная от льготных услуг по бизнес-планированию и трансферу технологий, и заканчивая созданием «тяжелой» инфраструктуры для инновационного бизнеса в виде бизнес-инкубаторов, технопарков и промышленных зон».

Для достижения поставленной цели, Димитровград пошел по третьему пути. Основной задачей на ближайшее время является создание индустриального парка на площадях ОАО «Димитровградский автоагрегатный завод» с целью привлечения инвесторов и партнеров, развития базовых технологий и НИОКР, улучшения логистических и сервисных функций.

Финансировать данный проект будет Фонд развития моногородов. По соглашению между Губернатором Ульяновской области и директором Фонда, объем инвестиций будет составлять 1,3 млрд рублей.[216] Строительство инфраструктуры индустриального парка будет начато в 2016 году, и по плану за три года будет уже завершено.

По плану Областного Правительства, на территорию индустриального парка в Димитровграде планируется привлечь 17 потенциальных резидентов с общим объемом инвестиций в 7 млрд рублей, которые создадут порядка 1800 новых высококвалифицированных рабочих мест.[217]

Контракты с некоторыми резидентами уже подписаны. Так на территории индустриального парка появятся ООО «Легенда» (маслоэкстракционный завод, объем инвестиций до 2020 г. — 1 млрд рублей) и ООО «Димитровградский завод КБК» (бетонные изделия, объем инвестиций — 2 млрд рублей), ООО «Эн-Гласс» (производство средств для очистки биополимеров), ООО «Джинэкст» (производство тестов для неинвазивной диагностики рака), ООО «СтройЛаб» (новые технологии бетонных смесей для атомной отрасли). Более того, по планам Правительства, одним из резидентов парка станет энергетическая компания (название пока не раскрывается), что позволит обеспечить резидентов дешевой электрической и тепловой энергией.

Осуществление данной программы сделает возможным добиться статуса «территория опережающего развития» (далее ТОР). Согласно Федеральному закону от 29.12.2014 N 473-ФЗ (ред. от 13.07.2015) «О территориях опережающего социально-

[216] http://www.kommersant.ru/doc/2896862 [08.04.16]
[217] http://www.kommersant.ru/doc/2896862 [08.04.16]

экономического развития в Российской Федерации», ТОР - часть территории субъекта Российской Федерации, включая закрытое административно-территориальное образование, на которой в соответствии с решением Правительства Российской Федерации установлен особый правовой режим осуществления предпринимательской и иной деятельности в целях формирования благоприятных условий для привлечения инвестиций, обеспечения ускоренного социально-экономического развития и создания комфортных условий для обеспечения жизнедеятельности населения.

Это и будет переходным этапом к получению статуса наукограда. Таким образом, на данный момент основной целью является диверсификация экономики области, увеличение количества наукоемких предприятий. Так, в городе-побратиме Димитровграда Обнинске действуют 42 наукоемких предприятия , которые составляют 65% ВРП города. Возможно данный шаг лишит город статуса моногорода, однако привлечет большое количество инвесторов, что поможет городу справиться со сложной социально-экономической обстановкой..

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ:.

Официальные документы:

1) Распоряжение Правительства РФ от 29.07.2014 N 1398-р (ред.от 28.10.2015) «Об утверждении перечня монопрофильных муниципальных образований Российской Федерации (моногородов)»

2) Федеральный закон от 7 апреля 1999 г. N 70-ФЗ "О статусе наукограда Российской Федерации"

II. Статьи из периодических изданий:

3) Отчет О НИР по теме: «УПРАВЛЕНИЕ РАЗВИТИЕМ ГРАДООБРАЗУЮЩИХ ОРГАНИЗАЦИЙ»

[с.52-62]

III. Интернет- ресурсы:

4) http://dimitrovgrad.ulregion.ru/about/articles/7345/

5) http://www.kommersant.ru/doc/2896862

Кононович И.В.

АНАЛИЗ ФИНАНСОВЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ НА ПРИМЕРЕ КОМПАНИИ «МАГНИТ»

Кононович И.В.
Научный руководитель: Корнеева И.В.
Доц., к.э.н., доцент кафедры «Экономика организации»
ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

Классификация прибыли и ее функции

Прибыль является смыслом существования любой компании, конечным финансовым результатом ее хозяйственной деятельности, а также стимулом к дальнейшему развитию. Ее размер должен компенсировать издержки бизнеса, обеспечивать его рост, а также возвратность инвестиций. Назначение, роль, возможности использования прибыли определяются функциями, которые она выполняет. К этим функциям относятся: стимулирующая, контролирующая, планово-регулирующая функции, прибыль выступает в качестве критерия эффективности торговой организации, а также является источником формирования бюджетов всех уровней.

Прибыль делят по источникам формирования на валовую (включает прибыль от реализации товаров, различного имущества, сальдо доходов и расходов), прибыль от реализации товаров (разница между суммой доходов и расходов организации) и прибыль от

реализации основных фондов (продажная цена минус остаточная или первоначальная стоимость данного имущества).

По характеру дальнейшего использования прибыль делится на капитализируемую, т.е. направленную на финансирование прироста активов организации и потребленную, которую расходуют на выплаты работникам, собственникам, на социальные нужды.

По составу элементов, ее образующих, прибыль делят на маржинальную (сумма валового дохода от реализации товара минус сумма условно–переменных издержек обращения), прибыль до налогообложения (фактически полученная прибыль) и чистую прибыль (часть валовой прибыли, которая остается после уплаты налогов в бюджеты всех уровней).

I. Формирование и распределение прибыли, факторы, влияющие на прибыль и рентабельность

К косвенным налогам относятся:

Налог на добавленную стоимость или НДС – это налог на сумму прироста стоимости продукции за счет таких факторов производства, как труд, земля, капитал.

Акциз — налог, он взимается с индивидуальных предпринимателей и юридических лиц при осуществлении операций с определенными товарами (спиртосодержащая продукция, табачная продукция, легковые автомобили и т.д.), в том числе при перемещении через таможенную границу Российской Федерации.

Таможенная пошлина еще один вид налогов, который взимается таможенными органами при перемещении товаров через таможенную границу. Государственная пошлина — специальный налоговый сбор. Он взимается уполномоченными учреждениями за совершение юридически значимых действий в интересах отдельный физических лиц и организаций и выдачу документов.

Закупочная стоимость проданных товаров рассчитывается так: из стоимости товаров и услуг, которые произвела компания, вычитают стоимость товаров и услуг, приобретенных компанией у внешних организаций.

Налог на прибыль. С помощью налога на прибыль государство воздействует на формирование чистой прибыли на фирме, на инвестиционную активность организаций через механизм амортизационной политики и путем предоставления налоговых льгот.

Распределение прибыли, которая осталась в распоряжении организации, должна регламентироваться внутренними документами и определяется. На любом предприятии объектом распределения является балансовая прибыль является объектом распределения на любом предприятии. Часть прибыли направляется в бюджет, часть по статьям использования на предприятии и часть передается собственникам.

Факторы, воздействующие на сумму прибыли, можно разделить на внутренние и внешние в зависимости от деятельности фирмы. Выбирая, каким образом увеличить прибыль, фирмы ориентируются в основном на внутренние факторы, например, изменения в объеме розничного товарооборота.

После налогообложения, оставшуюся часть прибыли исследуется с помощью следующих относительных показателей: коэффициент прибыли (доля чистой прибыли в сумме валовой прибыли); коэффициент капитализации прибыли (доля прибыли, направляемой на производственное развитие торговой организации); коэффициент потребления прибыли (доля прибыли направленную на потребление)

Для оценки эффективности деятельности организации, используется показатель рентабельности, который рассчитывается, как сумма прибыли за определенный период поделить на величину товарооборота за тот же период (общий показатель рентабельности) или какой-либо другой показатель.

II. Анализ прибыли на примере розничной компании «Магнит»

Рассмотрим крупнейшую компанию, которая занимается розничной торговлей, в ее сеть входит 9711 магазинов, в том числе 190 гипермаркетов. Организация инвестирует в основном в сельское хозяйство, например ее тепличный комплекс «Зеленая линия» является крупнейшим в Восточной Европе. Кроме того, сети принадлежит компания «ТД-Холдинг»,

которая выпускает бакалею. За всю историю своего существования «Магнит» не поглотил ни одного крупного конкурента и при этом смог в 2013 году обогнать X5 Retail Group, состоящую из нескольких сетей. "Магнит" продолжает развиваться и в 2014 году, а именно выручка организации выросла на 32%. Чистая прибыль Компании в 2014 году увеличилась на 33,87%. Маржа чистой прибыли за 2014 год составила 6.25%.

Таблица 26 (в млн. руб.)

Показатели (год)	2010	2011	2012	2013	2014
Чистая выручка	236194	335700	448660	579695	763527
Собственный капитал	52501	78696	99236	126162	143652
Чистая прибыль	10134	12304	25117	35620	47686
EBITDA	19181	27604	47379	64721	85910

В таблице 2 представлены коэффициент рентабельности за 2010-2014 годы.

Расчет: Р = Чистая прибыль/Чистая выручка

2010 год Р = 10134/236194=0,0429

2014 год Р=47686/763527=0,0627

В 2014 году не наблюдается значительного увеличения показателя рентабельности по прибыли, но в целом тенденция положительная.

Показатель EBITDA в рублях (показывает, какова прибыль или выручка фирмы до вычета расходов по выплате процентов и налогов и до учета амортизационных отчислений) вырос на 32,74%. Маржа EBITDA за 2014 год составила 11,25%.

Р= EBITDA / Выручка от продаж

2010 год Р=19181/236194=0,0812

2014 год Р=85910/763527=0,1125

Наблюдается незначительное увеличение показателя рентабельности по EBITDA на 0,05 % в 2014 году по сравнению с 2013 годом.

Рентабельность собственного капитала демонстрирует успех компании в увеличении акционерного капитала или ее неспособность генерировать достаточный уровень прибыльности.

Р =чистая прибыль/собственный капитал

2010 год Р=10134/52501=0,193

2014 год Р=47686/763527=0,0625

Таблица 27

Показатель по годам	2010	2011	2012	2013	2014
Рентабельность по прибыли	0,0429	0,0367	0,056	0,0614	0,0627
Рентабельность по EBITDA	0,0812	0,0822	0,106	0,112	0,1125
Рентабельность собственного капитала	0,193	0,156	0,253	0,282	0,0625

Список литературы:

1. Доходы, расходы и прибыль в организациях торговли: Учебное пособие / Ю.К. Баженов, Г.Г. Иванов. - М.: ИД ФОРУМ: НИЦ ИНФРА-М, 2014. - 96 с.

2. Налоги и налогообложение в Российской Федерации: Учебное пособие/ Л.Н. Лыкова, В.Г. Пансков. – М.: Вузовский учебник: ИНФРА-М, 2013. – 240 с.

3. Экономика фирмы: учеб.пособие / под ред. проф. А.Н. Ряховской. – М. : Магистр, 2009. – 511 с. (Бакалавриат)

4. http://www.rbc.ru/companies/id/92

5. http://betafinance.ru

Вержбицкий И.В., Сайганов А.С.
СПОСОБЫ ПОВЫШЕНИЯ УРОВНЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ РОСИИЙСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Вержбицкий И.В., Сайганов А.С.
Научный руководитель: к.э.н., доцент Харитонова Т.В.
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

Современная ситуация

Проблема конкурентоспособности российских организаций на мировом рынке становится все острее в процессе глобализации. Конкурентоспособность предприятия – это относительная характеристика, которая выражает отличия развития данной фирмы от развития конкурентных фирм по степени удовлетворения своими товарами потребности людей и по эффективности производственной деятельности. По результатам глобального исследования конкурентоспособности стран мира 2015 года, которое проводил IMD – ведущий в Европе Институт менеджмента, Россия заняла 45-е место среди 61-й страны (в 2014 г. Россия занимала 38 место среди 60 стран).[218] Под конкурентоспособностью страны авторы исследования понимают способность национальной экономики создавать и поддерживать среду, в которой возникает конкурентоспособный бизнес. Говоря о сильных сторонах конкурентоспособности России, исследователи выделили высокий уровень занятости и квалификации рабочей силы и общую макроэкономическую устойчивость. Что касается слабых сторон, неразвитость финансового рынка, низкий уровень диверсификации экономики, выражающийся в чрезмерной зависимости от продажи сырья, несовершенство системы государственных институтов, низкий потенциал инноваций и коррупция мешают России стать более конкурентоспособной, способствуя неэффективному распределению ресурсов внутри страны.

Путь для России

Диверсификация на уровне национального хозяйства означает изменение источников и факторов экономического роста, т.е. Россия должна перейти от доходов за счет продажи минерального сырья к доходам от производства продуктов более высокой степени обработки. За 2014 год доля нефти в объеме экспорта товаров составила 58,6%[219], что говорит об огромной зависимости экономики страны от всего одного вида ресурсов. В связи с нестабильностью цен на нефть потенциал ТЭК вероятно будет снижаться. Как следствие, наш бюджет потеряет основной источник, за счет которого приобретались зарубежные товары, такие как: техника, пластмассы, продовольствие, лекарства и т.д. Сразу завоевать мировой рынок отечественным производителям будет трудно, однако, на наш взгляд, сперва стоит занять нишу внутреннего рынка страны и заменить импортные товары, что значительно проще благодаря протекционистской политике государства.

Повышение конкурентоспособности российских предприятий на мировом рынке

Одним из наиболее эффективных способов повышения конкурентоспособности российских компаний на мировом рынке является бенчмаркиннг. Бенчмаркинг представляет собой процесс сравнения продуктов, услуг или процессов одной организации с продуктами, услугами или процессами другой организации. Предполагается, что за образец отечественные компании будут брать наилучшие иностранные компании. Бороться за доминирование в мировом масштабе российским фирмам пока что тяжеловато, однако в масштабах СНГ данная цель вполне достижима. Причём особое внимание стоит уделить конкурентному бенчмаркингу, то есть исследованию и изучению сильных сторон прямых конкурентов. В

[218]Institute of Management Development: Рейтинг конкурентоспособности стран мира в 2015 году - ЦЕНТР ГУМАНИТАРНЫХ ТЕХНОЛОГИЙ - http://gtmarket.ru/news/2015/06/04/7188
[219]Структура экспорта России в 2014 году - http://total-rating.ru/1445-struktura-eksporta-rossii-v-2014-godu.html

некоторых случаях не стоит брезговать и инсайдерской информацией. За время выполнения бенчмаркинга компания может посмотреть на себя со стороны, непрерывно изучая опыт лидеров своей/смежной отрасли команда ресёрчеров начинает думать, как лидеры, соответственно меняется отношение к сфере, на которую направлен бенчмаркинг или ко всей фирме.

Одним из методов повышения устойчивости компании также является грамотный SWOT-анализ, проведённый аналитическим отделом фирмы. SWOT-анализ предполагает изучение как внутренних факторов, влияющих на фирму, так и внешних факторов. К группе внутренних факторов относят сильные и слабые стороны фирмы, которые в принципе должны быть известны её руководству. Однако особенность данного вида анализа заключается не только в том, чтобы указать на сильные и слабые стороны, но и в том, чтобы наметить пути их преодоления, несколько приемлемых вариантов. Также SWOT-анализ уделяет внимание факторам внешней среды (угрозы и возможности), особенно важной в современной российской действительности с её возросшими политическими, экономическими, демографическими и иными рисками. Использование данного метода не требует наличия узкопрофильного образования. SWOT-анализ является универсальным способом определения нынешнего состояния предприятия, однако в большей степени он применим для анализа предприятия в статике, нежели в динамике.

Также одним из факторов, повышающих гибкость российских предприятий на внутреннем рынке может стать снижение ставки налога по налогу на имущество, налогу на прибыль, предоставление налоговых льгот/налоговых каникул. Также разумным шагом со стороны государства явилось бы создание многофункциональных центров для поддержки молодых предпринимателей, с целью упрощения ведения документооборота, быстрого получения необходимых документов, регистрации прав собственности, снижения уровня бюрократизации. Разумным шагом со стороны властей было бы также освобождение предприятий, работающих в сфере IT-технологий, а также в обрабатывающей промышленности на первые два календарных года от уплаты налогов. Как известно из макроэкономики, мультипликатор инвестиций поможет увеличить ВВП страны в гораздо большей мере, чем рост доходов бюджета.

Одним из путей повышения устойчивости российских предприятий на внутренней арене является повышение практической направленности университетского образования. Образование в современных экономических реалиях должно иметь по преимуществу прикладной характер, не зацикливаться на теоретических выкладках, не имеющих отношения к реальной действительности. Важно чтобы будущий соискатель работы знал ответ не только н вопрос «Зачем это нужно?» но и на вопрос «Как это сделать на практике?».

Один из способов укрепления психологической устойчивости трудового коллектива предприятия является введение в штат должности психолога. Психолог должен повышать уровень сплоченности коллектива, по максимуму снижать градус конфликтных ситуаций, выяснять, что может повысить мотивацию труда. Необходимы также консультации психолога в HR-отделе, для того чтобы выяснить, насколько тот или иной кандидат впишется в эмоциональный климат предприятия.

Предложенные выше меры позволят, на наш взгляд, сделать российские фирмы более мобильными, более адаптивными к агрессивным условиям внешнего и внутреннего рынка, максимально реализовать потенциал отечественных корпораций и предпринимателей, повысить рентабельность компаний, снизить транзакционные издержки, что в конечном итоге приведет к расцвету российской экономики, и благосостоянию нации.

Следующим фактором повышения конкурентоспособности отечественных предприятий на мировой арене станет сближение РСБУ и МСФО. Если российские компании начнут отчитываться по международным стандартам, иностранным инвесторам будет легче найти привлекательные компании, а фирмам, соответственно, привлечь финансирование из-за рубежа.

Для повышения конкурентоспособности российских предприятий мы предложили собственную модель анализа «Трёхступенчатая золотая система», с помощью которой можно построить четкую стратегию, чтобы улучшить положение на любом предприятии и вывести его на международный уровень. Все три ступени взаимно дополняют друг друга и нивелируют недостатки отдельных методов анализа.

Таблица 1. – Трёхступенчатая золотая система

Трёхступенчатая золотая система	
SWOT-анализ	Даёт объективную оценку предприятия на дату
Бенчмаркинг	Помогает сблизить компанию с мировыми лидерами в отрасли (необходимо брать в качестве эталона лучшую компанию в мире)
Индекс конкурентоспособности	Помогает акцентировать внимание на конкретных показателях фирмы и дает их числовую характеристику

Наше нововведение состоит в комбинированном использовании этих методов анализа. Что касается развития финансового рынка, на наш взгляд, продуктивным решением было бы развитие фондового рынка, откуда организации смогли бы получать больше финансовых инвестиций. С увеличением инвестиций у компаний появится больше возможностей для вложения денег в НИОКР, что в долгосрочной перспективе повысит и производительность труда, и качество продукции, а это, несомненно, усилит конкурентоспособность отечественных производителей на мировом рынке. Как потенциальный крупный источник финансовых инвестиций может и должно выступить население РФ. Для того, чтобы люди приобщились к процессу инвестирования, нужно проводить пропаганду, направленную на вызов доверия к инвестированию у населения страны, а также популяризацию финансовой грамотности как через муниципальные, так и через коммерческие организации. Чтобы у коммерческих организаций был стимул повышать финансовую грамотность людей, государство может их субсидировать или предоставлять налоговые льготы. Кроме того, развитие фондового рынка повысит потенциал инноваций, так как у фирм появятся деньги на их разработку и введение.

Список литературы

1. Диверсификация российской экономики - Фальцман В.К. - http://institutiones.com/general/2600-diversifikaciya-rossiiskoi-ekonomiki.html
2. Institute of Management Development: Рейтинг конкурентоспособности стран мира в 2015 году - ЦЕНТР ГУМАНИТАРНЫХ ТЕХНОЛОГИЙ - http://gtmarket.ru/news/2015/06/04/7188
3. Рейтинг стран мира по уровню образования - ЦЕНТР ГУМАНИТАРНЫХ ТЕХНОЛОГИЙ- http://gtmarket.ru/ratings/education-index/education-index-info
4. ИНДЕКС ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ СТРАН МИРА - ЦЕНТР ГУМАНИТАРНЫХ ТЕХНОЛОГИЙ- http://gtmarket.ru/ratings/human-development-index/human-development-index-info#russia
5. Структура экспорта России в 2014 году - http://total-rating.ru/1445-struktura-eksporta-rossii-v-2014-godu.html

Голик Д.В.

АНАЛИЗ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ГРАДООБРАЗУЮЩЕЙ ОРГАНИЗАЦИИ ОАО «ПАВЛОВСКИЙ АВТОБУС»

Голик Д.В.
Научный руководитель: Харитонова Н.А.
д.э.н., профессор кафедры «Экономика организации»
ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

Российская автомобильная промышленность охватывает все сегменты автомобилестроения: производство грузовых и легковых автомобилей, автобусов, легких коммерческих автомобилей, автомобильных компонентов и запчастей, прицепного состава, специализированной техники и военной техники, автомобильных материалов, а также проектно- конструкторскими и научно исследовательскими организациями. В области автомобилестроения России всего работают около 400 предприятий.

Главные проблемы развития автомобильной промышленности округа связаны с низким уровнем обновления капитала, высокой энергоемкостью, низкой производительностью труда и относительно низким качеством российских автомобилей, неэффективной системой продаж.

Ухудшение конкурентных позиций традиционных российских автомобилей выражается, в частности, в постепенном сближении их цен с ценами на зарубежные аналоги при сохранении низкого качества.

Одним из основных направлений развития отечественного автомобилестроения должно стать массовое внедрение новейших технологий в процесс производства конечной продукции, освоение производства широкой номенклатуры отечественных автокомпонентов, а также реализация крупных инвестиционных проектов в сфере автомобилестроения и производства автокомпонентов, в том числе с привлечением иностранных партнеров [1].

Можно сделать вывод, что нынешнее состояние автомобильной промышленности в России наблюдается спад во всех сегментах производства. Несмотря на то, что степень влияния и значимость автомобильной промышленности на экономику, и уровень жизни в стране в целом, можно назвать как неутешительное. Чтобы отечественное автомобилестроение и дальше не ухудшалось, нужно уже сегодня государству принимать решительные меры по развитию и по стимулированию инновационного становления отрасли.

Автомобилестроительный комплекс входит в число основных перерабатывающих отраслей Приволжского федерального округа и занимает лидирующие в стране позиции по производству грузовых автомобилей (89,3%), автобусов (91,8%), легковых автомобилей (59%), автомобильных двигателей (81,7%). Крупнейшие предприятия: Волжский, Горьковский, Камский, Ульяновский, Ижевский и другие автомобильные заводы. В автомобильной отрасли регионов Приволжского федерального округа занято более миллиона работающих.

ОАО «Павловский автобус» осуществляет деятельность в таком сегменте автомобилестроения, как выпуск автобусов. Ситуация на автобусном рынке, а вместе с ней и ситуация в производстве автобусов становится все более и более сложной. Согласно данным «Автостат Инфо», количество регистраций новых автобусов в России в 2015 году по сравнению с 2014 годом упало на 23,5%: с 11 615 до 8881 ед. Причем если российские производители снизили свой суммарный показатель на 17,8%, то суммарный показатель их зарубежных конкурентов обрушился на 69% [2]. К сожалению, рынок продолжает сжиматься с нарастающей скоростью.

В 2015 году в стране было изготовлено всего лишь 7,9 тыс. автобусов всех классов против 24,1 тыс. в 2012-м. За три года выпуск автобусной техники упал в три с лишним раза! Если спрос на автобусы и дальше останется на таком уровне, все выпускающие их российские заводы будут не нужны для обеспечения данной потребности [3].

ОАО «Павловский автобус» занимает ведущее место в выпуске автобусов. За 2015 год российские владельцы получили в свои парки 4935 «пазиков». Именно ПАЗу принадлежит около 60% российского рынка автобусов. На второе место по количеству регистраций в стране вырвался Нефтекамский автозавод с результатом в 1130 автобусов. На третьем месте расположился Ликинский автобусный завод, который завершил 2015 год с итогом 1045 регистраций [4]. Как мы видим, отрыв ОАО «Павловский автобус» от конкурентов достаточно существенный.

Предприятие располагается в городе Павлово Нижегородской области, который относится к третьей категории моногородов (со стабильной социально-экономической ситуацией)[220]. Предприятие является самым крупным в городе Павлово и Павловском районе Нижегородской области по количеству рабочих мест (на сегодня численность работающих составляет около 5 тысяч человек), а также самым крупным налогоплательщиком в бюджеты и внебюджетные фонды.

В целях оценки эффективности работы ОАО «Павловский автобус» использовалась методика оценки результативности деятельности бизнес системы, разработанная на кафедре «Экономика организации» Финансового университета. Несмотря на то, что методикой предложена оценивать сводный индикатор эффективности хозяйствования по 6 проекциям, в работе проведено исследование только по 4 из них («Финансы», «Клиенты», «Внутренние бизнес-процессы», «Обучение и рост»), поскольку социальная и экологическая отчетности в ОАО «Павловский автобус» не составляется.

В первой проекции были проанализированы показатели прибыли и убытка организации, доходов и расходов. В проекции «Клиенты» внимание акцентировано на показателях выручки, государственных заказов, контрактов и т.д. В третьей проекции основное внимание уделено основным средствам, нематериальным активам организации, а также долям различных затрат в общей структуре расходов. Наконец, в проекции «Обучение и рост» приводятся данные о персонале организации и уровне заработной платы.

Результаты диагностики, произведенной по показателям бухгалтерской отчетности предприятия за последние три года (с 2013 по 2015) представлены в таблице 1.

Таблица 28 Результаты экспресс-диагностики результативности деятельности ОАО «Павловский автобус»

№ п/п	Проекции	Сводные показатели экспресс-диагностики			Относительная динамика исследуемых показателей		
		2013 год	2014 год	2015 год	2014 к 2013	2015 к 2013	2015 к 2014
1	Финансы	0,500	0,375	0,750	ухудш.	улучш.	улучш.
2	Клиенты (маркетинг)	0,333	0,833	0,167	улучш.	ухудш.	ухудш.
3	Внутренние бизнес-процессы	0,375	0,500	0,375	улучш.	б./изм.	ухудш.
4	Обучение и рост (персонал)	0,600	0,400	0,800	ухудш.	улучш.	улучш.
	Итого:	1,808	2,108	2,092	улучш.	улучш.	ухудш.
Сводный индикатор экспресс-диагностики		0,452	0,527	0,523	улучш.	улучш.	ухудш.

[220] Распоряжение Правительства РФ от 29.07.2014 N 1398-р (ред. от 28.10.2015) «Об утверждении перечня монопрофильных муниципальных образований Российской Федерации (моногородов)»

Сводный индикатор экспресс-диагностики для ОАО «Павловский автобус» в 2015 году был лучше, чем в 2013 году, но хуже, чем в 2014 году. Отрицательную динамику имело большинство показателей по проекции «Клиенты». Сокращение численности персонала было обусловлено падением производства и решением выпускать продукцию в строгом соответствии со спросом. Чтобы обеспечить занятость персонала и сохранить рабочие места, на предприятии ведется гибкое планирование производства, внедрена программа сокращения затрат, ведется работа над снижением себестоимости продукции. От работы организации зависит функционирование около 100 предприятий по производству автокомпонентов, которые выполняют соответствующие заказы градообразующей организации.

Основное влияние на снижение интегрального показателя оказало ухудшение таких финансовых показателей, как выручка (с 11,1 до 8,3 млрд. руб.) и прибыль от продаж (продажи впервые за несколько лет оказались убыточными). Чистая прибыль также упала в несколько раз. Снижение финансовых показателей обусловлено падением спроса на автобусы в целом, непростой ситуацией в данном сегменте рынка и, как следствие, сокращением общего выпуска автобусов.

Результаты экспресс-диагностики результативности хозяйственности градообразующей организации позволяют сформулировать стратегии, которые направленны на устойчивость социально-экономического развития.

Прежде всего государству необходимо регулировать отрасль автобусостроения в целом, так как ситуация в данном сегменте рынка является очень трудной на сегодняшний день. Разработка и успешная реализация программ, которые способны системно повлиять на автобусный рынок, приведет к увеличению спроса на автобусы со стороны коммерческих фирм и региональных образований. Возможно, стоит подумать о создании автобусного кластера, поддерживать и развивать его.

Для улучшения ситуации на предприятии ОАО «Павловский автобус» необходимо взять курс на инновационное развитие производства. Устаревшее оборудование и технологии тормозят производственный процесс. Модернизация всех производственных мощностей поможет не только увеличить совокупный выпуск продукции, но и сократить переменные издержки.

Первые шаги в данном направлении уже сделаны. С 2013 года стартовало производство автобусов семейства «Вектор», отличающихся высокими показателями комфорта, надежности и экономичности. Первые 30 машин новой линейки автобусов «Вектор» эксплуатируются в Сочи и доказали свою надежность во время Олимпиады на маршрутах с увеличенным пассажиропотоком. Серия автобусов объединяет в себе машины разной длины, классов и назначений. Модификации автобусов «Вектор» позволяют обеспечить оптимальное решение для пассажиропотоков различной интенсивности.

В конце 2015 года «Группа ГАЗ» впервые продемонстрировала автобус нового поколения «Вектор NEXT». Машина отличается современным дизайном экстерьера и интерьера, соответствующим передовым тенденциям мирового автомобилестроения. Улучшенная эргономика рабочего места водителя, высокая управляемость и пониженный уровень шума в салоне позволяют сделать комфортными поездки на дальнее расстояние. В новой модели применяются современные отечественные материалы и комплектующие. Разработка выполнена на основе модульной конструкции, что позволяет в дальнейшем производить на ее базе автобусы разной размерности, сокращая время и ресурсы на создание и организацию производства всего модельного ряда [6].

На основании работы можно сделать вывод о том, что, несмотря на неутешительную ситуацию на рынке автобусов, данный сегмент имеет перспективы к росту. В первую очередь, это связано с сокращением издержек и модернизацией производства. Лидер рынка – градообразующая организация ОАО «Павловский автобус» имеет стабильное экономическое положение и расположено к дальнейшему развитию. В ходе проделанной работы было выяснено, что оптимальной стратегией для предприятия является проведение гибкой производственной политики, а также инновационное развитие организации. Успешное

выполнение этих целей приведет к улучшению показателей градообразующего предприятия и увеличению ее вклада в экономику региона.

Список литературы:

1. *Фатихова, Ахтямов* Современное состояние и перспективы развития автомобильной промышленности России. // Современные научные исследования и инновации.
2. Федеральная служба государственной статистики –http://www.gks.ru
URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/enterprise/transport
дата обращения: 20.03.2016
3. Журнал СпецТехника и Коммерческий Транспорт – http://st-kt.ru
URL: http://st-kt.ru/articles/avtobusostroenie-2015
дата обращения: 20.03.2016
4. Газета Транспорт России – http://www.transportrussia.ru
URL: http://www.transportrussia.ru/avtomobilnyy-transport/otrasl-bolshih-vozmozhnostey.html
дата обращения: 20.03.2016
5. Министерство транспорта Российской Федерации – http://www.mintrans.ru
6. ОАО «Павловский автобус» – http://www.paz-bus.ru
URL: http://www.paz-bus.ru/akcioners/buh_otchet
дата обращения: 17.03.2016

Рогова О.В.

О РАЗВИТИИ КОНКУРЕНТНЫХ ОТНОШЕНИЙ НА РЫНКЕ ИНВЕСТИЦИЙ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОГО КОМПЛЕКСА РОССИИ

Рогова О.В.
Научный руководитель: Чалдаева Л.А. д.э.н., профессор кафедры «Экономика организации» ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

Одной из важнейших проблем в экономике современной России является дефицит инвестиций. Проводимое реформирование экономики во многих случаях направлено на создание формальных атрибутов рыночной экономики, включая конкуренцию, а не на конечные результаты, получение которых требует инвестиций. Данная публикация посвящена вопросу развития конкурентных отношений на рынке инвестиций в железнодорожный комплекс страны. По сложившемуся подходу, железнодорожные перевозки и связанные с ними производственные процессы относятся к категории естественных монополий, то есть к видам деятельности, в которых конкуренция экономически невозможна, поскольку, во-первых, требуемое географическое пространство уже занято, а во-вторых, создание конкурирующей структуры в условиях заданного спроса приведет к банкротству обоих конкурентов. Однако, одним названным признаком, по-видимому, особенность таких макроэкономических комплексов не ограничивается, поскольку им присущи также такие внешние по отношению к другим отраслям экономики функции, как системообразующая, затратообразующая, ритмозадающая и иные. Схожими функциями обладает, например, электроэнергетический комплекс и отчасти (отсутствие жестких ограничений на физическое пространство размещения) – информатико-коммуникационный комплекс. В то же время вся система социальных услуг (образование, здравоохранение, культура и др.) однозначно относится к категории образований, именуемых в отечественной теории и практике естественными монополиями. Здесь недопустима как излишняя монополия, так и отсутствие самих услуг. Такие комплексы являются объектами национальной безопасности, зоной жизненно-важных национальных интересов, обеспечивающими граждан возможностью реализации их основных конституционных прав. Конкурентные отношения в таких сервисных (оказание услуг) макроэкономических комплексах, строго говоря, возможны при соблюдении

главного ограничивающего свободу действий субъектов условия, – обеспечение потребностей (запросов) потребителя в рамках деятельности общенациональной производственной сети (системы), имеющей свойства: единые стандарты обслуживания, сетевая организация, отсутствие дискриминации к доступу, наличие избытка мощностей. В таких условиях извлечение прибыли не может являться целью хозяйствующих субъектов, осуществляющих подобного рода деятельность, поскольку «невыгодная» услуга может быть не оказана потребителю вообще или в нужное время. Повышение тарифов на услуги для данного потребителя, в общем случае, рассматривается как нарушение общего правила конкурентного рынка о недискриминации потребителей. В терминах экономической политики государства речь идет об едином экономическом, социальном и правовом пространствах как атрибутах единого политического института – государства. В терминах гражданского права речь идет опридании таким корпорациям статуса бесприбыльных организаций, поскольку, как отмечалось, извлечение прибыли противоречит основной задаче таких макроэкономических структур – удовлетворение народнохозяйственных потребностей, то есть потребностей, выражающих совокупный спрос, а не только спрос со стороны отдельного лица. В свете высказанных положений становится понятным также мнение С.Ю. Витте, считавшего, что на железнодорожном транспорте конкуренция неуместна и даже вредна. Действительно, отечественный опыт реформирования электроэнергетики показал, что никакой реальной конкуренции между генерирующими компаниями, а также между оптовыми потребителями электроэнергии, не произошло. При этом тарифы не только не снизились, но и многократно возросли. Не сложились реальные конкурентные отношения на железнодорожном транспорте ни в нашей стране, ни за рубежом. Речь зачастую идет об искусственной, псевдо-конкуренции, которая не сопровождается основным экономическим результатом - снижением тарифов. Следует согласиться с подходом к проблеме конкуренции на железнодорожном транспорте, высказанного генеральным директором Института естественных монополий Ю. Саакяном, считающего, что вначале необходимо определить то состояние, в котором мы хотели бы видеть железнодорожный комплекс в будущем, а затем уже приступать к его реформированию. «И, если выясниться, что для этого нужны реформа и отделение инфраструктуры от перевозочной деятельности, тогда и только тогда это нужно делать» [4]. Федеральный закон «О железнодорожном транспорте в Российской Федерации» [1] в соответствие с Концепцией структурной реформы федерального железнодорожного транспорта [2] предусматривает разделение владельцев инфраструктур от перевозчиков. К конкурирующему рынку на железнодорожном транспорте, в соответствие с названной Концепцией относятся: - доставка грузов и пассажиров; - услуги, оказываемые грузовым и пассажирским транспортом, а также весь комплекс транспортно-экспедиционных услуг. По нашему мнению, названные документы недостаточное внимание уделяют такому важному элементу железнодорожной системы, как локомотивное хозяйство: 1. Предполагается возможность наличия в собственности (распоряжении, пользовании) перевозчика локомотивов, конкуренция на рынке локомотивных услуг, что означает с одной стороны возможность монополизации этого субрынка, а с другой – конкуренция за наиболее выгодные маршруты и оставление без обслуживания невыгодных маршрутов. Такая ситуация неизбежно повлечет рост тарифов на перевозки, бывшие малорентабельными, а, следовательно, общий рост тарифов. 2. Вопрос о конкуренции на рынке технического обслуживания и ремонта локомотивов остался неопределенным. Эти услуги не отнесены ни к компетенции собственников инфраструктуры, ни к компетенции перевозчиков. В целях обеспечения единой технической политики на железнодорожном транспорте услуги по техническому обслуживанию и ремонту локомотивов следует отнести к компетенции собственников инфраструктуры железнодорожного транспорта. Данный пример еще раз показывает, что конкурентные отношения не являются единственным критерием совершенства или несовершенства хозяйственной системы, ее общественной эффективности или неэффективности. Выделяя ряд локальных, корпоративных рынков (хотя и регулируемых) на железнодорожном транспорте (рынок труда, капитала, услуг, товаров), следует особо

остановиться на рынке капитала (инвестиций). Именно на этом рынке, по нашему мнению, следует в приоритетном порядке формировать и развивать конкурентные рыночные отношения. То есть конкуренция среди сторонних по отношению к отрасли субъектовдолжна вестись на рынке инвестиций, а не на рынке перевозочных процессов, которые носят производственно-технологический характер, регулируемых расписанием движения составов. Подобно тому, как резкие возмущения притока и оттока электроэнергии негативно сказываются на работе энергетического оборудования, так и предложения услуг со стороны конъюнктурно ориентированных перевозчиков дестабилизируют ритмичность работы железнодорожного транспорта как системы. К настоящему времени объем недофинансирования инвестиций на железнодорожном транспорте превысил 1 трлн. руб. и продолжает нарастать. Основной формой инвестирования в отрасли, наряду с использованием амортизационных отчислений и прибыли, а также прямым финансированием из федерального бюджета, является включение так называемой инвестиционной составляющей в тарифы для финансирования инвестиционных проектов ОАО «РЖД». В свете предстоящих более чем существенных объемов инвестирования в транспортную отрасль, проблема притока инвестиций более чем актуальна. Транспортной стратегией России до 2030 г. (проект) по инновационному варианту предусмотрены инвестиции в размере 106,4 трлн руб., в том числе из федерального бюджета 31,3 трлн руб., из бюджетов субъектов РФ – 21,3 трлн руб., из внебюджетных источников – 53,7 трлн руб. В числе общеэкономических результатов в Стратегии названо снижение транспортных издержек в цене продукции по указанному варианту на 30% [3]. Рассмотрим возможные инструменты привлечения инвестиций в железнодорожную отрасль: 1. Концессии. Механизм концессий основан на создании за счет инвестора определенного объекта, эксплуатации его с целью окупаемости инвестиций и последующую передачу через довольно-продолжительный период (порядка 20 лет и более) в собственность государства (как правило, на возмездной основе). Возвращаясь к опыту стратегического планирования в СССР в условиях действия общего рыночного механизма (период НЭП), необходимо разработать концессионный план (государственный план концессий) как в целом по народному хозяйству, так и для железнодорожного транспорта в частности. Логично включить этот план концессий в Транспортную стратегию России. Как и в других рассматриваемых случаях, для привлечения в отрасль частных инвестиций в форме концессий, необходимы существенные льготы и гарантии со стороны государства. Речь идет не только об аренде на землю, объектах недвижимости, налогах на прибыль фирм-концессионеров, но и о различного рода страховых гарантиях, формировании залоговых фондов на случай возникновения форс-мажорных обстоятельств, в том числе политического характера. 2. Лизинг. Если объектом инвестирования в концессиях являются преимущественно инфраструктурные сооружения, объекты недвижимости, то лизинговая деятельность обращается главным образом на перемещаемые машины и оборудование. Для железнодорожной отрасли – это локомотивы и вагоны. Известно, что лизинг является преимущественной формой инвестирования за рубежом и получает распространение и в отечественной экономике. Здесь также необходим комплекс государственной поддержки лизинговых компаний, например, в субсидировании процентных ставок по кредитам. Преимущества лизинга хорошо известны. Здесь отметим возможность сосредоточения финансовых ресурсов железнодорожной отрасли на текущей деятельности, ускорения оборачиваемости собственных средств за счет переноса значительной (в перспективе) части инвестиционной деятельности на сторонних (частных) инвесторов. 3. Облигации, эмитируемые ОАО «РЖД». В настоящее время компания эмитирует как еврооблигации, так и облигации корпоративные для размещения на внутреннем рынке.По данным на июль 2014 г. было выпущено облигаций на сумму 20 млрд руб. Данная сумма сопоставима с размером ежегодно получаемой прибыли компании. Однако, учитывая инвестиционные потребности отрасли, объем эмиссии этого инструмента может быть существенно увеличен при условии предоставления льгот их держателям – физическим лицам. Например, в США для такого рода ценных бумаг, эмитируемых государственными структурами, предоставляются льготы в виде

освобождения от налогов на доходы по этим инструментам. Такая мера могла бы повысить интерес отечественных инвесторов – физических лиц к облигациям ОАО «РЖД». 4. Кредитная эмиссия. Институт (механизм) кредитной эмиссии Центрального Банка основан, во-первых, на разделении денег на товарные и инвестиционные, то есть обслуживающие оборот потребительских товаров и обслуживающие оборот инвестиционных товаров и финансирование инвестиционных проектов; во-вторых, согласованностью размеров эмитируемых кредитных средств с размерами производимых в будущем товаров и услуг (кредитование под будущую стоимость). По существу, данный механизм не содержит ничего нового, поскольку, как показывает опыт развития экономики США и других стран, примерно 70 процентов инвестиций обеспечивается именно за счет кредитной эмиссии денег центральными банками под реальные инвестиционные проекты при жестком контроле за целевым использованием выделенных средств. Таким образом, приоритетным направлением развития конкурентных отношений в железнодорожном комплексе, должно быть развитие рынка инвестиций для этой отрасли. Список литературы 1. О железнодорожном транспорте в Российской Федерации. – Федеральный закон (с изменениями на 13 июня 2015 г.). 2. О концепции структурной реформы федерального железнодорожного транспорта. – Постановление Правительства РФ от 15.05.1998 № 448. 3. Об утверждении Транспортной стратегии Российской Федерации на период до 2013 года (с изменениями на 11 ноября 2014 г.), Распоряжение Правительства РФ от 22 ноября 2008 г., № 1734 – р. 4. Рынок или … иллюзия? //Транспорт России. - №8(919), 25 февраля 2016 г. 5. Щербанин Ю.А. Естественные монополии: возможности создания конкурентной среды. //Научные труды: Институт народнохозяйственного прогнозирования РАН. - Выпуск №11. - 2013. – С.227-247

НАУЧНОЕ НАПРАВЛЕНИЕ МЕНЕДЖМЕНТ

КОРПОРАТИВНЫЕ ФИНАНСЫ

Озолина А.В., Фадеева В.В.

ОЦЕНКА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СОВЕТА ДИРЕКТОРОВ

Озолина А.В., Фадеева В.В.
Научный руководитель: доцент, кандидат экономических наук
Харчилава Х.П.
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

Как правило, мы сталкиваемся с тем, что Совет директоров оценивает деятельность менеджмента, комитетов и других органов управления. Поэтому назревает такой вопрос: «А кто будет оценивать деятельность непосредственно самих членов Совета директоров?» Основным заказчиком оценки деятельности Совета директоров должен быть сам Совет директоров Основная задача оценки: сам Совет директоров может улучшить качество своей работы и увеличить эффективность работы компании в целом.

Оценка преследует несколько задач:

- Уточнение целей и приоритетов деятельности Совета директоров (пересмотр плана, подходов)
- Оптимальный баланс независимости квалификаций (состав Совета директоров)
- Улучшение процедур работы Совета и взаимодействия с менеджментом
- Оптимальный вклад каждого члена Совета в его работу
- Определение направлений обучения и развития членов Совета (есть определенный дефицит знаний, пониманий, который необходимо восполнить)

Все это должно поспособствовать повышению эффективности работы компании, улучшению качества взаимодействия между органами управления, росту доверия к компании и качества его управления. Принимается во внимание и тот факт, что инвесторы и акционеры обращают внимание на оценку Совета директоров.

К сожалению, на практике Совет директоров не является инициатором проведения оценки и лично не заинтересован в ее проведении, в основном заказчиками являются акционеры, менеджмент (основной бенифициар) или корпоративный секретарь. Нередко оценка проводится исключительно по рекомендации кодекса. С чем это связано? А с тем, что не все члены директоров до конца понимают цели и задачи проведения оценки.

Как проводить оценку деятельности Совета? Для ответа на поставленный вопрос нужно определиться с тем, что мы оцениваем?!

В-первую очередь: оценка работы самого Совета и его комитетов предполагает наличие структуры, независимости, соблюдение профессионального баланса, оценку активности и вовлеченности.

Важную роль играют атмосфера и стиль проведения заседаний, эффективность взаимодействия с менеджментом, организация работы комитетов, выполнение советом своих основных функций.

Во вторую очередь: индивидуальная оценка работы членов Совета директоров. Вовлеченность, инициативность, когда берет на себя проработку каких-то отдельных вопросов, углубление и рассмотрение определенных тем, подготовка новых предложений. В расчет берется эффективность взаимодействия с другими членами Совета, вежливость и открытость.

В третью очередь: оценка Председателя Совета директоров, а именно выполенение его своих функций, характер и стиль проведения заседаний и участие во внешних и внутренних коммуникациях.

В конечном счете, оценка корпоративного секретаря, определение его роли.

Как проходит сама процедура оценки, и что она из себя представляет?

- Включает в себя вопросник. Составление вопросов должно происходить по принципу разумной достаточности, они должны быть конкретными, компактными и развивающими.
- Индивидуальная оценка по статистике проводится не более чем в 20% компаний, включает в себя обсуждение готового отчета с Председателем Совета.

Как уже было сказано, оценка Совета Директоров необходима для того, чтобы улучшить их деятельность. Поэтому они должны обсудить результаты, установить направления, в которых нужно будет что-то изменить, и внести эту информацию в годовой отчет. В отчете об оценке должен быть описан подход, методика оценки, были ли привлечены внешние консультанты и в конце обобщение этой оценки. Желательно, чтобы после этого отчета на очном заседании совета была проведена дискуссия по поводу оценки.

Если оценка Совета Директоров была проведена правильно, и все члены наблюдательного органа поняли, как улучшить свою деятельность, то это будет способствовать:

- развитию корпоративного управления в компании
- своевременной корректировки приоритетов работы Совета Директоров
- концентрированию внимания на стратегии и мотивации менеджмента, что поможет вести прибыльную деятельность даже в условиях кризиса

В итоге можно обобщить цели оценки Совета Директоров:

- результаты необходимо вынести на обсуждение на очном собирании
- желательно привлекать внешних консультантов
- в годовой отчет нужно включать подходы, методы, обобщение проведенной оценки
- после ее проведения могут быть сформулированы рекомендации по корректировке состава, структуры наблюдательного органа, внутренних документов общества, рекомендации по совершенствованию работы как самого Совета, так и его комитетов.

Список литературы

1. Блинков И. В., Никитчанова Е .В., Лихачева Н. Г. Оценка работы совета директоров как управленче- ский инструмент // Акционерное общество : вопросы корпоративного управления. 2013. No 4. С. 42–50.
2. Конджер Дж., Файнгольд Д., Лолер Э. Оценка работы совета директоров // Корпоративное управление : пер с англ. / под ред. Е. Дроновой. М. : Альпина Бизнес Букс, 2007. С. 111–139 (Серия «Классика Harvard Business Review»)
3. Ричард Лебланк, Джеймс Гиллис Совет директоров — взгляд изнутри. Принципы формирования, управление, анализ эффективности / Пер. с англ. — М.: Альпина Бизнес Букс, 2006. — 267 с.
4. Шаров В. Совет директоров : оценка эффективности работы // Проблемы теории и практики управления. 2011. No 11. С. 74–80.

Бусыгин В.О., Пушилина А.О.

ОСОБЕННОСТИ ВОЗДЕЙСТВИЯ “ЛИДЕРОВ МНЕНИЙ” НА РАЗЛИЧНЫЕ ГРУППЫ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ

Бусыгин.В.О.,Пушилина.А.О.
Научный руководитель: к.э.н. Артемьева О.А.
ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

Введение

Актуальность проблемы

Поведение потребителей на рынке и характер покупок определяется их личностными, культурными, социальными и психологическими факторами, изучение которых является

важнейшей задачей маркетинговых исследований. Лидеры мнений в силу своей фактической или видимой приближенности к целевой аудитории влияют на принятие решений о выборе того или иного продукта или услуг. В последнее время с развитием медиа и интернет коммуникаций, влияние определенных индивидов становится все более очевидным и именно это делает данную тему настолько актуальной. Целью исследования является анализ особенностей влияния лидеров мнений на различные группы потребителей. Задачами исследования являются:

- Сбор данных;
- Анализ и систематизация информации;
- Выявление особенностей воздействия «лидеров-мнений»
- Подведение итогов;

Теоретическими основами исследований являются: понятие “лидеры-мнений”, типы “лидеров-мнений”, основные виды и группы потребителей, а также двухступенчатая модель коммуникаций.

Объектом данного исследования является непосредственно изучение понятия – «лидеры мнений». Предмет исследования – изучение воздействия «лидеров мнений», а также выявление особенностей средств распространения мнений по группам потребителей

Были применены следующие методы исследования:

1. Наблюдение
2. Описание
3. Сравнение
4. Теоретический анализ
5. Моделирование
6. Изучение литературы
7. Опрос

Особенности воздействия “Лидеров мнений”

СМИ(средства массовой информации) как система развиваются непрерывно и постоянно, а в последние годы качественно изменяются. Причиной такого качественного изменения можно назвать эволюцию различного рода коммуникационных каналов, которая произошла в силу разных причин. Среди факторов-катализаторов можно выделить:

- Социальные
- Культурные
- Экономические
- Технические

Сочетание вышеупомянутых факторов также повлияло на изменение системы СМИ, став толчком к появлению совершенно новой формы коммуникации –электронной коммуникации(ранее были сформированы лишь устная и документационная формы коммуникации).

Развитие, изменение и модернизация средств массовой коммуникации повлияло и на поведение потребителей, а значит и на маркетинг в целом. Выбор, совершаемый тем или иным человеком, теперь стал совершенно иначе мотивирован. Появление интернета оказало колоссальное влияние на процесс выбора и приобретения товара, ведь интернет – это не только новостная информация, это также и невероятная площадка для бизнеса, состоящая из интернет-магазинов, личных страниц и т.д.

В наши дни потребители принимают решение о той или иной покупке, учитывая не столько информацию, поступающую в процессе односторонних рекламных коммуникаций (главная цель которых просто донести информацию до потенциального потребителя), сколько ориентируясь на мнение, рекомендации и точку зрения уважаемых ими людей. Возможности интернета значительно усилили эту особенность. Это позволяет осуществить прогнозирование направления развития предпочтений потребителей, что говорит о качественно новом подходе

анализа поведения потребителей – зачастую теперь совершенно отсутствует необходимость в исследовании всей аудитории, достаточно узнать всего лишь мнение тех самых уважаемых, влиятельных людей , которое в свою очередь послужит своего рода индикатором мнения большинства.

Структура и содержание сетевых СМИ в наши дни целеориентирована с учетом уровня отображения информации в коммуникативном поле потребителя. Это позволяет сделать вывод о разделении коммуникативного пространства на первичное (коммуникативное порстранство, в рамках которого информационное сообщение передается по определенному каналу) и вторичное (послекоммуникативные процессы связанные с обсуждением ранее полученной информации в процессе первичной коммуникации и ее распространении).

Активируются послекоммуникативные, иными словами вторичные процессы "лидерами мнения" (Г. Почепцов), "вожаками толпы" (Г. Лебон), "вождями толп" (С. Московичи) или проще говоря людьми, способными оказывать влияние и при том, не только на одного конкретного человека, но и на целые группы людей. Лидеры мнений –люди, чье мнение по какой либо причине оказывается для нас значимым и считается авторитетным.

Лидеры мнений – это те люди, которые способны оказать очень сильное влияние на установки или поведения других индивидов, корректируя их в нужном направлении. Впервые данное понятие было введено в оборот П. Лазарсфельдом как часть модели, в рамках которой предполагалось, что информация, как поток, движется от источника по каналам СМИ к «лидерам мнения», а они, в свою очередь, передают данную информацию дальше. «Лидеры мнений» имеют широкий доступ к самым разным внешним источникам информации, и благодаря этому способны обеспечивать контакты между группами потребителей и другими лидерами. В процессе исследования воздействия лидеров мнений на потребительский выбор были сделаны следующие выводы:

«лидер мнений» –это человек особенно активный (как социально, так и политически), заинтересованный, следящий за новостями и ситуацией в мире;

«лидеры мнений» в разы чаще включаются в коммуникативные кампании, чем обычные люди;

«лидер мнений» обладает широким кругом общения, социальных контактов;

«лидеры мнений» часто и активнее других распространяют полученную информацию, а также способны советовать сделать тот или иной выбор, на основе имеющихся у них сведений, для формирования поведения потребителей

Лидеров мнений поздразделяют на следующие типы:

1. Простой лидер. К данной категории могут относиться простые люди, интернет пользователи, однако с более значительным кругом влияния, чем у большинства людей – это главная отличительная черта данного типа

2. Лидер-эксперт. Это лидер являющийся экспертом в той или иной области и известный в широких кругах(ученый, политолог, социолог и тд).

3. Лидер-социальная знаменитость. Один из самых распространненых типов лидеров. Лидером знаменитостью может быть как артист, так и политик. Также к этому типу можно отнести телеведущих, шоуменов, известных блоггеров, чье мнение будет считаться авторитетным среди той или иной группы потребителей.

В процессе коммуникаций лидеры мнений занимают промежуточное положение между аудиторией(потенциальными потребителями) и масс-медия, формирую двухступенчатую модель коммуникаций. Впервые эта модель была обоснована в 1940 году, когда в период избирательной кампании в США была разработанная специальная модель, позволяющая формировать мнение избирателей и более детально проработана уже в 1955 году при изучении механизмов формирования общественного мнения в г. Декатуре. Двумя учеными-социологами П. Лазарсфельдом и Р. Мертоном было сформировано предположение, что информационное сообщение, посылаемое аудитории, сперва достигает самого уважаемого и авторитетного члена группы. В процессе исследований было выявлено, что, действительно, первым делом люди прислушиваются к более компетентному и влиятельному человеку, уже обладающему

определенной информацией(например, к неформальным лидерам в своей группе) Именно посредством межличностных коммуникаций конкретное суждение, предлагаемое аудитории масс-медиа, приводится в действие.

Рисунок 1. Двухступенчатая модель коммуникаций.



Важно отметить, что в рамках двухступенчатой коммуникационной модели на первом этапе передается исключительно информация, а уже на втором передается «наслоившееся» влияние «лидеров-мнений», образуя два совершенно разных информационных потока. Очевидно, что любое информационное сообщение, передающееся по каналам средств массовой информации, должно быть поддержано со стороны межличностного общения. Это крайне важно учитывать при планировании информационных кампаний.

Заключение:

В качестве заключения хотелось бы сказать , что лидеры-мнений люди, более активно пользующиеся масс-медиа, отдающие предпочтение газетам, а не телевидению и принимающих более активное участие в политических группах, несомненно влияют на формирование потребительских предпочтений и процесс принятия решения. Отрицать данное влияние невозможно, а недооценивать мощность данного канала распространения информации (с точки зрения производителя), значит, терять огромное количество потенциальных клиентов.

Мы все поддаемся определенному влиянию, иногда сами этого не замечая, ведь лидерами мнений могут быть совершенно разные люди.

Анализируя российскую аудиторию, можно сказать, что преобладают следующие «лидеры мнений», а именно:

- журналисты,
- политики,
- видео-блогеры
- медийные личности
- интеллектуальная элита

В ходе исследования была выявлена взаимосвязь между группами потребителей и каналом распространения мнения – средством ротации. Так, среди мужчин и незначительного числа женщин в возрасте от 45 до 60 лет основным каналом распространения являются газеты. У основной части женского населения каналом распространения мнения будут являться разного рода журналы, в зависимости от возраста и увлечений. Среди учащихся, студентов и рабочих (16-45 лет) главным инструментом распространения влияний лидеров-мнений является интернет (информационные и новостные сети, социальные сети, блоги). Радио особенно популярно у мужчин и женщин от 45 до 65 лет, преимущественно у пенсионеров, домохозяек и рабочих. С помощью телевидения влияние распространяется на подавляющее большинство людей всех возрастов, особенно на домохозяек, рабочих, пенсионеров, учащихся – индивидов с месячной оплатой труда менее 100 тыс. руб. Личный контакт используется для распространения мнений среди мужчин от 25 до 65, – служащих, предпринимателей, рабочих.

Список литературы:
1. Раскладкина М. К. Категория лидеров мнения как целевая аудитория медиа-ресурсов российского Интернета.// "Социально-психологические проблемы развития личности. М-лы Первой Всероссийской научной internet-конференции". - Тамбов, 2001. - С. 8 - 12.
2. Соколов А. В. Метатеория социальной коммуникации. – СПб., изд-во РНБ. 2001. – с.106.
3. Почепцов Г. Г. Теория и практика коммуникации. - М., 1998.
4. Почепцов Г. Г. Послекоммуникативные процессы//Рациональность и семиотика дискурса. - М., 1994
5. Система средств массовой информации.//под ред. Засурского Я. А. - М., Аспект-Пресс, 2001. - С. 24.
6. http://iub.at.ua/_ld/0/61_._.pdf

Веденеева Т.А

ВЛИЯНИЕ УРОВНЯ ГУДВИЛЛА (ДЕЛОВОЙ РЕПУТАЦИИ) НА УПРАВЛЕНИЕ В РОССИЙСКИХ КОМПАНИЯХ

Веденеева Т.А.
Научный руководитель: Харчилава Х.П.– доц. каф. «Корпоративное управление» к.э.н., доц.
ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

В последние годы особенно остро встал вопрос о влиянии гудвилла (англ. Goodwill) на деятельность компаний. Данный термин возник в связи с тем, что в процессе приобретения инвестиций может возникать как положительная, так и отрицательная разница между их себестоимостью и чистой справедливой стоимостью активов и обязательств предприятия, что в свою очередь напрямую влияет на стоимость компании в целом. Несмотря на широкое использование гудвилла, единого, признанного всеми определения не существует, однако чаще всего под ним понимают разницу между покупной ценой организации и стоимостью её активов.

На основе стандартов по оценке бизнеса, разработанных Американским обществом оценщиков, гудвилл представляет собой «хорошее имя» компании, охватывая нематериальные активы организации, то есть её деловую репутацию, номенклатуру производимой продукции, имидж, местонахождение, стиль управления и другое. Таким образом, можно сделать вывод о том, что рост или спад значения гудвилла может зависеть как от работы конкретного менеджера, так и от степени узнаваемости логотипа или символики компании. Другой особенностью данного показателя является то, что он не отражается отдельной статьёй бухгалтерской отчётности, однако его влияние на успешность и доходность бизнеса неоспоримо. Подтверждением тому может являться пример двух компаний «X» и «Y», осуществляющих свою деятельность в одной сфере и при идентичных условиях. Допустим, что продукцию компании «X» приобретают более активно, а привлечение инвестиций у компании «X» проходит успешнее, нежели у компании «Y» при том, что основные финансовые показатели у обеих компаний одинаковы. Подобная ситуация свидетельствует о том, что у компании «X» стоимость гудвилла выше, чем у «Y», по причине чего первая компания становится более привлекательной как для инвесторов и покупателей, так и для других заинтересованных сторон.

Из приведённого примера можно сделать вывод о том, что на современном рынке, где полным ходом идёт повсеместная конкурентная борьба компаний за ресурсы и покупателей, одной из основных задач организаций становится создание у целевой аудитории комплекса положительных ощущений и ассоциаций, придающих товару или услуге компании дополнительную ценность в сознании потребителей.

В отечественной практике синонимом гудвилла считают деловую репутацию. При этом в отличие от зарубежных стран, в особенности Великобритании и США, где наиболее полно решена проблема, связанная с компенсацией вреда, нанесённого деловой репутации того или иного лица, в законодательстве Российской Федерации данному аспекту права уделено крайне мало внимания. До недавнего времени исправление несовершенства законодательства по данному вопросу не рассматривалось, так как в практике арбитражных судов не взыскалась денежная компенсация за причинённый вред деловой репутации компании. В качестве обоснования данного подхода выдвигался факт того, что в отличие от физического лица юридическое не может быть подвергнуто физическим и нравственным страданиям.

Не менее важным моментом показателя goodwill является его взаимосвязь с уровнем корпоративного управления компании, которая носит прямой характер. Отсюда следует, что чем эффективнее и качественнее будет построена система корпоративного управления в компании, тем больше будет стоить goodwill, и наоборот. В случае если компания не соблюдает принципы корпоративного управления и не придерживается в процессе своей деятельности стандартов корпоративного управления, то стоимость показателя goodwill будет снижаться, вплоть до отрицательно значения – бэдвилла (англ. badwill), что повлечёт за собой снижение общей стоимости компании и её привлекательности и конкурентоспособности на рынке.

Таким образом, goodwill компании, который строится годами, может рухнуть за считанные дни, обесценивая организацию или даже приводя её стоимость к отрицательному значению. Высокий же уровень деловой репутации не только способствует улучшению предпринимательской деятельности в целом, но и является важным критерием для принятия собственником решений в сфере корпоративного управления, в частности направленных на решение «дилеммы инвестора». По модели жизненного цикла компании, разработанной Ицхаком Адизесом, данная дилемма является третьей на пути основателя компании и возникает на стадии «расцвета», при которой компания остаётся гибкой по отношению к непрерывно меняющейся ситуации на рынке, при этом имеет чёткую структуру и подробно прописанные функции, формы и системы поощрений и наказаний.

На данной стадии жизни компании собственнику, за годы существования бизнеса накопившему существенный капитал, необходимо пересмотреть цели своей деятельности и ответить на ряд вопросов:

1. Целесообразно ли вкладывать все свои средства в акции компании, в которой он является собственником?
2. Не является ли риск подобного способа инвестирования чрезмерно высоким?
3. Будет ли более выгодно продать часть акций и вложить полученные средства в другой инвестиционный проект или начать новый бизнес?

Данные вопросы особенно актуальны для российских предпринимателей, которые обычно не готовы продать контрольный пакет акций и стать рядовым акционером, несмотря на то, что в результате подобных действий собственник снижает уровень своего риска и освобождает время, которое он может потратить на другие проекты.

Непосредственно на данной стадии жизненного цикла предприниматель-собственник наиболее заинтересован в росте стоимости гудвилла. Таким образом, основатель направляет свои силы на повышение стоимости компании по средствам создания эффективного совета директоров, чётко построенной и работоспособной системы корпоративного управления, в полной мере контролирующей деятельность наёмного менеджмента, не допуская при этом возникновения информационной асимметрии и его оппортунистического поведения.

Благодаря представленной в данной статье информации можно сделать вывод о том, что показатель goodwill – один из основных активов компании, правильная организация управления которым способствует повышению эффективности работы органов управления компанией во всех сферах, включая корпоративное управление, росту прибыли и непосредственной стоимости самой компании. В связи с этим приобретает особый смысл высказывание крупнейшего в мире американского предпринимателя, миллиардера Уоррена

Баффета, который говорил, обращаясь к менеджерам своей компании: «Если вы потеряете деньги компании, я отнесусь к этому с пониманием. Но не будет вам прощения, если вы потеряете её репутацию».

Голутвина А.А.
ФОРМИРОВАНИЕ ПРОЕКТНЫХ КОМАНД

Голутвина А.А.
Научный руководитель: Корнеева И.В.
Доц., к.э.н., доцент кафедры «Экономика организации»
ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

Одним из важнейших этапов управления проектом является формирование проектной команды, а именно подбор персонала, который будет отвечать за проект. По данным исследований около 80% опрошенных определили межличностные отношения как основной фактор, оказывающий успешное влияние на осуществление проекта, поэтому приоритетность и необходимость этого этапа не вызывают сомнений.

Команда проекта является более эффективной формой трудовой организации, нежели рабочая группа, так как в ней происходит взаимозависимость участников друг от друга, означающая, что результат работы команды зависит от всех ее участников. Еще одна отличительная особенность это то, что в проектной команде каждый ее член самостоятельно определяет свою работу.

Таким образом, проектная команда – это не просто группа людей, которых привлекли к выполнению работы. Это коллектив специалистов, который действует сообща в достижении общей цели, которая превыше интересов каждого из участников команды, при этом не стоит думать, что команда обезличивает людей, просто происходит перестановка приоритетов (смещение от частного к общему).

Численность и профессионализм команды определяются с учетом особенностей проекта. Для каждого участника в индивидуальном порядке устанавливаются его персональные полномочия и обязанности, а также определяется степень его ответственности и вовлеченности в осуществление проекта. Реализация любого проекта – это, в первую очередь, слаженная командная работа, обусловленная наличием у персонала проекта, как достаточного уровня профессиональных умений, так и набора навыков по решению проблем, принятию решений и налаживанию межличностных коммуникаций.

Существует два основных принципа формирования команды управления проектом, которые выделяются в зависимости от его типа и состава его участников. Первый принцип базируется на том, что ведущие участники проекта, заказчик и подрядчик, создают собственные группы, каждая имеет своего руководителя проекта, каждый и которых подчиняется единому руководителю проекта. В зависимости от организационной формы реализации проекта, один из руководителелей от заказчика или от подрядчика может руководить всем проектом. Второй принцип основывается на создании команды с единым руководителем проекта, в которую входят полномочные представители заказчика и подрядчика.

К основным факторам, определяющим принципы формирования команды, относятся:

- специфика проекта определяет ролевой состав команды, перечень знаний, умений и навыков, которыми должны владеть ее члены, ее формальную структуру, а также виды и этапы работ по проекту и сроки, в которые их нужно выполнить;
- организационно-культурная среда команды проекта подразделяется на внешнюю, которая включает в себя окружение проекта во всех аспектах, и внутреннюю, определяющую организационную культуру самой команды;

- особенности личного стиля взаимодействия руководителя с другими членами команды, основывающиеся на понятии «тип лидера», которое понимается как характерные особенности, определяющие всю систему взаимоотношений лидера с подчиненными.

Современная концепция лидерства предполагает повышение у подчиненных способности к самоорганизации и самоконтролю. Наиболее авторитетным лидером, или сверхлидером, считается человек, который руководит другими таким образом, чтобы они руководили собой сами. При управлении проектной командой необходимо создавать рациональную структуру, обеспечивать высокий уровень профессионализма участников проекта, заниматься поиском достижения оптимального соотношения контроля и независимости команды. Руководитель должен быть гибким, уверенным в себе и в своих сотрудниках, поскольку влияние и авторитет в команде основываются не на статусе или положении, а на профессионализме и компетентности.

Специфика управления командой проекта при его реализации, как правило, не может иметь каких-либо стандартов и традиционных форм. Соответствующая организационная форма должна быть индивидуально подобрана для каждого конкретного проекта.

Различают четыре основных подхода к формированию команды:

- целеполагающий подход (основан на целях), позволяющий членам команды лучше ориентироваться в процессах выбора и реализации проекта;
- межличностный подход фокусируется на улучшении межличностных отношений в команде и основывается на том, что благоприятный микроклимат внутри команды увеличивает эффективность деятельности команды, т.е. его цель – увеличение доверия в группе, поощрение поддержки, а также увеличение межличностных коммуникаций внутри команды;
- ролевой подход подразумевает проведение переговоров и дискуссий между членами команды касательно их ролей, при этом, на практике, роли частично перекрываются; таким образом, командное поведение может быть изменено в результате изменения исполнения ролей и их индивидуального восприятия;
- проблемно-ориентированный подход включает в себя последовательное развитие процедур решения командных проблем и затем достижение главной командной задачи.

Американский исследователь У. Шутц (1925 – 2002 гг.) отмечает: «Если с самого начала мы сможем собрать группу людей, способных к совместной гармоничной работе, в дальнейшем мы сможем избежать ситуаций, в которых усилия группы будут растрачиваться впустую – на улаживание конфликтов».

По данным исследований значительного числа эффективно действующих команд, ученые выяснили, что именно отличает успешную команду, каковы стимулы и препятствия (барьеры) в достижении эффективности. Они выделили шесть стимулов, в наибольшей степени увеличивающих эффективность работы команды. К ним относятся: наличие профессионального интереса к работе, хорошие межличностные отношения, надлежащее техническое обеспечение и хорошее руководство командой, высокая квалификация сотрудников, а также возможности для профессионального роста. К основным барьерам, снижающим эффективность, ученые отнесли: неясные цели проекта и направления его реализации, недостаточные ресурсы, борьба за власть и конфликты, незаинтересованность в проекте высшего руководства организации, низкий уровень безопасности труда и изменение целей и приоритетов.

На сегодняшний день, компаний, применяющих опыт формирования проектных команд, не так уж и много. В нашей стране осуществление проекта путем подбора команды только начинает обретать свою силу. И, хотя этот метод еще недостаточно хорошо изучен и известен у нас, вне всякого сомнения, изучая опыт таких известных компаний как Apple, Microsoft, и Google, можно утверждать, что он будет эффективно функционировать и в российских компаний, как, например, уже функционирует в компании @mail.ru Group.

Таким образом, на основании проведенных мною исследований и изучения процесса формирования проектных команд, можно сделать вывод о том, что это не просто объединение

квалифицированных специалистов в группу, которая занимается «мозговым штурмом» и генерирует новые идеи. Это группа единомышленников-профессионалов, объединенных общими целями и уверенностью в их достижении. Это люди, способные анализировать проблемы и разрабатывать их решения, те, кто готовы брать на себя ответственность и выполнять функции нескольких проектных ролей, те, кто ориентирован не только на результат, но и на процесс своей деятельности.

В процессе совместной деятельности определяются наиболее актуальные командные проблемы, и члены команды могут достичь нового равновесного состояния, которое устанавливает более высокий уровень вовлеченности участников в работу, а также общекомандного климата в целом. Формирование команды предполагает процесс самоуправления внутри нее, который может реализоваться не сразу, а спустя какое-то время. Зачастую этому процессу могут воспрепятствовать менеджеры и руководство, тем самым снижая эффективность работы проектной команды.

Сегодня наличие узкопрофильной технической компетенции и знающего руководства может быть недостаточно для эффективной работы над проектом. Теперь для успешной деятельности необходимо владеть широким диапазоном знаний и навыков, а также уметь использовать сложные системы организационной поддержки.

Список литературы

1. Управление проектами: Пособие для начинающих. 3-е изд. / Тарасюк Г.М. — К.: Каравела, 2009. — 320 с.
2. Организация проектной деятельности и формирование команды проекта: учебное пособие / Т. Н. Жукова, Е. К. Чугунова. – СПб. : Изд-во СПбГЭУ, 2014. – 158 с.
3. Клуб IT Профессионалов: http://proitclub.ru
4. Гуманитарно-правовой портал: http://psyera.ru
5. Шермерорн Дж., Хайт Дж., Осборн Р. Организационное поведение. – 8-е изд./ Пер, с англ. под ред. Е.Г. Молл. – СПб. : Питер, 2004. – с.218.
6. Пинто Дж. К. Управление проектами / пер. с англ. под ред. В.Н. Фунтова. – СПб.: Питер, 2004. – С.297-298.

Татьяна Ю.Т.
ПРОРЫВНОЙ ПРОЕКТ В КИНОИНДУСТРИИ

Татьяна Юрьевна Трифонова
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации (Financial University under the Government of the Russian Federation), г. Москва,
Научный руководитель: К.э.н.,доцент Грузина Ю.М.

Отсутствие системных подходов к управлению в организационной структуре компании не позволяет быстро и эффективно реагировать на факторы внутренней и внешней среды. На сегодняшний день, именно проект можно рассматривать как эффективную форму осуществления целенаправленных изменений, управляемых с применением специальных методов и инструментов.

В современном мире управление проектами получает свое распространение во всех сферах человеческой деятельности. Это хороший способ решать поставленные задачи и любые возникающие проблемы, как стратегический инструмент для организаций, позволяющий заложить основу для приобретения конкурентных преимуществ и выживания в долгосрочной перспективе.

Таким образом этот же инструмент применим и к киноиндустрии, несмотря на то, что до сих пор отчетливо к какой-либо сфере деятельности ее не относят. Сложилась парадоксальная ситуация, когда все эксперты и исследователи кинематографии называют ее



отраслью народного хозяйства, но практически никто не поставил своей целью дать ее определение, очертить ее границы.

Д. Афанасьев предложил следующее определение «Киноиндустрия – отрасль промышленности, производящая кинофильмы, спецэффекты для кинофильмов и мультипликацию, а также все контрагенты, осуществляющие дистрибуцию и показ кинопродуктов конечному пользователю». Однако определение «кинофильма» автором дано не было, также вызывает вопросы справедливость отнесения киноиндустрии к промышленности, с учетом того, что больше половины добавленной стоимости формируется на этапе дистрибуции и кинопоказа, которые по своей сути являются услугами (Рисунок 1).

Рисунок 1. - Схема киноиндустрии по Д.Афанасьев

Стоит заметить, что успех фильмов в кинотеатрах напрямую связан с последующим успехом данных фильмов в других каналах распространения: на телевизионных каналах, на DVD и других носителях. Таким образом, вопрос прогнозирования кассовых сборов фильмов оказывается интересен не только киностудиям, дистрибьюторам фильмов и кинотеатрам, но и инвесторам киноиндустрии, представителям розничной торговли и представителям телевизионных каналов (Рисунок 2).

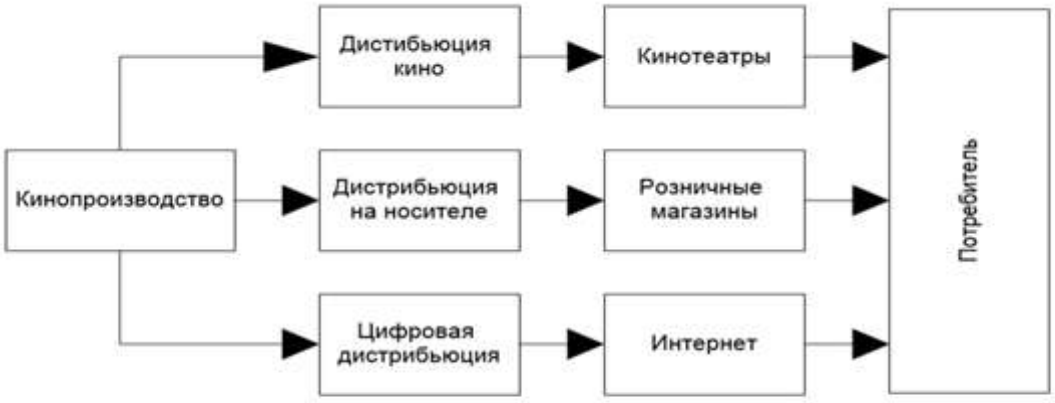


Рисунок 3 Схема киноиндустрии по Д.Афанасьеву [30, с.14]

Рисунок 2. - Схема денежного потока

Отметим, что предприятия кинопоказа – это неотъемлемый компонент сферы услуг, обеспечивающий формирование культурного потенциала общества. Эти предприятия выполняют функцию посредника между производителями (киностудиями) и потребителями (зрителями) продуктов киноиндустрии.

Доходы кинотеатров также зависят и от того, какие фильмы предлагают прокатчики для показа. Оснащенность кинотеатров современным высокотехнологичным проекционным

оборудованием расширяет возможности показа кинофильмов нового поколения, что также влияет на посещаемость зрителей.

Стандартная модель взаимоотношений условного дистрибутора (считается, что он является единственным поставщиком фильмов для показа в типовом кинотеатре и больше никакие кинотеатры не обслуживает) построена на следующих предположениях:

– вознаграждение дистрибутора за прокат иностранных фильмов составляет 25% прокатной платы, получаемой от кинотеатров;

– вознаграждение дистрибутора за прокат национальных фильмов составляет 15% прокатной платы, получаемой от кинотеатров.

Дистрибуторские компании работают на высоко конкурентном рынке, поэтому уход из этого вида бизнеса достаточно обычное явление.

Как правило, в договоре четко прописывается все, что касается обязанностей кинотеатра и дистрибьютора при организации процесса кинопоказа.

Дистрибьютор

1) Отправляет кинотеатру за свой счет изготовленную (также за свой счет) рекламную продукцию для продвижения фильма внутри кинотеатра.

В некоторых договорах прописаны сроки предоставления рекламных материалов, в некоторых — нет. И это не очень хорошо, потому то в реальности зачастую реклама приходит в кинотеатр за несколько дней до начала проката, даже если вы расписали кино за два месяца до старта. Бороться с этим, как показывает практика, невозможно, так как не всегда сроки изготовления и отправки зависят именно от сотрудников компании. Бывает так, что макеты на pos-материалы утверждаются западными коллегами впритык по срокам.

2) Предоставляет кинотеатру носитель (пленка/хард) с фильмом так же за определенный срок до начала проката, и срок этот тоже должен быть прописан в договоре.

Важно подчеркнуть, что если в городе несколько цифровых кинотеатров, то, как правило, логистика дистрибьютора “объединяет” харды — присылает сначала в один кинотеатр, а затем площадки сами должны согласовать передачу харда от кинотеатра к кинотеатру.

3) Обязан предоставить кинотеатру все сопровождающие нормативные документы на фильм — прокатное удостоверение, удостоверение национального фильма (если он произведен в России).

Кинотеатр

1) Должен понимать, что все договоренности, достигнутые в процессе переговоров с дистрибьютором о постановке фильма в прокат, выполнять необходимо.

2) Придерживаться ценовой политики.

Перед стартом крупного проекта дистрибьюторы рассылают по всем кинотеатрам, осуществляющим прокат, Меморандум на фильм. От кинотеатра требуется строгое соблюдение требований меморандума, что вполне объяснимо. Нарушение требований меморандума — это еще один повод для расторжения договора.

4) Своевременно предоставлять отчетность и прокатную плату.

Отчетность ежедневная — у каждой кинокомпании, как правило, существует свой бланк отчетности. Но в целом — это сведения о том, сколько сеансов состоялось, каково количество проданных билетов и какова сумма выручки за указанный период во всех подробностях.

Поэтому надо организовать процесс работы так, чтобы отчеты шли в компанию и по выходным, и по праздничным дням. Это крайне важно для компании, особенно для начинающей. На основании оперативных отчетов директор или букер принимают решение о перестановке по времени сеансов о сокращении или добавлении сеансов фильма в расписание.

Отчетность итоговая – по окончании проката, как правило, в течение трех дней необходимо составить и прислать итоговый акт по прокату фильма. На основании этого акта вы будете перечислять прокатную плату в сроки, так же четко прописанные в договоре

проката. Дистрибьютор занесет эту итоговую сумму в свою дебиторскую задолженность и получит окончательные цифры от кинотеатра.

Итоговый акт позволяет избежать неточности, выявить нестыковки в ежедневных отчетах— можно сразу оперативно разобраться, в чем дело. Это позволит избежать переплат или недоплат по прокатной плате со стороны кинотеатра.

Прокатная плата — сумма, которую кинотеатр обязан выплатить дистрибьютору по итогам проката фильма. Прокатная плата должна выплачиваться сразу по итогам проката.

В договоре четко прописаны схема начислений пени и штрафов за просрочку платежей, и компания вправе выставить требования об их уплате, приостановив отношения с кинотеатром до момента полного расчета.

Корпорация Rentrak является измерение глобальных цифровых средств массовой информации и исследовательской компании, выступающей самых узнаваемых компаний в индустрии развлечений.

Rentrak Corporation – передовая компания, занимающаяся измерениями и изучением медиа индустрии. Rentrak разрабатывает способы измерения и аналитические сервисы. Клиенты компании – самые узнаваемые игроки индустрии развлечений.

Rentrak International Box Office Essentials (IBOE) – это универсальный источник информации по кассовым сборам кинотеатров во всем мире. На сегодняшний день Rentrak аккумулирует ежедневные кассовые сборы в десятках странах на 5 континентах. IBOE позволит совместить всю информацию о сборах, посещаемости и итогах проката. Данную информационную базу централизованно формируют более чем 125 000 экранов в более чем 25 000 кинотеатров по всему миру.

Система соответствует следующим требованиям:

- простота и удобство технической эксплуатации;
- возможность удаленной диагностики, тестирования, наладки системы;
- простой и понятный пользователю интерфейс;
- возможность обмена данными между настоящей системой и другими существующими в РФ программными продуктами учета, контроля, управления;

Сбор данных бокс-офиса каждого из фильмов осуществляется каждый рабочий день и каждый уикенд.

Особенности системы:

- хранение, систематизирование и обобщение вводимых в систему данных;
- формирование аналитических отчетов по конкретному запросу;
- оперативный контроль показателей системы в режиме on-line;
- масштабность охвата международных рвнков;
- клиентоориентированность, техническая поддержка 24/7.

«Было бы важно, если бы Rentrak начала сбор данных по российским фильмам, охватив 100% рынка, а это практически невозможно". С ним соглашается и Олег Иванов: "По нашим данным, более 20% бокс-офиса российских фильмов теряется. Самые большие проблемы приносят одно- и двухзальные кинотеатры, занимающие около 40% рынка".[221]

Бизнес-потребность: Повышение точности данных о кинопрокате и зрительской аудитории.

Основные цели и задачи проекта электронной выгрузки кинотеатров в автоматизированную систему IBOE:

- доступа к системе для всех ее пользователей путем установки технических средств связи с удаленными каналами передачи данных,
- синхронизации данных, полученных в ходе реализации

[221] Ольга Гончарова Газета "Коммерсантъ" №23

- управленческих, технологических, логистических процессов;
- реализация механизма отслеживания расходования бюджетных
- средств;
- формирование прозрачной аналитической базы данных;
- оперативное поступление данных на рынок и контроль за
- изменениями тенденций спроса проката;
- интеграция системы мониторинга всех участников проекта;
- реализация возможности построения сравнительных аналитических
- отчетов в качественном, количественном и временном факторах.

Внедрение модуля «электронной выгрузки в систему «IBOE» с целью предоставления оперативных данных игрокам рынка киноиндустрии;

Для обоснования жизнедеятельности данного проекта приведу в пример двух основных конкурентов и окружения компании (Таблица 1).

Таблица 1.

Анализ рынка конкурентов на территории РФ

Конкурент	**Преимущества**	**Недостатки**
НЕВАФИЛЬМ RESEARCH	Сильная команда аналитиков	Направленность исключительно на исследования рынка, а не получение коммерческой выгоды
	Всесторонний анализ рынка	Большой % заимствования информации, нет собственных оперативных источников
	Многоуровневый анализ отрасли	Технологические разработки по созданию ПО
	Доверие рынка	Сайт организации
ЕАИС (Фонд Кино)	Государственная поддержка	Достоверность информации
	Возможность использования заключений компании в суде	Репутация на рынке
	Наличие собственного модуля во всех билетных системах	Контроль качества данных
	Бесплатное подключение	Принудительность отчетности в систему

В перспективе всем кинотеатрам будет бесплатно предложен софт Rentrak, чтобы данные могли поступать на сервер автоматически. Сама компания планирует открыть в России свое представительство.

Определить степень потенциального воздействия или поддержки, которые может оказать каждая из заинтересованных сторон, и классифицировать их таким образом, чтобы можно было определить подход к ним. При большом количестве заинтересованных сторон важно уделять первостепенное внимание ключевым заинтересованным сторонам, чтобы эффективно прилагать усилия для осуществления коммуникаций с заинтересованными сторонами и управления их ожиданиями.

Оценить, каким образом ключевые заинтересованные стороны скорее всего будут реагировать или действовать в разнообразных ситуациях, для того чтобы спланировать, как повлиять на них с целью усиления их поддержки и сокращения потенциальных отрицательных воздействий.

Уровни вовлечения заинтересованных сторон можно классифицировать следующим образом:

- *Неосведомленный*. Заинтересованная сторона не осведомлена о проекте и потенциальных воздействиях.
- С*опротивляющийся*. Заинтересованная сторона осведомлена о проекте и потенциальных воздействиях и сопротивляется изменениям.
- *Нейтральный*. Заинтересованная сторона осведомлена о проекте, но не поддерживает изменения и не сопротивляется им.
- *Поддерживающий*. Заинтересованная сторона осведомлена о проекте, потенциальных воздействиях и поддерживает изменения.
- *Лидирующий.* Заинтересованная сторона осведомлена о проекте, потенциальных воздействиях и активно вовлечена в обеспечение успеха проекта.

Таким образом, технических препятствий для организации автоматической выгрузки данных в большинстве кинотеатров не существует, и их нежелание переходить на ее внедрение можно объяснить какими-то опасениями или непониманием сути процесса.

В таких случаях мы обязаны еще раз донести до сомневающихся тезис о том, что автоматическая выгрузка - это стопроцентный выигрыш в имиджевой составляющей. Ведь каждый кинотеатр, переходящий на передачу данных в автоматическом режиме, становится абсолютно прозрачным в части отчетности, что, безусловно, повышает его привлекательность для партнеров-прокатчиков. Кроме того, упрощается и организационная составляющая - персоналу кинотеатра не требуется заниматься трудоемкой ручной работой в праздничные периоды и в выходные.

Список литературы:

1.Руководство к своду знаний по управлению проектами (Руководство PMBOK), Пятое издание - Project Management Institute, Inc., 2013.

2. Каневский, Е. Внедрение системы управления проек- тами на практике // Финансовый директор. — 2007. — № 3.

3.Полковников, А.В., Дубовик, М.Ф. Управление проектами. Полный курс MBA, 2013 г.

4. Eliashberg J, Hui S K and Zhang Z J (2007) From Storyline to Box Office: A New Approach for Green-Lighting Movie Scripts. Management Science 53(6), 881–893.

5. Friedman A., Miles S. Stakeholders: Theory and Practice. Oxford: Oxford University Press, 2006.

6. Бюллетень Кинопрокатчика. Режим доступа.- [http://www.kinometro.ru].

Хасанов А.Р.

ЭВОЛЮЦИЯ ТЕОРИЙ ВЫВОДА НА РЫНОК НОВЫХ ПРОДУКТОВ
THE EVOLUTION OF NEW PRODUCT LAUNCHING THEORIES

Хасанов Амир Рамилевич,
Научный руководитель: Трачук Аркадий Владимирович д.э.н., доцент,
профессор кафедры «Стратегический и антикризисный менеджмент»
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

Аннотация:
В статье описаны теории вывода на рынок новых продуктов. Описание ведется в хронологическом порядке, что создает представление о том, как формировалась в целом данная теория и кто был её основоположниками и последователями.

Preview:
This article describes new product launching theory. The main steps of that theory formation are given – so we can understand who were founders and who become followers.

Ключевые слова: Новый продукт, вывод нового продукта, диффузия инноваций, модель Роджерса, модель Басса.

Key words: new product, launching of a new product, diffusion of innovation, Rogers model, Bass model.

Процесс вывод нового продукта на рынок тесно связан с теорией диффузии инноваций, поскольку часто новые продукты как раз являются результатами инновационной деятельности компаний.

Основоположником теории диффузии инноваций является Эверт Роджерс [4], в 1962 году впервые изобразивший процесс принятия инноваций потребителями в виде колоколообразной кривой (кривой нормального распределения), разделенной на 5 сегментов (рис. 1).

Рис.1 Модель диффузии инноваций



Каждый сегмент обозначает группу потребителей, выражающих соответствующее отношение к продукту:

1) Новаторы (около 2,5% всех потенциальных потребителей) – потребители, стремящиеся опробовать продукт одними из первых и при этом обладающие достаточными ресурсами, чтобы позволить себе приобрести товар, который в конечном итоге может не соответствовать их ожиданиям;

2) Ранние последователи (около 13,5%) – те, кто формируют основную группу «лидеров мнений», за которыми, в свою очередь, следуют другие члены социальной системы;

3) Раннее большинство (34%) – представители этой категории реципиентов принимают инновацию несколько позже потребителей первой и второй категорий, однако приняв ее, охотно следуют за другими;

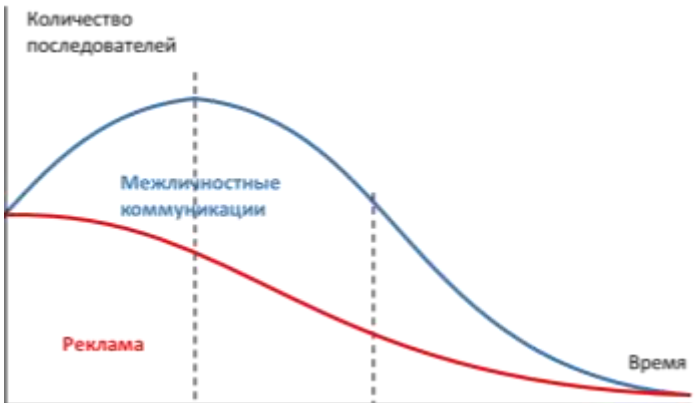
4) Позднее большинство (34%) – это скептики, они воспринимают инновацию после «среднестатистического» члена социальной системы. Восприятие ими инновации может объясняться экономической необходимостью или их реакцией на увеличивающееся социальное давление;

5) Отстающие (16%) – представители традиционной, консервативной ориентации. Они последние, кто принимает новый продукт а, чаще всего, и вовсе отказываются.

Позднее, в 1969 году Фрэнк Басс [1] опубликовал результаты своей работы, в основу которой легла теория Роджерса. Это была математическая модель распространения новых продуктов, описывающая динамику продаж.

Суть модели состоит в том, что рост количества потребителей инновационного продукта объясняется эффектом рекламы и эффектом межличностной коммуникации (рис. 2). Эффект рекламы состоит в том, что на начальном этапе жизненного цикла нового продукта потенциальные потребители способны узнать о нем только из рекламы самой компании. Со временем людей, попробовавших новый продукт становится все больше, и на первый план выходят межличностные коммуникации, в результате которых о новом продукте потребители узнают уже друг от друга.

Рис.2 Диффузная модель Фрэнка Басса



Важно отметить, что эффективность рекламы со временем падает. Происходит это по двум основным причинам. Во-первых, люди склонны больше доверять мнению знакомых, уже имевших опыт использования продукта, нежели сомнительным обещаниям рекламщиков. Во-вторых, рекламные кампании производителя товара в большей степени направлены на сегменты новаторов и ранних последователей. При этом, если наложить друг на друга графическое изображение эффектов рекламы и межличностных коммуникаций Басса на колоколообразную кривую Роджерса, то будет видно, что пик эффективности рекламы (самое большое количество последователей) будет приходится как раз на границу 2 и 3 сегментов (рис. 3).

Рис.3 Совмещенные модели Роджерса и Басса



Математическая модель диффузии инноваций Басса имеет вид:

$$n_t = \left(p + q * \frac{N_t}{M}\right) * (M - N_t)$$

где n_t – количество принявших инновацию в момент времени t;

M – потенциал рынка (совокупность покупателей, которые проявляют интерес к определённому товару или услуге);

N_t – суммарное число принявших инновацию в момент времени t; p – коэффициент внешнего влияния; q – коэффициент внутреннего влияния.

Свое развитие идеи Роджерса и Басса нашли в трудах Джеффри Мура [2,5], который внес значительную поправку в теорию принятия нового продукта. Именно Муром впервые было предложено понятие временного разрыва или пропасти в принятии продукта между группами потребителей.

Первый разрыв может возникнуть между новаторами и ранними последователями в том случае, когда монетизация продукта инновационной деятельности компании начинается не сразу или потребители не могут понять ценность, которую несет товар.

С таким разрывом столкнулись создатели популярного сегодня мессенджера Telegram – люди, использовавшие на тот момент приложение WhatsApp не понимали, зачем им нужно перейти на другой мессенджер. Разрыв был устранен правильным позиционированием Telegram – как самого безопасного и вместе с тем быстрого мессенджера, а так же созданием

так называемых ботов. Тем не менее, о разрыве в данном примере можно говорить лишь относительно прироста числа пользователей – Telegram по сей день не приносит создателям прибыли. Таким образом, для преодоления первого разрыва необходимо создать условия быстрого стратегического развития продукта.

Второй разрыв может возникнуть между сегментами раннего и позднего большинства. На этом этапе ранним большинством товар уже принят и с технической точки зрения (если эта технология принципиально нова), и с точки зрения цены и ценности продукта для потребителя, в то время как достаточно консервативные представители позднего большинства еще имеют некоторые сомнения. Чтобы преодолеть данный вид разрыва необходимо обеспечить удобство использования нового товара и обеспечить удобство принятия инновации.

Последний разрыв, с которым встречаются компании при выводе нового продукта на рынок, является разрыв между сегментом позднего большинства и отстающими. Если у представителей позднего большинства при снижении цены на новый продукт интерес в новинке может взять вверх, то отстающие потребители купят товар только при отсутствии альтернатив, как по качествам самого товара, так и по цене. Добиться этого можно путем создания лояльности покупателей различными акциями, бонусами и т.д.

Однако, по-настоящему переломным моментом при выводе нового товара на рынок является переход от сегмента ранних последователей к сегменту раннего большинства. Неслучайно Дж. Мур пишет, что между этими сегментами возникает не просто разрыв, но пропасть. Эта «пропасть» - результат разного отношения к товару представителей последователей и раннего большинства.

Первые ждут чего-то радикально нового, они сторонники прорывных инноваций, разрушающих существующие рынки. Покупатели в этом сегменте сторонники созидательного разрушения, они готовы пойти за вызывающим у них доверие лидером, уже опробовавшим товар.

Вторые хотят приобрести товар – лидера рынка, которого по сути может даже еще не существовать, ведь это первый товар. Они ждут продукта с улучшенными базовыми характеристиками, более качественного с исправленными недостатками. Потребители раннего большинства более консервативны, а потому не ведут диалог с ранними последователями.

Среди исследователей феномена пропасти особо следует также выделить Якоба Голденберга, Барака Либайя и Итана Мюллера [3], разработавших программу по оптимизации спада в продажах на начальном этапе продвижения инновационного продукта на рынок. В своей работе они провели исследование по 62 инновациям, в основном, в производстве бытовой электроники. Ими было установлено, что в интервале от 30 до 50% случаев распространения нового продукта на определённом этапе жизненного цикла происходит резкий спад в продажах (примерно 10–20% от первоначального пика). Однако через определённый период времени (от 2 до 5 лет) продажи вновь начинали расти и, в итоге, значительно превышали начальный пик.

Таким образом, начало теории проникновения инноваций на рынок было положено Роджерсом, разработавшим модель распространения нового продукта на рынок и давшим основные характеристики её сегментов. Математическое обоснование этой модели было предложено Фрэнком Бассом. Но, поскольку предложенная модель не могла полностью отразить закономерности распространения нового продукта, Джеффри Муром была предложена дополненная модель, учитывающая влияние разрывов между смежными сегментами рынка.

На сегодняшний день многими исследователями разрабатываются математические модели, учитывающие эти изменения. Одна из наиболее полных моделей была предложена Якобом Голденбергом. Она позволяет прогнозировать и влиять на величину спада в продажах на начальном этапе жизненного цикла нового продукта.

Изучение данного вопроса представляется актуальным и сегодня, поскольку случаи значительного и неожиданного снижения продаж в относительно ранних стадиях жизненного

цикла неизбежно ставят под сомнение жизнеспособность продукта и имеют решающее значение для маркетологов.

Дальнейшее развитие теории проникновения инноваций на рынок является необходимым для создания современной инновационной экономики.

Список литературы

1. Bass F.M. A New Product Growth Model For Consumer Durables // Management Science. – 1969. – № 15. – С. 215–227.

2. Geoffrey A. Moore – Crossing The Chasm: Marketing and Disruptive Products to Mainstream Customers, 3rd edition 2014 – Стр. 4

3. Goldenberg Jacob, Barak Libai, Eitan Muller. 2002. Riding the saddle: How cross-market communications can create a major slump in sales // Marketing. – № 66 (2). – С 1–16

4. Rogers E.M. Diffusion of innovations (4th ed.). New York: The Free Press, 1995.

5. Мур Джеффри А. Преодоление пропасти: маркетинг и продажа хайтек-продуктов массовому потребителю: пер. с англ. М.: Издательский дом «Вильямс», 2006. – 368 с.

ОБЩИЙ МЕНЕДЖМЕНТ

Бундин М.А.

РАЗРАБОТКА БИЗНЕС-ПЛАНА ПО ПРИВЛЕЧЕНИЮ ИНВЕСТИЦИЙ НА СТРОИТЕЛЬСТВО ПРЕДПРИЯТИЯ ПО ПРОИЗВОДСТВУ И РАСПРЕДЕЛЕНИЮ ЭЛЕКТРОЭНЕРГИИ В РЕСПУБЛИКЕ КРЫМ

Бундин М.А.
Научный руководитель: к.э.н, доцент Шевченко С.С.
Финансовый Университет при Правительстве Российской Федерации

Обострение геополитической ситуации и ухудшение условий внешней торговли в 2014–2015 гг. стали мощным импульсом для развития в российской экономике таких процессов, как дестабилизация финансово-банковской системы, ухудшение инвестиционного климата, сокращение объемов производства товаров и услуг и, как следствие, замедление темпов экономического роста[222]. В обозначенных условиях, проблема планирования бизнеса не требует подтверждения своей актуальности, в особенности в регионах России, испытывающих определенные трудности с энергоснабжением. Промышленные предприятия вынуждены если не перемещать свое производство в другие регионы с более благоприятным деловым климатом, то, по крайней мере, искать новые стабильные источники энергии, обеспечивающие необходимую им мощность.

Объектом настоящей работы является Чатырлыкская ТЭС – предприятие сферы электроэнергетики.

Предметное поле работы составляет планирование деятельности вновь создаваемого предприятия по производству и распределению электроэнергии в энергозависимых регионах. Исходя из актуальности темы и недостаточной разработанности ряда ее проблем, была определена **цель работы**: разработка бизнес-плана предприятия по производству и распределению электроэнергии в республике Крым.

В республике Крым в середине-конце 2015 года особенно остро встал вопрос об электроснабжении в связи с обострением российско-украинских отношений. По состоянию на май 2015 года, после отключения Крыма от украинских энергосетей и проведения мероприятий по частичному восстановлению электроснабжения, оценка общей остаточной потребности в новых энергетических мощностях составляла – 800 МВт. По указу президента

[222] *М.А. Бундин* Разнообразие монетарных методов воздействия на немонетарную инфляцию // Банковское дело. №12. 2015. С.19-23.

России в регион был подведен энергомост[223] суммарной мощностью в 400 МВт, однако это не позволило полностью решить проблему дефицита электроэнергии, учитывая, что объем вырабатываемой энергии за счет собственных ТЭС не превышает 250-ти МВт, что в свою очередь обусловливается высокой степенью изношенности производственных мощностей.

Решить обозначенную проблему представляется возможным за счет реализации проекта по строительству высокопроизводительной парогазотурбинной электростанции вблизи поселка Привольное, расположенного на реке Чатырлык (далее – Чатырлыкская ТЭС), в равной удаленности от трех крупнейших промышленных центров республики Крым (Евпатория, Бахчисарай, Феодосия). Данный проект исключает необходимость в затратах на обновление морально устаревшего и изношенного оборудования существующих электростанций республики (большая часть которых была построена в первой половине 20 века), в полном объеме покрывая потребность населения и предприятий полуострова в электроэнергии: проектная мощность электростанции – 1,5 ГВт. До конца 2016 года согласно проекту Чатырлыкской ТЭС, необходимо реализовать строительство трех энергоблоков суммарной мощностью в 900 МВт, в 2017 году – ещё двух энергоблоков мощностью в 600 МВт, а в январе 2017 года осуществить запуск трех энергоблоков станции. Запуск всех производственных мощностей (1,5 ГВт) предприятия планируется реализовать в начале 2018 года.

Для реализации обозначенного проекта потребуются инвестиции в размере 94,9 млрд руб., которые планируется привлечь следующим образом: долевые инвестиции в размере 2,1 млрд руб. будут сделаны двумя частными инвестиционными компаниями[224] в начале финансового года и пойдут на внесение годовой арендной платы за земельный участок под строительство объекта, а также на подготовительные мероприятия для сооружения энергоблоков (геолого-разведывательные процедуры, подведение коммуникаций, возведение фундаментов и площадок, и др.). В течение трех месяцев от старта проекта потребуется финансовое вложение государственного инвестиционного фонда (РФПИ) в размере 92,9 млрд. руб. на закупку силовых установок и оборудования, а также монтаж и отладку работы механизмов.

Макроэкономические условия бизнес-планирования. Ситуацию в отрасли производства и распределения электроэнергии, газа и воды в Крымском федеральном округе можно охарактеризовать как благоприятную и привлекательную для инвестиций. За период с января по декабрь 2015 года динамика производства в данной отрасли продемонстрировала 20-ти %-ный рост в сравнении с аналогичным периодом предыдущего года[225]. Это говорит о возросшем спросе на электроэнергию собственного производства в связи с последними событиями на геополитическом фронте. Что касается инвестиционной привлекательности Российской экономики в целом, по нашим оценкам, в 2016 г. ожидается рост инвестиций в основной капитал в пределах от 2,5 до 11,7% в зависимости от типа корректировки номинального показателя (на инфляцию, дефлятор инвестиций, дефлятор ВВП)[226].

Сокращение объема инвестиций в основной капитал в 2015 году выступило в качестве сдерживающего рост фактора для промышленности, обусловливающего возрастание необходимости в задействовании дополнительных производственных мощностей[227]. Однако в январе 2016 года произошел перелом тенденции и темпы снижения производства замедлились

---

[223] Официальный сайт проекта строительства моста в Крым: http://kerch-most.ru/category/energomost-v-krym

[224] Официальный сайт НАБА («Национальная ассоциация бизнес-ангелов») http://rusangels.ru/

[225] Социально-экономическое положение федеральных округов в 2015 году http://www.gks.ru/bgd/regl/b15_20/Main.htm

[226] Бундин М.А. Инвестиции в основной капитал в 2015 г.: прогноз с учетом ожиданий // Банковское дело. 2015. №10 (36). С. 46-51

[227] Значения оценок уровней использования производственных мощностей (%) в период с января по декабрь 2015 года: в добывающей промышленности – 67%, в обрабатывающей – 63%, в сфере производства и распределения электроэнергии, газа и воды – 52%.

впервые с марта 2015 года. В годовом сопоставлении показатель динамики промышленного производства составил 97,3%. По итогам года, согласно мартовскому опросу, экономисты Reuters ожидают 2%-й спад в промышленности, в 2017 – прирост 0,3%. Прогноз Минэкономразвития на 2016 год – прирост 0,6%. Согласно нашим расчетам, в 2016 году российская промышленность продемонстрирует прирост 0,1% в самом вероятном варианте прогноза.

Немаловажным фактором планирования является уровень инфляции, который, в свою очередь, определяет поведение в потребительском секторе. По нашим оценкам 2016 год будет относительно устойчивым. Темпы роста потребительских цен в годовом сопоставлении ожидаются на уровне 107,1 – 107,6%, что почти сходится с преобладающими в экономической среде ожиданиями (данные опроса Bloomberg – 7,9-8,1%, опрос Thomson Reuters – 8,1%) (Рис. 1). Прогноз на более долгосрочную перспективу позволил выявить окончание текущего экономического цикла в 2019 г. и переход к новому – в 2020 году (2020-2026 гг.), в котором годовая инфляция будет варьироваться в пределах от 4-х до 10-ти %, что необходимо учитывать при дисконтировании планируемых денежных потоков.

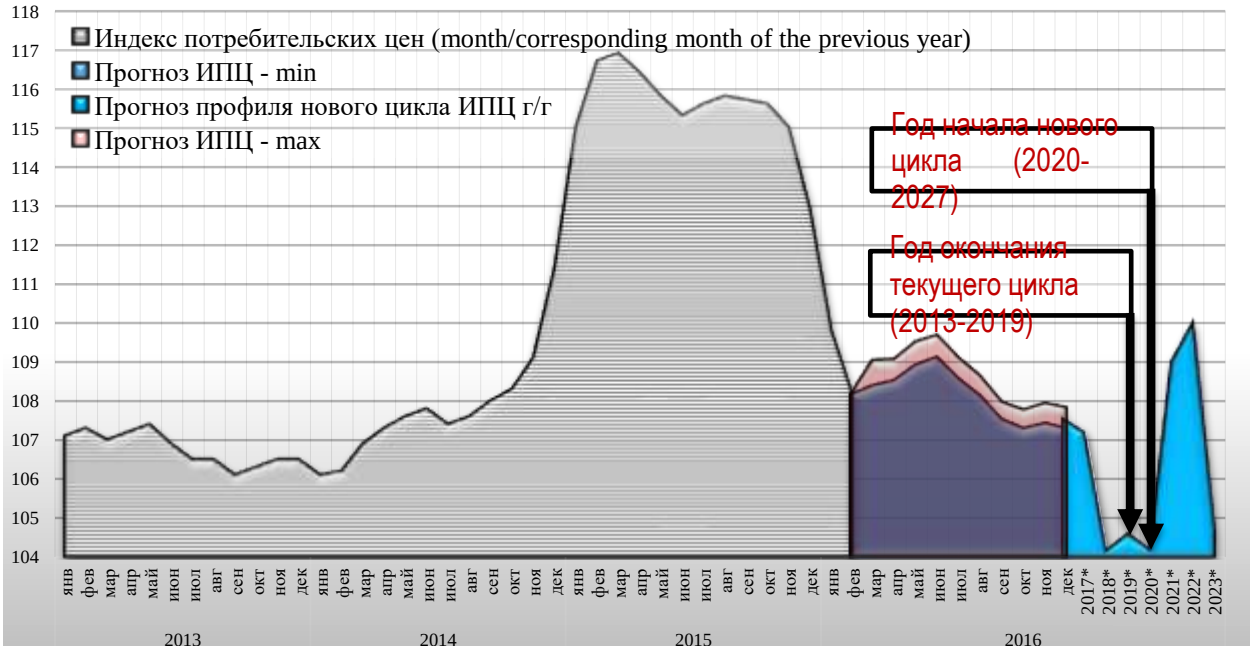


Рисунок 1 – Инфляция на потребительском рынке в 2014-2023 гг., %

Учитывая вышеприведенные аналитические данные, в частности о сокращении объемов промышленного производства и ожидаемом в 2016 году росте инвестиций в основной капитал, временной период, выбранный для реализации проекта является благоприятным. В частности, это можно подкрепить приоритезацией направлений экономической политики страны по стимулированию собственных производств в рамках программы Правительства России по импортозамещению. Всё это, безусловно, потребует больших объемов производства электроэнергии уже в текущем 2016 году.

Финансовые прогнозы. Согласно проведенной оценке с учетом таких допущений, как объем спроса на электроэнергию (с намечающейся тенденцией к росту потребности в обеспечении электроэнергией функционирующих, строящихся и планируемых предприятий на территории республики Крым), настоящий проект в период с 2016 по 2022 гг. не принесет объема прибыли, необходимого для покрытия первоначальных вложений. Однако, в 2023 году планируется выход на окупаемость: будет обеспечена доходность вложенных средств в размере 2,4% от их первоначальной величины, или 2,3 млрд. рублей (Таб. 1).

Таблица 1 – Прогноз прибыли и убытков

Прогноз прибыли и убытков (сводный до года окупаемости первоначальных вложений), млн руб.									
Наименование	№	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023

показателя	строки								
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Доходы от продаж	01		12149,	22984,	24892,	26074,	27588,	28354,	28745,
Себестоимость реализованной продукции	02		4506,	7495,	7475,	7454,	7434,	7414,	7395,
Валовая прибыль	03		7643,	15488,	17417,	18619,	20154,	20939,	21350,
Расходы - всего	04	94981,	3,	5,	5,	5,	5,	5,	5,
Прибыль до уплаты налогов	05	-94981,	7639,	15483,	17412,	18614,	20148,	20934,	21344,
Сумма налоговых обязательств перед государством	06		1527,	3096,	3482,	3722,	4029,	4186,	4268,
Чистая посленалоговая прибыль	07		6111,	12386,	13929,	14891,	16118,	16747,	17075,
Чистая посленалоговая прибыль (нарастающим итогом)	08	-94981,	-88870,	-76483,	-62553,	-47662,	-31543,	-14796,	**2279,**

Источник: расчеты автора

С начала реализации проекта инвесторы имеют 80%-ную долю в прибыли предприятия. После окончания выплат по обязательствам перед инвесторами, – с 2026 г., – инвесторы получают дивиденды в размере 30-ти % от чистой посленалоговой прибыли предприятия. Более подробно рассмотрим обозначенные условия на графике (Рис. 2). В круг заключен период полного расчета по обязательствам и перехода к дивидендным выплатам.

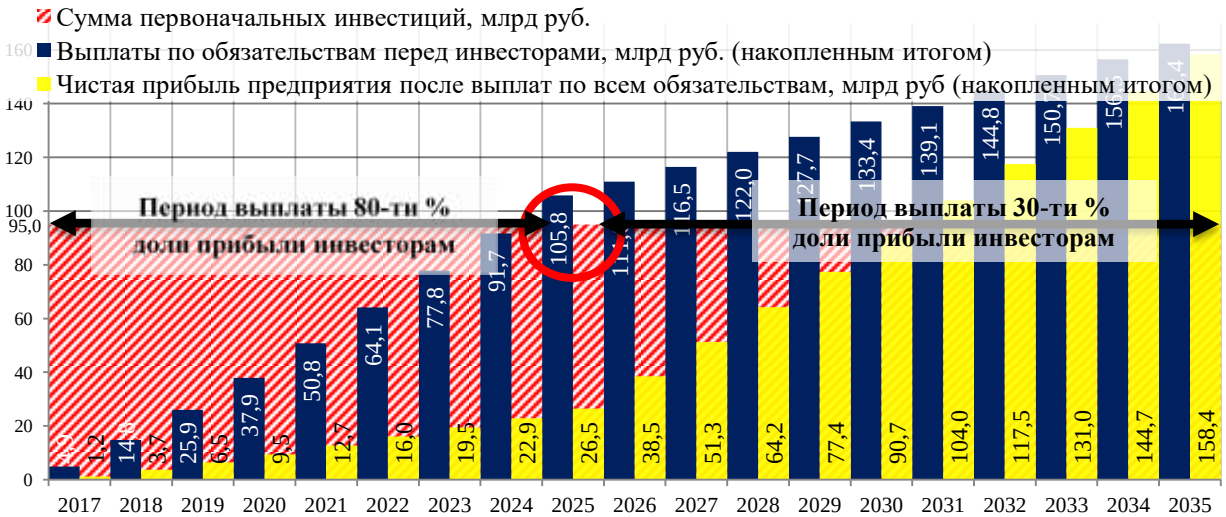


Рисунок 2 – Первоначальные инвестиции в сопоставлении с динамикой выплат по обязательствам перед инвесторами.

Показатели эффективности проекта. Эффективность предлагаемого инвестиционного проекта подтверждается приведенными в Таблице 2 показателями: положительным

показателем чистой приведенной стоимости при ставках дисконтирования равных 12 и 14%; расчетным сроком окупаемости проекта; индексом рентабельности инвестиций; внутренней нормой доходности. Размер ставки дисконтирования определялся в соответствии с ожидаемым уровнем инфляции, который, согласно краткосрочному ориентиру Банка России, к 2017 году составит 4,0% и в последующие годы будет держаться у обозначенного уровня228.

Таблица 2 – Ключевые показатели эффективности проекта.

№ строки	Наименование показателя	Значение	Ед. измерения
1	2	3	4
01-а	NPV (Net present value) - Чистая дисконтированная стоимость при ставке дисконтирования - 14%	2 128 883 408,1	руб.
01-б	NPV (Net present value) - Чистая дисконтированная стоимость при ставке дисконтирования - 12%	14 814 252 834,2	руб.
02	Расчетный срок окупаемости проекта (отношение среднегодового показателя прибыли после уплаты налогов к сумме первоначальных инвестиций)	6	лет
03	Расчетная рентабельность инвестиций	17,8	%
04	IRR (Внутренняя норма доходности) - ставка дисконтирования, при которой чистая текущая стоимость инвестиций равна нулю	14,4	%

Источник: расчеты автора

Список использованных источников

1. В.М. Попов Бизнес-план инвестиционного проекта: отечественный и зарубежный опыт. Современная практика и документация: учебное пособие – М., 2013
2. В.Я. Горфинкель, В.А. Швандар Экономика предприятия. 4-е издание, переработанное и дополненное – ЮНИТИ, 2012 – 673 с.
3. М.А. Бундин Инвестиции в основной капитал в 2015 г.: прогноз с учетом ожиданий // Банковское дело. 2015. №10 (36). С. 46-51
4. М.А. Бундин Разнообразие монетарных методов воздействия на немонетарную инфляцию // Банковское дело. №12. 2015. С.19-23.
5. П. Барроу Бизнес-план, который работает. – 2-е издание – М.: Альпина Бизнес Букс, 2007. – 288 с.
6. А.С.Пелих. Бизнес-план, или Как организовать собственный бизнес. – 2-е издание., переработанное и дополненное — М.: ИНФРА-М, 2014. — С. 5.
7. Б.А. Райзберг, Л.Ш.Лозовский, Е.Б. Стародубцева Современный экономический словарь. 5-е издание, переработанное и дополненное – М.: ИНФРА-М, 2013. — 495 с.

228 при условии согласованности проводимых ЦБ и Правительством России мер по сдерживанию роста цен

Галяпин Г.Р.
ЖИЗНЕНННЫЙ ЦИКЛ ОРГАНИЗАЦИИ БИЗНЕСА. ЕСТЬ ИДЕЯ!

Галяпин Г.Р.
Научный руководитель: к.ф-м.н., доц. Камалетдинов А.Ш.
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

Введение

Стратегическое и тактическое планирование – неотъемлемая часть любого бизнес-процесса. В сфере инновационного и высокотехнологичного предпринимательства это становится ключевым фактором успеха.

Жизненный цикл таких предприятий обладает рядом особенностей, которые необходимо учитывать при анализе их экономических показателей. Наиболее ярко они выражены у корпорации Apple, являющейся на данный момент мировым лидером в сфере производства персональной электронно-вычислительной техники.

Цель исследовательской работы: выявление и анализ особенностей жизненного цикла компании на примере корпорации Apple.

Для её достижения были поставлены следующие **задачи:** рассмотреть классическую концепцию жизненного цикла компании, изучить в динамике базовые экономические показатели корпорации Apple, составить и проанализировать её жизненный цикл.

Классический подход к жизненному циклу организации

Жизненный цикл организации – этапы её развития от зарождения и ликвидации.

Согласно данной концепции, любая организация в своем развитии проходит несколько этапов, например:

1. Эксплерентный – этап формирования организации (имеет лидера-новатора, бизнес-идею, стартовые инвестиции, свободный рынка сбыта, производственные возможности).
2. Патиентный – этап усложнения и дифференциации функций (имеет небольшую группу управления, новую продукцию, проверенную рынком, инвестиции для дальнейшего развития).
3. Виолентный – этап устойчивого развития организации на рынке, обычно характеризуется пиком развития (финансовая устойчивость, качественные кадры, низкие издержки, полное насыщение доступного сегмента рынка).
4. Коммутантный – этап старения и упадка организации (сужение рынка, неэффективное производство, высокие издержки).
5. Леталентный – этап деструктуризации или ликвидации организации.

Жизненный цикл организации может быть представлен графически: ось абсцисс – время, ось ординат – экономический показатель.

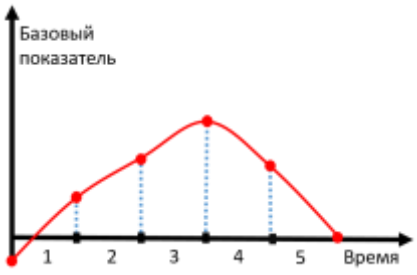


Рисунок 38: Этапы жизненного цикла

Стоит отметить, что жизненный цикл уникален для каждой компании, имеет различные протяженность и перепады на всех этапах, организация может прекратить свое существование или выйти на новый виток развития на каждом из этапов: их график представляет значительно более сложную кривую.

Жизненный цикл компании Apple

Для рассмотрения особенностей жизненного цикла компании была выбрана корпорация Apple, необходимо выделить шесть ключевых этапов ее развития: ранний этап (1976-1980), период упадка (середина 1980-х – конец 1990-х), «ренессанс» (2000-е), период уверенного развития (2010-е) – является настоящем этапом. Каждый из них ознаменован принятием важных управленческих решений, определивших специфику жизненного цикла корпорации.

На **раннем этапе** жизненный цикл фирмы соответствует классическому:

Эксплерентный этап. Официально зарегистрирована фирма Apple Computer, Inc. была 1 апреля 1976 года. Первым продуктом компании стала ЭВМ «Apple I», продажи которой сформировали необходимые инвестиции для дальнейшего развития.

Патиентный этап. Реализация культового «Apple II», обеспечившего стремительный рост компании, позволила компании захватить значительную часть рынка, зарекомендовать себя как лидера в отрасли, а в 1980-м году провести IPO.

Согласно классической концепции жизненных циклов организации, далее следует виолентный этап, однако в случае Apple мы наблюдаем **период упадка**, продолжавшийся с 1981 по 1997 год. Это обусловлено рядом причин: падение конкурентоспособности основных продуктов (Apple II и Macintosh), провал Apple III, перерыв в работе Стива Возняка в 1981 году, политика Джона Скалли на посту президента, уход Стива Джобса из корпорации в 1985 году, неудачная попытка вывода на рынок цифровых фотокамер в 1994-1996 годах. Чистый убыток Apple составил 1,86 млрд. $. Этот период схож с **коммутантным** этапом.

В 1997 году в корпорацию возвращается Стив Джобс. Его программа оздоровления предприятия и освоения новых рыночных ниш не только смогли спасти компанию от банкротства, но и обеспечили ей долгий и стремительный рост.

С этого начался **«ренессанс»** Apple: в 2001 году компания представила аудиоплеер iPod, быстро приобретший популярность и вернувший компании былые рыночные позиции. В 2003 году компания открыла iTunes Store — популярный онлайн-супермаркет цифрового аудио, видео и игрового медиаконтента. В 2007 году вышла на рынок мобильных телефонов с сенсорным смартфоном iPhone, задавшим новые стандарты качества и функциональности. В 2010 году на рынок был выпущен планшетный компьютер iPad.

Производство iPod, iPhone и iPad, пользовавшихся высоким спросом по всему миру, кардинальным образом улучшило финансовое положение Apple, принося компании рекордную прибыль. С этого начинается текущий **этап уверенного развития,** схожий с **виолентным**.

В настоящее время Apple является безоговорочным лидером в отрасли, а по состоянию на март 2016 года она первая в мире по рыночной капитализации с суммой в $571 млрд.

Вывод

Проанализировав жизненный цикл корпорации Apple, можно представить его графически, учитывая ключевые особенности:

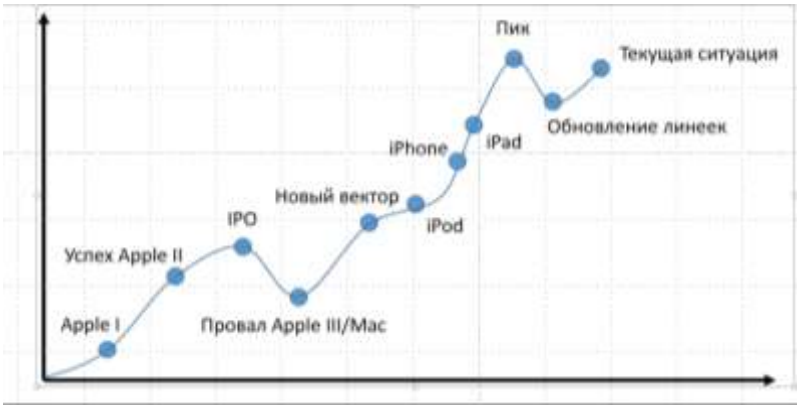


Рисунок 39: График жизненного цикла Apple

Следует также отметить, что представленный на рис. 1 график жизненного цикла достаточно хорошо описывается с помощью временного ряда цены обыкновенной акции (в $) компании Apple. Отсюда можно сделать предположение о том, что исследование жизненного

цикла организации можно связать с анализом ряда динамики основных финансовых инструментов этой организации.



Рисунок 40: Цена обыкновенной акции Apple

Использованные источники

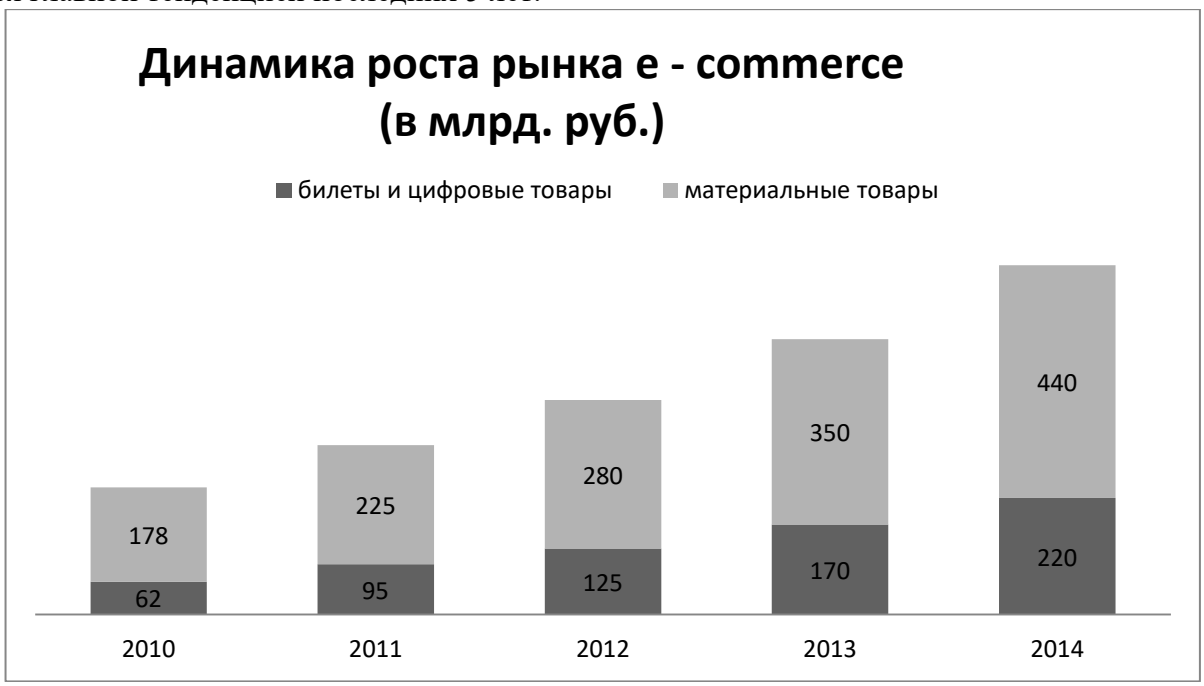
1. Yahoo! Finance: http://finance.yahoo.com/
2. Информационная система Finanz: http://www.finanz.ru/
3. «Inside Apple.», Адам Лашински — М.: КоЛибри, Азбука-Аттикус, 2012 – 304 стр.

Елизаров И. М.

ВНЕДРЕНИЕ ЭЛЕКТРОННОГО СЕРВИСА ПО ПОДГОТОВКЕ К ЕГЭ

Елизаров И. М.
Научный руководитель: к.э.н., доцент Трифонов П.В.
Финансовый Университет при Правительстве Российской Федерации

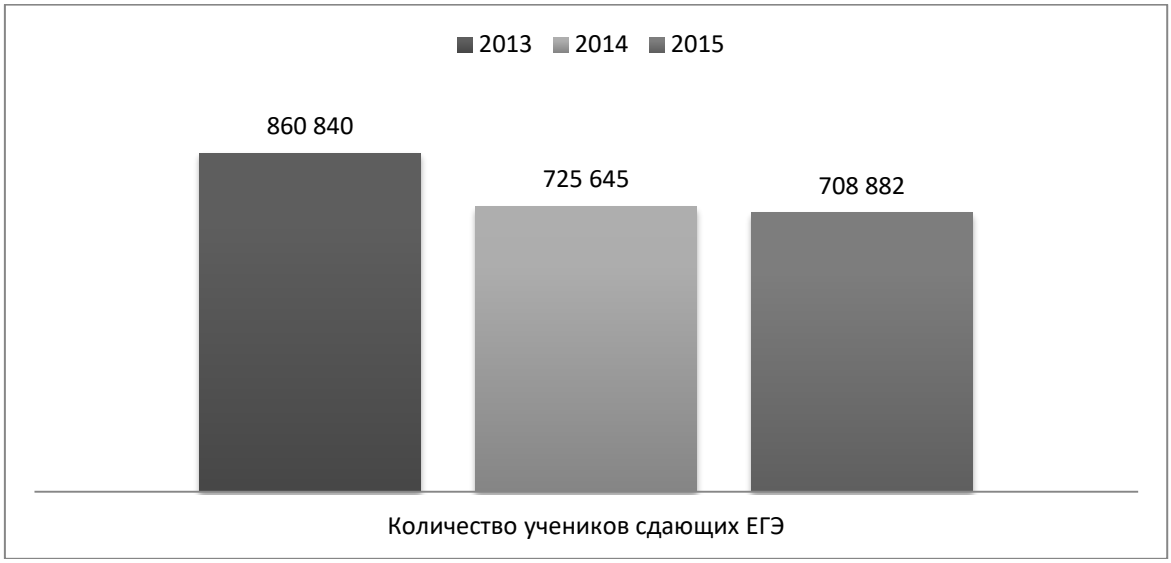
Количество уникальных пользователей и торговля в интернет пространстве с каждым годом растет. Согласно результатам исследования, TNS в первом квартале 2015 года только в России интернетом пользуются 82 миллиона человек (в возрастной категории от 12 лет), что составляет 66% всего населения страны. А показатели, представленные в докладе консталтингового агенста **J'son & Partners Consulting, свидетельствуют о том, что** общий объем рынка интернет-торговли в 2014 г. превысил 683 млрд. рублей и на протяжении 2010–2014 гг. рос в среднем на 40,2 % в год. Таким образом, развитие бизнеса в сфере е – commerce является главной тенденцией последних 5 лет.



С увеличением доли электронной торговли, набирает обороты и рынок online-образования. По оценке J'son & Partners Consulting (анализ за 2014 год) на рынке присутствует более 50 крупных проектов с десятками тысяч слушателей. Аудитория лидеров рынка насчитывает миллионы пользователей, например, в сервисе Lingualeo – более 6 млн слушателей из России. Экспертная оценка рынка в денежном выражении 2014г. ~ 400 млн руб, а рост рынка в денежном выражении по сравнению с 2013г. – 70-100%.

Проанализировав эти данные, можно придти к выводу, что данное направление исследования является крайне актуальным. Цель работы - разработка и внедрение конкурентно способного электронного сервиса по реализации образовательных услуг.

Ежегодно около 700 тыс. человек пишут ЕГЭ в России. Обучение без дополнительных занятий не позволяет сдать ЕГЭ на высокий балл. Существующие форматы дополнительных занятий (репетиторы, групповые курсы) не могут себе позволить более 74% российских семей. Помимо этого, сами учащиеся зачастую просто скучают в традиционной образовательной среде.



С развитием технологий появляется возможность не только сделать процесс подготовки к экзамену доступным, но и более интересным. Стратегической миссией данного проекта будет являться повышение среднего балла ЕГЭ по России на 20 пунктов, а вместе с ним и уровня вовлеченности учеников в образовательный процесс.

В основе бизнес идеи будет лежать принцип геймификация обучения, поскольку огромной проблемой большинства школьников является отсутствие мотивации и интереса к обучению. Поэтому подготовка к экзамену в данном сервисе должна не только предоставлять необходимую теоретическую и тестовую базу, но и олицетворять соревновательный процесс. Ученики будут стараться набрать наибольшее количество баллов за задачи легкой и средней сложности, состязаться в схватках с боссами (задания повышенной сложности) и смогут наблюдать за успехами других пользователей сервиса. Принцип геймификации увеличивает желание потребителей возвращаться на портал и тратить больше времени на развитие. А возможности мобильной версии продукта позволят не только разнообразить этот процесс, но и систематизировать его, поскольку в фунционал приложения будут входить:

a) оффлайн сектор для решения задач;

b) Конструктор задач, адаптирующийся к результатам усвоения образовательного материала каждым пользователем и в соответствие с этим генерирующий наиболее подходящие задания;

c) Методологические советы от преподавателей по освоению материала.

По мере развития продукта базовым объектом должна стать именно мобильная платформа.

Тем не менее, геймификация — это цельная система. Ее нельзя рассматривать как набор отдельных элементов. Если не разработать единый принцип мотивации, который

основан на психологических типах конкретной аудитории, она будет работать крайне неэффективно. Именно поэтому в практике геймификации большое внимание уделено эмоциональному вовлечению пользователя и его поощрению. Для этого могут быть использованы разные механики: развитие виртуальных навыков, шкалы прогресса, рейтинговая система, развитие игрового персонажа, постепенное открытие новых обучающих элементов. Игровое взаимодействие с пользователем делает обучающий сервис живым, гибким, взаимодействующим с пользователем. С помощью игровых механик мы можем добиться того, чтобы, когда мы напоминаем ученику выполнить домашнее задание или освоить новый материал, он будет не раздражаться, а радоваться: тому, что он движется к своим целям, тому, что он развивается, прокачивает свои навыки, повышается его конкурентоспособность как субъекта, сдающего ЕГЭ.

Дробление всего образовательного курса на посильные «квесты» позволяет управлять вниманием пользователей, давать ощущение победы с каждым выполненным блоком упражнений, а привязка заданий к реальным целям ученика снимает ощущение бессмысленности упражнений. Часто в образовательных сервисах также есть задача ограничения сессии, чтобы ученик приходил заниматься пусть ненадолго, но чаще. Этому служит ограничение сессии, когда количество заданий, которое пользователь может выполнить за одну сессию, не бесконечно. Таким образом, мы мотивируем пользователя возвращаться как можно чаще, и не даем ему «переесть».

Однако, геймификация полезна не только для потребителя. С помощью ее планируется:

1. Повышение конверсии в регистрацию, в начавших обучение.
2. Удержание пользователя, повышение вовлеченности.
3. Повышение процента пользователей, дошедших до конца образовательного курса.

Отличным примером такого подхода может служить деятельность проекта «Lingualeo». Из доклада компании известно, что благодаря принципам игрофикации получилось достичь:

a) Увеличения активации на ~30%;
b) Увеличения удержания пользователей (возвращаемость) на ~15%;
c) Увеличения вирального трафика с 10% до 30% от основного;

Монетизация проекта будет осуществляться за счет:

1) Продаж курсов – в среднем до 8000 р. (подразумевают полный курс подготовки к одному предмету, включающий в себя видео лекции, тестовый материал и проверку письменных заданий);
2) Продаж подписки за период – в среднем до 1500 р. (вариант при котором потребитель платит не за единицу продукта, а за период пользования системой в целом);
3) Продаж дополнительных услуг – консультации, проверка заданий и пр. - в среднем 3000 – 5000 р. (online альтернатива репетиторству);
4) Продаж дополнительных расширений для мобильной версии – в среднем до 2000 р. (возможность обратной связи с преподавателями на базе мобильного приложения).

Основные показатели бизнес – проекта и его эффективности (IC, PP, ARR, NPV):

Инвестиционный капитал: *IC* = 6 000 000 рублей

Включает в себя вложения в создание портала (дизайн, верстка), создание приложения на ios и android, начальное продвижение продукта, оплата за интеллектуальную собственность преподавателей, оплата за съемку видео материала.

Период окупаемости (PP): 6 мес.

Рассчитывается по формуле:

$$PP = \frac{IC}{CF};$$

где:

PP - период окупаемости проекта;

IC (*Invest Capital*) – инвестиционный капитал, первоначальные затраты инвестора в объект вложения.

CF – денежный поток (чистая прибыль) объекта инвестиций;

По сравнению с другими направлениями капиталовложений, где средним периодом окупаемости считается 3 – 5 и более лет, данная ниша представляется привлекательной для венчурных фондов, «бизнес ангелов» и инвесторов.

Средняя норма рентабельности (ARR): 10%

Рассчитывается по формуле:

$$ARR = \frac{CF_t}{IC};$$

где:

CF_t – средний денежный поток (чистая прибыль) объекта инвестиций за рассматриваемый период (месяц, год);

IC (*Invest Capital*) – инвестиционный капитал, первоначальные затраты инвестора в объект вложения.

Чистый дисконтированный доход (NPV): 234 754 р.

Рассчитывается по формуле:

$$NPV = \sum_{t=1}^{n} \frac{CF_t}{(1+r)^t} - CF_0;$$

где:

NPV – чистый дисконтированный доход проекта;

CF_t – денежный поток в период времени t;

CF_0 – денежный поток в первоначальный момент. Первоначальный денежный поток равняется инвестиционному капиталу (CF_0 = IC);

r – ставка дисконтирования (барьерная ставка).

Поскольку показатель NPV больше нуля, проект считается также выгодным для инвестирования и развития.

Таким образом, данная работа показывает социальную значимость создания электронного сервиса образовательных услуг, этапы его внедрения на рынок и актуальность инвестирования.

Список литературы

1. *Файншмидт Е.А.* Оценка-эффективности-инвестиционных-проектов. 2012.
2. *Patricia Ordoñez de Pablos.* Electronic Globalized Business and Sustainable Development Through IT Management: Strategies and Perspectives
3. *Трифонов П.В.* АНАЛИЗ ВЛИЯНИЯ ФАКТОРОВ ОКРУЖАЮЩЕЙ СРЕДЫ НА РАЗВИТИЕ ЭЛЕКТРОННОГО БИЗНЕСА В РОССИИ // Экономика и предпринимательство. 2014. № 11-3 (52-3). С. 413-421.618
4. *Кожевина О.В., Трифонов П.В*. ОЦЕНКА ВЛИЯНИЯ РЫНОЧНЫХ ФАКТОРОВ НА РАЗВИТИЕ ЭЛЕКТРОННОГО БИЗНЕСА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ // Менеджмент в России и за рубежом. 2015. № 1. С. 47-54.34
5. Электронная экономическая энциклопедия [http://www.grandars.ru/], дата обращения: 20.03.16, режим доступа: свободный;
6. Электронная энциклопедия [http://www.wikipedia.ru/], дата обращения: 20.03.16, режим доступа: свободный;
7. Аналитика консалтингового агенства **J'son & Partners Consulting** [http://json.tv], дата обращения: 20.03.16, режим доступа: свободный.

Мартынова Н.И.

РАЗРАБОТКА БИЗНЕС-ПРОЕКТА «БЫТОВОЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ДОЖДЕВОЙ ВОДЫ В ГОРОДСКИХ УСЛОВИЯХ НА ПРИМЕРЕ Г. ГЕЛЕНДЖИКА»

Мартынова Н.И.
Научный руководитель: к.э.н., доцент Трифонов П.В.
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

Вода с каждым годом становится всё ценнее. И дело не только в постоянном росте тарифов на неё, но и в непомерном расходе. Согласно исследованиям Всемирного банка, за последние 50 лет объем потребления воды увеличился в три раза и вырастет еще. Это означает, что вскоре большая доля населения Земли будет испытывать нехватку чистой воды. Но уже сейчас проблемы водоснабжения волнуют жителей городов. В статье приводится оценка проекта на примере города Геленджик. Геленджик является городом – курортом, своим уникальным климатом, рельефными особенностями, достопримечательностями привлекает ежегодно по несколько миллионов гостей. Большая часть отдыхающих приезжает, конечно, летом, когда в городе жаркая погода и тёплое море. Из-за огромного количества людей в это время возникают проблемы с водоснабжением. Постоянные перебои и отключение воды вызывают огромный дискомфорт у населения. Это заставляет задуматься о том, что проблема водоснабжения и сохранения водных ресурсов, не решится сама собой. В будущем, ситуация вряд ли улучшиться, скорее всего она будет усугубляться.

Для решения этой проблемы нужно подходить творчески, использовать технологии, направленные на охрану и сбережение водных ресурсов, например, по использованию дождевых вод для хозяйственно-бытовых нужд, особенно в частных домах, *где есть сад и огород.* Такие технологии уже используются в некоторых странах (например, во Франции).

Геленджик находится в зоне сухих субтропиков, где в год может выпадать до 700–800 миллиметров. Это позволяет внедрять различные технологии. Поэтому целью моей работы стала оценка возможности бытового использования дождевой воды в условиях г. Геленджика.

Задачей исследования является изучение методов использования дождевой воды в быту (допустимый материал оборудования, фильтрация); - проанализировать влажностный режим в Геленджике, за 10 лет; - проанализировать возможности сбора дождевой воды в Геленджике; - произвести расчеты финансовых затрат при сборе дождевой воды; - разработать рекомендации, для владельцев частных домов, по использованию дождевой воды.

Сбор дождевой воды осуществляется с помощью специальной системы. Каждая система для сбора дождевой воды должна состоять из трёх основных частей:

1. Поверхностного сосуда, куда она льётся;
2. Резервуара, где она храниться до востребования;
3. И соединительной системы, через которую вода из поверхностного сосуда попадает в накопительный резервуар, такую функцию могут выполнять водосточный желоб или труба.

Наиболее экономичным является расположение такой системы на крыше.

Лучше всего сооружать водосборную систему на этапе строительства дома или капитального ремонта. Иначе могут возникнуть сложности при установке дополнительного оборудования, поставляющего воду в места пользования.

Оборудование для сбора дождевой воды, его стоимость.

	Наименование	Стоимость
	Полипропиленовая труба (за метр)	135 р. х25 м =3375 р.

	Пластмассовый бак (1500л) (от 11120 р.)	12 тыс. р
	Фильтр	3000 р.
	Насос для воды	2500 р.
	Поплавок	500 р.
	Гидрофор	5000 р.
	Водомер	600 р.
Полная стоимость оборудования		26975 р.

Резервуар для накопления и хранения дождевой воды может быть подземным или наземным.

Если установить наземную емкость непосредственно на участке, это позволит сэкономить время и деньги, поскольку не придется выполнять земляные работы. Наземные емкости бывают объемом 750, 1100, 1500 или 2000 л и выбирают их в зависимости от потребностей и количества осадков.

При продолжительном отсутствии осадков резервуар заполняют водопроводной водой. Для этого лучше предусмотреть автоматическую систему наполнения, которую подключают к водопроводу.

Цена водопроводной воды за кубометр - 49,39.

1.При использовании дождевой воды только в технических целях, 1 человек экономит в год 1618 рублей 02 коп.

Семья из 5 человек – 8090 руб 10 коп. В этом случае система сбора и использования дождевой воды, окупиться через 3 года 4 месяца.

2. При использовании дождевой воды в технических целях и на личную гигиену, 1 человек экономит в год 3040 руб. 45 коп.

Семья из 5 человек – 15202 руб. 25 коп.

При таком использовании дождевой воды, система окупиться через 1 год 9 месяцев. С учетом уборки придомовой территории экономия составит – 15794 руб. 92 коп. в год.

Расчёт стоимости оборудования для двадцати квартирного дома.

- Сбор воды через 4 сливные трубы:
- Бак на 4500л – 4 шт х 45000руб = 180 тыс.руб.
- Фильтр 4 шт х 3000 = 12 тыс.руб.
- Поплавок 4 шт х 500 руб =2 тыс.руб.
- Гидрофор 4 шт х 5000 руб =20 тыс.руб.
- Водомер 20 шт. х 600 руб = 12 тыс.руб.
- Полипропиленовая труба примерно 5 тыс.руб.

ИТОГО: 231 тыс.руб

Оплата потребленной воды, в год	При стандартной системе подачи воды	При использовании дождевой воды на технические нужды	При использовании дождевой воды на технические нужды и личную гигиену
1 человеком	4445,1 руб.	2827,08	1404,65
20-ти квартирным домом (по 3 чел. в квартире)	266706 руб.	169624,8	84279,1
Экономия (дом)		97081,2	182426,9

При использовании дождевой воды на технические нужды

20 х 3 х 32.76 х 49.39 руб. = 97080,98 руб.

Затраты на внедрение окупятся через 2 года 6 месяцев.

При использовании дождевой воды на технические нужды и личную гигиену

20 х 3 х 61.56 х 49.39 руб. = 182426,9 руб.

Затраты на внедрение окупятся через 1 год 3 месяца.

Глобальные экологические проблемы повлекли за собой необходимость в «зелёной экономике», определяющей роль экономики как зависимый компонент окружающей среды, в пределах которой она существует и является её частью. Это и обуславливает актуальность работы.

Подводя итоги, можно сделать вывод, что количество осадков вполне позволяет использовать систему сбора дождевой воды для бытовых нужд. Также поскольку более 50 % средней ежедневной потребности воды - а это 245 л на человека - составляет не питьевая часть, которую можно заменить дождевой водой, понятно, что технические системы сбора дождевой воды, обеспечивают существенную экономию средств, при этом первоначальные вложения с учетом имеющихся на рынке предложений представляются весьма умеренными. К тому же, сокращение ежедневного потребления воды из водопроводной сети, позволит в значительной мере уменьшить водозабор поверхностных и подземных незагрязненных вод. Это в наше время очень актуально, поскольку водные ресурсы постоянно сокращаются.

Список литературы и интернет-источников:

1. Данилов-Данильян В.И. «Экологические проблемы. Что происходит, кто виноват и что делать?» М.: Изд-во МНЭПУ, 1997
2. Голубев И.Р., Новиков Ю.В. «Окружающая среда и ее охрана», 1985.
3. Трифонов П.В. «Зелёные рабочие места – основа эколого-ориентированной экономики в XXI веке», Стратегии бизнеса, 2105.
4. Сухов А.А. «Дождевая вода. Свойства чистой дождевой воды», Карта воды России, 2015.
5. Финько А. «Преимущества использования дождевой воды», ANDERSEN, 2013.
6. Попов П. «Обустройство системы сбора дождевой воды», Энциклопедия по отоплению, канализации и водоснабжению, 2014.

Москвичев К.А.

ПРОБЛЕМЫ ВНЕДРЕНИЯ ЗЕЛЁНЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В РОССИИ

(на примере рынка строительства)

Москвичев К.А.
Научный руководитель: к.э.н., доцент Трифонов П.В.
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

Ведение

В реалиях современного мира перед человечеством стоит множество важных задач. Самые главные из них: не допустить опасных изменений в климате планеты и истощения запасов природных ресурсов. Ведь это может привести к серьёзным последствиям, как для нынешнего, так и для будущих поколений. А так же, обеспечить устойчивый рост, который основан на нескольких важных положениях, таких как: рост экономики, защита окружающей среды и социальная справедливость.

Эти задачи призвана решить концепция «зелёной» экономики – это экономика, которая устремлена к сохранению благополучия общества, вследствие эффективности в использовании природных ресурсов, а также обеспечивает возврат продуктов конечного пользования в производственный цикл. «Зеленая» экономика, в первую очередь, направлена на экономию потребления тех ресурсов, которые в настоящий момент подвержены истощения (полезные ископаемые – нефть, газ) и грамотное использование неисчерпаемых ресурсов. В основе такой экономики лежат только чистые или «зеленые» технологии.

Одним из важнейших направлений «зелёной экономики» является строительство, ведь по статистике, все здания в мире, которые существуют на данный момент, потребляют около 40% мировой первичной энергии, 65% электричества, 40% сырья и около 14% всех запасов питьевой воды. При всех этих обстоятельствах они вырабатывают примерно 35% от мировых выбросов углекислого газа и порядка 50% твердых городских отходов.

«Зеленое» строительство – это практическое строительство и эксплуатация зданий, с целью снижения уровня потребления энергетических и материальных ресурсов в течение всего жизненного цикла здания: от выбора участка к проектированию, строительству, эксплуатации, ремонту и разрушению при совмещении сохранения или повышения качества зданий и комфорта их внутреннего обустройства. Эта практика дополняет и расширяет классическое проектирование в строительстве понятиями полезности, экономии, комфорта и долговечности.

С учетом цикличности жизни зданий Международная Организация Труда в своём докладе о «роли охраны труда в безопасном и справедливом переходе к «зеленой» экономике» от 29 января 2015 г. сформулировала семь принципов их экологически устойчивого строительства и реконструкции:

- сокращение потребления ресурсов;
- повторное использование ресурсов;
- применение ресурсов, пригодных для вторичного использования (вторичная переработка);
- охрана природы, устранение токсичных веществ;
- устранение опасных химических веществ;
- учет затрат в ходе жизненного цикла (экономика);
- повышенное внимание к качеству.[229]

«Зеленые» стандарты в строительстве

Повсеместная разработка и внедрение «зеленых» стандартов в строительстве призваны стимулировать бизнес и развитие экономики в целом, стимулировать разработку

[229] МОТ: роль охраны труда в безопасном и справедливом переходе к «зеленой» экономике 29 января 2015 г.

инновационных технологий, повысить уровень качества жизни общества, а также снизить отрицательное воздействие на окружающую среду.

Первые «зеленые» стандарты появились в 1990 году, когда в Великобритании компанией BRE Global была введена система стандартизации BREEAM (BRE Environmental Assessment Method). В настоящее время эта система оценки экологичности зданий применяется во многих странах мира. Согласно этому стандарту каждое здание оценивается по 9 критериям:

1. Управление.
2. Здоровье.
3. Энергия.
4. Транспорт.
5. Вода.
6. Материалы.
7. Утилизация отходов.
8. Использование земельного участка.
9. Загрязнения.

После этого специальная экспертная комиссия определяет общий рейтинг. Для этого полученные баллы по каждому критерию умножаются на коэффициент, отражающий актуальность данного фактора для конкретного проекта. Полученная итоговая сумма с учетом всех коэффициентов отражает рейтинг здания по следующей шкале: Великолепно, Отлично, Очень хорошо, Хорошо и Удовлетворительно.

Позднее в 1998 году в США появилась другая рейтинговая система для сертификации «зеленых зданий» – LEED (Leadership in Energy and Environmental Design). Для прохождения сертификации в этой системе здание должно отличаться максимальным использованием при его строительстве и эксплуатации возобновляемых источников энергии. Оценка зданий по данному стандарту осуществляется по 6 критериям.

1. Территория под застройку.
2. Энергия и атмосфера.
3. Материалы и ресурсы.
4. Качество воздуха.
5. Инновации.

По каждому пункту зданию присваиваются определенные баллы, на основании которых затем выдается определенный сертификат: за 40 баллов – зеленый сертификат, за 50 баллов – серебряный, за 60 баллов – золотой, за 80 баллов – платиновый.

Конечно же, чем выше рейтинг здания, присвоенный в соответствии с этими стандартами, тем оно более удобно, безопасно и экологично.

Данные стандарты являются основными в мире (80% серцифицированных зданий).

Международный и российский опыт.

На сегодняшний день доля «зеленых» зданий в общем числе новостроек в США достигает уже 20%, примерно такие же показатели в сфере строительства в государствах Евросоюза, и число таких домов в развитых странах постоянно растет. Мощным толчком для развития технологий «зеленого» строительства стали растущий уровень загрязнения окружающей среды во всем мире, глобальное потепление и необходимость в более экономичном использовании энергетических ресурсов планеты, таких как газ и нефть.

Яркими примерами успешной реализации «зеленых» проектов могут служить следующие строительные объекты:

- «Зеленый маяк» – здание в центре Копенгагена, Дания, отличающееся не только здоровым климатом, но и чрезвычайно низким уровнем энергопотребления;
- Гримальди Форум в Монако;
- Манитоба Гидро Плейс, Виннипег, Канада;
- Здание юридического факультета сиднейского университета, Австралия;

- Crowne Plaza Копенгаген Тауэрс – 25-ти этажный отель в Копенгагене, полностью обеспечивающий себя электроэнергией за счет возобновляемых источников;
- Greentowers, «Зеленые башни» – реконструированное здание, в котором располагается штаб-квартира Дойче Банка во Франкфурте;
- Калифорнийская Академия Наук;
- Средняя школа Sidwell Friends, расположенная в Вашингтоне, США и многие другие.

Россия пока не может похвастаться серьёзными долями «зелёных» зданий от общего числа, однако уже существует множество примеров успешно реализованных проектов на настоящий момент:

- «Гиперкуб» в ИЦ «Сколково»
- Бизнес-центр «Японский дом»
- Вокзал «Олимпийский парк» в Сочи
- Большой ледовый дворец в Сочи
- Офис компании «Сименс» в Москве
- Олимпийский стадион «Фишт»
- Пассивный дом в Южном Бутове
- Жилой комплекс «Триумф Парк» в Санкт-Петербурге

Преимущества «зеленого» строительства.

Преимущества применения «зеленых» технологий в строительстве можно разделить на две большие группы: экономические и социальные. Рассмотрим каждую из них более подробно.

Экономические

На практике доказано, что строительство «зелёных зданий» экономически обосновано и более выгодно по сравнению со строительством обычных зданий. Дома, построенные с применением передовых экотехнологий, имеют следующие преимущества:

- энергопотребление ниже на 25%;
- потребления воды ниже на 30%;
- благодаря более высокому качеству применяемых средств управления и контроля, а также за счет оптимизации работы всех систем затраты на обслуживание здания заметно сокращаются;
- как правило, количество отказов от аренды и покупки жилья в таких домах намного ниже, следовательно, снижаются риски и издержки владельцев здания;
- экологичные здания способствуют сохранению здоровья находящихся в них людей, что важно для работодателей, так как позволяет сократить расходы на медицинское обслуживание персонала;
- «зеленые здания» последнее время привлекают все больше внимания общественности, а это дополнительная реклама и возможность быстрее окупить расходы на строительство;
- такие здания — это инструмент рациональной экономики, они являются объектом интереса многих западных инвесторов, поэтому строительство подобных объектов может стать отличным проектом для привлечения крупных инвестиций;
- основные принципы строительства экозданий соответствуют, а в некоторых вопросах даже опережают современные экологические стандарты. Следовательно, даже при ужесточении норм такие здания не придется серьезно модернизировать и осуществлять дополнительные затраты.

Социальные

Кроме экономических выгод, «зеленые здания» имеют целый ряд социальных преимуществ, которые очень важны для сохранения здоровья людей и минимизации вредного воздействия на природу.

Преимущества строительства «зеленых» домов для здоровья людей и окружающей среды:

- сокращение количества загрязнений, отравляющих веществ и мусора, которые попадают в воду, воздух и почву в процессе строительства и эксплуатации здания;
- сокращение выбросов в атмосферу парниковых газов;
- создание в помещениях оптимальных условий по качеству воздуха, а также акустическим и тепловым параметрам;
- снижение вредных воздействий на здоровье людей, находящихся в таких зданиях;
- сохранение природных ресурсов за счет активного использования возобновляемых источников энергии.

Новый проект в отрасли «зелёного» строительства России

Во время неуклонного развития «зелёной» экономики и строительства в частности стоит уделять большее внимания объектам общественного пользования. Такими, например, являются спортивные центры. Спорт сыграл важную роль для зелёного строительства, ведь в последние 10-15 лет международные спортивные организации дают очень настоятельные рекомендации по показателям зелёных стандартов, при подготовке к чемпионатам мира или Олимпийским играм. Эти тенденции позволяют создавать позитивный опыт, однако, экологичное строительство ведётся в основном на крупных спортивных объектах, которыми люди не могут пользоваться ежедневно.

Предлагается подать инициативу в министерство спорта Российской Федерации, которая заключается в строительстве малых спортивных объектов (спортивные школы, дворовые территории, спортивные центры т.п.) с использованием «зелёных» стандартов. Данная инициатива является очень актуальной, ведь основными целями и задачами стратегии развития Российского спорта являются: создание условий, обеспечивающих возможность для граждан страны вести здоровый образ жизни, систематически заниматься физической культурой и спортом, получить доступ к развитой спортивной инфраструктуре, а также повысить конкурентоспособность российского спорта. Внедрение экологичных стандартов в строительство данных объектов позволит экономить на потреблении энергоресурсов, что в настоящее время является серьёзной проблемой, а также поднять культуру здорового образа жизни граждан. Что в свою очередь принесёт свои прибыли за счёт увеличения аудитории посетителей не только государственных, но и коммерческих спортивных центров. Считаю данное нововведение вполне оправданным, ведь в добавок ко всему оно могло бы стать примером для всего мира, что сказалось бы на международном имидже России в целом.

Список литературы

1. В.В. Клочков, С.В. Ратнер «УПРАВЛЕНИЕ РАЗВИТИЕМ «ЗЕЛЕНЫХ» ТЕХНОЛОГИЙ: ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ» –ИПУ РАН, 2013
2. Государственный доклад «О состоянии и об охране окружающей среды Российской Федерации в 2003 году», 2004
3. Трифонов П.В. ЗЕЛЕНЫЕ РАБОЧИЕ МЕСТА – ОСНОВА ЭКОЛОГО-ОРИЕНТИРОВАННОЙ ЭКОНОМИКИ В XXI ВЕКЕ // Стратегии бизнеса. 2015. № 3. С. 21-27.010
4. Гаевская З. А., Лазарева Ю. С., Лазарев А. Н. Проблемы внедрения системы «зеленых» стандартов // Молодой ученый. – 2015. – №16
5. Российский институт стратегических исследований – http://riss.ru/analitycs/5915/
6. Электронная энциклопедия «Green Evolution» – http://greenevolution.ru/
7. Центр экологической сертификации «Зелёные стандарты» – http://www.greenstand.ru

Попова Е.В., Фроловская Е.О.
ИНКЛЮЗИВНОЕ ОБРАЗОВАНИЕ

Попова Е.В., Фроловская Е.О.
Научный руководитель: к.э.н., доцент Лисичкина Ю.С.
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

В 1998 году Кофи Аннан сказал: «Образование – право каждого человека, имеющее огромное значение и потенциал. На образовании строятся принципы свободы, демократии и устойчивого развития… нет ничего более важного, никакой другой миссии, кроме образования для всех…», безусловно, нельзя не согласиться с этим.

Каждый человек должен иметь возможность получить образование, но, к сожалению, людям с ограниченными возможностями тяжело это сделать. Для них существует инклюзивное образование, которое обладает ресурсами, направленными на стимулирование равноправия обучающихся и их участие во всех делах коллектива, направлено на развитие способностей человека.

В России большое число инвалидов, в 2015 году их численность составила 12924 тыс. человек. И велик показатель безработицы среди людей с ограниченными возможностями.

В 2012 году Российская Федерация утвердила Конвенцию «О правах инвалидов». В связи с этим в 2013 году были внесены изменения в некоторые законодательные акты, регулирующие труд инвалидов.

В России существуют предприятия, где трудятся инвалиды. Для того чтобы компании были заинтересованы в приеме таких граждан на работу, государство устанавливает для них определенные льготы по уплате налогов и страховых взносов. Так, например, согласно статье 218 Налогового кодекса работник-инвалид имеет право на два стандартных налоговых вычета. Вычет в размере 3000 и 500 рублей в месяц. От уплаты единого социального налога освобождаются индивидуальные предприниматели, адвокаты, нотариусы, занимающиеся частной практикой, которые являются инвалидами I, II или III группы, в части доходов от их предпринимательской и иной профессиональной деятельности. В соответствии с пп. 38 ст. 264 НК РФ предприятия при расчете налога на прибыль могут учитывать расходы, направленные на социальную защиту работников с ограниченными возможностями. Для компаний, где работают люди с ограниченными возможностями, применяются пониженные страховые тарифы по взносам в Пенсионный Фонд РФ, Фонд Социального Страхования РФ, Федеральный Фонд Обязательного Медицинского Страхования. Согласно пп. 2 п. 3 ст. 149 НК РФ освобождаются от уплаты НДС организации, имеющие не менее 80 процентов работников-инвалидов; организации, уставный капитал которых полностью состоит из вкладов общественных организаций инвалидов; а также организации, созданные с целью общеобразовательной, лечебно-оздоровительной, научной, и другой помощи лицам с ограниченными возможностями.

Существуют выплаты, не облагаемые НДФЛ, такие как путевки лицам с ОВЗ в санаторно-курортные и оздоровительные учреждения; материальная помощь инвалидам-пенсионерам; суммы, которые были потрачены на технические средства для работников-инвалидов; а также сюда входят выплаты на медикаменты.

К огромному сожалению, работодатели неохотно принимают таких людей на работу. Но если дать человеку достойное образование, то и инвалид может трудиться и работать не хуже, чем здоровый человек. Он сможет занимать различные должности, такие как бухгалтер, оператор на телефоне, дежурный администратор, программист, инспектор по кадрам и многие другие. Очень важно, чтобы компании, принимающие людей на работу, знали о всех льготах, которые предоставляются им в таких случаях.

Варианты обучения могут быть различны. Обучение на вебинарах площадках-студиях через интернет. Заочное и очное обучение в Высшем учебном заведении. Очное обучение, конечно же, является самым эффективным. Легче всего организовать дистанционное

обучение, но на наш взгляд, оно наименее эффективное. Существуют разные способы обучать людей, и все их можно организовать, главное, чтобы это было востребовано и приносило пользу.

В разных странах по-разному относятся к проблеме инклюзивного образования. Однако, как показывает практика, во многих развитых странах нет проблем с предоставлением работы инвалидам, а их уровень жизни значительно лучше. Так, в Японии, Америке, Китае, Швеции и других странах Европы государство тщательно подходит к рассмотрению вопроса инклюзивного образования: принимаются законы о приеме инвалидов на работу, создаются различные программы помощи инвалидам. В таких странах инвалиды не чувствуют себя ненужными и другими, они такие же, как и здоровые люди.

К сожалению, в России этот вопрос остается еще открытым и непроработанным. Несмотря на создание законов в поддержку инвалидов, работодатели в большинстве случаев отказывают таким людям в работе, а государственная поддержка очень слабая. Однако существуют крупные российские компании, которые в силу своих возможностей стараются помочь людям с ограниченными возможностями.

Мы считаем, что крупные компании, такие как МТС, Детский мир, L`oreal, Philips и многие другие будут принимать на работу хорошо обученных специалистов, не смотря на их ограниченные физические возможности. Такие компании выделяют не малые средства на поддержку инвалидов. Так, например, они сделали взносы за участие в турнире по мини-футболу среди инвалидов в 2014 году, а средства были направлены на развитие программ по трудоустройству молодых специалистов с инвалидностью. А возможно, и не откажутся пожертвовать разные суммы денег на развитие инклюзивного образования в России.

Также за финансовой помощью можно обратиться ко всем неравнодушным людям через сайт planeta.ru. Краудфандинг в России с каждым годом набирает обороты и собирает большие суммы денег на реализацию хороших идей и задумок, которые может предложить любой человек. Так благодаря этому сайту уже собрано 390234451 рублей на различные проекты. Были уже предложены такие проекты как «Школа удаленных профессий для инвалидов» и «Модернизация рабочих мест для инвалидов», из чего можно сделать вывод, что данная проблема актуально в наши дни.

На наш взгляд, данный проект сможет приносить как социальную, так и экономическую выгоду. Ведь предприятия, взявшие на работу инвалидов, смогут получить различные льготы; увеличение рабочей силы поможет сократить безработицу в России; а инвалиды смогут почувствовать себя нужными и приносить пользу обществу. Но чтобы все это можно было претворить в жизнь, государству необходимо ввести ряд ограничений, сходных с ограничениями в развитых странах, способствующих устранению проблем с трудоустройством лиц с ограниченными возможностями.

Головина Е.Д.

КОНЦЕПЦИЯ БЕРЕЖЛИВОГО ПРОИЗВОДСВА

Головина Е.Д.
Научный руководитель: к.э.н., доцент Братченко С.А.
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

Ещё совершенно недавно производственным операциям не отдавали должного внимания. Достаточно долгие годы, операционные процессы в качестве конкурентного преимущества рассматривали лишь прогрессивные компании.

Необходимо разобраться, что же представляет собой операционная стратегия? Операционная стратегия (Operations Strategy) представляет собой разработку общих планов эффективного использования различных ресурсов фирмы с целью обеспечения поддержания долговременной конкурентоспособности.

В качестве примера эффективного использования стратегии операционного менеджмента представляю вашему вниманию одну из наиболее популярных и результативных стратегий – концепции бережливого производства (Lean Production) .

Бережливое производство – концепция управления предприятием, основанная на постоянном стремлении к устранению всех видов потерь.

Основателем этой концепции считается Тайити Оно и его помощник Сигео Синго, создатель марки Тайота. Американцы подробно изучили систему и оптимизировали под своё производство. Многолетний опыт разных стран мира показывает следующие результаты внедрения инструментов бережливого производства:

- Рост производительности труда на 25-70%;
- Сокращение времени производственного цикла на 25-80%;
- Сокращение брака на 58-97%;
- Рост качества продукции на 35-55%;
- Увеличение времени работы оборудования в исправном состоянии до 87%;
- Высвобождение производственных площадей на 25-50%.

Пик своей популярности концепция бережливого производства приобрела в 1980-ые годы в Европе.

В свою очередь можно выявить 7 видов потерь:

- Транспортировка – транспортировку готовой продукции и незавершенного производства необходимо оптимизировать по времени и расстоянию. Каждое перемещение увеличивает риск повреждения, потери, задержки и пр. и что еще важнее – чем дольше продукт перемещается, тем больше накладные расходы.
- Запасы – чем больше запасов находится на складах и в производстве, тем больше денежных средств оказывается «замороженными» в этих запасах.
- Движения – лишние движения операторов и оборудования увеличивают потери времени, что опять же приводит к увеличению стоимости без увеличения ценности продукта.
- Ожидание – продукты, находящиеся в незавершенном производстве и ожидающие своей очереди на обработку увеличивают стоимость без увеличения ценности.
- Перепроизводство – этот вид потерь является наиболее существенным из всех. Непроданная продукция требует затрат на производство, затрат на хранение, затрат на учет и пр.
- Технология – этот вид потерь связан с тем, что технология производства не позволяет реализовать в продукции все требования конечного потребителя.
- Дефекты – каждый дефект приводит к дополнительным затратам времени и денег.

Бережливое производство включает в себя множество инструментов, которые в конечном счёте представляют собой некий взаимосвязанный процесс. Наиболее известными методами и инструментами Бережливого производства являются:

- кайдзен – непрерывное совершенствование;
- система 5С-технология создания эффективного рабочего места;
- система TPM (Total Productive Maintenance) – Всеобщий уход за оборудованием;
- система JIT (Just-in-Time – точно вовремя).

Если соблюдать взаимодействие этих инстументов можно значительно усовершенствовать своё производство и отладить систему бережливого производства. Но нужно учитывать, что в этой концепции лежит сочетание прогрессивных технологий Запада и законов философии Востока, именно по этой причине это не просто алгоритм отлаженных действий, нацеленных на улучшение качества, но и философия, которая трепетно относиться к человеческим ценностям.

Концепция бережливого производства в России начала применяться лишь с 2000гг.

Бережливое производство (Lean production) завоевало популярность на предприятиях России совсем недавно, в сравнении с ее зарубежными коллегами – еще несколько лет назад о нем знали единицы, да и то больше в консалтинговых и преподавательских кругах. Сегодня же оно стала неотъемлемой частью производственных систем многих компаний – как лидеров российской экономики, таких как Группа ГАЗ, Русал, КАМАЗ, Росатом, ТВЭЛ, так и многих других – как крупных, так и небольших предприятий. Их успехи стали катализатором для начала применения сначала избранных инструментов (например, 5С), а потом и целенаправленной работы по построению эффективного производства по принципам LEAN для многих отечественных компаний

Концепция бережливого производства основана на системном подходе к выявлению скрытых потерь на предприятии и поиску методов их устранения. Это существенно снижает затраты сырья, людских кадров, производственных мощностей и т.д. на производстве. Одной из главных особенностей метода является постоянное совершенствование способов минимизации убытков и совершенствования качества.

Существуют определенные проблемы внедрения концепции бережливого производства в России:

- Низкая конкурентоспособность товаров, произведенных в России
- Всё- же требует затрат, хотя и быстро окупается
- Сложность разработки концепции для конкретного предприятия
- Может снизить уровень производства при неправильном применении
- Непонимание полезности БП и вечная проблема «Внедрения», которая на всех исторических этапах преследует Россию.

Если говорить о внедрении Lean Production российскими компаниями следует понимать, что концепция основана на философии Востока, а она, как известно значительно отличается от русского менталитета. Следует понимать, что в процессе внедрения возникнут многочисленные сложности, но если применять все стратегии последовательно и тщательно изучать тот или иной метод, то результат не заставит себя долго ждать. Хотелось бы привести 2 примера заинтересовавших меня.

Применение технологии бережливости в России тоже дают ощутимый эффект.

Экономический эффект от внедрения концепции бережливого производства на предприятиях Восточносибирской железной дороги составил 120 млн. рублей по оценке на первый квартал 2013 года. На предприятии было применено около 57 различных мероприятий, которые повысили производительность труда и сократили эксплуатационные расходы в 1,5 раза! Главной составляющей бережливого производства на любом предприятии является учеба. Так, в 2012 году для работников магистрали были организованы специализированные курсы обучения.

На сегодняшний день трудно найти человека, который не видел ни одного шедевра от студии Дисней. Люди доверяют этой марке, потому что там, где Дисней, там качество. Но дисней так же, как и многие иностранные компании применяют бережливое производство. Чтобы сэкономить деньги и время студия множество раз использовала одни и те же анимационные движения персонажей в разных мультфильмах. Движения абсолютно те же, а персонажи разные. И как мы раньше не замечали этой уловки? На самом деле, такой подход обеспечил Диснею экономию размером в несколько миллиардов.

Лаишев А.Ш.
РИСК-МЕНЕДЖМЕНТ В РАЗВИТИИ МАЛОГО БИЗНЕСА

Лаишев А.Ш.
Научный руководитель: к.э.н., доцент Астафьева О.В.
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

В связи с ростом количества процессов и факторов, оказывающих влияние на деятельность субъектов национальной экономики, достаточно актуальным вопросом является исследование направлений по обеспечению ее устойчивости развития. Общая устойчивость экономики складывается из устойчивости развития отдельных отраслей и регионов, драйверами развития которых являются крупные корпорации. В свою очередь малое и среднее предпринимательство выступает в качестве одного из основных источников снятия социальной напряженности в обществе благодаря созданию новых рабочих мест, снижению уровня безработицы, интенсивному развитию товарного рынка и формированию рыночной инфраструктуры. Поэтому развитие малых предприятий способствует обеспечению общей стратегической устойчивости национальной экономики и инновационному развитию страны [1].

Малый бизнес представляет собой определенную деятельность физического или юридического лица, направленную на получение прибыли при минимизации издержек, путем предоставления услуг и товаров потребителю. И называется он малым, в первую очередь, согласно характеристике – объем прибыли. В соответствии со структурой, представленной на рисунке 1, большая часть малых предприятий относится к сфере торговли, операций с недвижимым имуществом, строительства, транспорта.



Рисунок 1 – Число малых предприятий по видам экономической деятельности (в % к итогу)[230]

Риски, с которыми сталкиваются организации малого и среднего бизнеса, можно поделить на две группы: внешние (повышение уровня конкуренции со стороны иностранных производителей, отсутствие льгот и преференций; неблагоприятные общеэкономические и отраслевые условия; нестабильность общеэкономической ситуации и российского законодательства; риски возникновения интеграционных объединений, что вызывает изменение базовых установок функционирования компаний на рынке, например, риски от вступления России в ВТО для малых торговых предприятий) и внутренние (недостаточный

[230] Российский статистический ежегодник. 2014: Стат.сб./Росстат. - М., 2014. – 786 с.

уровень квалификации как сотрудников, так и учредителей; риски изменения административных ограничений инвестиционной деятельности, экономических нормативов, законодательных изменений; возможность роста просроченной дебиторской и кредиторской задолженности; низкая степень развития финансового менеджмента).

Практика увеличения налогов, частота отчетности способствуют самоликвидации малых организаций (рисунок 2).

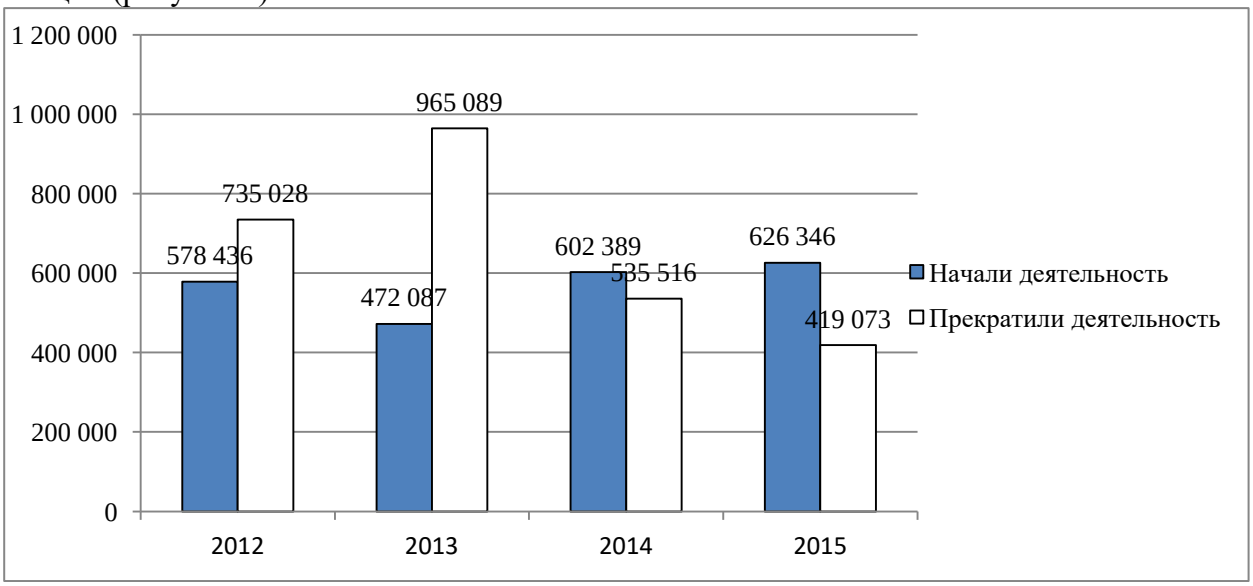


Рисунок 2 – Число зарегистрированных и официальное прекративших деятельность ИП за 2012-2015гг.[231]

Ключевой проблемой сектора малого бизнеса в настоящее время является, прежде всего, нехватка средств для реализации проектов (рисунок 3). Финансирование малого бизнеса осуществляется из трёх видов внешних источников: за счет кредитования, бюджетного финансирования и за счёт займов. И в то время как банки предлагают кредиты малому бизнесу под 15% годовых, на российском рынке появился другой источник финансирования проектов – это платформы краудфандинга (от англ. crowd – толпа, funding - финансирование), представляющая собой сотрудничество людей, которые добровольно оказывают именно финансовую поддержку какому-либо проекту или организации.



Рисунок 3 – Главные проблемы малого и среднего бизнеса[232]

Краудинвестинг, или акционерный краудфандинг являет альтернативным финансовым инструментом для привлечения капитала в старт-апы и предприятия малого бизнеса от широкого круга микроинвесторов. Если рассматривать с экономической точки зрения, то на особой платформе происходит заключение договора долевого инвестирования потенциальных инвесторов со старт-апами, которые нуждаются в средствах, для реализации. Главной сложностью такого мероприятия является отсутствие страхования инвестирования,

[231] https://www.nalog.ru/rn77/related_activities/statistics_and_analytics/regstats/
[232] Опрос РБК: что мешает малому и среднему бизнесу в России // www.rbc.ru 15.01.2015 г.

соответственно такой вид деятельности можно отнести к управлению рисковыми активами. Однако, в этом случае инвестору целесообразно использовать скоринг, который отсеивает большинство нерентабельных проектов. Качество первичного скоринга, по сути своей, и характеризует надежность краудфандинговой платформы. К другим рискам краудфандинговых платформ можно отнести возможность мошенничества; вероятность того, что проект не соберёт необходимую сумму денежных средств, а также риск того, что проект не будет успешным (по данным, приведенным на официальном сайте Kickstarter по состоянию на начало 2015 г., на площадке было размещено 200117 проектов на общую сумму 1,49 млрд. $, всего лишь 39,27% было успешно профинансировано на общую сумму 1,3 млрд. $); законодательство недостаточно регулирует данную область; некоторые краудфандинговые платформы оказываются нерентабельными и банкротятся.

Однако, отличительной чертой этого новшества являются очень низкие пороги входа. Краудфандинг представляет собой действительно работающую модель, успех которой многократно продемонстрирован иностранными примерами. В частности следует отметить инновационный проект по созданию шлема виртуальной реальности Oculus Rift, который был запущен на Kickstarter в 2012 году и был поддержан 9522 краудбекерами по всему миру. После успешной краудфандинговой компании проект привлек дополнительные внешние инвестиции, а в 2014 году компания, его создавшая, была куплена компанией Facebook за 2 млрд. $ [2]. Рассматриваемое направление является альтернативой для тех, кто не может определиться с идеей своего личного бизнеса, и у кого нет большой суммы для инвестирования, а он хочет непосредственно им заниматься.

На наш взгляд, краудфандинг следует активно использовать для реализации молодежной деятельности в качестве нового способа совместного финансирования самых разных молодежных мероприятий посредством Интернета и социальных сетей (от проведения фестивалей до организации стационарных точек торговли). Проекты, успешно профинансированные на краудфандинговых площадках, имеют в большей степени социальную и творческую направленность. В целом, краудфандинг поможет решить основные направления молодежной политики: профориентация и трудоустройство, проблема информационного обеспечения, поддержка талантливой молодежи, поддержка научного и научно-технического творчества.

Список использованных источников

1. Астафьева О.В., Астафьев Е.В. Исследование подходов к обеспечению устойчивого развития национальной экономики // В мире научных открытий. №3.9 (63), 2015. – С. 3904-3917.

2. Быкова О.Н., Ольховская М.О., Профатилов Д.А. Краудфандинг: интернет благотворительность или инструмент инвестирования инновационного проекта? // Инновации. №2 (196). 2015. С. 58-63.

Комарова С.А., Полуничева О.С.
ВЫСОКИЕ ТЕХНОЛОГИИ ДНЕМ И НОЧЬЮ ИЛИ МНОГООБЕЩАЮЩИЙ ПРИМЕР РЕИНЖИНИРИНГА

Комарова С.А., Полуничева О.С.
Научный руководитель: к.э.н., доцент Братченко С. А.
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

Все с детства слышали поговорку: «Не откладывай на завтра то, что можешь сделать сегодня». Она порицает лень. На наш взгляд, можно взглянуть на лень иначе. Лень- это настоящий двигатель прогресса, ведь все приспособления и устройства, кропотливо конструируемые и создаваемые людьми, были придуманы, чтобы облегчить нам жизнь. Лень является двигателем прогресса тогда, когда человек не хочет выполнять рутинные операции, которые из-за своей методичности заставляют человека скучать. Человек пытается

минимизировать свои усилия путем сведения всего комплекса различной операции к нажатию одной кнопки, или вовсе замены человека на машину. Благодаря лени созданы миллионы приспособлений, созданы тысячи новейших разработок и программ.

Ни для кого не секрет, что первой сферой, где стали избавляться от ручного труда, является промышленность. Автоматизация производства – это процесс, при котором машинам перешли функции, ранее выполнявшиеся человеком. Это позволило значительно повысить производительность труда и сократить долю рабочих, занятых в сфере производства. Как ни парадоксально, весь процесс роботизации начался с создания примитивного «робота- руки», который в точности дублировал работу человеку. Сейчас в мире насчитываются миллионы высокоорганизованных роботов, которые проектируется по образу человека, пытаются отражать в себе весь набор органов чувств, присущих человеку.

Обратим внимание, что промышленно развитые страны достигли значительных успехов в замене человеческого труда машинным. Что возможно – было роботизировано, что целесообразно- вынесено за рубеж в страны с более дешевой рабочей силой для экономии на издержках. Конечно, есть отрасли в развитых странах, которые остались, но они являются стратегически важными (ВПК), или непосредственно обслуживающими население (например, пищевая промышленность).

В противовес промышленности, в сфере услуг занята значительная часть населения в промышленно развитых странах. Например, по данным «StateDate» в США, доля занятых в промышленности составляет всего лишь 6 %, а в сфере услуг заняты более 47% населения, то есть в сфере услуг занято в 8 раз больше населения, чем в промышленности. Сфера услуг остается привлекательной, потому что человеку дается возможность взаимодействовать с человеком, что представляется наиболее интересным, ведь для каждого из нас очень важно общение с другими людьми. Кроме того, человек- сложно устроенный механизм. Несмотря на создание различных роботов, заменить человека сложнее, так как ни у одной машины нет души и построить взаимодействие с другими людьми она может по заранее запрограммированным шаблонам, не отходя от конкретной цели. Как Вы представляете себе робота, делающего вам стрижку? Тем не менее, сейчас все чаще задумываются об автоматизации сферы услуг.

Важной движущей силой в этом процессе становится информационное общество, которое предлагает каждый раз новые технологии.

Информационные технологии – это то, что движет современным миром, является определяющим фактором развития многих стран. В современном мире инновации проникли в каждый аспект жизни человека. Это то, что позволило человеку упростить большую часть его повседневных рутинных операций. Инновационные технологии не стоят на месте, и каждый день появляется что-то новое.

Последние новости говорят нам о настоящем прорыве в области инноваций!

Так, в январе 2016 года в Швеции в небольшом городе Викен, население которого составляет 4000 человек, открылся первый в мире круглосуточный магазин без обслуживающего персонала. Ни продавцов, ни кассиров, ни охраны! Владелец магазина-ведущий ИТ специалист – Роберт Эллисон – разработал специальное мобильное приложение, которое позволяет совершать покупки посредством сканирования телефоном штрих-кода выбранной продукции. Каждый житель города может в любой момент дня и ночи 7 дней в неделю приобрести необходимые продукты, при этом оплата покупок 1 раз в месяц списывается с банковской карты. Магазин оборудован несколькими камерами видео наблюдения, а дверь открывается посредством одного касания экрана мобильного телефона- – но, конечно, только перед зарегистрированными пользователями. Местные жители восприняли эту новинку «на ура», говоря о долгожданном удобстве и возможности делать покупки круглосуточно, ведь до этого открывать магазин, работающий 24 часа в сутки, в таком маленьком городке было совершенно нерентабельно.

Заметим, что люди практически всегда положительно относятся к нововведениям. Единственным барьером для стремительного распространения таких магазинов могут быть

технические и организационные трудности, которые вполне решаемы. Не стоит отрицать того факта, что за такими инновациями скрывается наше будущее - и в мире, и в России.

Анализ данного нововведения выявил, что на сегодняшний день использование такой системы повсеместно невозможно. Кроме того, можно говорить о низкой криминогенности. Это достигается за счет того, что в малонаселенных пунктах, как правило, все друг друга знают найти человека, который совершил неправомерный поступок значительно проще и сам потенциальный преступник несколько раз подумает, прежде чем рисковать, своей репутацией в маленькой городе или закрытой системе.

После доработки системы и перехода на широко распространённую софт платформу - а это, несомненно, произойдет в ближайшее несколько лет, - будет осуществляться внедрение в открытых системах, повсеместно.

Перспектива внедрения подобного рода технологий в России, на наш взгляд, однозначна, как и повсюду в мире – за этим будущее, и кто это поймет первым, тот ее и займет эту нишу, станет основоположником отрасли, таким же как немецкий инженер Карл Бенц, положивший начало автомобилестроению, или Мартин Купер, основавший отрасль производства сотовых телефонов.

Конечно, прежде, чем данный софт станет общераспространенным, можно оценить ее в рамках закрытой системы. Например, возможность входа/выхода и осуществления покупок будет ограничена рамками какой- либо компании, или предприятия, как вариант, даже Финансового университета. Это целесообразно для отслеживания краж, учета клиентской базы, определения с размерами поставок и закупок. После того, как данная технология получит популярность можно будет расширять клиентскую базу. Количество клиентов будет увеличиваться, потому что большинство тоже захочет стать частью уникальной системы, новой разработки. Аналогию можно провести с известной социальной сетью ВКонтакте: изначально количество человек, общающихся в рамках этой сети исчислялось десятками, затем сотнями, потом тысячами. Сегодня практически не существует людей, которые бы не были бы зарегистрированы в этой сети. Рассмотрим положительные и отрицательные стороны появления такого магазина.

В больших городах нашей страны магазину без персонала сложно существовать. Для маленького магазина в одном районе города возможен большой наплыв покупателей, которым интересна новая технология, с других районов, который будет тяжело контролировать. В таких магазинах существует острая необходимость постоянного мониторинга возможных сбоев, а также оперативное восстановление возникших неисправностей. Осуществлять подобные функции, не прибегая к помощи внешних ресурсов, может только специалист в области информационных технологий. Повсеместное внедрение подобного рода магазинов сокращает возможность большинства людей трудоустроиться в сфере услуг, что в конечном счете приведет к росту безработицы и снижению уровня жизни. Повсеместное внедрение подобного рода магазинов сокращает возможность большинства людей трудоустроится в сфере услуг, что в конечном счете приведет к росту безработицы и снижению уровня жизни.

С другой стороны, нельзя не отметить положительные стороны внедрения подобных магазинов на территории РФ. Во- первых, оно связано с возможностью перехода на более высокий уровень обслуживания. К сожалению, для нашей страны, как и для ряда других развитых стран, характерно старение нации, поэтому большой вес среди населения составляют пожилые люди, для которых резкий переход к высоким технологиям представляется наиболее трудным. Тем не менее, можно адаптировать эту систему для пожилых людей. В рамках программы Правительства РФ осуществляется принудительный переход от сберегательных книжек к пластиковым картам. Пропускную систему данного магазина можно адаптировать к карточной системе. Плюс данного мероприятия в том, что пожилым людям будет возможен упрощенный доступ в этот магазин и возможная онлайн-оплата товаров на месте картой. Если рассматривать плюсы открытия данных магазинов с точки зрения психологического фактора, то было бы целесообразно открывать

специализированные магазины одежды, аксессуаров, бижутерии. Чаще всего обслуживающий персонал мешает при выборе и отклоняет от намеченной цели покупателя.

Положительной стороной использования данной технологии является и возможность снижения цен на продукцию за счет снижения издержек магазина, так как достаточно большое количество денежных средств отводится на оплату труда обслуживающего персонала. Сокращение же персонала приводит к уменьшению издержек, значит, магазины такого типа смогут стать более конкурентоспособными среди аналогичных магазинов, и потеснят своих традиционных конкурентов. Это еще один аргумент в пользу того, что за этими магазинами будущее!

В завершении хотелось бы вспомнить слова китайского политического деятеля М. Цзэдуна: «Человек, который почувствовал ветер перемен, должен строить не щит от ветра, а ветряную мельницу». Мы считаем, что за такими инновациями наше будущее. Наша страна должна впитывать положительный опыт других стран, трансформируя и адаптируя его под свои реалии.

Список использованных источников:

1) Открытие магазина без персонала в Швеции [Электронный ресурс] / Режим доступа: http://www.3dnews.ru/m/#page_929485 (дата обращения 15.02.2016)

Степанова Е.А.
УПРАВЛЕНИЕ ИЗМЕНЕНИЯМИ

Степанова Е.А.
Научный руководитель: к.э.н., доцент Братченко С.А.
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

Управление изменениями – это структурный подход к переводу индивидов, команд и организаций из текущего состояния в желаемое будущее состояние.

Десятки лет назад руководители высших звеньев ставили для себя и своей организации простую цель – стабильность. Большинство рынков было закрытыми, и цены на товары долгое время держались на одном уровне.

Прозрачность рынка, мобильность трудовых ресурсов, глобальные потоки капитала, и мгновенная передача сообщений «взорвали» этот удобный сценарий. В большинстве отраслях, и почти во всех компаниях (начиная с гигантских, и заканчивая мелкими) усиление глобальной конкуренции сосредоточило коллективный разум менеджеров на процессе, который в прошлом благополучно избегался – изменениях.

Управлять изменениями можно и необходимо. Анализируя внешние тенденции, образцы для подражания и современные требования, руководители планируют изменения, направленные на повышение гибкости организации, развитие ее способности адаптироваться к требованиям внешней среды, использовать открывающиеся возможности. Вина за неготовность организации к переменам, за ее неумение прогнозировать новые тенденции или приспособиться к ним ложится исключительно на менеджмент.

Немалую опасность для организации представляет медленное изменение внешней среды, так как руководство может упустить момент, когда на перемены необходимо реагировать. Отсутствие реакции (в форме запланированного изменения) на «мелочные», незначительные требования внешней среды нередко заканчивается весьма печально.

Изменения бывают активными (инициативные) и реактивными (адаптация к изменяющимся условиям внешней среды). Компаниям недостаточно просто реагировать на воздействия внешней среды, им необходимо предвосхищать ее изменения, опережать конкурентов.

Долгосрочные структурные преобразования имеют четыре характеристики: масштаб (изменение влияет на все или большую часть организации), величина (это предполагает

значительные изменения статуса-кво), продолжительность (оно длится в течение многих месяцев, если не лет), и стратегическое значение.

Основной принцип менеджмента изменений – «Быть готовым к неожиданностям». Ни одна, даже качественно проработанная программа, не может полностью идти по плану. Эффективное управление изменениями требует постоянной переоценки своего влияния и организации, готовность и способность принять очередную волну преобразований. Теории об изменениях в организациях опираются на множество дисциплин, от психологии и поведенческой науки, до инженерии и системного мышления. Основополагающим принципом является то, что изменение не происходит в изоляции – это воздействие всей организации (системы) на изменение.

Составляющие качественного управления изменениями

- Спонсорство: обеспечение активного спонсорства изменения на высоком уровне в рамках организации, и привлечение спонсорской поддержки для достижения желаемых результатов.
- Выполнение работа: привлечение нужных людей в разработке и осуществлении изменений.
- Оценка последствия: анализ того, как изменения повлияют на людей.
- Коммуникация: взаимодействие вовлеченных в изменения.
- Готовность: подготовить людей к принятию изменений (предоставление необходимой информации, помощь и т.д.)

Немецко-американский психолог Курт Левин (Kurt Lewin) разработал модель процесса организационных изменений, которую можно использовать при осуществлении постоянных организационных изменений.

Модель Курта Левина состоит из трёх этапов процесса изменений:

1) пробуждение («размораживание»);
2) движение (перемены, нововведения);
3) упорядочивание («замораживание»).

Основные причины сопротивления к изменениям в компаниях:

1. Неадекватность ресурсов (денежного капитала).
2. Собственная выгода.
3. Недостаток понимания и доверия.
4. Неопределенность.
5. Различные оценки и цели.
6. Низкая терпимость к изменениям.
7. Прошлый отрицательный опыт.
8. Неспособность заручиться поддержкой организации как единого целого.

Внедрение изменений требует от команды управленцев внимательной диагностики текущего состояния страны, оценки факторов внешней и внутренней среды, а также рассмотрение сложившегося баланса сдерживающих и способствующих изменениям. Управление изменениям является процессом многогранным, так как наряду с наличием методологической ценности несёт в себе и долю творческого подхода.

Изменение приоритетов должно определять государственную политику развития страны с учетом ее текущего состояния и индивидуальных особенностей, что требует быстрой адаптации институтов государственной власти к изменяющейся тактике решения поставленных задач.

В последние годы в экономике многих стран мира возникают затяжные структурные кризисы, в основе которых лежат различные институциональные дисфункции (Изменения в геополитической ситуации, мировые экономические кризисы, эскалация военных локальных конфликтов в Египте, Ливии, Сирия и др.)). Накопилось большое количество социально-экономических проблем, решение которых связано с выстраиванием эффективной модели управления изменениями.

Управление изменениями должно осуществляться с учетом экзогенных и эндогенных факторов, влияющих на процессы развития государства.

Источники:

- Максименко С.Е. Построение алгоритма исследования эффективности общественного сектора экономики в контексте управления экономическими изменениями.
- В.И.Горелов Изменение приоритетов развития стран мира и эффективное государственное управление.
- Гордеев М., Соболев М. Закономерности организационных изменений.

Хайрова А.В.

СПЛОЧЕННЫЕ КОЛЛЕКТИВЫ: ЗА ИЛИ ПРОТИВ?

Хайрова А.В.
Научный руководитель: к.э.н., доцент Братченко С.А.
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

Актуальность выбранной мной темы состоит в том, что на сегогдняший день управленческая политика организаций все чаще сталкивается с вопросом: насколько важен сплоченный коллектив в развитии и росте росте компании.

В этом докладе рассматривался вопрос: насколько важен сплоченный колектив и важен ли он вообще? Дело в том,что некоторое время назад считалось, что консолидированный персонал является ведущим ресурсом компании. Однако, постепенно накапливается опыт, показывающий, что сплоченная команда не всегда способна работать хорошо. Напротив, в некоторых ситуациях, сплоченный колектив имеет особенность тормозить рост компании.

В докладе, была поставлена цель определить то, насколько важен консолидированный персонал в стабильном росте и успехе компании.

Представляем результаты работы в виде следующих выводов:

1. Если главной целью компании является сохранение достигнутых результатов, то сплоченная команда – это хорошо.
2. Консолидированная команда будет эффективной, если потребуются слаженный и быссрые действия в экстремальных или форс-мажорных ситуациях.
3. Если в сплоченной команде имеется сильный лидер, группа сотрудников будет готова к серьезному «рывку» в развитии, достижению высоких профессиональных результатов в условиях острой конкуренции и также лимита во времени.
4. В качестве недостатков, можно выделить то, что в Консолидированной группе возникают условия для формирования шаблонного мышления в выработке идей и подходов к решению задач.
5. В сплоченных коллективах нередко формируется мотивация сотрудников к «средней» производительности труда.
6. В сплоченных командах, как правило, затруднена адаптация новых сотрудников, принятых на работу.
7. Креативные команды имеют меньшую консолидацию, нежели команды с одинаковым подходом к работе. Однако, именно в таких креативных коллективах наиболее часто встречаются «конкурентные войны» и наблюдаеься высокая конфликтность. Эти проблемы требуют решения.

Таким образом, в работе доказано, что сплоченный коллектив прямым образом влияет на работу компании. Однако, не всегда положительно. И руководству следует определиться в своих целях для того, чтобы понять: нужен ли им сплоченный коллектив или нет.

Чудновец Ю.В., Пугачева Д.А.

УПРАВЛЕНИЕ ОПЕРАЦИЯМИ В СФЕРЕ УПРАВЛЕНИЯ ПРОЕКТАМИ: АНАЛИЗ ТЕКУЩЕГО СОСТОЯНИЯ И РЕКОМЕНДАЦИИ ПО РАЗВИТИЮ

Чудновец Ю.В., Пугачева Д.А.
Научный руководитель: к.э.н., доцент Лисичкина Ю.С.
Финансовый университет при правительстве Российской Федерации

К настоящему моменту на Западе проектный менеджмент уже «созрел» и является достаточно изученной областью, с разработанными стандартами и нормативно-правовой базой. Поэтому в своей работе мы постарались опираться на западные стандарты управления операциями в сфере управления проектами, так как именно в этих источниках данная проблематика раскрыта более полно.

Управление операциями (operations management) – деятельность, связанная с управлением ресурсами, которые направляются на производство, доставку продуктов или услуг.

На данный момент данная тема имеет особую актуальность в Российской среде, не являясь в должной степени разработанной и изученной.

Управление операциями играет важную роль в самой системе управления проектами. От управления операциями в любой сфере, в частности управлении проектами, зависит качество, сроки, стоимость и содержание предоставляемых услуг. Управление операциями является ключом к эффективному ведению бизнеса. Выработав инструментарий по управлению операциями, любая деятельность становится регламентированной, упорядоченной, упрощается система контроля, консолидируется информация по всем направлениям, помогая учесть интересы всех заинтересованных сторон, предвидеть и минимизировать риски.

Зарождение управления проектами на западе произошло в 30-50-е годы 20-ого века и получило дальнейшее развитие. К настоящему моменту уже сформирован инструментарий, информационная база консолидации опыта по управлению проектами и управлению операциями в них, нормативно-правовая база, выработан ряд подходов и практических навыков.

Однако в России активно развивается так называемое программно-целевое управление, являющееся предшественником проектного управления (среда крупномасштабных проектов на уровне страны). В России проектный менеджмент только начинает своё крупномасштабное развитие (не разработаны законодательные базы по управлению проектами, деятельность не регламентирована и носит «рекомендательный характер» относительно западных стандартов).

Степень разработанности

На данный момент времени существует небольшое количество литературы, регламентирующей управление операциями в сфере управления проектами. К ним относятся:

1. PMBOK Guide 5: Руководство по своду знаний управления проектами (стандарты управления проектами);

2. Руководство по качеству управления проектами - ISO 10006-97;

3. Система знаний о процессах управления проектами - PRINCE 2.

4. В группе стандартов по управлению программами и портфелями заслуживает внимания готовящийся к официальному выпуску PMI драфт – Portfolio management, основанный на PMBOK и моделях организационной зрелости управления проектами.

5. Национальне стандарты по управлению проектами.

В России данное направление представляет и разрабатывает компания ГК «Проектная ПРАКТИКА», принимающая участие в разработке международного стандарта по управлению проектами ISO 21500 и российских национальных стандартов управления проектами, программами и портфелями проектов в системе ГОСТ Р.

К основным проблемным зонам внедрения управления операциями в проектный менеджмент на текущий момент можно отнести такие, как:

а) отсутствие адаптации нормативно-правовой система и стандартов к российской реальности;

б) сложность и относительность оценки эффективности использования человеческих и информационных ресурсов в рамках проекта;

в) высокая степень влияния на управление операциями в сфере управления проектами зрелости компании-заказчика;

г) высокая степень влияния на управление операциями в сфере управления проектами квалифицированности outsourcing-компаний;

д) «кадровый голод» и отсутствие системы передачи знаний и опыта поколений в Российской среде.

Оценка эффективности

Для оценки эффективности деятельности в управлении проектами предусмотрен ряд показателей.

Оценка длительности операций:

а) Система PERT - основана на использовании трёх оценок длительности операции: оптимистической (О), наиболее вероятной (М) и пессимистической (Р).

Длительность операции = (Р+4*М+О)/6.

б) составление и контроль за исполнением диаграмм Гантта по операциям.

Анализ освоенного объёма:

а) PV (плановый объём) – сумма средств, которые вы хотели бы потратить по базовому плану к определённому моменту времени.

б) AC (фактическая стоимость) – сумма денег, которую фактически потратили к определённому моменту времени.

в) EV (освоенный объём) – сумма денег, которую вы должны были потратить по плану на фактически произведённые работы.

Если PV не равно AC, то это может быть объяснено двумя факторами:

1) работы (операции) – больше/меньше запланированного объёма;

2) Стоимость работ (операций) – больше/меньше запланированного.

CV (Cost Variance) – отклонение по стоимости – представляет собой разность между освоенным объёмом и фактической стоимостью.

CV= EV-AC. Если CV больше 0, то проект находится в рамках бюджета.

SV (Schedule Variance) – отклонение по срокам – представляет собой разность между освоенным объёмом и плановым объёмом.

SV=EV-PV. Если SV больше нуля, то проект находится в пределах графика.

Так же используются индексы, показывающие степень отставания/опережения операций проекта по срокам и стоимости:

Индекс выполнения бюджета (Cost Performance Index): CPI=EV/AC

Индекс выполнения сроков (Schedule Performance Index): SPI=EV/PV

Управление человеческими и информационными ресурсами:

а) составление матрицы ответственности по видам работ (операциям);

б) матрица требований стейкхолдеров;в)документ о принятии работ и отсутствии претензий со стороны стейкхолдеров.

Риски и SWOT-анализ

Таблица 1: SWOT-анализ управления операциями в сфере управления проектами

S:	O:
1.Снижается нагрузка на менеджера проекта	1.Минимизация внешних рисков, выработанные модели уклонения и управления рисками
2.Систематизация бизнес- процессов	2.Создание проектного офиса для более эффективного управления операциями внутри проектов
3.Повышение эффективности деятельности	3.Создание информационной базы по обмену опытом между компаниями и выработкой российских практик управления операциями в сфере УПР
4.Даёт возможность более оперативного контроля качества, сроков и стоимости проекта	
5.Разработка стандартных процедур при возникновении определённых ситуаций на рынке	
6.Снижение внутренних рисков	
W:	**T:**
1.Возникновение сложившихся моделей реагирования на определённые ситуации затрудняет возможности инновационного подхода к проблеме	1.Ожесточение конкуренции в связи с внедрением в компании систем по управлению операциями в сфере УПР
2.Снижение возможности менеджера быстро и кардинально при необходимости влиять на ход проекта	2.Чувствительность к резкому изменению внешних условий бизнеса: более длительное время на «перестройку»
3.Возможность излишняя формализация операций	

Риски:

- Срыв сроков;
- Превышение бюджета проекта;
- Усиление требований поставщиков;
- Отказ поставщиков от сотрудничества;
- Нестабильность экономико-политической ситуации;
- Ужесточение законодательства в сфере управления проектами;
- Потеря квалифицированных сотрудников (утечка умов за границу);
- Ожесточение конкуренции и т.д.

В менеджменте достаточно глубоко рассматривается вопрос распределения ресурсов, поэтому данную проблематику с трудом можно отнести в разряд новых. Однако если рассматривать её с точки зрения области знаний проектного менеджмента и управления операциями, то она является молодой и новой.

Мы полагаем, что для улучшения ситуации в данной области следует применить следующие рекомендации:

- Необходимо ввести единый стандарт документов по управлению проектами. Однако для некоторых областей следует выделить свои, особые стандарты и шаблоны.
- Необходимо перенимать западный опыт, опираясь на российскую структуру рынка, менталитет.
- Разработать реестр обмена опытом между проектными компаниями касаемо работы с определёнными субподрядчиками (отзывы о работе с проектными компаниями и заказами).

– Создание платформы для обмена опытом проектного управления именно в российской среде («PMBoK для России»).

– Создание сети региональных проектных офисов по всей России, не имеющих статуса гос. структуры, однако обязанных принимать некоторые государственные заказы, направленные на развитие экономики региона (проекты по организации линейки «Народного кафе», кофейн; проекты по постройке крупных и средних бизнес-центров в регионе; проекты по восстановлению и запуску производственных предприятий; проекты по созданию туристических маршрутов и экстремальных видов туризма; проекты по постройке торгово-развлекательных центров; проекты по постройке спортивных и культурных центров платного и бюджетного типа и т.д.). Данные проектные офисы станут связующим звеном, между регионом и Москвой; позволят «разогнать» экономики отдалённых регионов, осовременить их, привлечь туда капитал и поднять уровень жизни населения.

Данные нововведения помогут адаптировать стандарты проектного менеджмента к российской среде, разработать свой инструментарий, получить бесценный опыт управления операциями в управлении проектами, добиться эффективности в данной области, а также получить значительный экономический рост за счёт вышеперечисленных факторов.

Список использованных источников

1. Лисичкина, Ю.С. Теоретические особенности управления инновационными проектами [Текст] / Ю.С. Лисичкина // Экономика и управление: проблемы, решения. – 2015. – №9. – С. 105-110

2. Лисичкина, Ю.С. Управление бизнес-процессами современной организации [Текст] / Ю.С. Лисичкина // Экономика и управление: проблемы, решения. – 2015. - №8. – С. 86-91

3. Лисичкина, Ю.С. Операционный менеджмент как инструмент повышения эффективности реализации проектов двойного диплома в вузах России: монография [Текст] // Ю.С. Лисичкина, М.С. Иванникова – Москва: Издательский дом "Научная библиотека" (Москва) – 2015. – 164 с.

4. PMBOK Guide 5: Руководство к своду знаний по управлению проектами (стандарты управления проектами);

5. ISO 10006-97: Руководство к качеству при управлении проектами

6. PRINCE 2: Система знаний о процессах управления проектами

Шаюк Е.И., Шаршова И.С.
ПРАКТИЧЕСКОЕ ПРИМЕНЕНИЕ ТЕОРИЙ МОТИВАЦИИ И ОСОБЕННОСТИ МОТИВАЦИИ В НАШЕ ВРЕМЯ

Шаюк Е.И., Шаршова И.С.
Научный руководитель: доцент, к.э.н., Братченко С. А.
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации.

В системе основных функций управления мотивация занимает важное место. Мотивация как функция управления – это процесс, с помощью которого руководство организации побуждает работников действовать в интересах компании, так как успех организации в определенной мере зависит от того, насколько эффективно действуют участники рабочего процесса. Таким образом, мотивацию в организации можно трактовать как побуждение членов организации к действию. При этом мотивация представляет собой, с одной стороны, побуждение, навязанное индивидам извне, а с другой – самопобуждение.

В наше время существует множество различных теорий мотивации, некоторые из которых даже противоречат друг другу. Теории мотивации анализируют факторы, оказывающие воздействие на мотивацию человека. В них предпринимаются попытки объяснить, что побуждает к деятельности, какие потребности мотивируют

поведение. Существуют три направления теории мотивации, в каждой из которых раскрывается та или иная сторона общей проблемы мотивации: содержательные теории, процессуальные теории мотивации и теории, в основе которых лежит специфическая картина человека.[233]

Содержательные теории основываются на анализе потребностей человека. Уклон делается на то, чтобы понять, что побуждает человека к деятельности изнутри. Главные теории направления: теория иерархии потребностей Маслоу, теория ERG Альдерфера, теория приобретённых потребностей МакКлелланда и теория двух факторов Герцберга.[234]

Последняя из перечисленных выше содержательных теорий широко применяется на практике. Так, компания Nike, рассматривая вопрос мотивации сотрудников, руководствуется теорией двух факторов Герцберга. Согласно этой теории, существуют факторы, оказывающее мотивирующее и демотивирующее воздействие на поведение человека, вызывают его удовлетворенность или неудовлетворенность. В таблице приведены конкретные примеры.

Таблица 1. Факторы, оказывающие воздействие на поведение человека.

Гигиенические факторы	Факторы мотивации
• Степень контроля над работой; • Условия работы; • Достойный заработок; • Межличностные отношения с начальством, коллегами; • Сверхурочная работа.	• Продвижение по службе; • Успех; • Возможность творческого роста; • Признание и одобрение.

Анализ мотивационных факторов и неудовлетворенности персонала показал, что такие факторы как – межличностные отношения с начальством, достойный заработок, условия работы, сверхурочная работа не могут являться факторами неудовлетворенности, поскольку компания полностью удовлетворяет эти потребности. А факторы, которые способствуют мотивации работников, существуют в полной мере. Данный пример показывает, что теория двух факторов Герцберга эффективна и по сей день.

Процессуальные теории мотивации анализируют то, как человек распределяет усилия для достижения целей, и какой тип поведения определяет для себя. В отличие от содержательных, поведение определяется не только потребностями, а является функцией его восприятия и ожиданий, связанных с конкретной ситуацией.

Сегодня существует более 50 процессуальных теорий мотивации, но основными в этом направлении считаются: теория Врума, теория Адамса, теория Портера-Лоулера, теория Локка и концепция партисипативного управления.

Например, принцип партисипативного бюджетирования развивается и России из-за того, что человек гораздо внимательнее относится к тому, что создано его силами.

Также существуют теории, в основе которых лежит специфическая картина работника. Они берут за основу определённый образец работника, его потребности и мотивы. К этим теориям относятся: теория МакГрегора и теория Оучи.

Крупнейшая японская автомобилестроительная корпорация Toyotai Motor Corporation и большинство японских предприятий следуют теории мотивации Уильяма Оучи. Согласно его теории, основной целью работы является не достижение краткосрочной финансовой прибыли, а качественное выполнение плана. Среди других принципов теории Оучи важно отметить создание стабильной производственной культуры и ее

[233] Ю.Л. Мураев. Возможности и ограничения использования классических теорий мотивации в практике управления предприятием. // Вестник Омского университета. Серия «Экономика» 2012 №1.
[234] Долгина Е. С., Васильева Е. В. Концепции мотивации персонала: содержательные и процессуальные теории // Молодой ученый. — 2015. — №7. — С. 387-390.

совершенствование. Отсутствие текучести кадров, открытость руководства по отношению к сотрудникам, а также коллективный метод принятия решений, который является характерной чертой японского стиля управления и, безусловно, находит отражение в мотивационном аспекте.

На основе приведённых выше теорий формируется мотивационная стратегия в организациях. Тем не менее, в основе всего стоит теория Маслоу, основанная на иерархии потребностей человека, ее позиции наблюдаются в теориях разного типа. Несмотря на широкое распространение данных теорий, как показывает практика, они устаревают, и концепция организации трудового процесса требует новых подходов к мотивации.

Для многих компаний одним из путей мотивации сотрудников является поддержание корпоративного духа. Например, компания Google известна трепетным отношением к сотрудникам, что проявляется не только в высоком уровне зарплат, но и в креативном подходе к мотивации. Google создал комфортабельные и стимулирующие творческий процесс условия труда, в частности оборудовал достаточно оригинальный центральный офис. Помимо этого, сотрудники компании имеют доступ к спортивному комплексу, небольшой клинике, парикмахерской, химчистке. Существует такие развлечения как, горка со второго этаж на первый, катание на самокате и велосипеде, массажное кресло, бесплатное питание и возможность размещения домашних животных. Помимо этого, в компании реализована широко известная практика упражнений – медитация. Оборудованы специальные комнаты для этого процесса и приглашаются учителя.

Сотрудники компании гордятся своей работой, не хотят ее потерять и пытаются всячески быть полезными, ощущая такую заботу и понимание их потребностей, пусть иногда и весьма специфических. Они чувствуют заботу и надежность, за что готовы платить эффективной работой.

Google – не единственная компания, которая мотивирует сотрудников разнообразными бонусами. Так, IT-компания SAS, специализирующаяся на бизнес-аналитике, в 2012 году построила ферму для выращивания овощей и фруктов без использования химических удобрений. Весь собранный урожай реализуется только для работников этой фирмы. Забота о здоровье этим не ограничивается: SAS предоставляет неограниченное число больничных дней, а страховка покрывает 90% лечения.

Метод «Силы слова» довольно широко используется, например, в империи Стива Джобса. Консультанты его компании, то есть люди креативные и умные, занимали должность со названием «гении». От этой идеи была двойная польза: руководить делал акцент на том, что в его штате работают только исключительные люди, которые, в свою очередь, были горды своим статусом, работали хорошо, чтобы оправдать оказанное доверие.

Оригинальный метод мотивации использует фабрика резиновых покрытий «Мастерфайбр», которая насчитывает 33 филиала в России, на Украине и в Прибалтике. Каждый четверг сотрудники распределяют особый премиальный фонд. Формируется он из корпоративной валюты «кенга», получившей такое название от символа компании. Каждый работник получает $10 в кенга-эквиваленте и отмечает лучшего с его точки зрения сотрудника, отправив свой взнос в его копилку, критерий – наибольший вклад в процветание фирмы. Внутрикорпоративную валюту можно обналичить. А можно обменять на абонемент в бассейн или отправиться на обучение за счет компании. Тот, кто получил больше всех кенг, выдается основной трофей «золотая кенга». Если сотрудник наберет 50 таких наград, то получит возможность поехать в Австралию, с которой связана деятельность организации.

Таким образом, мотивацию, как и другие функции в системе управления нужно постоянно развивать, так как от заинтересованности работников отчасти зависит успех

деятельности организации в целом. Каждая компания должна найти для себя определённый путь, по которому будет это делать: следовать уже разработанной теории или находить что-то новое. В современном мире нельзя останавливаться на соблюдении общепринятых теорий мотивации, а развивать мотивационный аспект, подчеркивающий индивидуальные особенности сотрудников. Пробуждать в них интерес не только путем материального поощрения, но и различными креативными методами. Поддержание корпоративного духа, гарантия социальной защищенности, внимание к каждому сотруднику и его интересам, поддержка инициатив и нововведений позволит искренне заинтересовать сотрудников, показать их значимость и, следовательно, настроить их на эффективную деятельность.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Ю.Л. Мураев. Возможности и ограничения использования классических теорий мотивации в практике управления предприятием. // Вестник Омского университета. Серия «Экономика» 2012, №1.
2. Ю.В. Бондаренко, Роль мотивации персонала и ее оценка в рамках инновационной деятельности предприятия // Региональная экономика: теория и практика. – 2014. – № 23 (350). – С. 22–29.
3. А. Л. Гапоненко, Теория управления: учебник для академического бакалаври- ата/ А. Л. Гапоненко, М. В. Савельева. – М.: Издательство Юрайт, 2015. – 342 с.
4. А. А. Литвинюк, С. Ж. Гончарова, В. В. Данилочкина [и др.]. Мотивация и стимулирование трудовой деятельности. Теория и практика: учебник для бакалавров – М.: Издательство Юрайт, 2015. – 398 с.
5. В. П. Кокорев, Мотивация в управлении. М.: Дело, 2012. 207 с.
6. А. В. Филатова, Сущность и основные теории мотивации эффективности труда персонала // Основы ЭУП. 2012. №1 (1)
7. Е. С. Долгина, Е. В. Васильева, Концепции мотивации персонала: содержательные и процессуальные теории // Молодой ученый. – 2015. – №7. – С. 387-390.
8. М.С. Фомина, Н.Е. Садковская, Анализ теории мотивации в контексте современных проблем // Современные наукоемкие технологии. – 2014. – № 7-1. – С. 93-97;

ПРОЕКТНЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ

Гришаненко Д.Е.

ОСНОВНЫЕ ВИДЫ МОШЕННИЧЕСТВА В КРАУДФАНДИНГЕ

Гришаненко Д.Е.
Научный руководитель: к.э.н., Зейналов А.А.
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

Поскольку краудфандинг становится все более популярным, потенциальный риск мошенничества существенно возрастает. Именно проблема защиты от мошенничества превратила процесс легализации акционерного краудфандинга в изнурительную борьбу, которая длится уже более трех лет.

Каковы виды мошенничества в краудфандинге? Насколько оно распространено? И можно ли предотвратить его или хотя бы смягчить его последствия?

Для подробного рассмотрения этого вопроса необходимо определить, что такое мошенничество относительно краудфандинга (фрод). Это довольно непросто, т.к. четкое определение теряется в контекстах и юрисдикциях. Поэтому лучше рассматривать мошенничество с различных точек зрения, используя наиболее часто упоминаемые примеры из практики краудфандинга.

Фрод — вид мошенничества в области информационных технологий, в частности, несанкционированные действия и неправомочное пользование ресурсами и услугами в сетях связи.

Для уточнения критериев отбора, рассмотрим следующие сценарии мошенничества.

1. Автор краудфандинговой кампании намеренно искажает суть проекта или список ожидаемых результатов, чтобы ввести в заблуждение вкладчиков или инвесторов.
2. Вкладчик или инвестор обязуется финансировать проект, заведомо планируя отменить или отозвать транзакцию, чтобы извлечь прибыль в ущерб интересам других вкладчиков.
3. Посредник, который участвует в любом из вышеуказанных сценариев, намеренно мешает завершению сделок.

В рамках этих определений было зафиксировано лишь несколько случаев мошенничества. Звучит несерьезно по сравнению с общим объемом транзакций и вовлеченных средств. На данный момент лишь один случай привел к реальным юридическим санкциям. Кроме того, в мошенничестве подозревали одного из вкладчиков, финансировавшего более 100 кампаний одновременно, а еще один потенциальный мошенник был обезврежен до того, как смог воспользоваться средствами.

Есть и так называемая «серая зона», куда попадают спорные случаи и претензии. Большинство таких ситуаций происходит в ходе краудфандинговых кампаний на основе нефинансового вознаграждения. Ни одного случая мошенничества не было отмечено в сфере краудинвестинга.

В связи со спецификой краудфандинга и трудностями выявления случаев мошенничества необходимо составить хотя бы примерную классификацию видов мошенничества в ходе краудфандинговых кампаний.

Профилактика мошенничества

В этом случае подозрительная краудфандинговая кампания прерывается администрацией платформы до первых перечислений. Как правило, такие случаи выявляются самими пользователями сайта, которые наблюдают за ходом кампании, не делая вкладов. Дискуссия зачастую начинается на публичных форумах, где члены сообщества открыто уведомляют администрацию о своих подозрениях. Такие инициативы обеспечивают неплохую защиту вкладчикам кампании.

Неудавшаяся попытка мошенничества

В этом случае уже одобренная администрацией кампания впоследствии отклоняется платформой. Хотя кампании закрываются по целому ряду причин, начиная от технических ошибок и заканчивая неполным соблюдением условий, многие из них отклоняются именно в связи с риском мошенничества. Администрация старается отфильтровать подобные случаи еще до запуска кампании, не позволяя мошенникам перейти к следующему этапу.

Краудфандинговые платформы имеют неплохой стимул для выявления спорных или конфликтных ситуаций. Потеря доверия и репутации так же нежелательна для краудфандингового портала, как и расследования властей. Однако, некоторым сомнительным проектам все-таки удается успешно миновать первые уровни защиты.

Покушение на мошенничество

В этих случаях мошенник может использовать IP, которым не владеет, или предоставлять другие недостоверные данные. Такие пользователи пытаются обманом завладеть деньгами ничего не подозревающих вкладчиков. Однако, прозрачность и публичный характер сделок на современных краудфандинговых платформах позволяют пресечь эти попытки.

Ожидаемое мошенничество

Разновидностью мошенничества можно считать серьезные нарушения сроков при получении вкладчиками ожидаемого вознаграждения. В краудфандинге с нефинансовым вознаграждением есть категория, называемая «предзаказ» или «предпродажа». В этом случае вкладчик получает раннюю версию продукта в обмен на финансовую поддержку проекта. Не

секрет, что случаи провала новых продуктов и стартапов не так уж редки. Зачастую вкладчики довольно долго ждут обещанного вознаграждения. Однако, в некоторых случаях проект закрывается совсем, и о вознаграждении можно забыть.

Мошенничество со стороны вкладчика

Далеко не всегда инициатором мошенничества является автор кампании. Задокументирован как минимум один случай мошенничества, когда вкладчик намеренно отзывал деньги или рассчитывал подать иск с целью возвращения перечисленных средств.

Мошенничество по схеме «автор = вкладчик»

Зафиксировано несколько случаев, когда авторы проекта лично или через посредников принимали участие в финансировании собственных кампаний. Такие сценарии попадают в «серую зону», т.к. целью подобной попытки может быть активизация финансирования или вывод проекта в топ. Однако, если об этих манипуляциях становится известно, сообщество реагирует на них довольно негативно. Тем не менее, случаи откровенного «отмывания денег» пока не известны. Возможно, администрация платформ своевременно предупреждает такие попытки, но вполне вероятно, что их авторы действуют достаточно разумно, чтобы не попадаться.

Мошенничество со стороны платформы

Развитие краудфандинга привело к появлению тысяч нишевых платформ, что повышает вероятность мошенничества и злоупотреблений. Чем больше операторов действует внутри отрасли, тем больше шансов, что они сами будут инициировать мошенничество или окажутся вовлеченными в сомнительные схемы.

Немало авторов статей и докладов в довольно резких выражениях называют краудфандинг «зоной повышенного риска» и пытаются предупредить общественность о вероятных злоупотреблениях в этой отрасли. Однако, никто из них не приводит примеров по-настоящему успешного мошенничества. Возможно, прозрачность и свободный доступ к информации, принятые в социальных сетях и взятые на вооружение краудфандингом, являются неплохим «противоядием» от попыток нечестного обогащения.

Муравьев В.В

АДАПТИВНЫЕ МЕТОДОЛОГИИ УПРАВЛЕНИЯ ПРОЕКТАМИ

Муравьев В.В
Научный руководитель: Грузина Юлия Михайловна к.э.н, доцент
ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

Существует множество практик проектного менеджмента – и в своем большинстве, они подразумевают детальное прогнозирование общей совокупности задач, ресурсов, требований к конечному результату; количественный и качественный анализ рисков; составление календарных графиков; а так же подробное документирование всех сопутствующих аспектов проекта. Такие методы подробно регламентируются в международных и государственных стандартах проектного менеджмента: PMBoK, IPMA ICB, ISO 10006:2003, ГОСТ Р 54869–2011.

На практике они успешно применяются в ряде компаний, которые выполняют стандартизированные проекты в предсказуемых условиях и неизменных требованиях заказчика. В России прогнозируемые методологии проектного менеджмента доказали свою эффективность в ряде отраслей и направлений: строительство, энергетика, добыча и транспортировка полезных ископаемых, государственное управление.

Прогнозируемые методологии проектного менеджмента дают возможность обеспечить наиболее оптимальный результат с точки зрения соотношений затрат времени, ресурсов и качества конечного результата – и при этом минимизировать риски и неопределенность для заказчика проекта, и всех остальных стейкхолдеров (спонсоров, потребителей, субподрядчиков, функциональных руководителей).

Тем не менее, существует закономерность – чем выше уровень неопределенности и изменчивости в условиях, в которых реализуется проект, тем менее эффективны прогнозируемые методологии. Особенно это ярко выражено в тех случаях, когда у заказчика проекта нет четкого понимания конечного результата.

Например, это актуально при разработке программного обеспечения (ПО), НИОКР, и в большинстве случаев – при любых видах деятельности малых предприятий, которые нередко вынуждены менять свой фокус с точки зрения рыночной ниши и целевой аудитории. Каким образом тогда производить декомпозицию работ, если под большим вопросом остается то, что именно нужно получить в конце проекта? Как строить диаграмму Ганта, если нет понимания, из каких составных частей ее нужно строить? Как оценить при этом риски – количественно, и качественно?

В то же время, менеджмент компаний не готов полностью отказываться от структурированности в управлении такими проектами, которые связаны с глубокой неопределенностью. Если полностью убрать «жесткие» рамки и правила из управления проектами, на выходе можно получить все что угодно – и зачастую не то, что хотелось бы увидеть стейкхолдерам проекта.

Суть адаптивных методологий

Решение этой проблемы родилось эмпирически в среде крупных IT-компаний, которые стали искать альтернативы стандартным прогнозируемым методологиям проектного менеджмента. К этому их подтолкнула следующая цепочка проблем:

1. Конечный пользователь ПО зачастую не в состоянии сформулировать, что именно он хочет увидеть в продукте.
2. Команда разработчиков делает ПО, которое – как выясняется после завершения всех этапов разработки – оказывается никому не нужным, или слишком сложным для использования из-за множества бесполезных функций.
3. Разработка ПО занимает больше времени, чем предполагается исходя из календарных графиков, полученных на первых этапах при планировании проекта.

Суть решения заключается в том, чтобы максимизировать количество итераций с конечным пользователем. Подход, при котором разработчики погружаются в проект, и возвращаются к заказчику через два месяца – это подход одной итерации. Если конечный результат расходится с потребностями клиента, то выходит так, что большую часть времени разработчики делали то, что никому не нужно. И в условиях неопределенности очень мала вероятность того, что разработчики попадут точно в цель с помощью одной итерации.

Если же увеличить число итераций, то разработка ПО превращается в обучение – и это обучение происходит благодаря максимальному количеству и качеству обратной связи от конечного пользователя, которые обеспечиваются большим количеством итераций.

И это своего рода переход от «неосознанной некомпетентности» к «осознанной некомпетентности», которая критически важна в условиях неопределенности.

Любые ложные допущения, которые хоть и выглядят на первый взгляд как четкий и правдоподобный план работ по проекту, проверяются на прочность в ходе множества итераций – и в большинстве случаев они «ломаются». Концепция конечного продукта меняется, часть функционала отбрасывается за своей бессмысленностью, а новые требования предполагают фундаментальные изменения в архитектуре ПО – и чем раньше об этом узнают разработчики, тем больше шансов, что они успеют сделать нечто ценное для заказчика в изначально обговоренные сроки.

По сути, основной задачей при таком подходе является построение вертикального среза (vertical slice) продукта в максимально сжатые сроки и получение по нему обратной связи.

Под вертикальным срезом подразумевается рабочий прототип, который реализует свою основную задачу, пусть и находится в крайне «сыром» виде и ограничен в своем функционале.

Например, при разработке Drop Box (известный облачный сервис, позволяющий легко и быстро синхронизировать файлы на различных устройствах пользователя) его основатель Дрю Хьюстон не стал создавать финальную версию продукта – с красивым интерфейсом и

возможностью полной интеграции. Напротив, он сделал бета-версию, снял простое видео с собственными комментариями при пошаговом использовании сервиса, и выложил его на YouTube в марте 2008 года. Около двенадцати тысяч пользователей дали обратную связь, которая позволила скорректировать курс разработки приложения – и это позволило вести дальнейшую разработку более сфокусировано. На сегодняшний день сервисом Drop Box пользуется более 400 млн человек, и капитализация компании составляет более 10 млрд долларов.

Таким образом, суть адаптивных методологий проектного менеджмента заключается в том, чтобы (i) обеспечить максимальное количество итераций, (ii) обучаться за счет обратной связи конечных пользователей в ходе этих итераций, (iii) корректировать направление дальнейшей разработки в ходе проверки гипотез разработчиков и полученных открытий, которые было сложно предугадать.

Идеология адаптивных методологий

Основные тезисы идеологии, которая стоит за адаптивными методологиями, были сформулированы в Agile Manifesto 11-13 февраля 2001 года:

- Люди и взаимодействие важнее процессов и инструментов.
- Работающий продукт важнее исчерпывающей документации.
- Сотрудничество с заказчиком важнее согласования условий контракта.
- Готовность к изменениям важнее следования первоначальному плану.

В этом же манифесте сформулированы ключевые принципы адаптивной методологии проектного менеджмента:

- Удовлетворение клиента за счёт ранней и бесперебойной поставки ценного программного обеспечения.
- Приветствие изменений требований даже в конце разработки (это может повысить конкурентоспособность полученного продукта).
- Частая поставка рабочего программного обеспечения (каждый месяц или неделю или ещё чаще).
- Тесное, ежедневное общение заказчика с разработчиками на протяжении всего проекта.
- Проектом занимаются мотивированные личности, которые обеспечены нужными условиями работы, поддержкой и доверием.
- Рекомендуемый метод передачи информации — личный разговор (лицом к лицу).
- Работающее программное обеспечение — лучший измеритель прогресса.
- Спонсоры, разработчики и пользователи должны иметь возможность поддерживать постоянный темп на неопределённый срок.
- Постоянное внимание улучшению технического мастерства и удобному дизайну.
- Простота — искусство не делать лишней работы.
- Лучшие технические требования, дизайн и архитектура получаются у самоорганизованной команды.
- Постоянная адаптация к изменяющимся обстоятельствам.

Такая идеология оказалась очень близка проектным менеджерам большинства IT-компаний в Силиконовой Долине, и на сегодняшний день адаптивные методологии проектного менеджмента очень популярны по всему миру. Среди компаний, использующий agile-методы: Microsoft, Google, Yahoo, Amazon, Siemens, Hewlett-Packard, IBM, Intel Corporation, PayPal.

Далее мы рассмотрим наиболее популярную адаптивную методологию проектного менеджмента – Scrum. Как правило, она используются при разработке программных продуктов, но сфера ее применения иногда выходит и за пределы IT.

Методология Scrum

Скрам – это подход к управлению проектами, который делит весь проект на так называемые «спринты» – временные промежутки от 2 до 4 недель. Эти периоды жестко фиксированы по времени, и являются итерациями, по итогам которых делается полнофункционирующий прототип конечного продукта, которую тестируют пользователи.

Основная задача разработчиков в ходе каждого спринта – реализовать задачи из «бэклога спринта», в котором собираются основные требования к функционалу ПО: там есть так называемые истории пользователя (user stories), ошибки (bugs) и общие задачи (tasks). Есть так же более общий бэклог – по всему проекту, который собирает в себя задачи по всем спринтам. Доступ к редактированию бэклога имеют все члены команды.

Истории пользователя – это требования к программному обеспечению, описанные с точки зрения конечного пользователя. Обычно они коротко сформулированы, и заменяют обширную техническую документацию по проекту. Одна история пользователя – отражение одной функции ПО, которая написана от лица пользователя в формате описания опыта взаимодействия с системой, как правило, простым и неформальным языком. Зачастую история имеет следующую структуру: «Будучи пользователем <тип пользователя> я хочу сделать <действие>, чтобы получить <результат>».

В начале каждого спринта используется техника, называемая «покер планирования», с помощью которой участники проекта оценивают каждую задачу из бэклога. Проектный менеджер («скрам-мастер») управляет процессом обсуждения, и называет поочередно все задачи из бэклога спринта. Затем участникам процесса дается время на оценку времязатрат для выполнения этой задачи, и каждый из них кладет на стол одну из карт, которые есть у них на руках. Потом все их переворачивают. Каждая карта пронумерована – и то число, которое выбирает участник покера планирования, выражает его оценку времязатрат – как правило, в часах. Основной нюанс этих карт – нумерация в них идет нелинейно. Как правило, карты пронумерованы в соответствии с последовательностью Фибоначчи, включая ноль: 0, 1, 2, 3, 5, 8, 13, 21, 34, 50, 89 (некоторые колоды, имеющиеся в продаже, используют другую последовательность – 0, ½, 1, 2, 3, 5, 8, 13, 20, 40, 100). Смысл такой нумерации в том, что чем более времязатратна задача, тем глубже неопределенность, связанная с ней (сложно оценить, займет ли какая-то задача 20 часов, или 21). Поэтому участники покера планирования берут при такой дилемме большее значение, и точность планирования в конечном счете повышается. Конечная оценка времязатрат рождается в ходе консенсуса – если оценки участников различаются, то проводится еще один раунд после короткого обсуждения. В спорных ситуациях, как правило, скрам-мастер дает больший вес оценке того, кто будет выполнять эту задачу.

Другим ценным инструментом, который используется в методологии Скрам, является «Диаграмма сгорания задач» (Burndown chart) (Рисунок 1).

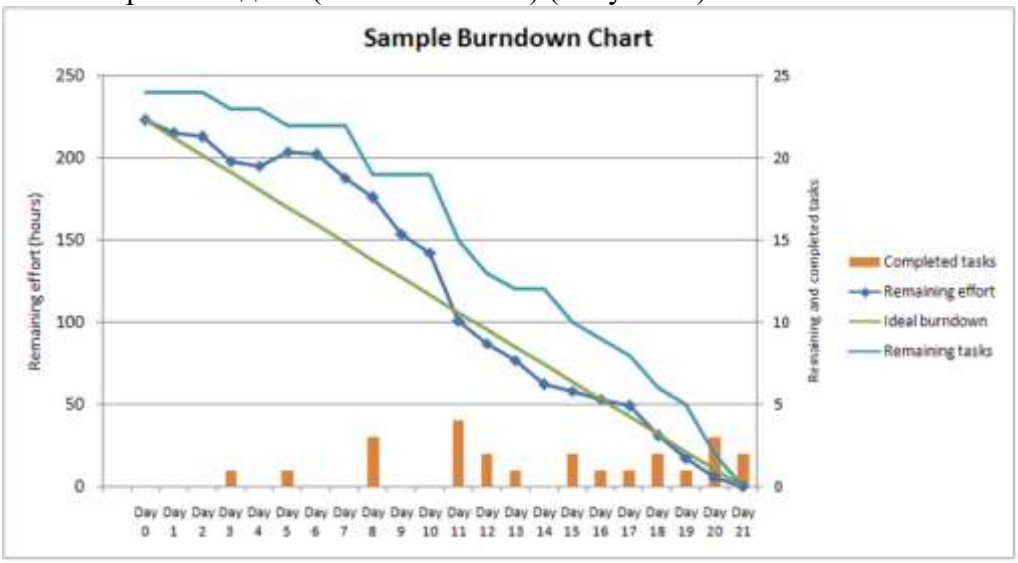


Рисунок 1. - Диаграмма сгорания задач

Данная диаграмма показывает количество выполненных задач и оставшейся работы для трехнедельного спринта. Она обновляется каждый день скрам-мастером, и позволяет оценивать, насколько команда укладывается в сроки. Продолжительность задач в часах определяется с помощью покера планирования, о котором говорилось ранее. Кроме того, подобную диаграмму можно построить и для всего проекта.

По результатам каждого спринта можно легко оценить производительность команды, и затем использовать это знание при дальнейшем прогнозировании.

Основное отличие Скрам – это самоорганизация команды. Каждый член команды сам выбирает задачу из бэклога, которую он будет решать, и это сильно сокращает административную загрузку менеджера. При этом обеспечивается полная прозрачность – как правило, все задачи записываются на стикерах, которые приклеиваются к доске, в которой столбцами четко разделены зоны бэклога, задач в процессе, на ревью и на тестировании. Менеджер может взглянуть на доску, и сразу понять, кто чем занят на данный момент.

Кроме того, в Скрам есть четкое разделение между теми, кто полностью вовлечен в проект и напрямую заинтересован в его результатах, и теми, кто вовлечен частично. Вторая категория не включается в Скрам-процесс.

Условно первая категория называется «свиньи», а вторая – «куры». Названия категорий появились из-за шутки:

Свинья идёт по дороге. Курица смотрит на неё и говорит: «А давай откроем ресторан!» Свинья смотрит на курицу и отвечает: «Хорошая идея, и как ты хочешь его назвать?» Курица думает и говорит: «Почему бы не назвать „Яичница с беконом“?». «Так не пойдёт, — отвечает свинья, — ведь тогда мне придётся полностью посвятить себя проекту, а ты будешь вовлечена только частично».

«Свиньи» заняты непосредственно разработкой продукта, тогда как «куры» заинтересованы в результате, но не настолько сильно — ведь им всё равно, будет ли в итоге проект удачным или нет, на них это мало отразится. Поэтому требования, пожелания, идеи и влияние кур отчасти принимаются во внимание, но им не позволяют непосредственно включаться в ход скрам-проекта, и участвовать в скрам-обсуждениях.

Основные роли участников проекта, относящихся к категории «Свиньи»:

- Скрам-мастер (Scrum Master) — проводит совещания (Scrum meetings) следит за соблюдением всех принципов скрам, разрешает противоречия и защищает команду от отвлекающих факторов. Эта роль не предполагает ничего иного, кроме корректного ведения скрам-процесса. Руководитель проекта скорее относится к владельцу проекта и не должен фигурировать в качестве скрам-мастера.
- Владелец продукта (Product Owner) — представляет интересы конечных пользователей и других заинтересованных в продукте сторон.
- Скрам-команда (Scrum Team) — кросс-функциональная команда разработчиков проекта, состоящая из специалистов разных профилей: тестировщиков, архитекторов, аналитиков, программистов и т. д. Размер команды в идеале составляет от 3 до 9 человек. Команда является единственным полностью вовлечённым участником разработки и отвечает за результат как единое целое. Никто кроме команды не может вмешиваться в процесс разработки на протяжении спринта.

Дополнительные роли (Ancillary roles) в методологии скрам («Куры»):

- Пользователи (Users)
- Клиенты, Продавцы (Stakeholders) — лица, которые инициируют проект и для кого проект будет приносить выгоду. Они вовлечены в скрам только во время обзорного совещания по спринту (Sprint Review).
- Управляющие (Managers) — люди, которые управляют персоналом.
- Эксперты-консультанты (Consulting Experts).

Основные встречи в Скрам-методологии:

- Планирование спринта – проводится перед каждым спринтом, в ходе него из бэклога проекта выбираются задачи на спринт, из них составляется бэклог спринта, потом проводится оценка времязатрат по каждой задаче в ходе покера планирования
- Ежедневное совещание – встреча, на которой все рассказывают о том, какие задачи они выполняли / выполнили с момента прошлой встречи, говорит какие задачи планирует выполнять сегодня, и видит ли он какие-либо препятствия для проведения этого спринта; как правило, эта встреча длится не более 15 минут, начинается всегда точно вовремя, и проводится стоя возле доски
- Скрам над скрамом – встреча нескольких скрам-команд, которая проводится после ежедневного совещания каждой отдельной команды; обсуждение проходит в таком же формате, как и на ежедневных совещаниях, с большим фокусом на взаимодействии команд
- Обзор итогов спринта – встреча в конце спринта, на которую приглашаются все стейкхолдеры проекта, и где производится демонстрация рабочей версии прототипа продукта; прийти на эту встречу без прототипа нельзя; встреча длится не более четырех часов
- Ретроспективное совещание – встреча, где каждый участник скрам-процесса делится своими впечатлениями от прошедшего спринта в формате ответов на два вопроса – «как была проделана работа в рамках прошедшего спринта» и «что надо улучшить в следующем»; такая встреча длится не более двух-трех часов

Подобный формат успешно себя зарекомендовал в ряде крупных IT-компаний, и становится все более популярным. Он позволяет успешно вести сложные проекты даже в условиях полной неопределенности за счет множества итераций, и максимально экономит время сотрудников – ведь в нем нет нужды составлять громоздкую проектную документацию, и пытаться прогнозировать то, что спрогнозировать невозможно. В нем делается ставка на обучение и изменения, и на обратную связь от конечных пользователей по итогам каждого спринта.

Возможность применения за пределами IT-сферы

Трендом последних лет стало применение адаптивных подходов к проектному менеджменту в других индустриях и функциях, помимо разработки программного обеспечения.

Основной причиной этого стала возрастающая неопределенность и изменчивость, которая характеризует многие рынки на сегодняшний день. Все чаще старые инструменты и способы ведения бизнеса оказываются неэффективными, и молодые компании (стартапы) побеждают в рыночной конкуренции крупные корпорации. Каким образом стартапы этого добиваются?

Основное преимущество стартапов – в них нет ложной определенности, или «неосознанной некомпетенции». Успешные предприниматели, как правило, не принимают ничего на веру – любой тезис о рыночном спросе, особенностях потребителя или технологии рассматривается как гипотеза, которая нуждается в проверке. Ресурсы ограничены, поэтому команды в стартапах ищут способы тестировать эти гипотезы максимально быстро и дешево. Для этого они вооружаются концепцией бережливого стартапа (lean startup), и действуют итерациями, максимально быстро и экономично борясь с неопределенностью. Поэтому в большинстве стартап-командах рабочий процесс выглядит не как классический проектный менеджмент, а как одна из адаптивных методологий проектного управления, используемая на практике. Причем это касается не только команд разрабатчиков, но и сотрудников других функций.

Многие крупные корпорации сегодня находят способ перенять лучшее у стартап-команд, и создают внутри себя условия, максимально близкие к молодым компаниям. Поэтому адаптивные подходы внедряются и в них – в том числе и в функциях, где классический проектный менеджмент стал привычным и неотъемлемым. Например, в функциях маркетинга и НИОКР (R&D).

В маркетинге крупных компаний проекты рождаются в рамках отдельных бренд-команд, и каждый такой проект нацелен на увеличение продаж. Пример классического

проекта в маркетинге – перезапуск отдельной линейки SKU (ассортиментных позиций). Конечный результат такого проекта – изменение состава, упаковки и содержания рекламы у перезапускаемого продукта. Изменения должны оказать положительный эффект на продажи этого продукта.

Перезапуски в рамках брендов необходимы для того, чтобы продукт всегда соответствовал (а еще лучше – предугадывал) существующим потребностям покупателей. В таких брендах как Pepsi, Heinz, Whiskas, Gilette, Persil и Tide можно проследить цепочку перезапусков на протяжении последних десяти лет.

Тем не менее, чтобы удерживать интерес потребителей к бренду, производители вынуждены проводить перезапуски все более часто. Их конкуренты делают то же самое – и это создает дополнительное давление на рынок. При этом есть ряд других типовых проектов, направленных на активацию бренда или достижение каких-либо целевых показателей.

Адаптивные методологии ведения проектов позволяют более качественно приоритезировать поток задач, которые связаны с неопределенностью, и получать результаты в ходе каждой итерации. Для маркетинга и других функций, не привычных к подобным методам работы, длительность спринта может быть увеличена до 3-4 недель. Но сам формат дает возможность более сфокусированной работы, прозрачности для менеджера и более высокой точности прогнозирования.

Тем не менее, для не-IT подразделений крупных компаний данный формат проектного менеджмента является экспериментальным – поэтому официальные стандарты PMBoK, IPMA ICB и другие пока не дают рекомендаций к его повсеместному применению. Однако с учетом возрастающей неопределенности на рынках, в которых – казалось бы – уже сложно придумать что-то новое, можно ожидать возрастание интереса проектных менеджеров к адаптивным методологиям ведения проектов.

Список литературы:

1. A Practical Guide to Feature-Driven Development [Книга] / авт. Stephen Palmer John Felsing.
2. Agile Development with the ICONIX Process: People, Process and Pragmatism [Книга] / авт. Rosenberg Doug, Stephens Matt и Collins-Cop Mark. - 2005.
3. Agile Software Development with Scrum (Series in Agile Software Development) [Книга] / авт. Ken Schwaber Mike Beedle. - 2001.
4. Scrum и Kanban: выжимаем максимум *Книга+ / авт. Книберг Хенрик и Скарин Матиас.
5. Бережливое производство программного обеспечения. От идеи до прибыли *Книга+ / авт. Мэри Поппендик Том Поппендик. - 2010.
6. Экстремальное программирование: постановка процесса. С первых шагов и до победного конца *Книга+ / авт. Кент Ауэр Рой Миллер.

Попова Е. М.

ЭНДАУМЕНТ-ФОНДЫ КАК ПЕРСПЕКТИВНЫЙ СПОСОБ ФИНАНСИРОВАНИЯ УНИВЕРСИТЕТСКИХ ПРОЕКТОВ

Попова Е. М.
Научный руководитель:
к.э.н., доцент, зав. кафедрой «Проектный менеджмент» Зейналов А. А.
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

В период непростой экономической ситуации инвестиции государства во многие сферы сократились. Недостаток финансирования испытывает и сфера образования. Так, все новые и новые обстоятельства стимулируют развитие иных способов финансирования внутривузовских проектов и привлечения средств.

За рубежом эндаумент-фонды (или, как их называют в российской практике, фонды целевого капитала) существуют уже достаточно давно, в России же они еще находятся на пути своего развития.

Согласно определению, эндаумент - это целевой фонд, предназначенный для использования в некоммерческих целях, как правило, для финансирования организаций образования, медицины, культуры. В определении заключены отличительные характеристики эндаумента от обычной благотворительной организации:

• целевой характер деятельности, т.к., в основном, эндаумент создается для поддержки, например, конкретного университета;

• нацеленность на извлечение дохода за счёт инвестирования средств, который направляется в пользу этой организации.

Таким образом, суть эндаумент-фонда заключается в следующем: средства, пожертвованные в фонд на цели развития университета, не расходуются, а передаются в доверительное управление профессиональной компании, формируя целевой капитал. Доходы от доверительного управления средствами фонда направляются на цели, определенные жертвователями (например, финансирование различных программ развития университета), а деньги фонда (ЦК) остаются неприкосновенными и продолжают работать.

Если обратиться к истории, то следует отметить, что эндаумент-фонды впервые возникли в США в качестве негосударственной поддержки образовательных учреждений в связи с недостатком государственной помощи.

Наиболее известный международный эндаумент-фонд - Нобелевский – был создан в конце XIX века. На момент смерти Нобеля его состояние оценивалось в современных ценах примерно в 212 миллионов долларов, сегодня же активы Нобелевского фонда превышают 500 миллионов долларов.

Крупнейшими эндаумент-фондами в мире являются фонды Гарварда - $ 37,6 млрд. (по данным 2015 г.), Йеля - $ 23,9 млрд., Стэнфорда - $ 22,2 млрд., Принстона - $ 22,7 млрд. В ведущих американских вузах поступления из данных фондов формируют 25-45 % бюджета. Среднегодовая доходность эндаументов составляет примерно 10-12% и зависит, как правило, от состояния экономики.

Можно сказать, что в зарубежных вузах эндаумент-фонды являются скорее обязательным фактом, чем исключением, и российское образование также стремиться стать глобальным. По данным за 2014 г. в России зарегистрировано около 130 фондов целевого капитала. Однако, не все из этих фондов уже сформировали целевой капитал, часть еще находятся в процессе привлечения пожертвований.

Ниже автором представлены ведущие целевые фонды университетов России.

Таблица 29. Основные эндаумент-фонды образовательных учреждений России

Название образовательного учреждения	**Название фонда**	**Целевой капитал фонда (руб.)**		**Управляющая компания**
		На 2013 г.	**На 2014 г.**	
МГИМО	Фонд развития МГИМО (с 28 марта 2007 г.)	1 205 000 000	1 262 000 000	ЗАО "Газпромбанк-Управление активами"; ООО УК "Альфа-Капитал"
Московская школа управления СКОЛКОВО	Фонд целевого капитала Московской школы управления "СКОЛКОВО"	4 080 000 000	8 639 000 000	ЗАО "Газпромбанк-Управление активами"

	(с 2007 г.)				
Санкт-Петербургский государственный университет (СПбГУ)	Фонд управления целевым капиталом «Развитие СПбГУ» (с июня 2007 г.)		1 05 3 295 463	1 04 0 360 714	ЗАО «ВТБ Капитал Управление Активами»
Новосибирский государственный университет (НГУ)	Эндаумент НГУ (с 2007 г.)		14 4 00 000	-	Управляющая компания банка Москвы; СибиряК
Европейский университет в Санкт-Петербурге (ЕУСПб)	Фонд Европейского университета в Санкт-Петербурге (с 2007 г.)	ЦК №1	528 335 000	492 968 034	ТКБ БНП Париба Инвестмент Партнерс; ЗАО «Газпромбанк - Управление активами»
		ЦК №2	70 7 44 000	99 402 482	
		ЦК №3	352 469 000	338 649 201	
		ЦК №4	261 474 000	322 654 596	
НИУ ВШЭ	Фонд целевого капитала НИУ ВШЭ (с 2007 г.)		43 1 35 000	67 5 20 000	ЗАО «ВТБ Капитал Управление Активами»
ФУ при Правительстве РФ	Фонд целевого капитала Финансового университета (с 2007 г.)		215 850 459	-	ЗАО «ВТБ Капитал Управление Активами»
Уральский федеральный университет (УрФУ)	Фонд по формированию целевого капитала на развитие УрФУ (с марта 2012 г.)		-	57 058 531	ООО «Управляющая компания «КапиталЪ»

Как можно видеть из таблицы, многие эндаумент-фонды российских образовательных учреждений были зарегистрированы в 2007 г., практически сразу после выхода соответствующего законодательного норматива.

Если оценивать основные направления проектов, реализуемых с помощью эндаумент-фондов, то можно констатировать, что значительная часть средств идет на финансирование общей, в том числе, образовательной деятельности университета: на профессорские позиции, стипендии студентам и аспирантам, гранты на обучение за рубежом, финансирование исследовательских программ и программ финансовой помощи, расширение электронных библиотечных ресурсов, закупку лицензированного программного обеспечения. Целевой капитал может также использоваться для финансирования крупных инфраструктурных проектов вуза: создания конференц-зала, нового корпуса. В тех вузах, где подобные фонды появились значительно раньше, и, следовательно, они более развиты, особое внимание уделяется финансированию университетских проектов, инициированных самими студентами.

В чем же заключается преимущество создания эндаумент-фондов при университетах? Во-первых, данные фонды, можно сказать, гарантируют поступление денежных средств и обеспечивают частичную независимость от разовых пожертвований и иных добровольных поступлений. Во-вторых, средства фонда инвестируются в проект, который впоследствии генерирует доход и обеспечивает определенную финансовую стабильность организации. В-третьих, поскольку эндаумент-фонд подразумевает не разовые поступления, формируется

долгосрочный источник финансирования университетских проектов. Следовательно, реализация таких проектов не будет затягиваться в связи с задержкой поиска спонсоров и инверторов, что также повлияет и на большую мотивацию и заинтересованность всех стейкхолдеров.

Кроме того, следует отметить прозрачный характер деятельности эндаумент-фонда (в том числе, должна быть доступна отчетность фонда). Сохранность фонда гарантируется не только законодательством, но и Попечительским советом, руководством Университета и управляющей компанией.

Таким образом, эндаумент-фонд позволяет обеспечить стратегию инвестирования для решения долгосрочных задач вуза, финансируя отдельные университетские проекты. Реализуя это на постоянной основе, возможно своевременно реагировать на запросы учреждения и не только удовлетворять его потребности, но и формировать капитал для будущего развития. Инструментом привлечения жертвователей является проведение крупных фандрайзинговых кампаний.

Создание эндаумент-фонда перспективно еще и потому, что он закладывает основу для будущего развития учреждения, будущих проектов, а не только для решения текущих проблем. С другой стороны, необходимо понимать, что подобные фонды не генерируют миллиарды долларов моментально, они нацелены на решение отдаленных задач, а значит, образовательным учреждениям требуется формулировать понятные и адекватные программы своего развития, чтобы поиск источников финансирования не затягивался.

Умнова В.В

УНИВЕРСИТЕТСКИЕ ПРОЕКТЫ И АКАДЕМИЧЕСКИЙ ФАНДРАЙЗИНГ СБОР И СОРТИРОВКА ТБО В ФИНАНСОВОМ УНИВЕРСИТЕТЕ

Умнова В.В
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

Финансовый университет является первым университетом, создавшим собственную краудфандинговую платформу в России, что помогает доказать свою инновационность, современность и то, что вуз находится в постоянном развитии. Данная платформа была организована совместно с порталом Планета.ру помогает студентам собрать финансирование для реализации своих проектов. Так, уже в 2016 году было запущенно 3 проекта. Один из таких проектов был направлен на заботу об окружающей среде, и это был один из первых успешно реализованных проектов в Финансовом Университете с помощью фандрайзинга. Благодаря тому, что люди все больше задумываются об окружающей нас экосистеме, такие проекты имеют все шансы быть успешно реализованными. Так же, показав то, что наш вуз заботится об окружающей среде и создает все новые проекты в данном направлении, мы можем увеличить так же и рейтинг вуза.

Во многих вузах вопросу о раздельном сборе мусора начинают уделять все больше внимания. Везде проводятся различные акции и мероприятия, чаще всего они проходят как одноразовые акции и этого мало для настоящей заботы об окружающей среде. Поэтому создав централизованный сбор отходов в Финансовом Университете мы сделаем огромный шаг в будущее.

Ежедневно в любом учебном заведении используется огромное количество бумаги, и большая ее часть выбрасывается в мусор. 1 килограмм сухой макулатуры спасает 1 один год жизни одного дерева. 35 кг макулатуры – это береза или сосна высотой в пятиэтажный дом. 100 кг макулатуры помогает сэкономить кислород для 3 человек, около 20м3 чистой воды и

около 100кВ электроэнергии. [235] Ежегодные объемы отходов бумаги и картона около 15 млн т практически в 3 раза превышают объемы производимой в России целлюлозы.

В среднем в населенных пунктах в России производится более 50 млн. Тонн твердых бытовых отходов (далее - ТБО) в год. Чаще всего их утилизации не уделяется должное внимание и в основном отходы складируются на общих свалках, что , конечно же, лишь отрицательно сказывается на окружающей среде. И только часть из этих свалок относится к официальным санкционированным полигонам, остальные же чаще всего представляют собой несанкционированные свалки.

Раздельный сбор ТБО помогает увеличить количество отходов, которые в дальнейшем можно будет утилизировать.

Система управления ТБО только начинает набирать популярность, как важная составляющая общей системы административного управления как учебного заведения, так города и страны в целом. Планирование и проектирование системы управления ТБО, которые в свою очередь представляют собой процессы сбора, сортировки, перевозки, утилизации и мониторинга, требуют детальных исследований, начиная с демографического и социально-экономического сбора данных, оценку и характеристику отходов, выбор метода утилизации и, наконец, технический и финансовый анализ для реализации проектов. На сегодняшний день главной задачей таких проектов является утилизация мусора без причинения вреда окружающей среде. Напротив, такие проекты направлены на снижение вредного эффекта от отходов на людей, города и окружающую среду в целом, чтобы в дальнейшем повысить уровень жизни населения. Так же, с помощью утилизации отходов стало возможно получение вторичного сырья из уже переработанного. Главная цель управления отходами – это уменьшить вредный эффект от их переработки и извлечь максимальное преимущество от этого. В системе управления отходами огромное значение имеет раздельный сбор и сортировка. Для повышения качества утилизации отходов очень важной является установка мусорных баков для отдельного вида сырья и вовлечение горожан в сортировку их отходов.

Преимущества переработки ТБО:

1. Уменьшает объем отходов сброшенных на свалки
2. За счет выработки вторичного сырья, снижается потребность в получении нового.
3. Сохраняет энергию, необходимую для производства новых изделий из сырья;
4. Снижает выбросы парниковых газов, способствующих глобальному изменению климата;
5. Помогает поддерживать окружающую среду для будущих поколений;
6. Помогает создавать новые хорошо оплачиваемые рабочие места в сфере переработки отходов.

Существуют различные проблемы управления проектами в сфере переработки ТБО. Недостаточная осведомленность граждан об этой проблеме оказывает огромное влияние на всю систему. Огромное влияние оказывают так же и технические ограничения, которые подразумевают под собой нехватку человеческих ресурсов в данной области, недостаток исследований и разработок и ,конечно же, недостаток финансирования. Все это приводит к тому, что система управления ТБО осуществляется неправильно. В бурно развивающемся современном мире нужно понимать, что благодаря технологическому развитию, добыче новых и внедрению инновационных технологий по добыче уже известных ископаемых, очень сильно страдает экологический фон. Конечно, в мегаполисах данная проблема ощущается более остро, и уже сейчас можно легко почувствовать, что воздух тем чище, чем дальше находишься от густо населенных пунктов, вода тем безопаснее, чем меньшее в нее происходит выбросов.

Основные проблемы Москвы, связанные с твердыми бытовыми отходами:

- Нехватка мусорных контейнеров.

[235] Андрей Стволинский. Cozy Moscow 28.08.2015

- Нехватка персонала в данной сфере
- Недостаточная осведомлённость населения в важности данной проблемы
- Большое скопление мусора на нецентральных улицах и в канализации.
- Несобранные отходы чаще всего попадают в реку или другие водоемы а так же разлагаются вдоль трасс.

Сегодня в Москве существует 53 пункта, в которые можно принести вторичное сырье. Так же существует 26 пунктов по раздельному приему мусора. На севере Москвы были запущены мобильные пункты по сбору раздельного мусора. Это специально оборудованные машины с контейнерами, которые делают остановки по 15 минут и в которые можно выбросить различные отходы: пластик, макулатуру, алюминиевую тару, стекло и даже батарейки. Огромное количество активистов пытаются привлечь людей, осведомить их о проблеме сортировки и переработки ТБО. Все это начинается на добровольной основе, чаще всего как волонтерский проект, а затем, основываясь на успехи различных западных стран, можно даже сделать вывод, что мусор - это к тому же и отличный способ заработка, так как после его сортировки и правильной переработки получается отличное вторичное сырье.

Трифонова В.Ю.

ГРАНТ КАК ОСНОВНОЙ ЭЛЕМЕНТ ФАНДРАЙЗИНГА И ВИДЫ ГРАНТОВОЙ ПОДДЕРЖКИ

Трифонова В.Ю.
Научный руководитель: к.э.н., доцент Зейналов А.А.
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

Наиболее распространенной формой финансирования НКО донорскими организациями являются гранты. Они предоставляются в результате проведения грантовых программ - конкурсов, объявляемых среди НКО. Грантовые программы могут быть открытыми или закрытыми. В первом случае к участию в конкурсе допускаются все организации, которые отвечают определенным требованиям донорской организации. К участию в закрытых конкурсах допускаются только те НКО, которые соответствуют особым условиям грантовой программы.

Что такое гранты? Понятие грант имеет несколько определений.

1. Грант (англ. «grant»- дар, дотация, стипендия) - это целевая финансовая дотация, предоставляемая ученым на проведение научных исследований.
2. Грант - это безвозмездная целевая субсидия, предоставляемая на конкурсной основе организации, инициативной группе или индивидуальному лицу для реализации заявленного проекта в той или иной сфере деятельности.
3. Грант - средства, безвозмездно передаваемые дарителем некоммерческой организации или частному лицу для выполнения конкретной работы.
4. Грант - благотворительный взнос или пожертвование, имеющее целевой характер, предоставленное физическими и юридическими лицами в денежной и натуральной формах.

Гранты являются одним из основных способов финансирования научных исследований на Западе. В отличие от займа средства, полученные по гранту не нужно возвращать.

Для получения гранта фандрайзер должен пройти сложную процедуру предоставления заявки на получения гранта, в итоге которой может оказаться победа в конкурсе, который организовал донор, и получение средств.

Виды грантов	Описание
• Гранты общей поддержки	Благотворительная помощь, оказываемая неприбыльным организациям на поддержку их основной деятельности, обеспечение устойчивости и развития.
• Гранты на программы или проекты	Благотворительная помощь, предоставляемая на реализацию конкретного проекта или программы
• Гранты с частичным финансированием	Вид благотворительной помощи, предполагающий обязательное привлечение дополнительных источников финансирования (другие донорские организации или собственные средства неприбыльной организации)
• Капитальные гранты	Благотворительная помощь, предоставляемая на капитальные затраты неприбыльной организации (приобретение недвижимости, ремонт, приобретение необходимого оборудования)
• Корпоративные гранты	Благотворительная помощь, которая оказывается неприбыльным организациям предпринимательскими структурами; либо гранты, предполагающие софинансирование проекта бизнесом
• Начальные гранты	Благотворительная помощь, предоставляемая неприбыльным организациям на начальном этапе их развития (как правило, до 1 года) в целях обеспечения их устойчивости и институционального развития; либо гранты на создание новых организаций (новых направлений в рамках действующей организации)
• Гранты в натуральной форме	Благотворительная помощь, предоставляемая в виде материальных ценностей, а не денежных средств
• Перспективные гранты	Благотворительная помощь, предоставляемая организации в размере, равном учредительному фонду организации, но выплачиваемая по частям (доля выплаты равна сумме доходов, которую получила бы организация за год, если бы учредительный взнос был сделан единоразово)
• Посреднические гранты	Благотворительная помощь, предоставляемая спонсором для проведения социально ориентированной политики от его имени
• Стимулирующие гранты	Благотворительная помощь, составляющая определенный процент от необходимой НПО суммы с целью ее стимулирования к дальнейшему обращению к донорам; либо средства, выделяемые на проведение кампаний по сбору средств для НПО
• Целевые гранты	Благотворительная помощь, предоставляемая НПО целевым образом для осуществления конкретной деятельности

В зависимости от количества исполнителей гранты бывают индивидуальные, коллективные и партнерские.

Индивидуальный грант предусматривает участие в проекте только одного человека, который является одновременно и руководителем, и исполнителем работ по гранту.

Коллективный грант предполагает реализацию проекта силами группы лиц, принадлежащих одной организации. Один человек из группы является руководителем

проекта, организуя и курируя работу проектного коллектива, соисполнителем и несет персональную ответственность за предоставление отчетности.

Партнерский грант типологически близок коллективному, поскольку предполагает осуществление проекта силами проектной команды. Важной отличительной особенностью партнерского гранта является участие в нем людей из разных вузов и организаций, возможно представители разных стран. Также, гранты классифицируются в зависимости от целей и характера мероприятия, на которое выделяются средства.

Десять правил получения грантов

1.Только ищущий находит: Помните, что только постоянно занимаясь поиском можно найти средства. Иногда важнее бывает знать, кого спросить, чем как спросить. Выяснить, к кому надо обращаться, можно лишь проведя изучение фондов.

2.Ухаживание должно предшествовать предложению: Вы не будете просить кого-либо жениться на Вас, если не уверены, что вы подходите друг другу. Таким же образом вы с грантодателем должны подходить друг другу перед тем, как делать "предложение".

3.Конкретизируйте Вашу заявку: Заявка должна как можно более соответствовать типу фонда. Общие, расплывчатые заявки не получают финансирования.

4.Если Вы хотите получить средства, Вы должны их иметь: Фонды охотнее выделяют средства тем, кто уже получил финансирование из других фондов. Грантодатель чувствует себя увереннее, выделяя Вам недостающие средства и зная, что Вы уже получили средства из другого источника.

5.Запрашивая средства, вселяйте в грантодателя уверенность в Вас: Если когда-нибудь Вам приходилось торговаться, Вы наверняка заметили, что опытный торговец не говорит: "Если вы это купите...", а как правило: "Когда вы это купите..." Старайтесь не вызвать у грантодателя чувство, что Вы рассматриваете его, как один из возможных вариантов возможного сотрудничества.

6.При составлении письменных заявок то, что не бросается в глаза, убирается из заявки: Как уже отмечалось выше, большинство заявок просматриваются рецензентами очень быстро. Поэтому любая заявка, нужная информация в которой не бросается в глаза и поиск которой занимает много времени, требует пересмотра.

7.Составляя бюджет, не делайте ошибок: Проверьте все цифры несколько раз. Используйте калькулятор. Бюджет, в котором имеются ошибки в подсчетах, заставляет грантодателя сомневаться в Вашем умении обращаться с деньгами.

8.Если сомневаетесь, каким стилем писать заявку - выбирайте простой язык: Жаргон и специальный язык редко производят впечатление. Лучше всего писать заявку простым и понятным языком. Преобладание в заявке существительных и глаголов говорит о хорошей заявке, прилагательных и наречий - о слабой заявке, а простой язык всегда производит благоприятное впечатления на грантодателя.

9. "Нет" не значит "Никогда ": Такой поворот событий следует рассматривать, как вызов; стоит также убедить себя в том, что "Нет", значит "Попытайтесь снова". Упорные, настойчивые люди, как правило, добиваются своего.

10. Не уставайте говорить "Спасибо".

Фандрайзинг, т.е. поиск источников финансирования - предмет, в принципе знакомый российским некоммерческим организациям. А вот получение средств от благотворительных фондов является традиционным скорее для зарубежных аналогичных структур. И это далеко не случайно - только в США таких фондов свыше 40 тысяч, их активы составляют более 3 процентов валового внутреннего продукта.

В последнее время все больше фондов распространяют свою деятельность на территорию России, создают свои представительства. Это последнее обстоятельство, безусловно, приближает потенциального благотворителя и существенно облегчает процедуру подачи заявки в фонд для участия в конкурсе проектов на получение гранта.

Таким образом, освоение российскими некоммерческими организациями новых источников финансирования приобретает актуальный характер. Проблема в том, что

конкуренция за благотворительные источники помощи становится все острее, а оформление заявки требует определенных знаний и навыков.

Дисциплинарная ориентация зарубежных фондов в России отражает ситуацию, которая имеет место в мире: подавляющая часть фондов финансирует общественные, гуманитарные науки, а также социально значимые исследования.

Конкурс в среднем составляет 5-7 заявок на один грант, что соответствует общепринятым мировым стандартам. Сравнительно низкий уровень обусловлен: низкой осведомленностью научной общественности; неверием в справедливость распределения средств фонда; незначительными размерами грантов.

Приоритеты фондов: поддержка науки в регионах, поддержка молодежи, поддержка женщин- исследователей. Данные приоритеты имеют значение лишь при прочих равных условиях, т.е. когда возникает проблема выбора между проектами равного уровня и качества.

В настоящее время появляется все больше совместных проектов, осуществляемых на территории России, что помимо научной и финансовой выгоды дает новое решение проблемы «утечки мозгов». Такое сотрудничество не только позволяет сохранить научный потенциал России, но и весьма перспективно для развития науки в целом.

Алешина В.В.

БУДУЩЕЕ – СЛИЯНИЕ ЗАПАДНОЙ И РОССИЙСКОЙ СИСТЕМ ОБРАЗОВАНИЯ

Алешина Виктория Вадимовна
Научный руководитель: к.э.н., доцент,
Грузина Юлия Михайловна
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

Образовательная сфера - одно из наиболее важных направлений для развития и совершенствования. В самой сфере высшего образования между учреждениями существует жесткая конкуренция. ВУЗы соперничают не только за популярность среди потенциальных абитуриентов, но и за статус самого престижного ВУЗа, дополнительное финансирование образовательных и научно-исследовательских программ.

Стоит заметить, по состоянию на 2015 год Финансовый университет занимает 15 место среди ВУЗов России. По качеству образования он занимает 12 место.[236]

В данной работе рассматривается западноевропейский опыт на основе работы Мадридского университета Комплутенсе, являющегося одним из престижных мировых университетов и формирование предложений по усовершенствованию образовательной системы Финансового университета.

Мадридский университет Комплутенсе – старейший и крупнейший университет в Испании. Система обучения построена на системе кредитов: 10 часов аудиторной работы приравнивается к 1 кредиту (интенсивность подготовки), что позволяет судить о степени подготовки студента. Первые 2 курса обучения студенты изучают общеобязательные предметы, на 3-м и 4-м курсе студенты уже сами определяют свое расписание.

Западная модель образовательного процесса построена на принципе индивидуализма и либерализма, как со стороны преподавателя, так и со стороны студента. В Комплутенсе обучение происходит так: до официального зачисления на предмет студент имеет право выбрать группу (утро, день или вечер), которая ему подходит, и преподавателя. То есть, можно посетить несколько разных лекций по одному и тому же предмету, но с разными преподавателями и в разное время и сделать свой выбор.

Во-вторых, нет понятий «лекция» и «семинар». Каждое занятие – и полноценная лекция и полноценный семинар. Теория дается сразу на примере практических заданий:

[236] http://www.raexpert.ru/

кейсов или решений экономических и математических задач, что позволяет легче усвоить материал. Раз в семестр может проводиться полноценный семинар, когда студентам дается задание для подготовки.

В-третьих, 80% необходимого материала студенты обязаны изучать сами. В аудитории разбирается только основной материал, но для освоения всего курса необходимо читать методическую литературу, заниматься в библиотеке, приходить на консультации к преподавателю.

К преимуществам данной системы можно отнести: лучшее усвоение материала, поскольку практика идет совместно с теорией. Кроме того, эта система более гибкая по отношению к студенту: он сам выбирает интересующее его направление, в нем воспитывается ответственность и осознанность выбора.

К недостаткам системы можно отнести, тот факт, что свобода налагает ответственность, что может сказаться на качестве обучения. Например, если студент не сдает экзамен, то он имеет возможность пересдавать его несколько раз до выпускных экзаменов. Следствием этого являются то, что студенты, которые, будучи на 3-4-х курсах, могут иметь задолженности с 1-го или 2-го курса. Они обязаны проходить предметы повторно и набирать недостающие часы, чтобы иметь возможность дальше изучать необходимые им предметы. Также не все студенты заняты во внеучебной работе.

На примере Университета Комплутенсе можно разработать и внедрить в учебный процесс положения по следующим направлениям:

- Введение системы теорико-практических занятий, то есть объединенное проведение лекции и семинаров, например для предметов математической и экономической направленности, что позволит лучше понять экономические и математические законы и принципы в действии. Возможен и другой вариант: проведение полноценных лекций, с подготовкой в виде домашнего задания к каждой лекции практических заданий, и проведение 1-2-х семинарских занятий в месяц.

- Кроме того, можно было бы выработать систему, при которой студент на 1- 2-х курсах в рамках своего факультета изучает полностью общие предметы с возможностью выбора некоторых не основных предметов, а 3-4-х курсах сам выбирает основные предметы. Конечно, это сопряжено с определённым риском, так как российские студенты не привыкли к системе полной индивидуализации обучения, но это можно исправить путем предварительного посещения лекции по данным предметам, прежде чем их выбирать. Это поможет привить студенту чувство ответственности перед своим выбором, заставит задуматься о приоритетах.

- Языки нужно вводить как основные предметы, необходимо увеличить количество часов подготовки на всех факультетах, кроме международных, поскольку знание нескольких языков сейчас жизненно необходимо. Хорошая языковая подготовка, вне зависимости от направления, формирует положительный имидж и репутацию. Знание языка также дает возможность студентам, активнее участвовать в студенческих международных грантах, международных стажировках и др.

- Подготовительные курсы для подготовки к получению сертификатов, как языковых, так и профессиональных.

В заключение, хотелось бы подчеркнуть, что образовательная система – это открытая система, активно воздействующая с внешней средой, которая может и должна приспосабливаться к реалиям современного мира.

Список использованной литературы:

1. Сайт Мадридского университета Комплутенсе [Электронный ресурс] / Режим доступа: http://www.ucm.es/;
2. Сайт рейтингового агентства RAEX (Эксперт РА) (АО «Эксперт РА») [Электронный ресурс] / – Режим доступа: http://www.raexpert.ru;
3. Сайт Финансового университета [Электронный ресурс] / Режим доступа: http://www.fa.ru/.

4. Secretaría general técnica Subdirección General de Documentación y Publicaciones, Ministerio de educación, cultura y deporte (2015), “Datos y Cifras del Sistema Universitario Español. Curso 2014/2015” [Documento electrónico] enlace: http://www.mecd.gob.es/dms/mecd/educacion-mecd/areas-educacion/universidades/estadisticas-informes/datos-cifras/Datos-y-Cifras-del-SUE-Curso-2014-2015.pdf

Белякова А.А.

УПРАВЛЕНИЕ СТЕЙКХОЛДЕРАМИ: НОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ ДЛЯ УСПЕХА ПРОЕКТА

Белякова А.А.
Научный руководитель: Грузина Юлия Михайловна,доцент, к.э.н.
Финансового университета при Правительстве Российской Федерации

Согласно многочисленным исследованиям, внедрение процессов и инструментов управления проектами является лучшей практикой в повышении эффективности организации труда: оно расширяет возможности отдачи от любых вложений и является самым эффективным способом не только выживания, но и роста в трудных кризисных условиях. По данным мировой статистики[237]: организации, использующие проектную методологию, показывают лучшие результаты, чем организации не использующие ее, по таким положениям, как: уложиться в бюджет (на 7%) и расписание (на 7%), соответствовать стандартам качества (на 10%), получить ожидаемые результаты (на 8%).

По мнению экспертов и руководителей компаний, критерии успешности проектов выстраиваются в следующей последовательности: удовлетворить стейкхолдеров, уложиться в сроки, бюджет, достичь целей, произвести высококачественный результат, достигнуть приемлемых значений ROI (returnoninvestment) и др[238]. Таким образом, одной из ключевых проблем, решаемых проектным менеджментом, становится повышение эффективности работы с заинтересованными сторонами проекта, что и является темой данной работы.

Согласно относительно новойтеории заинтересованных сторон и управления отношениями с ними, отношения со всеми субъектами (люди, группы лиц, организации), которые принимают непосредственное участие в проекте или теми, чьи интересы могут быть затронуты на этапах реализации проекта, а также после его завершения, должны стать объектами особого внимания. В связи с этим главной задачей менеджера проекта становится определение ключевых заинтересованных сторон проекта и организация взаимодействия с ними таким образом, чтобы минимизировать возможность возникновения и последствия их негативного влияния и максимизировать их позитивное воздействие. Иначе говоря, для достижения успеха в проекте руководителю необходимо учитывать интересы всех стейкхолдеров. Вместе с тем, ключевой целью любой организации и проекта становится достижение баланса данных интересов.

Управление проектами характеризуется высокой динамичностью окружающей среды, в связи с этим важное значение приобретает концепция стейкхолдеров (заинтересованных сторон) – субъектов, способных оказать влияние на ход и результат проекта. Наиболее точно данную особенность современных проектов отражает определение, данное в стандарте P2M: «Проект — это обязательство создать ценность, которое должно быть выполнено в рамках согласованного времени, ресурсов и условий эксплуатации»[239]. В данном определение принципиально важно использование термина «ценность», а не «результат», в связи с тем, что один и тот же результат может представлять разную ценность для различных стейкхолдеров.

---

[237] E. Bonnie. Complete Collection of Project Management Statistics 2015. - https://www.wrike.com/blog/complete-collection-project-management-statistics-2015/
[238]E. Bonnie, указ. соч.
[239]A Guidebook of Project & Program Management for Enterprise Innovation. Volume I. // URL: www.pmaj.or.jp/ENG/P2M_Download/P2MGuidebookVolume1_060112.pdf

Понятие и методы взаимодействия со стейкхолдерами проекта давно являются объектом многих исследований и отражены в стандартах управления проектами. Стейкхолдеры часто определяются как основные игроки проекта, а навыки управления ими (входят в разряд softskills) приобретают важность в современной проектной деятельности.Следует отметить, что по мере усложнения проекта и увеличения числа вовлеченных в него заинтересованных сторон, все большую важность и актуальность приобретает применение профессиональных методов и инструментов управления стейкхолдерами, которые сочетают в себе анализ внутренней и внешней среды проекта с акцентом на политический и социальный факторы, также включающие процессы выстраивания формализованных процедур.

Авиационная промышленность – одна из ведущих отраслей высокотехнологичного сектора российской экономики. Помимо национальной безопасности, обеспечения высококвалифицированной занятости в отрасли, развития авиаперевозок в интересах других отраслей, авиационная отрасль способствует экономическому росту страны и поддерживает имидж развитой в научном и технологическом отношении России. Проекты в отрасли авиации характеризуется крупным масштабом и большим числом вовлеченных стейкхолдеров. А, следовательно, вопросы управления заинтересованными сторонами принимают принципиально важное значение. В данной работе будет рассмотрен проект создания Авиационного учебного центра с позиции анализа заинтересованных сторон и построения эффективного управления ими для достижения роста компании. Компанияявляется составляющей отрасли авиации, развитие которой в свою очередь способствует экономическому росту России.

Особенности использования проектного подхода в управлении промышленным предприятием (на примере проекта создания Авиационного учебного центра им. С.В. Ильюшина (ПАО «Ил»))

Предприятие, где реализуется проект – ПАО «Авиационный комплекс им. С.В. Ильюшина» – было основано в 1933 году и на сегодняшний день является одним из ведущих в авиационной отрасли Российской Федерации. За 82-летнюю историю предприятия разработано и построено более 120 образцов летательных аппаратов различного назначения.

Основной задачей проекта является: создание площадки подготовки, переподготовки и повышения квалификации летного, диспетчерского, инженерно-технического персонала, бортпроводников, сотрудников авиационной безопасности и прочих авиационных специалистов, включая зарубежных специалистов, эксплуатирующих самолеты ИЛ различных модификаций.

Так как отрасль авиации является стратегически важной для Российской Федерации, способствует ее экономическому росту, и в связи со сложившимися относительно неблагоприятными политическими и экономическими условиями, важным представляется не только подготовка отечественных, но и зарубежных специалистов (развитие импортозамещения). Проект создания Авиационного учебного центра (АУЦ) является поддерживающим элементом в развитии отечественного авиационного производства. В успехе и результатах данного проекта заинтересовано много сторон, включая зарубежные страны, такие как Куба и Сирия. Согласование и баланс их интересов – одна из ключевых задач менеджмента проекта, обепечивающего стратегически необходимый рост перевозки пассажиров и грузов, являющихся существенным фактором экономического роста различных структур, пользующихся услугами авиационных перевозок. А чтобы этого достичь, необходимо провести тщательный анализ заинтересованных сторон и выстроить стратегии управления. Данные процессы описаны ниже.

Проведем предварительную идентификацию стейкхолдеров:

- Генеральный директор ПАО «Ил» - заказчик проекта, должностное лицо организации, в чьих интересах реализуется проект. В его задачи входит обоснование необходимости проекта, формирование требований к продукту проекта, консультирование

исполнителей и приемка результатов проекта. Также участие в определении источников, объемов и порядка финансирования работ;

- Заместитель Генерального директора по проектированию ПАО «Ил» - куратор проекта, непосредственный начальник АУЦ, контролирует реализацию проекта, отвечает за организацию работы АУЦ;

- Менеджер проекта – Директор АУЦ ПАО «Ил» – должностное лицо, управляющее реализацией проекта. Его задача — определить возможность реализации проекта (наличие необходимых ресурсов — людей, компетенций, технологий), сформировать команду исполнителей, контролировать ход работ и оценивать соответствие результатов условиям договоров;

- Росавиация (Федеральное агентство воздушного транспорта) – федеральный орган исполнительной власти в области гражданской авиации, орган стандартизации, проводит сертификацию АУЦ, осуществляет непрерывный контроль соответствия деятельности АУЦ государственным требованиям;

- Эксплуатанты техники (авиакомпании, Министерство обороны, МЧС и др.) – закупают авиационную технику марки «Ил» и отправляют летный и инженерно-технический составы на обучение в АУЦ;

- Ассоциация Авиационных учебных центров Гражданской авиации РФ **(**Ассоциация АУЦ ГА РФ) – координация деятельности АУЦ; развитие и интеграция учебно-методических ресурсов АУЦ в сфере обеспечения безопасности полетов;

- Поставщики оборудования;

- Арендаторы тренажеров (УЦ ВАСО (г. Воронеж), УВАО ГА (г. Ульяновск));

- Авиационный персонал (обучающиеся) **–** летный и инженерно-технический составы, проходящие подготовку в АУЦ.

Реестр стейкхолдеров

После проведения количественного и качественного анализа стейкхолдеров, заполняется финальный документ – реестр заинтересованных сторон (таблица 1), где суммируется и систематизируется вся информация, выявленная на предыдущих этапах.

Таблица 1.

Реестр заинтересованных сторон АУЦ

	Заинтересован-ные стороны	**Роль в проекте**	**Требования**	**Влияние**	**Интерес**
	Генеральный директор ПАО «Ил»	Заказчик	Формулировка требований, обеспечение финансирования, контроль выполнения проекта	0,9	1
	Заместитель Генерального директора по проектированию ПАО «Ил»	Куратор проекта	Контроль реализации проекта, организация работы АУЦ	0,9	1
	Менеджер проекта АУЦ	Руководитель проекта	Управление проектом	1	1
	Росавиация	Орган власти	Сертификация АУЦ, согласование и утверждение юридической документации	0,75	0,9
	Эксплуатанты техники (авиакомпании, Министерство обороны)	Заказчик/ пользователь	Закупка ВС марки Ил и последующее обучение своего летного и инженерно-технического персонала в АУЦ, уточнение материалов по созданию	0,5	0,8

			автоматизированных обучающих систем (АОС)		
	Ассоциация АУЦ ГА РФ	Координатор проекта в области разработки учебных программ	Координация деятельности АУЦ, взаимодействие между АУЦами, уточнение материалов по АУЦ	0,6	0,6
	Поставщики оборудования	Подрядчик	Закупка оборудования для АУЦ	0,7	0,5
	Арендаторы тренажеров	Подрядчик	Аренда тренажеров для проведения тренажерной и летной подготовки, уточнение материалов по созданию АОС	0,8	0,5
	Авиационный персонал (обучающиеся)	Прямой пользователь продуктом	Прохождение обучения в АУЦ	0,25	0,5

Согласно стандарту PMI данный документ является выходом процесса определения заинтересованных сторон, и входом для последующих процессов планирования управления стейкхолдерами и др.

Таким образом, при выполнении всех требований и при удовлетворении потребностей всех заинтересованных сторон проекта и достижения баланса их интересов, можно рассчитывать на положительное влияние стейкхолдеров на ход проекта и способствование его успешному завершению.

На примере проанализированного проекта можно сделать вывод, что масштаб отрасли и ее компаний обязывает руководство вести тщательную управленческую деятельность в отношении стейкхолдеров. Многовариантность и разнотипность заинтересованных сторон проекта требует особого подхода к каждой из них, построения эффективной стратегии с учетом всех интересов стороны и факторов ее влияния на проект.

Так как авиационная отрасль является одним из ведущих секторов экономики в России и способствует ее росту и устойчивому развитию, то вопросы управления заинтересованными сторонами авиационных предприятий и проектов авиационной отрасли принимают принципиально важное значение. Успешные проекты в авиации будут способствовать улучшению финансовых результатов компаний, развитию внешнеэкономической деятельности, обеспечению занятости населения, повышению производительности и эффективности труда, что, безусловно, скажется на экономическом росте страны в целом.

Список использованных источников и Интернет-ресурсов

1. Руководство к Своду знаний по управлению проектами (PMBOK® Guide). — 5-е изд. — NewtownSquare: ProjectManagementInstitute, 2013.

2. Управление проектами: основы профессиональных знаний, национальные требования к компетенции специалистов. — М.: Проектная Практика, 2010.

3. Ципес Г.Л. Управление отношениями с заинтересованными сторонами проекта: от простого к сложному / Г.Л. Ципес, Н.М. Щадаева // Управление проектами и программами. – 2015. – 02(42).– с. 138-156.

4. ISO 21500:2012. Guidance on Project Management. — http://www.iso.org/iso/catalogue_detail.htm?csnumber=50003.

5. ICB — IPMA Competence Baseline. Version 3.0. — http://www.lpva.lt/cms/files/lpva/resources/4640_IPMA_ICB_EN.pdf. [Электронный ресурс] (дата обращения 13.12.15)

6. Стреттон А. Идентификация и классификация заинтересованных сторон программы / проекта // Управление проектами и программами. — 2012. — №3(31). — С. 2014–222.
7. Cleland D. (1986). «Project stakeholder management». Project Management Journal, Vol. 17(4), pp. 36–44.
8. Mitchell R., Agle B., Wood D. (1997). «Toward a theory of stakeholder identification and salience: defining the principle of who and what really counts». Academy of Management Review, Vol. 22(4), pp. 853–887.
9. Сайт компании ОАО «Авиационный комплекс им. С.В. Ильюшина» - http://www.ilyushin.org/ [Электронный ресурс] (дата обращения 13.12.15)
10. Ивантер В. Перспективы экономического роста России // Businessexcellence = Деловое совершенство. - 2014. - N 7. - С.8.
11. БарроР.Дж. Экономический рост: пер. с англ. / Р.Дж.Барро, Х.Сала-и-Мартин. - М.: Бином. Лаборатория знаний, 2010. - 824с.
12. E. Bonnie. Complete Collection of Project Management Statistics 2015. - https://www.wrike.com/blog/complete-collection-project-management-statistics-2015/ [Электронныйресурс] (датаобращения 14.01.16)
13. Речь В. Путина на ПМЭФ-2015 - http://pmlead.ru/?p=2373[Электронный ресурс] (дата обращения 14.01.16)
14. И. Бреммер. Спад российской экономики: 5 фактов - http://inosmi.ru/russia/20150815/229657010.html [Электронный ресурс] (дата обращения 14.01.16)
15. E. Bonnie. Complete Collection of Project Management Statistics 2015. - https://www.wrike.com/blog/complete-collection-project-management-statistics-2015/ [Электронныйресурс] (датаобращения 14.01.16)
16. Керцнер, Г. Стратегическое планирование для управления проектами с использованием модели зрелости / Г. Керцнер: пер. с англ. – М.: Компания АйТи. – М.: ДМК Пресс, 2003. – 173 с.
17. Гейзлер, П.С. Управление проектами: учеб.пособие / П.С. Гейзлер, О.В. Завьялова. – Минск: БГЭУ, 2005. – 255 с.
18. Уэбстер, Г. Планирование и управление проектами для менеджеров: пер. с англ. / Г. Уэбстер. – М.: Дело и Сервис, 2006. – 272 с.

Саркисян Е. Р.
ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ БИОМЕДИЦИНЫ В РОССИИ

Саркисян Е. Р.
Научный руководитель: Зейналов А. А.
к.э.н., доц., заведующий кафедрой «Проектный менеджмент»
ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

В последнее десятилетие индустрия биотехнологий привлекает пристальное внимание инвесторов по всему миру. Эксперты отрасли считают, что биотехнологии, направленные на повышение качества жизни людей и улучшение самого организма, могут стать одним из наиболее быстрорастущих и прибыльных бизнесов этого столетия.

Направление биомедицины состоит из следующих частей: разработка новых фармацевтических лекарств, разработка вакцин, молекулярная диагностика, клеточные технологии.

На сегодняшний день объем мирового рынка биотехнологий составляет 270 млрд. долларов, а прогнозируемые темпы роста рынка составляют 10-12% в год до 2020 года. Таким

образом, ожидается, что объем мирового рынка биотехнологий увеличится более чем в два раза и составит примерно 600 млрд. долларов к 2020 году[240] (см. рис. 1).

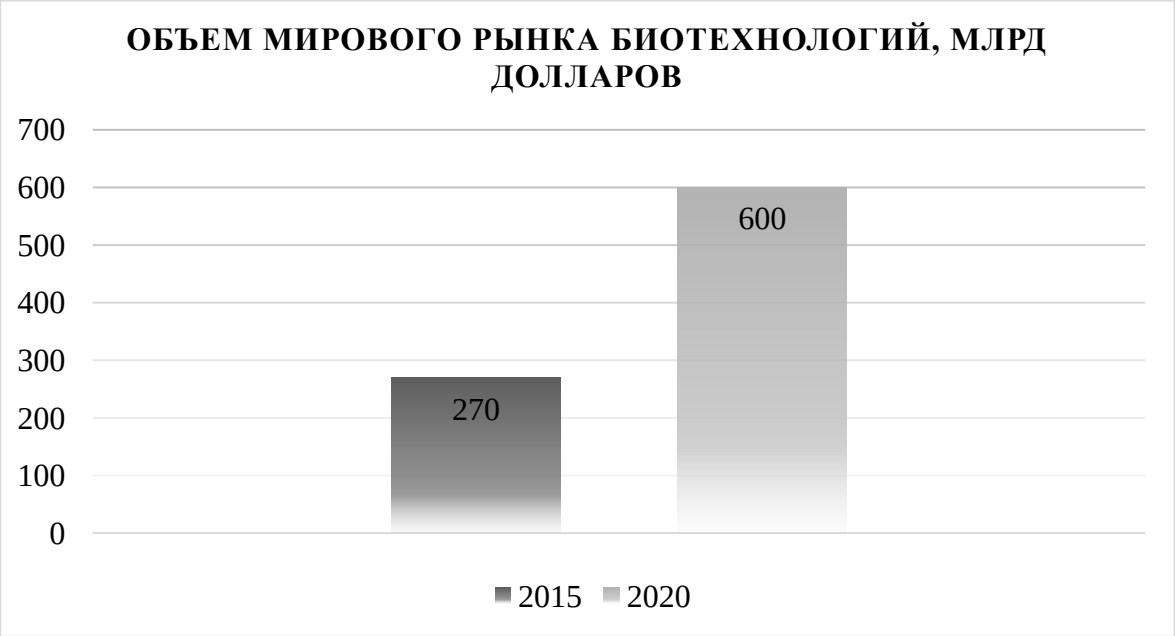


Рис. 1 Объем мирового рынка биотехнологий, млрд. долларов.

Анализируя отраслевую сегментацию биотехнологий, можно отметить, что на сферу биомедицины и биофармацевтики приходится около 60% объема мирового рынка, на промышленные биотехнологии и биоэнергетику – около 35%, на агробиотехнологии и на природоохранные биотехнологии – оставшиеся 5% объема мирового рынка[241] (см. рис. 2).

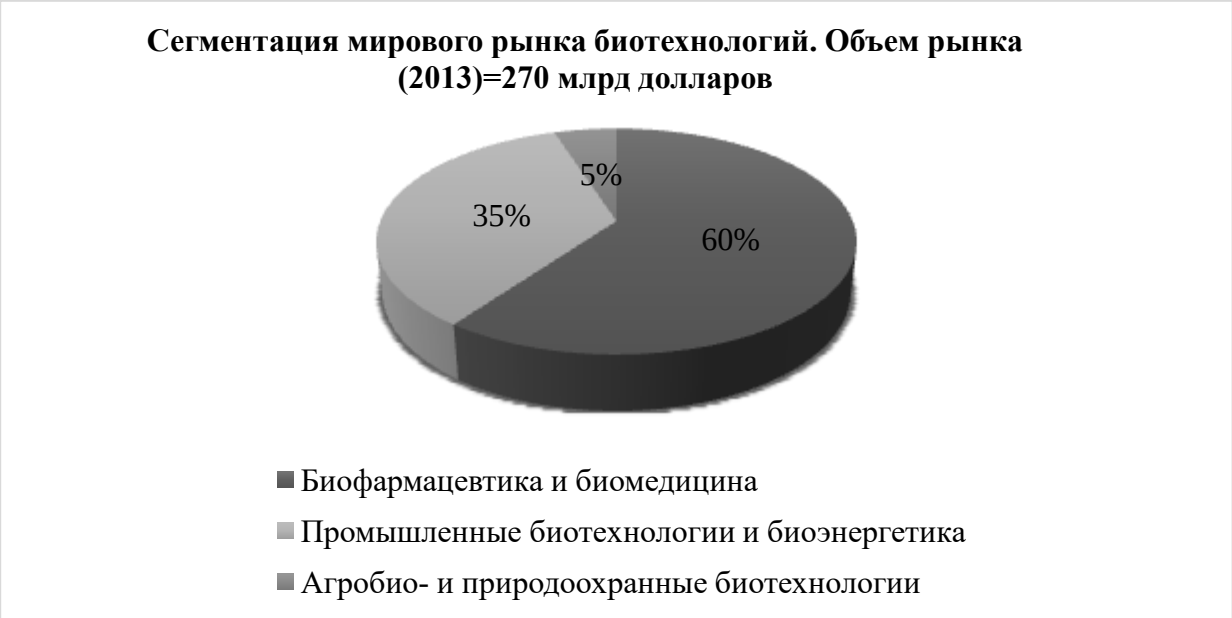


Рис. 2. Сегментация мирового рынка биотехнологий.

С точки зрения географического развития отрасли лидерами являются: США (доля мирового рынка составляет около 40%), Европа (Франция, Германия, Дания, Швейцария, Швеция), Канада и Австралия. Эксперты прогнозируют, что наиболее динамично развивающимися рынками в ближайшие несколько лет станут страны Азиатско-

[240] Источник: Frost & Sullivan.
[241] Источник: Frost & Sullivan.

Тихоокеанского региона, а в частности Китай и Индия, где существует огромный потенциал развития отрасли биотехнологий. Российская Федерация на сегодняшний день является «аутсайдером» на мировом рынке биотехнологий с совокупной долей менее 0,1%.

Учитывая привлекательность отрасли, биотехнологии были определены в качестве ключевых направлений инновационного развития российской экономики. В целях стимулирования развития биотехнологической отрасли 24 апреля 2012 года Правительством РФ была утверждена «Комплексная программа развития биотехнологий в Российской Федерации на период до 2020 года». Стратегической целью Программы является выход России на лидирующие позиции в области биотехнологий, в том числе по отдельным направлениям биомедицины, агробиотехнологий, промышленной биотехнологии и биоэнергетики, а также создание глобально конкурентоспособного сектора биоэкономики. Данная Программа учитывает основные направления развития биотехнологий, определяет ключевые инструменты поддержки отрасли, устанавливает основные целевые индикаторы.

Основными целями «Комплексной программы развития биотехнологий в Российской Федерации на период до 2020 года»[242] являются:

-увеличение в 8,3 раза объема потребления биотехнологической продукции;

-увеличение объема производства биотехнологической продукции в 33 раза;

-сокращение доли импорта в потреблении биотехнологической продукции на 50%;

-увеличение доли экспорта в производстве биотехнологической продукции более чем в 25 раз;

-выход на уровень производства биотехнологической продукции в размере около 1% ВВП к 2020 году и менее 3% ВВП в 2030 году.

Реализация программы состоит из двух основных этапов:

I этап

2011-20015 гг.- на первом этапе предполагается развитие внутреннего спроса и экспорта биотехнологической продукции;

II этап

2016-2020 гг.- на втором этапе предполагается формирование институциональных условий для проведения глубокой модернизации технологической базы соответствующих отраслей промышленности за счет массового внедрения в производство методов и продуктов биотехнологий.

Источниками финансирования Программы развития биотехнологий до 2020 года являются средства федерального бюджета и внебюджетных фондов. Наибольшую долю финансирования занимают следующие сегменты: биофармацевтика, биомедицина, агробиотехнологии и пищевые биотехнологии (см. рис. 3).



[242] http://government.ru/media/files/41d4e85f0b854eb1b02d.pdf

Рис. 3. Финансирование Программы развития биотехнологий до 2020 года

В целом, в экономике Российской Федерации установлен вектор развития рынка биотехнологий. Как в любой программе развития отрасли, предполагающей мероприятия по реализации мер, есть как драйверы, так и ограничители развития.[243] Ниже определены основные драйверы и ограничители развития отрасли биотехнологий в России.

Драйверы:

• Рост расходов государства на закупку дорогих препаратов по программам дополнительного лекарственного обеспечения (ДЛО).

• Государственное финансирование программ импортозамещения биотехнологических лекарств.

• Кластерная политика, способствующая привлечению зарубежного капитала.

• Финансирование стартапов, молодых развивающихся компаний при помощи институтов развития, а также трансфер зарубежных технологий.

• Расширение национального календаря прививок, стимулирующее рост рынка вакцин.

• Развитие сегмента лабораторной диагностики для создания превентивной медицины, включая создание новых диагностических систем.

• Растущее число хирургических вмешательств – фактор роста спроса на медицинские изделия из биосовместимых и биоразлагаемых материалов.

• Развитая отечественная индустрия информационных технологий может стать заделом конкурентоспособности российского рынка биоинформатики.

• Интенсивное развитие сельского хозяйства в РФ предполагает заметный рост потребления иммунобиологической продукции для животноводства, кормовых добавок, а также обуславливает необходимость утилизации и нейтрализации растущего объема отходов.

• Сохраняющийся высокий потенциал импортозамещения в биофармацевтике (антибиотики, гормоны), промышленных биотехнологиях (ферменты), агробиотехнологиях (премиксы и белково-витаминные добавки, вакцины, антибиотики).

Ограничители

• Неблагоприятная макроэкономическая и политическая ситуация создают риски при реализации инвестиционных проектов в России.

• Устаревшая промышленная база отечественных биотехнологических компаний, не сертифицированных по GMP, существенно ограничивает выпуск инновационных препаратов и вывод их на зарубежные рынки.

• Высокая зависимость от импорта, например, в области производства биотехнологических субстанций.

• Недостаток квалифицированных кадров, отсутствие современных образовательных программ препятствует внедрению биотехнологий на действующих производствах.

• Существенный дефицит финансирования НИОКР, в частности подразделений РАН.

• «Половинчатость» государственных программ поддержки НИОКР не позволяет довести разработки до стадии коммерциализации и организации промышленного производства новой продукции.

• Неясные правила локализации для иностранных биофармацевтических компаний, а также отсутствие аналогичных программ в других сегментах биотехнологий, не стимулируют приток прямых иностранных инвестиций в экономику РФ.

• Отсутствие современного законодательства, стандартов и технических регламентов, экологических стандартов, сдерживает развитие отдельных сегментов биотехнологии (например, биодеградируемые полимеры, биологические средства защиты растений, клеточные технологии и др.). 25

• Отсутствие государственных стимулов по использованию биотехнологий (например, в энергетике, сельском хозяйстве).

[243] Источник: Frost & Sullivan.

• Непрозрачный механизм государственных закупок вместе с отсутствием гарантированного сбыта – факторы, сдерживающие частные компании инвестировать в разработки. Между тем, в области биофармацевтики, наличие спроса со стороны государства и механизма лекарственного страхования – основной драйвер роста для инновационных компаний.

• Рост отрасли информационных технологий на рынках венчурного капитала и недостаток инвестиций в биотехнологии.

• Высокие логистические издержки и неразвитость таможенного регулирования не позволяют в короткий срок обеспечить поставки необходимого оборудования, материалов, реагентов.

Научно-исследовательские организации в области системной биологии, постеномных технологий и биоинформатики в России.

Организации	Подразделения
Институт биоорганической химии им. Академиков ММ. Шемякина и Ю, А. Овчинникова РАН	Отдел геномики и постгеномных технологий
НИИ биомедицинской химии им. В. Н. Ореховича	Отдел протеомных исследований и масс-спектрометрии • Отдел биоинформатики
Институт цитологии и генетики СО РАН	Отдел системной биологии • Центр коллективного пользования «Биоинформатика»
Институт общей генетики им. Н. И. Вавилова РАН	Отдел вычислительной системной биологии
НИИ физико-химической медицины (ФМБА)	Лаборатория протеомного анализа • Лаборатория постгеномных исследований в биологии • Лаборатория биоинформатики
Санкт-Петербургский Академический университет РАН	Лаборатория алгоритмической биологии
Санкт-Петербургский государственный университет	Центр геномной биоинформатики им. Ф.Г. Добржанского
БиоБизнес Инкубатор МФТИ	•Лаборатория биоинформатики и медицинской химии • Лаборатория системной биологии • Лаборатория секвенирования и математического моделирования транскриптома
Факультет фундаментальной медицины МГУ им. М. В. Ломоносова	Лаборатория постгеномных технологий
НИИ медицины труда РАМН	Лаборатория постгеномных технологий
Научно-исследовательский медико-биологический центр (УлГУ)	Лаборатория постгеномных технологий

Рынок биотехнологий в России имеет медленный, но положительный темп роста. Россия, наряду с информационными технологиями и нанотехнологиями, также видит привлекательность и огромный потенциал рынка биотехнологий. Несмотря на то, что на сегодняшний день доля России на мировой арене незначительна, практически все сегменты данной отрасли демонстрируют темпы роста и направлены на планомерное развитие. Для поддержки развития данной отрасли государством был принят ряд программ, направленных

на развитие биотехнологий в различных отраслях. Проекты в сфере биотехнологий имеют высокий инвестиционный спрос: институты развития уделяют данной отрасли все больше внимания в своих инвестиционных стратегиях.

Политика импортозамещения, которая наблюдается практически во всех сферах экономики, также постепенно начинает находить свое отражение в биотехнологиях. Например, многие крупнейшие биофармацевтические компании локализовали свое производство в кластерах Калужской, Ярославской области, в Санкт-Петербурге. Отечественные компании при поддержке Министерства промышленности и торговли создают аналоги зарубежных биопрепаратов. С ожидаемым истечением сроков патентной защиты на многие лекарства, в перспективе в России может появиться конкурентоспособный сектор биоаналогов (биосимиляров). В производстве промышленных ферментов, биодеградируемых полимеров, в агробиотехнологиях также наблюдается положительный тренд. Развитие превентивной медицины стимулирует развитие таких сегментов, как биоинформатика и лабораторная диагностика. Все это говорит о том, что данные технологии позволят улучшить наше качество жизни и наше здоровье: при помощи своевременного обнаружения множества болезней, человек сможет своевременно предпринять меры. Существующая неудовлетворенная потребность в высокотехнологических операциях в перспективе будет способствовать созданию емкого рынка медицинских изделий на основе биосовместимых материалов. Это касается, в частности, перспективного направления клеточных технологий, в котором в России имеются неплохие заделы. В сложившейся ситуации научные разработки российских ученых не могут перейти на стадию коммерциализации.

Список литературы

1. http://www.rbc.ru/
2. http://government.ru/media/files/41d4e85f0b854eb1b02d.pdf
3. Frost & Sullivan
4. РИИ (Рынок инноваций и инвестиций) http://moex.com/s25
5. http://ww2.frost.com/
6. http://postgenomics.ru/
7. Комплексная программа развития биотехнологий в РФ на период до 2020 года: утв. Правительством РФ 24 апреля 2012 № 1853п-П8 // www.dsm.ru — сайт ЗАО «Группа ДСМ».

Новрулзу С.А.

СУЩНОСТЬ И ЦЕЛИ АНАЛИЗА КОММЕРЦИАЛИЗАЦИИ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ

Новрузлу Сабутай Алакбар оглы
Научный руководитель: Людмила Михайловна Куприянова,
кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры
«Экономический анализ», заместитель заведующего кафедрой
«Экономика интеллектуальной собственности»
ФГОБУ ВО Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

Успех любого предприятия на его пути к достижению поставленных целей в современной конкурентной бизнес-среде зависит от внедрения достижений научно-технического прогресса. От того насколько своевременно это происходит, зависит стабильность положения этого предприятия на рынке. Большинство внедряемых новых научных разработок являются объектами интеллектуальной собственности (ОИС). В широком понимании термин «интеллектуальная собственность» – закрепленные законом права на результаты интеллектуальной деятельности (РИД) человека [1,8].

Целью работы является выявление основ института **коммерциализации интеллектуальной собственности (ИС)**.

С переходом мировой экономики в постиндустриальную стадию ОИС стали рассматривать как систему отдельного бизнеса. Проблема экономического использования РИД и прав на них в научном мире исследуется многими учеными: Б. Санто, П. Друкер, О.А. Данилевич, В. Суслина. Тем не менее, в сфере использования РИД все еще остается много неосвещенных и малоизученных направлений. Это вызвано тем, что долгий период времени в мировой практике ИС рассматривалась исключительно под юридическим углом зрения. В центре внимания находилась правовая защита научных разработок, а затем – результат их использования. В современном экономическом пространстве стран СНГ сложилась тенденция использовать ИС как инструмент законной оптимизации налогообложения предприятий. И в первом и во втором случае упускалась и все еще упускается одна немаловажная особенность РИД – их коммерциализация. Однако в условиях постсоветских реалий необходимо учесть и тот фактор, что недостаточное понимание руководством предприятий системы управления объектами промышленной собственности и, как следствие, выстраивание неправильной научно-технической политики ведет зачастую к безрезультатной и убыточной деятельности на рынках ОИС.

К РИД относятся: объекты промышленной собственности (ОПС) – изобретения, товарные знаки и др.; объекты, охраняемые в режиме ноу-хау – технические, управленческие и др.; объекты авторского права и смежных прав – литературные произведения, программы для ЭВМ и др.; нетрадиционные ОИС – научные открытия [2,10].

Под коммерциализацией принято понимать введение в хозяйственный оборот предприятия РИД с целью получения предприятием прибыли. Существует три основных общепринятых способа коммерциализации: 1) использование ОИС в собственном производстве; 2) продажа прав на ОИС заинтересованным физическим или юридическим лицам; 3) переуступка части прав посредством лицензионных договоров заинтересованным физическим или юридическим лицам.

Из всего вышеизложенного можно сделать вывод о том, что основными направлениями использования ОИС являются следующие [3,11]:

- применение РИД собственной разработки в промышленном производстве;
- продажа лицензий на РИД собственной разработки;
- использование в собственном производстве усовершенствованных своими силами РИД, приобретенных по лицензиям, а также их модификаций.

Сегодня становится очевидным, что смена экономического курса нашей страны необходима и неизбежна.

Одной из острых проблем, стоящих перед страной, стало ограничение на импорт высокотехнологичных товаров и передовых производственных технологий. Сегодня страна встала перед вызовом формирования программы импортозамещения и создания отечественных технологических цепочек, которые критичны для дальнейшего функционирования, обновления и развития многих отраслей.

Правовая охрана ОИС не может стать конечной целью их использования, и ее следует рассматривать лишь как необходимое условие для коммерциализации нововведения. ИС также необходимо рассматривать как самостоятельный и активный экономический институт, влияющий на инновационный процесс.

Интеллектуальной собственности необходимо управление с целью извлечения наибольшего социально-экономического эффекта из РИД, пресечения несоблюдения исключительных прав и др.

Предложить правовую модель инновационной деятельности, имея в виду цели правового регулирования, это значит определить роль государства в инновационных процессах.

В настоящий момент для концентрированного распределения ресурсов и организации прорывных технологических проектов, законодателю следует руководствоваться интересами всего общества, и возможно, при этом пойти на ущемление частных [4].

В России инновационное законодательство представлено Гражданским кодексом в четырех частях и иными актами, входящими в систему гражданского законодательства, а

также перечнем федеральных законов, прямо направленных на регулирование инновационных отношений.

Особое внимание следует уделить главе 77 ГК РФ «Право на использование результатов интеллектуальной деятельности в составе единой технологии», в которой законодатель сделал попытку закрепить приоритет государства в правах собственности на разработку единых технологий [5].

Инновационное законодательство должно создаваться с учетом и гражданско-правовой и публично-правовой природы отношений между участниками инновационной деятельности. Правовая обеспеченность участников инновационной деятельности предполагает наличие эффективного юридического инструментария, не только оформляющего отношения его субъектов с другими экономически обособленными участниками рынка, но и с органами власти, в компетенцию которых входят действия по разрешению, содействию, ресурсообеспечению и контролю [6,9].

В этой связи возникает необходимость в принятии единого консолидирующего акта в виде закона об инновационной деятельности в Российской Федерации, предмет которого должен быть тесно связан с мероприятиями государственной политики в области инновационной деятельности. Лишь в этом случае закон займет свое место в законодательстве публично-правового слоя. В нем надлежит сформулировать принципы управления инновационной деятельностью и меры по ее государственной поддержке. Проект Федерального закона «О научной, научно-технической и инновационной деятельности в Российской Федерации» рассматривается уже много лет, но до сих пор не принят [7].

Таким образом, нужны существенные коррективы в государственной политике инновационного развития в области законодательства, правоприменении и правосознании для становления России на инновационный путь развития.

Существование нормативных документов не решает главную проблему правообладателей - недостаточный уровень качества оформления правоустанавливающих документов (патенты о регистрации объектов индивидуализации охватывают порядка 30 % оборота ИС).

В Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации до 2020 года предполагается ежегодное наращивание экспорта высокотехнологичной продукции темпами по 15-20% и достижения стоимостного объема к этому рубежу минимально 60 млрд.долл. Положение в этой сфере усложнилось сокращением импорта высокотехнологичных товаров и технологий в связи с санкциями западных государств. Предусмотреть эффективное использование средств госбюджета для создания и охраны ИС отечественных наукоемких компаний является насущной задачей для нашего государства.

Список источников:

1. Иволгина Н.В. Финансовые аспекты управления интеллектуальной собственностью // Право интеллектуальной собственности. - М.: Юрист, 2015, № 2 (40). - С. 33-37

2. Казакова Н.А. Оценка коммерческой значимости результатов интеллектуальной деятельности // Право интеллектуальной собственности. - М.: Юрист, 2015, № 1 (39). - С. 17-20

3. Зимин В.А. Соотношение понятий "интеллектуальная собственность" и "интеллектуальные права" по законодательству Российской Федерации // Право интеллектуальной собственности. - М.: Юрист, 2014, № 4 (36). - С. 4-8

4. Свиридов В.А. Формы, способы и порядок защиты интеллектуальных прав // Экономика и право современной России: проблемы и пути развития: материалы II международной научно-практической конференции. - Самара: НОАНО ВПО СИБиУ, 2014. - С. 193-198

5. Иксанова Л.Р. Развитие системы управления интеллектуальным капиталом холдинга // Актуальные проблемы экономики и права. - Казань: Познание, 2014, № 3 (31). - С. 5-11

6. Духанин С.А., Исаев А.А. Защита интеллектуальной собственности судом по интеллектуальным правам // Судебная и внесудебная защита прав субъектов экономической деятельности в Российской Федерации в условиях международной интеграции: сборник статей. - М.: Финансовый университет, 2014. - С. 56-59
7. Золотарева А.Е. Анализ деятельности Суда по интеллектуальным правам // Актуальные проблемы российского законодательства: Сборник статей. - М.: ИТК "Дашков и К", 2014, Вып. 8. - С. 39-46
8. Мухамедшин И.С. Проблемы введения в оборот прав на интеллектуальную собственность // Сборник материалов международной научно-практической конференции "Интеллектуальная собственность: взгляд в будущее", приуроченное к 45-летию ФГБОУ ВПО РГАИС. - М.: ФГБОУ ВПО РГАИС, 2014. - С. 320-327
9. Никишов А.Б., Цитович Л.В. Правовое регулирование деятельности Суда по интеллектуальным правам в Российской Федерации // Сборник материалов международной научно-практической конференции "Интеллектуальная собственность: взгляд в будущее", приуроченное к 45-летию ФГБОУ ВПО РГАИС. - М.: ФГБОУ ВПО РГАИС, 2014. - С. 472-475
10. Лопатин В.Н. Интеллектуальная собственность: уроки политики, экономики и права, или почему в России нет рынка интеллектуальной собственности // Право интеллектуальной собственности. - М.: Юрист, 2014, № 2 (34). - С. 8-19
11. Усманова Т.Х., Куприянова Л.М. Менеджмент в коммерциализации интеллектуальной собственности. Приложение к журналу «Экономика. Бизнес. Банки» Москва, Том 1. 2016. С. 9-22

Гаспарян М.К.

ОСОБЕННОСТИ КОММЕРЦИАЛИЗАЦИИ НАУКОЕМКИХ ТЕХНОЛОГИЙ В ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАНАХ

Гаспарян Мария Камоевна,
Научный руководитель: Людмила Михайловна Куприянова,
кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры «Экономический анализ», заместитель заведующего кафедрой «Экономика интеллектуальной собственности» ФГОБУ ВО Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

Приоритетным направлением научно-технического прогресса в современном обществе является изучение наномира и создание нанотехнологий, открывающих необъятные горизонты для научных исследований. Взаимосвязь со многими странами мира в области коммерциализации научных идей, благоприятно влияет на развитие экономики и населения в целом, что способствует внедрению самых новых передовых научных идей в жизни людей. Интеграция науки, бизнеса и высшего образования является основным путем внедрения научных разработок – этим и определяется актуальность исследования.

Целью работы является анализ и оценка коммерциализации наукоемких технологий в зарубежных странах.

Повышенный спрос коммерческих предприятий к научным технологиям повышает возможность их использования и дает шанс на привлечение дополнительных средств с возможностью создания университетом личного производства, а также дает огромные перспективы для реализации новых научных идей с возможностью обслуживать проекты по бизнесу. Высшее правительство таких американских штатов как Нью-Йорк, Висконсин, Калифорния и другие поощряют работу между государственными университетами и предприятиями высокотехнологических отраслей для создания и развития центров нанотехнологий. Ярким примером тесного сотрудничества бизнеса и высшего образования являются научно-технологические парки. Их задача состоит в том, чтобы уменьшить время на

создание и практическое применение научно-технических и технико-технологических методов. Это достигается за счет скопления научных кадров, их тесного взаимодействия, а также изучения экспериментальных и информационных технологий и систем. Последние значительно ускоряют сам процесс внедрения и разработки. Наличие технопарков и подобных им структур наиболее сконцентрировано в таких странах, как США и Великобритания. Технопарки там создаются с целью коммерциализации научных разработок ВУЗа, он предоставляет базу для студенческой практики, получает прибыль от аренды складских и других помещений, а главной особенностью является повышение потенциала научных кадров. Ключевым является то, что работа технопарка субъекта малого бизнеса вводит в свою структуру разного рода сотрудников университета с интеллектуальными разработками студентов. Исследования в научной сфере становятся товаром, реализовав который сама наука получит средства к существованию. При этом центрами постоянной «жизнедеятельности» науки являются высшие профессиональные учебные заведения и исследовательские институты [1].

Инвестиции служат своеобразным катализатором для идей сотрудников ВУЗа. Это объясняется тем, что институты не имеют достаточно денег, поэтому должно присутствовать тесное сотрудничество с заинтересованными в их покупке людьми. Получение прав собственности запрещает полное или частичное копирование, а также использование, другими корпорациями [2]. Конечным потребителем могут стать частные инвесторы, различного рода фонды и программы.

Переход на коммерческие научные отношения в США связан с законом Бая-Доула (1980 г.), который был призван к коммерциализации перспективных открытий и достижений, проводившихся за счет государства. Свои лучшие достижения научной мысли университеты могли теперь свободно коммерциализировать. Выдача лицензии за реальные деньги стала ключевым аспектом, принятым большей частью ОПТ(Technology Transfer Offices) – 72%, тогда как лицензия за акции – 17%, за спонсорскую помощь - 11%.

Рассмотрим основные цели и задачи офисов передачи технологий – ОПТ (табл. 1).

Особым принципом, на котором основана научная деятельность в университетах США, является правило 80/20. Согласно данному правилу, в процессе по оформлению патента участвуют менее 20 процентов работников университетов [4]. Вместе с тем наблюдается практика по присвоению университетами права собственности на изобретение. Это дает дополнительные патенты и повышает финансирование научной деятельности в университете, появляются spin-offs – самостоятельно существующие фирмы, функционирующие на базе ВУЗов.

Таблица 1

Задачи офисов передачи технологий

Процессы передачи технологий	Доля процесса в Положении о миссии ОПТ, %
Лицензирование платежей или роялти	78,7
Защита интеллектуальной собственности	75,2
Упрощение процесса опубликования	71,6
Спонсорство исследований	56,7
Полезность технологий	54,6
Связь с производством	42,6
Экономическое развитие	27
Предпринимательство	20,6

Данные фирмы основываются через договорные соглашения, и они имеют лицензии на интеллектуальную собственность, изобретенную университетом. С 80-х годов прошлого века

по начало 2000-х в Соединенных Штатах было основано 3376 spin-off фирм при университетах [5].

При коммерциализации технологий следует учесть тот факт, что не все технологии принесут положительный экономический эффект от их применения, для решения следующей задачи используют показатели оценки эффективности коммерциализации. Коэффициент инвестиционной рентабельности (КН) определяется соответственно формулы:

$$Кн = ЧДс/Ип, \quad (1)$$

где: Ип - уровень доходов на единицу инвестиций, ЧДс – средний доход за год.

Экономический эффект (Э) использования результатов наукоемких технологий можно определить на основе формулы:

$$Э = РТ – ЗТ, \quad (2)$$

где: РТ – стоимостная оценка результата применения наукоемких технологий (ожидаемое или фактическое поступление средств) за период; ЗТ – стоимостная оценка расходов на применение наукоемких технологий за расчетный период.

В таблице 2 представлены методы государственной поддержки НИИ, а также мировой опыт реализации этих программ. Первостепенной целью системы права является создания удобной схемы патентования, участие учёных в новейших экспериментах. Многоотраслевые предприятия должны работать в безопасных правовых обстоятельствах. Они преобразуются в платформы для распространения нововведений, обеспечивают выгодные партнёрские связи в цепи «государство и предпринимательство».

Таблица 2

Методы поддержки НИИ (мировой опыт) [6]

Финансовое снабжение	Используемые методы для поддержки НИИ	Реализация (страны)
Совершенствование механизма государственной финансовой поддержки НИОКР	Экспортно-импортные квоты для поддержания национального наукоемкого продукта; обеспечение банковскими кредитами; право относить на себестоимость продукции полностью все расходы на НИОКР; гос. финансирование расходов на поддержание патентов и обеспечение их защиты при бюджетном финансировании результатов; создание грантов и обеспечение гос. кредитами; размещение госзаказов стратегически важной продукции в НИОКР; отсрочки по уплате налогов при инвестировании в собственные НИОКР; налоговые льготы;	Италия, США, Англии, Бельгия, Канада Швеция,
Процесс стимулирования коммерческих инвестиций	Отсутствие двойного налогообложения Наличие или создание патентных и венчурных компаний, являющихся филиалами холдинговых компаний.	США, Швеция
Улучшение климата налогообложения на научные исследования	Оказание государством практической помощи и консультаций в составлении отчетов о структуре ИС для поиска инвесторов	США, ЕС
Поддержка национальных производителей инноваций	Введение передовых механизмов понижения материальных издержек на НИОКР	Япония, США, ЕС
Укрепление профессионализации	Раннее финансирование инновационных проектов (консультирование; непрерывное финансирование,	Англия

движения наукоемких технологий	помогает поддержать НИОКР на ранней стадии ПЖЦ и предъявить результаты национальным и международным инвесторам)	
Выбор рентабельных результатов научного процесса для коммерциализации	Разработка и развитие механизма инновационных посредников между государственными НИОКР, академическими исследованиями и частным бизнесом – организаций по трансферу технологий	США, ЕС

Оценка качества инновационной системы и соответствующие ей значения по шкале желаемости представлены в таблице 3.

Таблица 3

Оценка качества инновационной системы и соответствующие ей значения по шкале желаемости

	Оценка качества	Диапазон показателя желаемости	Средняя отметка по шкале желаемости
	Отлично	Более 0,95	0,975
	Очень хорошо	0,875-0,95	0,913
	Хорошо	0,69-0,875	0,782
	Удовлетворительно	0,367-0,69	0,53

Анализ оценки качества различных стран представлен в таблице 4.

Таблица 4

Анализ оценки качества различных стран

	Критерий	Россия	Швейца-рия	Нидер-ланды	Гонконг	США	Ранг, i
	Вхождение в 10 лидеров	нет	да	да	да	да	-
	Государственное участие в инновационной деятельности	8	9,5	8	9,5	7,5	1
	Развитие фундаментальных исследований	8	7	8	7	8	2
	Развитие объектов инновационной инфраструктуры	6	9	8	7	9	3
	Поддержка инновационного бизнеса	5	10	9	8	10	6
	Развитость венчурного инвестирования инноваций	Хор	Отл	Хор	Удов	Отл	5
	Правовое обеспечение инновационной деятельности	Удов	Отл	Отл	Хор	Отл	4
	Интеграция в мировую	Хор	Отл	отл	Оч хор	Отл	8

	инновационную систему						

Источник: Согласно рейтингу Индекса инновационного развития стран 2013 г., представленного Международной бизнес школой Insaed

Практическая направленность науки, ориентация на рыночную сферу может стать основой для освоения всего нового. Сейчас информация высоко ценится, а новые идеи становятся дорогостоящим товаром. Передача знаний, продвижение инноваций является стержнем взаимосвязи научных достижений с их укоренением и пользой в технических и иных сферах жизни. Интеграция науки, бизнеса и высшего образования является основным путем внедрения научных разработок.

Список источников:

1. Положение об офисе коммерциализации технологий. Т. Лукьянова, "Кадровик. Кадровое делопроизводство", № 9, сентябрь 2010 г.

2. Материалы семинаров Проекта ЕС «Наука и коммерциализация инноваций», ras-stc.ru

3. Д.Уайтсайдс. Нанотехнология в ближайшем десятилетии. Прогноз направления исследований: Пер. с англ. / Д. Уайтсайдс, Д. Эйглер, Р.Андерс; Ред. М. К. Роко, Р. С. Уильямс, П. Аливисатос, Пер. А. В. Хачоян; National Science and Technology Council, Committee on Technology, Interagency Working Group on Nanoscience, Engineering and Technology. - М.: Мир, 2002. - 291 с.

4. www: UK Treasury

5. www: Trendchart website

6. www: intb.ru

Костылева А. В., Шипицына Л. С.
ПРОЕКТ «УМНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

Костылева А. В.
Шипицына Л. С.
Научный руководитель: Арсенова Е.В.
к.э.н., профессор кафедры «Стратегический и антикризисный менеджмент»
ФГОБУ ВО Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

Главная идея проекта - создание образовательного учреждения нового типа: многофункционального научно- образовательного комплекса для студентов с различными стартовыми возможностями и особенностями развития, который реализует инновационную модель социально - ответственного инновационного образования.

Социально-формирующая и развивающая среда «Умного университета» создается на основе принципов разнообразия, открытости, мобильности, модульности, технологичности, эргономичности и экологичности. Она включает в себя организационную культуру университета, уклад, традиции и, конечно, многомерную информационную среду.

Модель «Умного университета» предусматривает строительство в рамках единого комплекса отдельных корпусов и специальных объектов. На территории образовательного комплекса предусмотрена возможность заниматься спортом, отдыхать, проводить занятия на открытом воздухе, выращивать фрукты и овощи, формировать ландшафтный дизайн. Территория, прилегающая к учебным корпусам, делится на зоны в соответствии с уровнем обучения студентов. Студенты и преподаватели проживают в поселке в современных комфортабельных квартирах, таунхаусах и отдельных домах. Поселок располагается в непосредственной близости к университету и всей его инфраструктуре. В центре всего комплекса — спортивные и культурно-досуговые здания. К ним обеспечивается легкий доступ как из поселка, так и из университета.

Модель управления «Умным университетом» обеспечивает интеграцию и взаимодействие университета и поселка, бесперебойную работу всех служб и подразделений, поддерживающих образовательные, научные и воспитательные процессы.

В настоящее время введение федеральных государственных образовательных стандартов предполагает повышение интерактивности и индивидуализации обучения, которые достигаются путем применения в современном образовательном процессе электронного обучения и дистанционных образовательных технологий, совершенствования технологической инфраструктуры образования.

Практика показывает, что многие зарубежные университеты давно занимаются проблемой создания доступной среды для лиц с ограниченными возможностями. В Германии создание благоприятной архитектурной среды для инвалидов, например, пандусов и специальных лифтов, - пройденный этап. Во многих немецких университетах предусмотрена ставка коррекционного педагога, который не просто время от времени консультирует детей, но и фактически может являться тьютором, присутствуя на всех занятиях и помогая студентам-инвалидам решать их проблемы. Но даже этого, по мнению экспертов, недостаточно: необходимо продолжать улучшать среду для особенных студентов.

В основе законодательства об инвалидах лежит идея о том, что реабилитация, обучение и последующее трудоустройство инвалидов экономически выгоднее, чем постоянное обеспечение их пенсиями и пособиями. Здесь действует Федеральная программа занятости лиц с тяжелой степенью инвалидности, предусматривающая различные льготы и субсидии предпринимателям, трудоустраивающим инвалидов.

В Конституции США сказано: «ни один штат не может отказать ни одному индивидууму в равной защите законов». Права инвалидов установлены в других документах, как специализированных, так и общих. Конечно, без барьерная среда в США не так хорошо развита, как в Германии, однако в Америке имеется и Акт о профессиональной подготовке, который обязывает правительства штатов резервировать не менее 10 процентов федеральных грантов, получаемых на нужды профессионального образования, для обучения студентов-инвалидов. В стране существует разветвленная сеть по профессиональной подготовке и трудоустройству инвалидов.

В Финляндии разработана обширная законодательная база, обеспечивающая организацию системы реабилитации инвалидов. На законодательном уровне закреплена интеграция реабилитационной деятельности в сферу социальной защиты населения, здравоохранения, занятости, социального страхования, образования, а также сформированы механизмы их сотрудничества и кооперирования.

Особое внимание в законодательстве Финляндии уделено профессиональной реабилитации инвалидов, которая представлена трехуровневой системой с интеграцией обучения, профессионального образования, переподготовки инвалидов, обучения на рабочем месте, а также профессиональной ориентации и обеспечению занятости, профессиональному развитию и оценке результатов реабилитации.

Большинство ВУЗов Финляндии могут обеспечит студенту с ограниченными возможностями все необходимые условия для получения высшего образования – начиная от пандусов и специально оборудованных классах университета, заканчивая включенным он-лайн образованием.

Подавляющее большинство вузов РФ не способно обеспечить комфортные условия для обучения студентов с ограниченными возможностями - считают эксперты, опрошенные РИА Новости. Но ведь высшее образование хотят получать не только здоровые молодые люди, но и ребята с ограниченными возможностями здоровья. В законе об образовании прописано, что дети-инвалиды, инвалиды I и II групп имеют льготу на поступление в один ВУЗ вне конкурса при успешном прохождении вступительных испытаний.

Недавно был подготовлен специальный рейтинг архитектурной доступности вузов РФ для студентов-инвалидов. Он показал, что многие вузы РФ не имеют специальных лифтов и

дверей, пандусов и подъемников, необходимых для комфортного обучения студентов-инвалидов.

Анкеты заполнили 157 вузов, включая филиалы, однако в рейтинг вошел 91 ВУЗ с итоговым баллом 50% и выше.

В тройку самых доступных зданий для учебы студентов-инвалидов вошли Московский государственный институт музыки имени Шнитке, Международный независимый эколого-политологический университет, Нефтекамский филиал Башкирского государственного университета.

Тихоокеанский государственный университет, Хабаровская государственная академия экономики и права, Орловский государственный университет, согласно проведенному исследованию, стали самыми недоступными для учащихся-инвалидов.

На сегодняшний день отечественные ВУЗы не всегда имеют условия, необходимые для обучения инвалидов, как в части архитектурной доступности, так и в части организации образовательного процесса. Особенно сложная ситуация сложилась там, где ВУЗы располагаются в старых зданиях.

Хорошим примером для других ВУЗов может служить Российский государственный университет физической культуры, спорта, молодёжи и туризма, который создает и развивает условия для обучения студентов-инвалидов. Уже на протяжении 5 лет они принимают студентов с ограниченными возможностями: для них разработана специальная система обучения и комфортная среда: специальные душевые и туалеты, подъезды, пандусы и лифты.

Благодаря проекту «Умный Университет» Финансовый Университет может стать совершенно новой площадкой без барьерной среды и возглавить рейтинг архитектурной доступности ВУЗов РФ.

В основу проекта «Умный университет» легло несколько направлений:

- Совершенствование технологической инфраструктуры образования;
- Создание условий для обучения инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья;
- Развитие системы дистанционного обучения.

В данном проекте *совершенствование технологической инфраструктуры образования* подразумевает автоматизацию большей части происходящих операций посредством создания комплексной системы управления инженерными системами, тем самым создавая комфортные и безопасные условия нахождения студента в университете и включает в себя:

1) Систему интеллектуального энергосбережения:

- Управление освещением. При длительно работающем освещении, без какой-либо активности в данной зоне система автоматически выключит оставленный без присмотра свет.
- Управление светом. Выключение всех светильников одной кнопкой. Выходя из комнаты Вам ненужно выключать все источники света, достаточно нажатия одной кнопки и все освещение в данном помещении будет выключено.

2) Систему интеллектуального ресурсосбережения:

- Использование смесителей на фотоэлементе. Сенсорные смесители это бесконтактные электронные краны, предназначенные для автоматической подачи воды, они чувствительны к малейшему движению, которое считывает инфракрасный датчик, вставленный в панель под краном.
- Контроль электрических нагрузок в интеллектуальном доме. При большом количестве электроприборов система контроля электрических нагрузок может надежно защитить студентов от нежелательных перегрузок и отключения электропитания в корпусе.
- Режим энергосбережения позволяет перевести в состояние низкого потребления энергии системы вентиляции и кондиционирования, полностью отключить все другие приборы на время отсутствия в доме.

3) Систему безопасности:

- Охранная и пожарная сигнализация. Система охранной и пожарной сигнализации осуществляет непрерывный контроль состояния датчиков, выполняя определенные сценарии при возникновении нештатных ситуаций.
- Контроль утечек опасных газов. Система контроля скопления опасных газов предотвращает возможный ущерб для здоровья и имущества.

4) Систему климат контроля:

- Защита от опасных перепадов температуры. Большой перепад температуры в помещениях или небольшой сквозняк также может стать причиной болезни. Система климат контроля регулирует все параметры климата и защищает здоровье студентов.
- Удаленное управление. Дает возможность заблаговременно установить климат, например, включить кондиционер, в жаркий день.

5) **Компоненты контроля:**

Эта группа включает датчики параметров среды или приборы, контролирующие технику. К компонентам контроля относятся инженерные сети (например, устройства, блокирующие водоснабжение при внезапном прорыве трубы), пожарное оборудование (специальные датчики задымления), сигнализация (датчики несанкционированного проникновения в помещение, подающие тревожный сигнал в службу безопасности) и многое другое.

Создание условий для обучения лиц с ограниченными возможностями здоровья **подразумевает соответствие минимальным требованиям для** получения инвалидами полноценного профессионального образования. Данные требования можно разделить по нескольким основным направлениям:

1) Материально-техническое обеспечение образовательной деятельности:
   - Наличие пандусов, поручней и перил.
   - Оборудование санузлов. Поручни адаптируют санитарно-гигиенические комнаты под потребности маломобильных групп населения и защищают оборудование от возможных повреждений. Данные приспособления особенно актуальны для обеспечения безопасности инвалидов, использующих для передвижения инвалидные кресла-коляски.
   - Установка **специальных лифтов и подъемников.** При нажатии на кнопку вызова на посадочном этаже кабина приходит на уровень точной остановки. Двери лифта открываются автоматически. Пассажир на инвалидной коляске заезжает в кабину и нажимая кнопку приказа нужного ему этажа, расположенную в посту управления. Двери лифта автоматически закрываются, и лифт приходит в движение, разгоняясь до номинальной скорости. При подходе кабины лифта к датчику необходимого этажа, лифт замедляется и останавливается на уровне точной остановки, открывая двери.
   - Установка автоматических раздвижных дверей.
2) Организация учебного процесса на принципах полной интеграции студентов-инвалидов со всеми студентами:
   - Максимально глубокая интеграция инвалидов в социальную жизнь общества.
   - Не существует систематического подхода к интеграции инвалидов в систему университетского высшего профессионального образования. Если человеку все-таки удается получить доступ к высшему образованию, это скорее результат персональных усилий и поддержки семьи и друзей. Большинство студентов-инвалидов, обучающихся в высших учебных заведениях, имеют такие физические характеристики, которые не требуют необычных технических вспомогательных приспособлений для обучения или повышения доступности.
3) Психолого-педагогическое сопровождение:
   - Организация профориентации и консультирования по вопросам приема и обучения в вузе.

- Контроль за графиком учебного процесса и выполнением аттестационных мероприятий.
- Психологическое консультирование, организацию индивидуальных консультаций.
- Индивидуальные учебные планы и индивидуальные графики обучения.
- Обеспечение учебно-методическими материалами.

4) Социальное сопровождение:
   - Выделение инвалидам материальной помощи.
   - Вовлечения их в студенческое самоуправление.
   - Организации культуры и досуга.

5) Организация в вузе трудоустройства выпускников-инвалидов:
   - Презентации и встречи работодателей со студентами-инвалидами.
   - Индивидуальные консультации студентов и выпускников по вопросам трудоустройства.
   - Мастер-классы и тренинги.
   - Создание банка вакансий.

Развитие технологий электронного образования в ВУЗе рассматривается как комплекс мер по организации всех процессов жизненного цикла предоставления образовательных услуг с помощью средств электронного обучения: маркетинг, проектирование и разработка образовательных программ, поддерживаемых средствами электронного обучения, подготовка информационных, технических и других ресурсов для их реализации, собственно обучение и анализ его эффективности.

В России дистанционное образование начало развиваться в 90-е годы. К преимуществам дистанционного образования относятся:

- Индивидуальный темп обучения – учащийся сам устанавливает скорость изучения, опираясь на свои личные обстоятельства и потребности.
- Свобода и гибкость - выбор любого из многочисленных курсов обучения остается за учащимся, а также студент может планировать время, место и продолжительность занятий.
- Доступность – обучающийся не ограничивает себя в образовании из-за географического или временного положения образовательного учреждения.
- Мобильность - успешный процесс обучения строится на реализации обратной связи между преподавателем и обучаемым.
- Технологичность – возможность использовать в процессе образования новейшие достижения информационных и телекоммуникационных технологий.
- Социальное равноправие - равные возможности получения образования независимо от места проживания, состояния здоровья, элитарности и материальной обеспеченности обучаемого.
- Творчество – создаются комфортные условия для творческого самовыражения.

Обучающие программы и курсы могут быть недостаточно хорошо разработаны из-за того, что квалифицированных специалистов, способных создавать подобные учебные пособия, на сегодняшний день не так много.

В дистанционном образовании основа обучения только письменная. Для некоторых отсутствие возможности изложить свои знания также и в словесной форме может превратиться в камень преткновения. С нашей точки зрения, дистанционное образование - это очень удобно и полезно.

Таким образом «Умный университет» будет являться инкубатором идей, технологий, проектов и практик, работающим как ресурсный центр всей страны. Он будет способствовать формированию поколения деятельных, инициативных и творческих людей, генерации позитивных изменений в системе образования и социальной сфере региона и страны, росту главного богатства страны — ее человеческого потенциала.

Список литературы

1) Жигунова Г. В. Интолерантность в отношении детей с ограниченными возможностями здоровья в образовательной среде / Жигунова Г. В.// Гуманизация образования. - 2010. - № 1.
2) Дистанционное образование в России. - Режим доступа: http://www.obratis.ru/zhurnal/distantsionnoe-obrazovanie-v-rossii-obzor-luchshih-10-saitov/
3) Доклад консалтингового агентства McKinsey «Лидеры системы образования: сравнительный анализ политики в отношении менеджеров образования в восьми странах» (2010).
4) Нормативно-правовая база по приспособлению для инвалидов объектов городской инфраструктуры. – Режим доступа: http://aupam.ru/pages/zakonodatelstvo/normativno/oglavlenie.html
5) Федеральный закон «Об образовании в Российской Федерации» от 29 декабря 2012 года № 273-ФЗ.
.

Цебро Ю.А.

КАРШЕРИНГ КАК ПРОЕКТ, ВИДОИЗМЕНЯЮЩИЙ ОРГАНИЗАЦИЮ АВТОМОБИЛЬНЫХ ПЕРЕВОЗОК

Цебро Ю.А.

Научный руководитель: Зейналов А.А.
к.э.н., доц., профессор кафедры «Проектный менеджмент»
ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

Каршеринг — вид краткосрочной аренды автомобиля с поминутной или почасовой оплатой, обычно используемый для коротких внутригородских поездок. Каршеринг предполагает возможность вернуть автомобиль в любом из пунктов обслуживания. При наличии большого количества автоматизированных пунктов аренды в городе каршеринг предоставляет свободу выбора между общественным транспортом или автомобилем в каждом конкретном случае и позволяет избежать издержек владения транспортным средством в личной собственности.

По словам некоторых экспертов, жители мегаполисов всё меньше испытывают потребность в собственном автомобиле с ростом популярности системы каршеринга, а также других видов аренды транспортных средств.

Согласно исследованию компании Frost & Sullivan, на 2011 год в Европе существует около 700 тысяч подписчиков на услуги каршеринг. К 2020 году число подписчиков вырастет до 15 млн человек, а число доступных автомобилей — до 240 тысяч. Крупные автомобильные концерны запускают собственные услуги каршеринга.

Обычно для того, чтобы воспользоваться автомобилями компании-оператора каршеринга, необходимо один раз заключить договор, в котором прописаны основные нюансы предоставления сервиса, права и обязанности сторон. После этого новый пользователь каршеринга получает право в любой момент воспользоваться любым свободным автомобилем данного сервиса. Технически для доступа к автомобилю может использоваться:

- Физическая карта доступа.
- Онлайн-бронирование свободных автомобилей через браузер. Этот способ предоставляет большинство сервисов каршеринга.
- Бронирование автомобиля через приложение для смартфона. Помимо собственных приложений операторов доступны приложения - агрегаторы независимых разработчиков.

В случае бронирования пользователю обычно предоставляется 20 минут, чтобы добраться до выбранного автомобиля, в течение которых арендная плата не взимается, по окончании плата начинает взиматься по парковочному тарифу.

Отличия от долгосрочной аренды

- пункты выдачи и возврата открыты 24 часа в сутки, 7 дней в неделю;

- бронирование, взятие и возврат машины автоматизированы;
- машины могут быть арендованы по минутам, часам или дням;
- все клиенты имеют членские карты и были предварительно одобрены к вождению
- большое количество пунктов выдачи и возврата авто в городе, зачастую расположенных около метро и другого общественного транспорта;
- страховка и бензин обычно входят в стоимость аренды.

Преимущества. Каршеринг позволяет сэкономить до 70% совокупной стоимости транспорта для своих участников, так как они оплачивают только время, когда реально используют автомобиль. Участники каршеринг - клубов отмечают 47 % рост использования общественного транспорта, 10 % рост количества поездок на велосипеде и 26 % рост пеших прогулок. Это можно объяснять более эффективным использованием автомобиля, отказом от невынужденных поездок. Члены каршеринг-клубов, отказавшиеся от собственного авто, используют машины только тогда, когда они им действительно необходимы, и чаще ходят пешком.

История. В ноябре 2014 года власти Москвы заявили о намерении создать в Москве в 2015 году сервис по краткосрочной аренде автомобилей по аналогии с западноевропейскими городами. Предполагалось, что им займется частная компания, а город окажет поддержку в виде предоставления инфраструктуры и парковочных мест.

10 сентября 2015 года в центре Москвы состоялась торжественная церемония запуска сервиса «Делимобиль». В течение первого месяца после запуска действовал специальный тариф — 5 рублей в минуту. С 14 по 30 сентября 2015 года количество зарегистрированных пользователей сервиса увеличилось в 2 раза и на 1 октября составляло 1028 человек; средняя продолжительность аренды составила 39 минут.

Делимобиль — сеть краткосрочного проката автомобилей с поминутной оплатой в Москве, запущенная в сентябре 2015 года. Он не заменяет общественный транспорт и такси, а представляет собой дополнительную транспортную услугу.

Функциональность. Для того чтобы воспользоваться сервисом, надо найти свободный автомобиль, припаркованный на улицах города. Увидеть, где именно находятся свободные машины, можно с помощью мобильного приложения, которое является главным инструментом пользования сервисом. С его помощью пользователь бронирует автомобиль, сообщает о прекращении аренды и оплачивает услуги сервиса.

Для регистрации в сервисе необходимо отправить скан паспорта и водительского удостоверения. В случае одобрения — подписать договор. Рассмотрение заявки проходит в течение 24 часов.

Зона действия. Поездки можно совершать в пределах Московского малого кольца. Завершить аренду и оставить автомобиль в этой зоне нельзя, но можно перевести автомобиль в экономный тариф «Ожидание». Завершить аренду можно в любом, разрешенном правилами месте в пределах МКАД (в том числе на платных парковках Москвы, бесплатно) или не далее 1 км от любой станции метро за пределами МКАД. С 1 марта 2016 года можно оставлять автомобиль на стоянке аэропорта Шереметьево, в специально отведенном месте у терминала F.

Парк автомобилей. На момент запуска сервиса в сентябре 2015 году парк автомобилей состоял из ста Hyundai Solaris российской сборки, раскрашенными в яркий серо-оранжевый цвет. В декабре 2015 количество автомобилей увеличилось до 300. К концу 2016 года парк Делимобиля составляет 1500 машин.

Тарифы, Парковка, Количество машин указано в таблице.

При этом не требуется вносить какой-либо залог и мыть автомобиль. Заправлять бензином можно на АЗС «Лукойл», по топливной карте, которая находится вместе с документами в автомобиле. Также клиенты могут бесплатно оставлять прокатные машины на платных парковках в центре города. Договором предусмотрены различные штрафы за загрязнение салона, отключение GPS-трекера и др.

Владельцем сервиса является частная российская компания ООО «Каршеринг Руссия», которая инвестирует в 2015 году 600 млн. рублей в экономику Москвы. Для разработки московской концепции поминутной аренды автомобилей был использован положительный опыт других стран - Германии, Италии, Франции, США и др.

Пока можно завершать аренду в будни только в пределах ТТК, а в выходные — в пределах МКАД, на любых официальных городских парковках. Благодаря предоставленным Департаметом транспорта льготам, компания оплачивает стоянку на платных парковках Москвы по специальному тарифу – 60 000 рублей за 3 года за каждый автомобиль, благодаря чему машины можно оставлять на них бесплатно. Идея с топливной картой неплоха: если нужно заправить машину, не надо платить своими деньгами. Новый сервис каршеринга — не замена автобусов или такси, а скорее аналог велопроката и ещё один городской транспорт, доступный всем горожанам, достигшим 21 года и обладающим водительскими правами. В теории идея автоматизированной поминутной аренды автомобиля очень удобна: где захотел — взял машину, где удобно — оставил, а думать о ТО, страховках, парковках и очередях на шиномонтаж не нужно.

Anytime

Сервис Anytime запустился в Москве самым первым в 2013 году, но за время своего существования он, кажется, не особо развивался. Проблемы начались ещё на этапе работы с приложением. Оно скачалось, но работало криво, не реагировало на команды и не давало зарегистрироваться. Через 40 минут наконец удалось отправить заявку и фото водительских прав и паспорта. Спустя продолжительное время позвонили и предложили приехать в офис, чтобы подписать договор. Офис оказался расположен неудобно: далеко от центра, в 15 минутах пешком от станции метро «Парк Победы».

Установив приложение, оказалось, что в центре почти не найти доступной машины. Ответ оказался прост: оставлять машину на платной парковке в городе нельзя, — только на бесплатной. На вопрос, как быть, ведь вся парковка в центре платная, сотрудники сервиса предложили парковаться во дворах. Идея хорошая, но в договоре написано, что нести все расходы, связанные с эвакуацией, будет арендатор, даже если вы завершили свою поездку, а машину увезли потом.

Не самым приятным сюрпризом оказалась и депозитная система. Для того чтобы взять стандартную машину Hyundai или Chevrolet, нужно, чтобы на счету было не меньше 500 рублей. Хотите BMW? Необходимая сумма — не меньше 2 тысяч рублей. Это неудобно: неиспользованные деньги так и повисают на счету, а если они вдруг заканчиваются в процессе аренды, нужно пополнять счёт заново и вручную вводить все данные карты.

В центре нашлась всего одна машина, и до неё пришлось ехать на метро. Это был очень грязный Chevrolet, а в салоне пахло сигаретами. За 20 бесплатных минут не успев добраться до машины, аренда запустилась автоматически, а система не дала заполнить опросник о состоянии автомобиля. По договору нельзя завершать аренду, если в баке меньше 25 % бензина, иначе арендатору грозит штраф. Бензина же в автомобиле оставалось всего 26%. Объяснимо: деньги и время, потраченное на АЗС, возмещают на ваш счёт в Anytime, но и происходит это не совсем в пользу клиента. Поэтому никто не заправляет полный бак. Материальная ответственность за нанесенные повреждения ложится на плечи клиента. За причинение ущерба, не превышающегоревышает 70 000 рублей — 15 000 рублей + 25% разницы между суммой ущерба и 70 000. Так или иначе, чтобы не попасть в неприятную ситуацию, обнаруженные повреждения нужно сфотографировать и отправить фотографии на корпоративный WhatsApp прежде, чем откроете дверь машины. Со всем остальным разберется компания.

Тарифы, Парковка, Количество машин указано в таблице.

Несмотря на все минусы, Anytime может быть удобным, если вы живёте и работаете за ТТК и вас не пугает, что машина неухоженная.

YouDrive

Начать пользоваться YouDrive оказалось проще всего. Зарегистрируясь на сайте, отправив фото своих документов, и буквально через минуту перезвонили, уточнив адрес, куда можно привезти договор на подпись, — бесплатно. Ещё через минуту на почту пришёл образец договора: всё можно изучить заранее, чтобы не терять времени, когда приедет курьер. После подписания договора и практически сразу получена СМС с пин-кодом к личному кабинету. Скачав приложение и начать поиск ближайшего автомобиля.Оказалось, что в центре довольно много машин и до ближайшей можно добраться пешком. **Минус — сервис работает только в центре**

Тарифы, Парковка, Количество машин указано в таблице.

Несмотря на небольшую площадь покрытия, YouDrive оказался наиболее удобным сервисом: машин много, их можно оставлять на платных городских парковках. Подходит для тех, кто живёт и работает в пределах центра. **Машина оборудована роботизированнойкоробкой, но на ней можно ездить и как на механике, с ручным выбором передачи. Часть таких машин YouDrive оборудована встроенным навигатором, часть – нет**

Стоит обратить внимание, что если вы более 3 раз в сутки забронировали автомобиль и не воспользовались им – за каждую бронь с вас спишут по 500 рублей. Если в AnyTime нужно заранее пополнять свой виртуальный счёт на нужную сумму, то здесь начать аренду можно с любой суммой – по завершении аренды стоимость поездки спишут напрямую с привязанной к вашему аккаунту банковской карты. Нет денег на карте? Не беда, важно лишь пополнить карту в течении 24 часов, а если нужную сумму с вас так и не удалось списать, в ход пойдут штрафные санкции и настойчивые звонки.

Статистика. Количество зарегистрированных пользователей системы столичного каршеринга с 14 по 30 сентября 2015 г. увеличилось в два раза - до 1 тыс. 28 человек.

«Если брать итоги двух недель с 14 по 30 сентября, число зарегистрированных пользователей увеличилось на 102% - с 500 до 1 тыс. 28 пользователей. Сейчас в процессе регистрации в компании «Делимобиль» 17 тыс. человек. Средняя продолжительность аренды составила 39 минут. Реально оценивать работу каршеринга целесообразно примерно через 1,5 года после его запуска. Каршеринг обязательно займет свою долю на рынке перевозок Москвы. Первые цифры говорят о том, что популярность есть, уверен, что этот новый сервис в Москве приживется», - считает М.Ликсутов.

Мнения экспертов. Среди экспертов есть и другие, более скептические мнения. Пока в проекте слишком много пробелов. Например, неясен вопрос с размещением парковок для каршеринга, с которыми в столице и так проблема.

Член совета общественного движения «Столица – международный культурный центр» Александр Тугунов считает, что пока в этой системе так много неточностей, и говорить о перспективах каршеринга рано.

Мнения таксистов. В свою очередь, координатор движения «Синие ведерки» Петр Шкуматов считает, что на такси перемещаться гораздо комфортнее, безопаснее и даже дешевле.

«Вот представьте, вам нужно на метро или на том же такси ехать за этим автомобилем, а такси, мало того, что приезжает к подъезду, так еще вы не несете ответственности, сидите на заднем сидении, а порой может получиться даже дешевле чуть ли не в полтора раза», - отметил Шкуматов.

По сути, каршеринг является прямым конкурентом такси, менеджеры таксомоторных компаний настроены оптимистично. Так, генеральный директор ООО «Новое желтое такси» Феликс Маргарян уверен, что большинство тех, кто пользуется такси, сам вряд ли захотел бы сесть за руль.

Заместитель начальника диспетчерской службы компании такси «Ритм» Татьяна Шишкова считает, что каршеринг вряд ли сможет победить такси в плане удобства пользования.

Однако, со своей стороны, руководитель «Яндекс. Такси» Тигран Худавердян считает, что конкуренция может касаться сегмента «длинных» поездок.

Сравнительная таблица			
Компания	**AnyTimeCar**	**YouDrive**	**Делимобиль**
Запуск	весна 2013 года	лето 2015 года	осень 2015 года
Парк автомобилей	Hyundai Solaris Chevrolet Cruze VW Polo; BMW 116i	Smart Fortwo Skoda Rapid	Hyundai Solaris
Количество машин	120	80	100
Зона завершения аренды	МКАД+у ближайших станций метро за МКАД + аэропорт Шереметьево на спец. Парковке	ТТК+районы Раменский, Гагаринский, Академический	ТТК (МКАД во время действия акций выходного дня)
Зона использования	МКАД+200км	МКАД+250км	МКАД+5км
Возможность завершения аренды в зоне платной парковки	Нет	Да	Да
Плата за парковку	Оплачивает клиент	Бесплатно	Бесплатно
Заправка	На любых АЗС	На любых АЗС	Только Лукойл
Возможность заказать доставку авто	Да, 250 рублей с 00:00 до 09:00 и 500 рублей в остальное время	Нет	Нет
Требования к клиенту	Стаж вождения 1 год, старше 19 лет	Стаж вождения 2 года	Стаж вождения 2 года, возраст от 21 года
Встроенная навигация	Только VW Polo	Smart, но не во всех	Нет
Компенсация ущерба клиентом	15 000 руб. при ущербе до 70 000 руб., либо 25% от стоимости ущерба более 70 000 руб.	15 000 руб. при ущербе до 70 000 руб., либо 15% от стоимости ущерба более 70 000 руб.	15 000 руб. при ущербе до 100 000 руб., либо 20% от стоимости ущерба более 100 000 руб.
Бонусы	«Приведи друга» - 500 руб. на счёт 1 час поездки в день рождения 15 бонусных минут за заправку Заправка более 498 руб. – 100 руб. на счёт Мойка комплекс – 1000 руб. на счёт Мойка кузова – 500 руб.	«Приведи друга» - 30% от стоимости первой поездки друга, друг – скидку 50% на первую поездку 10 бонусных минут за заправку авто	15 бонусных минут за заправку авто, а также за вызов курьера при подписании договора
Стоимость аренды в режиме «Парковка»	00:00-08:59 – бесплатно 09:00-23:59 – 1,5 руб./мин.	20:00-08:00 – бесплатно 08:00-2:00 – 1,5 руб./мин.	1,5 руб.мин.
Стоимость аренды в режиме «Использование»	**Для BMW 116i:** Пн-чт: 8 руб./мин. Пт-вс: 10 руб./мин.	8 руб./мин.	5 руб./мин. до 30 ноября, после – 8,9 руб.

	Для остальных машин: Пн-чт: 6 руб./мин. Пт-вс: 7 руб./мин.		/мин.

Зарубежный опыт. **В Париже** уже давно запущен сервис проката **электромобилей** Autolib – по всему городу организованы 975 станций, представляющих собой парковочные места с особым обозначением, терминалы оплаты и зарядки машины. Автопарк компании – 3305 автомобиля, стоимость аренды – от 18 до 30 центов в минуту (зависит от стоимости подписки, которая составляет от 0 евро (аренда тогда 30 центов в минуту) до 120 евро (на год, аренда тогда 18 центов в минуту). Одной зарядки (заряжается машина 8 часов) хватает на 250 километров пути. Если в российском каршеринге для начала аренды нужен телефон – то здесь достаточно RFID-карты, которая выдается клиенту при заключении договора и позволяет открывать/закрывать автомобиль, по ней и ведутся все расчеты. Причём, что удобно, зарегистрироваться в Autolib можно прямо в киоске на станции аренды Autolib – понадобятся только водительские права, удостоверение личности, кредитная карта и залог.

В последнее время услугу каршеринга начали оказывать и производители автомобилей – компания BMW запустила сервис DriveNow в нескольких городах **Германии**, американском Сан-Франциско, а также Вене, Лондоне, Копенгагене и Стокгольме. Для пользования сервисом необходимо внести 29 евро, зарегистрироваться и получить идентификационную карточку, предназначенной для открывания/закрывания машины. Автопарк DriveNow – это новые BMW 1-й серии, X1 и Mini Convertible/Clubman/Countryman. Услуга довольно популярна – у компании уже несколько сотен тысяч постоянных клиентов, пользующихся DriveNow.

Mercedes-Benz также не остаётся в стороне – В Берлине, Кёльне, Гамбурге и Мюнхене предлагает в краткосрочную аренду автомобили Smart через посредника car2go.

В Европе вообще наблюдается настоящий бум использования каршеринга, и особенно отчетливо это заметно в таких странах, как Нидерланды, Австрия, Германия и Швейцария. А вот в Америке падение популярности собственных авто на фоне каршеринга выражена в куда меньшей степени – что обусловлено, очевидно, культом автомобиля, а также разреженной застройкой.

Если говорить о российском каршеринге, то Москва – отнюдь не единственный город, в котором эта услуга работает. В Санкт-Петербурге уже давно запущен и успешно работает в этой области компания Street Car, предоставляющая в аренду автомобили BMW 1 и 3 серий, а также VW Amarok по цене от 199 рублей в час (сутки – от 1999 рублей). Но есть нюанс– по окончании аренды автомобиль необходимо каждый раз возвращать на то место, откуда вы его взяли, что далеко не всегда удобно.

Система каршеринга активно используется в мегаполисах мира, таких как Милан, Париж, Лондон. Там примерно 4% населения стали активными пользователями проекта. По статистике, 1 машина каршеринга заменяет 10 единиц личного автотранспорта, что способствует существенному сокращению трафика.

Московские власти возлагают на это большие надежды, и некоторые эксперты их в этом поддерживают. Если дело пойдет и в Москве, то дороги существенно разгрузятся, считают специалисты.

«Да, это очень хорошая система. Тем более, если сделают для такой системы какие-то привилегии, например, в плане парковок. У каршеринга есть будущее. Это очень эффективная альтернатива такси, частному транспорту, пробкам. Это делается для людей», - считает член координационного движения Федерации автовладельцев России Сергей Канаев.

Там, куда приходит каршеринг, 10-15 % автолюбителей отказываются от личных автомобилей, а 30-40% отказываются от покупки второго автомобиля.

Перемещаться в Москве на такси получается не намного дороже: средняя поездка обходится примерно в 8 руб/мин., и хотя с вас всегда берут деньги за подачу, не нужно искать парковку и тратить время на осмотр машины. Обладание же собственным автомобилем, по

средним оценкам, обходится примерно в 500 рублей в день, зато его не нужно искать по городу.

Московский каршеринг — спорный сервис. И всё-таки мне кажется, что эта услуга может работать в Москве, если машин будет больше, зона покрытия станет шире, а компании будут бережнее относиться к своим машинам. Пока же это не так.

Список литературы:

1.https://delimobil.ru/ -Официальный сайт Делимобиль
2. http://anytimecar.ru/ - Официальный сайт Anytimecar
3. http://youdrive.today/ - Официальный сайт Youdrive
4. http://dt.mos.ru/ - Официальный сайт департамента транспорта г. Москвы
5.http://www.zr.ru/content/articles/747140-avtomobili-naprokat-antitaksi/ -Журнал «За рулем»

ФИНАНСОВЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ

Антонец Д.К.

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ СЕКТОРА МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА, И ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА СФЕРЫ МСП В РОССИИ И ЗА РУБЕЖОМ

Антонец Д.К.
Научный руководитель: Фролова В.Б.
к.э.н., профессор кафедры «Финансовый менеджмент»
ФГБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

Малое предпринимательство представляет собой наиболее динамичную и массовую форму организации предприятий. Именно в секторе малого и среднего создается и находится в обороте основная масса национальных ресурсов. Поэтому проблемы деятельности малых предприятий и поиск путей их развития в Российской Федерации и в мире в целом, сегодня являются одними из приоритетных направлений экономических исследований, в экономической политике государства данной сфере уделяется все больше внимания [11].

Прежде чем изучать особенности форм и видов поддержки малого предпринимательства, необходимо рассмотреть общие подходы к определению малого бизнеса. Так в мире (в данном обзоре рассматривается Российская Федерация, Европейский союз и Соединенные Штаты Америки) приняты следующие критерии оценки бизнеса (Таблица 1) [составлена автором на основании источника 1]. В разделе «Объем выручки» для удобства сравнения все данные приведены в млн. долларов США (Курс Центробанка на 27.02.2016).

Таблица 1 – Определение малого и среднего бизнеса в России, ЕС и США

	Россия	ЕС	США
1	2	3	4
Численность работников (чел.): - микропредприятия	15	10	5
- малые предприятия	10	100	1500
-средние предприятия	250	250	> 1500, относятся к крупным
Объем выручки (млн. $) - микропредприятия	1,598	2,187	0,75
- малые предприятия	10,653	10,935	38,5
-средние предприятия	26,635	54,675	1000

Таким образом, наиболее близким к российскому является определение сегмента МСП, принятое в ЕС (по численности сотрудников). Что касается объема выручки – то в России наиболее жесткие рамки для отнесения бизнеса к сектору малого предпринимательства (за

исключением микропредприятий – где самый низкий законодательно допустимый порог у США).

Поддержка малых предприятий – это прямой интерес государства. Малые и средние предприятия легко можно назвать основой рыночной экономики, так как они просты и гибки в управлении, легко адаптируются к экономическим изменениям, создают дополнительные рабочие места. Подтверждение тому – значительный объем вклада малого и среднего бизнеса в ВВП стран и доля занятых в малом бизнесе (Рисунок 1). [2]

Как видно из представленной диаграммы, российский малый и средний бизнес развиваются по-прежнему медленно. В основном, это индивидуальные предприниматели и микропредприятия. Их вклад в ВВП не превышает 21%, в то время как во многих других странах этот показатель достигает 50% и более.

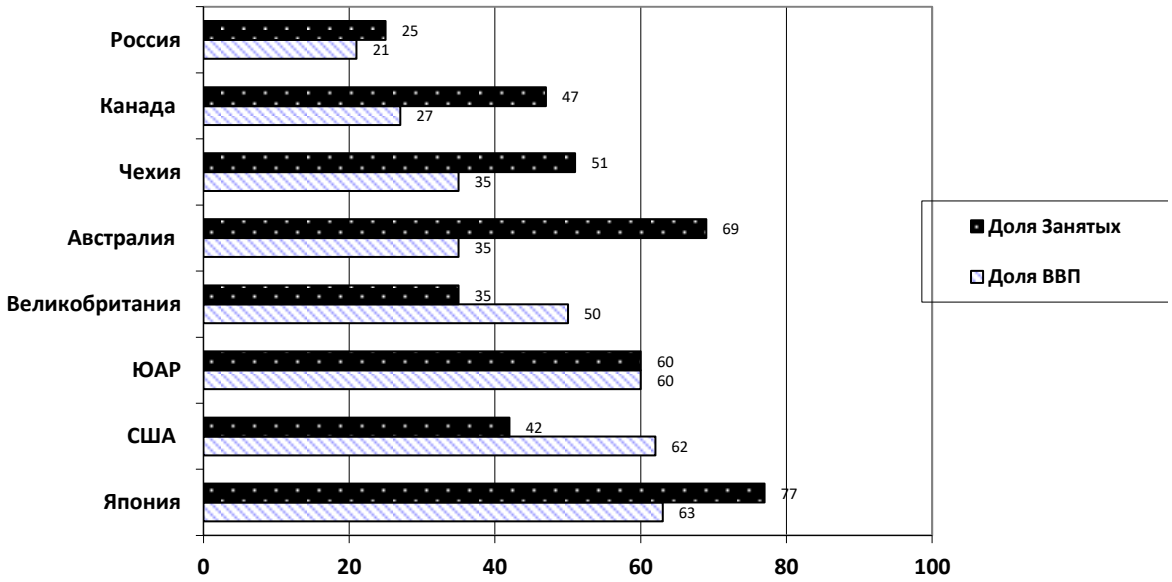


Рисунок 1 – Вклад малого и среднего бизнеса в ВВП стран (2015 г.), %

Поддержка малого и среднего предпринимательства в России подведомственна Правительству Российской Федерации, Министерству экономического развития, региональным департаментам. Так же существует Общероссийская общественная организация малого и среднего предпринимательства «ОПОРА РОССИИ», которая оказывает юридическую, консультационную помощь, а так же осуществляет общественную аккредитацию образовательных программ; содействует взаимодействию предпринимательского сообщества за рубежом. [3]

В Европейском союзе существует Главное управление по вопросам внутреннего рынка, промышленности, предпринимательства и малого и среднего бизнеса Европейской комиссии [4]. Комиссия имеет право предлагать законы для принятия Европейским парламентом и Советом ЕС. Каждое государство имеет так же свои органы регулирования деятельности малого бизнеса и специальные комиссии (например, Министерство предпринимательства, инноваций и ремесел Великобритании) [5].

В Соединенных Штатах поддержку малому бизнесу готовы оказать как региональные правительства (по штатам), так и основанное еще в 1953 году Министерство по вопросам малого бизнеса (U.S. Small Business Administration, SBA), специализирующееся на кредитовании и консультационных услугах для малого бизнеса. [6]

В Таблице 2 представлены различные формы государственной поддержки в Российской Федерации, ЕС и США. [1, 4, 6, 7] Как видно из таблицы, наиболее широкий спектр форм поддержки бизнеса представлен в Европе.

Важно отметить, что существует так же ряд государственных международных центров поддержки малого бизнеса. Так Швейцарский Центр содействия бизнесу (Switzerland Global Enterprise) при поддержке посольств Швейцарии, в том числе в России, осуществляет

программу Location Promotion Switzerland. Данная программа включает широкий спектр консультационных услуг для иностранных предпринимателей, намеренных выйти на рынок Швейцарии. Кроме того Центр способствует взаимодействию компаний, налаживанию выгодных для бизнеса контактов [8].

В России так же существуют различные формы поддержки малого и среднего предпринимательства. Наибольшее количество программ поддержки на данный момент представлено технопарками (льготная аренда производственных, складских и офисных помещений) и бизнес-инкубаторами (льготная аренда офисных помещений и консультационное сопровождение). По состоянию на начало 2014 года 95% бизнес-инкубаторов и 81% технопарков находятся во владении региональных и муниципальных администраций, а так же администраций вузов. [9] Один из наиболее известных бизнес-инкубаторов России – созданный на базе школы управления Сколково. Бизнес-инкубатор обеспечивает резидентов помещением и всеми необходимыми для работы сервисами - от ИТ до юридической поддержки [10].

Таблица 2 – Основные виды государственной поддержки в России, ЕС и США

Российская Федерация	Европейский Союз	США
1. Субсидирование процентной ставки по кредитам 2. Поручительство по кредитам и целевые займы 3. Технопарки и бизнес-инкубаторы 4. Компенсации затрат на обучение сотрудников + консультационные услуги 5. Поддержка экспорта (страхование инвестиций, только на федеральном уровне) 6. Налоговые отсрочки и льготы	1. Субсидирование процентной ставки по кредитам 2. Специальные условия по гарантиям и кредитам для стартапов 3. Гарантии по кредитам 4. Товарные кредиты, государственные экспортные гарантии 5. Прямое кредитование 6. Бизнес-инкубаторы 7. Венчурное финансирование 8. Налоговые отсрочки и льготы	1. Кредитование 2. Гранты (SBA не осуществляет) 3. Конкурсные премии (SBA не осуществляет) 4. Бизнес-инкубаторы

В США наиболее популярная форма поддержки – прямое кредитование бизнеса, что вполне объяснимо – ставки по государственным кредитам составляют 7-8% годовых. Важно отметить, что Министерство по вопросам малого бизнеса занимается исключительно прямым кредитованием и выдачей гарантий по кредиту, в то время как муниципалитеты активнее проводят конкурсные программы и выделяют гранты на развитие.

В качестве заключения, можно сказать, что малый бизнес в России развивается более медленными темпами, чем в других странах. Большие надежды, в любом случае возлагаются на государственную поддержку, так как в условиях кризиса частные инвесторы реже отдают предпочтение рисковым малым предприятиям. По мнения автора, в России необходимо расширить систему поддержки в сфере кредитования. В частности, у нас нет прямого государственного кредитования малого бизнеса, только субсидирование части процентов по кредитам (и то, судя по источникам, такая программа всего одна - в Ставропольском крае, т.е. даже не федеральная). [7] В других странах кредитование популярно, так как по государственным кредитам пониженная ставка. Кредит - более простая форма получения денежных средств, что ускорит процесс финансирования МСП. Большее развитие МСП, по мнению автора, может привести к росту уровня экономического развития страны

Список литературы

1. Аналитический центр МСП Банка, [Электронный ресурс] URL: https://www.mspbank.ru/ analiticheskiy_tsentr/issledovaniya_i_analitika (дата обращения 27.02.16)
2. Вклад малого и среднего бизнеса в ВВП стран, - Россия 24 - [Электронный ресурс] URL: http://www.vestifinance.ru/infographics/5333, (дата обращения 28.02.16)
3. УСТАВ ООО МСП «ОПОРА РОССИИ», [Электронный ресурс] URL: http://opora.ru/images/files/ustav.pdf (дата обращения 01.03.16)
4. Европейская комиссия, - Малое и среднее предпринимательство, [Электронный ресурс] URL: http://ec.europa.eu/growth/ smes/index_en.htm (дата обращения 29.02.16)
5. Министерство предпринимательства, инноваций и ремесел Великобритании, - [Электронный ресурс] URL: https://www.gov.uk/government/ organisations/department-for-business-innovation-skills (дата обращения 29.02.16)
6. Министерство по вопросам малого бизнеса США, [Электронный ресурс] URL: https://www.sba.gov (дата обращения 01.03.16)
7. «ОПОРА КРЕДИТ», [Электронный ресурс] URL: http://www.opora-credit.ru/state_support/programs/ (дата обращения 01.03.16)
8. Швейцарский Центр содействия бизнесу, [Электронный ресурс] URL: http://www.s-ge.com/en, (дата обращения 01.03.16)
9. Аналитический обзор «Проблемы и решения: бизнес-инкубаторы и технопарки России», - ООО «Эрнст энд Янг», 2014г., [Электронный ресурс] URL: http://www.rusventure.ru/ru/programm/analytics/docs/201403_Business_incubators.pdf (дата обращения 02.03.16)
10. Бизнес-икубатор «Сколково», [Электронный ресурс] URL: http://www.skolkovo.ru/public/ site_content/120-espace/2169-incubator/ (дата обращения 02.03.16)
11. Антонец Д.К. Проблемы финансирования малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации // Современные научные исследования и инновации. 2015. № 12 // URL: http://web.snauka.ru/ issues/2015/12/60691 (дата обращения: 08.12.2015).

Доронина А.С., Шатый В.Ю.
УПРАВЛЕНИЕ СТОИМОСТЬЮ КОМПАНИИ КАК ФАКТОР ФИНАНСИРОВАНИЯ БИЗНЕСА

Доронина А.С., Шатый В.Ю.
Научный руководитель: Абалакина Т.В.
к.э.н., доц., доцент кафедры «Финансовый менеджмент»
ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

Оценка и управление стоимостью компании в настоящее время осуществляется часто при помощи имеющей популярность концепции управления стоимостью, которая подразумевает анализ результатов деятельности на основе стоимости и выстраивание на этой основе рычагов управления. Данная концепция предполагает определение стоимости предприятия как ее дисконтированные будущие свободные денежные потоки.

Компания МакКинси разработала схему, которая представляет собой цепочку разных видов стоимости предприятия, включая ее текущую рыночную стоимость, а также потенциальную стоимость вследствие роста, улучшений и объединений. Значительный вклад в управление стоимостью организации внесет постоянная переоценка внеоборотных активов, поставленных на баланс компании, соответствие их стоимости настоящим рыночным ценам. Помимо определения стоимости путем оценки текущих показателей деятельности, необходимо брать в расчет потенциал дальнейшего развития корпорации, возможности увеличения объемов сбыта продукции, расширения доли на рынке, развитие отрасли.[244]

[244]Официальная страница электронного портала "Iteam" - http://iteam.ru.

Для оценки и управления стоимостью компании необходимо определить стоимостные показатели на уровне фирмы, которые можно разделить на два вида. Показатели первого вида рассчитываются на рыночной базе и показывают дельту в приращении стоимости. Данными показателями могут быть общая акционерная рентабельность и рыночная добавленная стоимость, которая рассчитывается как разница между рыночной капитализацией и балансовой стоимостью собственного капитала.

Показатели второго вида рассчитываются на базе балансовой стоимости или денежных потоков. Одним из таких показателей может быть остаточная прибыль, которая рассчитывается как разница между рентабельностью собственного капитала и стоимостью собственного капитала. Второй возможный показатель - экономическая добавленная стоимость, которая рассчитывается как разница между чистой операционной прибылью после налогообложения и суммой расходов на обслуживание собственного капитала компании. Третий показатель - добавленная акционерная стоимость, определяемая путем сложения приведенной стоимости чистого денежного потока и разницы между приведенными стоимостями остаточных ценностей, определенных на конец и начало прогнозного года. Последний показатель - денежная добавленная стоимость. Он рассчитывается как разница между чистым денежным потоком до процентных расходов и произведением чистых активов по первоначальной стоимости и средневзвешенной стоимости капитала.[245]

Для оценки влияния стоимостных показателей компании на цену и, как следствие, качество источников финансирования, необходимо выяснить стоимость бизнеса как таковую. Проведем анализ на основе финансовой отчетности ПАО ГМК "Норильский никель" за 2013-15гг. Учитывая особенности финансовой отчетности, можем осуществить оценку методом капитализации дохода (доходный подход), чистых активов (затратный подход), а также определить рыночную капитализацию фирмы на конкретную дату (см. Таблица 1).

Таблица 30 - Различные виды расчетной стоимости ПАО ГМК "Норильский никель" за 2013-15гг., млн.долл.

Методика оценки	Метод итализации дохода	Метод чистых активов	Рыночная капитализация
2013	3816,8	9750	26103,5
2014	3684,4	4793	22727
2015	1025	2261	19867,5

Кроме того, оценим в динамике ранее упомянутые показатели стоимости компании: общая акционерная рентабельность(TSR), рыночная добавленная стоимость(MVA), остаточная прибыль(RI), экономическая добавленная стоимость(EVA), добавленная акционерная стоимость(SVA) и денежная добавленная стоимость(CVA) (см. Таблица 2).

Таблица 31 - Стоимостные показатели ПАО ГМК "Норильский никель" за 2013-15 гг.

оказатель	TSR, %	А, млн.руб.	RI, %	, млн.долл.	SVA, лн.долл.	, млн.долл.
2013	-0,95	535237	-2,64	687,965	-121	19,19
2014	60,60	1008982	29,71	3284,203	-3039	992,58
2015	21,50	1283061	60,74	2282,909	642	1378,76

Далее для сравнения и проведения анализа как такого влияния на источники финансирования, последовательно разберем составляющие WACC, а также итоговую величину на конец каждого отчетного периода (см.Таблица 3).

Таблица 32 - Средневзвешенная стоимость капитала ПАО ГМК "Норильский никель" за 2013-15гг.

Показа	We	Ke	TS	Wd	Kd	WACC

[245]Официальная страница электронного портала "Корпоративный менеджмент" - http://www.cfin.ru.

тель						
2013	0,611	10,49	0,8	0,389	3,85	0,07608
2014	0,431	12,01	0,8	0,569	4,69	0,07311
2015	0,215	15,16	0,8	0,785	5,89	0,06954

Во-первых, важно отметить, что стоимость компании неумолимо уменьшается. Однако данная оценка проводилась в долларовом выражении. Если бы стоимость определялась в рублях, то, как минимум, капитализация показывала бы противоположную динамику.

Кроме того, стоимостные показатели в большинстве случаев показывают тенденцию к росту. Исключением стал только провал SVA в 2014г. (обусловлено сильным обесценением основных средств за этот период). Неоднозначная тенденция TSR и EVA не возымели отрицательного эффекта, так как по сравнению с исходным уровнем показатель отчетного периода значительно вырос. Таким образом, общий рост стоимостных показателей не только имеет ощутимую корреляцию со средневзвешенной стоимостью капитала, но и положительно повлиял на уменьшение цены источников финансирования. Этот факт позволил компании не только остаться прибыльной, но и практически выйти на докризисный уровень рентабельности.

Список литературы

1. Лукасевич , И. Я. Финансовый менеджмент: учебник / И. Я. Лукасевич. – М.: Эксмо, 2012. – 765с.
2. Шохин Е.И. Финансовый менеджмент : учебник. – 4-е изд., стер. – М. : КНОРУС, 2012. – 475 с.
3. Официальная страница сайта ПАО ГМК "Норильский никель" - http://www.nornik.ru. Дата обращения - 16.03.2016.
4. Официальная страница электронного портала "Корпоративный менеджмент" - http://www.cfin.ru. Дата обращения - 09.03.2016.
5. Официальная страница электронного портала "Iteam" - http://iteam.ru. Дата обращения - 10.03.2016.

Липа Д.В.

ФИНАНСИРОВАНИЕ КРУПНОГО БИЗНЕСА ЗА СЧЕТ ПЕРВИЧНОГО РАЗМЕЩЕНИЯ АКЦИЙ

Липа Д.В.
Научный руководитель: Борисова О.В.
к.э.н, доц. кафедры Финансовый менеджмент»
ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

Компании, являющиеся публичными акционерными обществами, имеют возможность задействовать один из самых специфичных источников финансирования, а именно первичное размещение акций на бирже (IPO).IPO – один из самых сложных финансовых инструментов рынка капиталов, который стал доступен российским компаниям только с переходом России к рыночной форме экономики. Перед тем, как приступить к процедуре размещения акций, менеджмент компании должен полностью осознавать, что не существует никаких гарантий, что акции смогут заинтересовать инвесторов, а, следовательно, в успешной продаже акций и привлечению необходимых средств. В случае, если менеджмент все же примет столь серьезное решение, то компания получит не только не виданные ранее перспективы роста, но также и столкнется с рядом серьезных проблем.

На российском рынке капиталов не составит большого труда найти примеры как крайне удачных размещений акций, которые выполнили бы все поставленные компанией задачи, так и провальных размещений. За последние 10 лет было проведено 117 первичных размещений российских компаний (таблица 1), в то время как в Европе только в 2014, 2013 и 2007 годах на рынок IPO вышло 375, 279 и 819 компаний соответственно[1]. Следовательно, можно сделать

выводы, что IPO используется крайне редко на российском рынке капиталов и более того, существует отрицательная тенденция, на что во многом сказывается экономическая ситуация в стране. Также, большая часть российских компаний стремится провести IPO на зарубежных биржевых площадках, это частично объяснятся недостатком профессиональных российских юридических консультантов, а также инвестиционных банков, выступающих в качестве организаторов размещений. Кроме того, на российском рынке присутствует не так много крупных частных и институциональных инвесторов, поэтому компании руководствуются уже накопленным опытом тех, кто ранее осуществлял размещение ценных бумаг, из чего можно сделать вывод, что в ближайшее время принципиальных изменений на данном рынке не произойдет.

Рассмотрим достоинства и недостатки данного инструмента для российских компаний. В ходе опроса, проведенного московской биржей, руководители выделили следующие открывшиеся перед ними в результате проведения IPO возможности:

- вывод бизнеса на качественно новый уровень, на котором можно реализовывать стратегию поглощения привлекательных активов;
- публичность, которая для одних компаний может быть положительным аспектом IPO, для других же является отрицательным. Но именно публичность дает компаниям возможность следовать намеченной стратегии по дальнейшему развитию бизнеса;
- также были выделены такие стороны, как проявление стоимости компании, привлечение валюты для запланированных инвестиционных проектов и привязка результатов деятельности управляющего персонала к цене акций

Однако, наравне с открывающимися возможностями и плюсами от IPO, всегда существуют угрозы и минусы, которые не стоит недооценивать. Поскольку компания приобретает стоимость, то всегда есть угроза снижения капитализации при не достижении поставленных целей, а новые акционеры могут в будущем блокировать принятие стратегических решений[2].

Крайне важным фактом является то, что после допуска к торгам компания подпадает под действие норм об инсайде и манипуляции на рынке, что накладывает дополнительные ограничения также и на менеджмент компании.

Анализ проведенных в России IPO (рис.1) позволяет составить следующую картину. Наибольшее число IPO было проведено на Лондонской и Московской биржах – 57% и 32% соответственно. Если рассматривать отраслевую принадлежность компаний, то в основном это были компании металлургической и горнодобывающей отрасли, финансовых услуг, а также нефтегазовой отрасли[3]. Во многом это объясняется тем, что для осуществления капитальных проектов в добывающей отрасли нужны крайне серьезные вложения, которые не могут быть покрыты за счет прибыли или кредитов.

Таблица 1 - Количество IPO по биржевым площадкам (2005 г. - 2013 г.)

Биржевая площадка	Количество сделок IPO									Всего	
	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	No.	%
LSE	11	19	15	3	2	3	7	5	2	67	57
Московская биржа	3	7	14	3	1	7	—	—	2	37	32
NASDAQ (US)	—	1	—	—	—	—	1	1	1	4	3
DeutscheBorse	—	1	1	—	—	—	1	—	—	3	2
NASDAQ OMX (Europe)	—	—	2	—	—	—	—	—	—	2	2
HKEX	—	—	—	—	—	2	—	—	—	2	2
NYSE	—	—	—	—	—	—	—	1	1	2	2

Количество сделок IPO	14	28	32	6	3	12	9	7	6	117	100

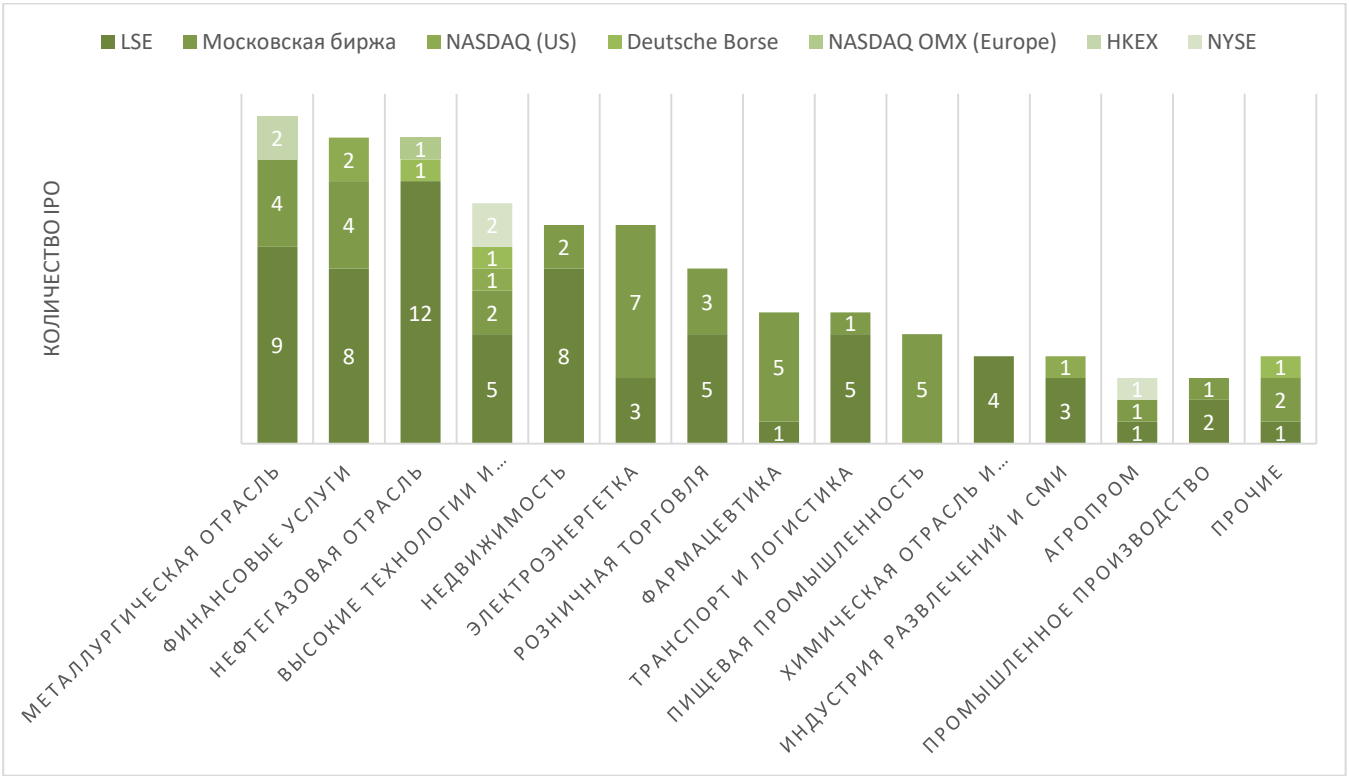


Рисунок 1 – IPO российских компаний по отраслям и биржевым площадкам (2005 г. – сентябрь 2014 г.)

График корпоративных действий и действий по получению разрешений регуляторов при выпуске и размещении ценных бумаг представлен в табл.2.

Таблица 2 - Примерный временной график корпоративных действий и действий по получению разрешений регуляторов при выпуске и размещении ценных бумаг

	Описание действий	Примерный срок (рабочие дни – РД)
	Совет директоров эмитента (СД) принимает решение о созыве общего собрания акционеров эмитента (ОСА)	Т — 52 РД
	Решение ОСА об увеличении уставного капитала	Т — 31 РД
	Решение СД об утверждении решения о выпуске дополнительных акций и проспекта ценных бумаг	Т — 31 РД
	Государственная регистрация выпуска ценных бумаг в ЦБ	Т — 10 РД
	Раскрытие информации эмитентом о наличии преимущественного права на приобретение ценных бумаг	Т — 9 РД
	Решение генерального директора/совета директоров о дате начала размещения и раскрытие информации о дате	Т — 5 РД

	начала размещения	
	Окончание периода осуществления преимущественного права	Т — 1 РД
	Решение СД о цене размещения ценных бумаг, раскрытие информации о цене размещения и о начале размещения, начало размещения ценных бумаг со дня Т +119	Т
	Окончание периода оплаты акций, размещенных при реализации преимущественного права; окончание срока размещения ценных бумаг	Т+5 РД
0	Раскрытие информации о результатах осуществления преимущественного права	Т+6 РД
1	Подача эмитентом уведомления об итогах выпуска ценных бумаг	Т+6 РД
2	Направление документов для регистрации изменений в устав в связи с измененным размером уставного капитала	В разумный срок по окончании этапа № 11

Особого внимания из данных 117 IPO заслуживают 15 крупнейших, которые провели: Роснефть, ВТБ, US RUSAL, ПИК, Мегафон, АФК Система, Яндекс, AFIDevelopment, TCSHolding, ТМК, Комстар – ОСТ, Mail.ruGroup, Новатэк, НМТП, Лента [4]. Суммарно ими было привлечено 35,739 млрд. долларов. А общая капитализация на день IPO составила 216.44 млрд. долларов, однако на ноябрь 2015 года она снизилась до 154,521 млрд. долларов, что в целом показывает с какими трудностями сталкиваются российские компании в условиях кризисов и что им до сих пор не получилось увеличить свою стоимость по сравнению с первоначальной оценкой. Стоит отметить, что стоимость акций анализируемых компаний после IPO меняется (табл. 3). Динамика изменений не однозначна. У ряда компаний стоимость акций после IPO выросла, а у других наоборот – уплала.

Если говорить о последних IPO в России, то важно упомянуть, что в 2015 году было проведено всего несколько размещений, среди которых автор хочет выделить Объединенную вагонную компанию[5]. Во многом оно сформировало картину, показывающую

Таблица 3 - Изменение стоимости акций анализируемых компаний

сложившуюся ситуацию на российском рынке капиталов. Хотя перед его проведением

Компания	Изменение цены на 28.02.2014	Изменение цены относительно 28.02.2014 на 01.01.2016
АФК “Система”	+ 45.6%	- 49.5%
Яндекс	+ 50%	- 48.65%
AFI Development	- 94.3%	- 79.2%
TCS Holdings	- 35.8%	- 67.67%
ТМК	- 52.5%	- 53.66%
Роснефть	- 10.6%	+ 15.15%
ВТБ	-78.2%	+ 114%
US Rusal	- 75.3%	+ 11.5%
ПИК	- 91.3%	+ 198.5%
Мегафон	+ 45%	- 56.75%

аналитики сомневались в том, что оно заинтересует большое количество инвесторов, иностранные инвесторы обеспечили 38,3% спроса на акции, спрос от институциональных инвесторов составил 81,6%. Предложения, включая пенсионные фонды — 11,1%, розничные и частные состоятельные инвесторы приобрели 18,4%. В размещении также принял участие топ-менеджмент компании. Так что компании удалось сформировать качественную и диверсифицированную книгу заявок, состоящую из институциональных и розничных инвесторов. При том, что предложение было ориентировано на внутренний рынок, иностранные инвесторы обеспечили треть спроса.

Не менее важным аспектом проведения IPO является выбор той биржевой площадки, которая наиболее полно отвечает поставленным целям. В основном, выбор площадки зависит от требований, которые выдвигаются к компаниям в области раскрытия информации. Количество размещений российских компаний всегда прямо зависело от степени данного регулирования. Так наименьшее число IPO было проведено в США, где требования самые жесткие. Однако в этом есть и свои плюсы, чем сильнее компания чувствует себя защищенной и готовой раскрыть информацию, тем более ликвидны ее акции, а, значит, тем больше инвесторов готовы вложить свои деньги. Также существует очень распространенная практика размещения на нескольких биржевых площадках одновременно, а также сочетание биржевого и внебиржевого размещения. Например, одно из крупнейших размещений российских компаний – IPO компании «Роснефть». Размещение состоялось на Лондонской фондовой бирже LondonStockExchange (LSE), и на тот момент на необъединенных биржах РТС и ММВБ. Если оценивать издержки размещения в России и за рубежом, то финансовые и временные затраты компании могут оказаться значительно ниже, чем при размещении на зарубежных площадках, а, следовательно, факторы цены и времени могут быть решающими факторами для небольших компаний. В случае, если средневзвешенная стоимость капитала (WACC) меньше, чем затраты на привлечения капитала через IPO, то следует отказаться от его проведения. Так в свое время стоимость привлеченных средств в результате IPO РБК составила около 15,38%, МТС – 12,36%. Следовательно, стоимость данного вида финансирования для этих случаев можно считать эквивалентной банковскому кредиту[6].

Так же, как стало известно из планов руководства компаний, в ближайшее время такие крупные российские компании, как S7 Airlines и Детский мир планирует провести IPO на лондонской бирже. Так президент АФК “Система” Михаил Шамолин назвал дату проведения IPO уже весной 2016 года. В связи с этим, важно для всех заинтересованных сторон, как для инвесторов, так и для обеих компаний заблаговременно и точно спрогнозировать стоимость компании. Поскольку для компании важно привлечь средства в объеме не меньше запланированного, а для инвесторов решить, стоит ли приобретать акции с надеждой на

повышение их цены в дальнейшем. Именно анализ прошлых размещений может способствовать успешному проведению первичного размещения акций.

На менеджменте компании лежит ответственность в вопросах выбора оптимальных источников финансирования, поскольку во многом именно они помогают развивать бизнес, а также оказывают серьезное влияния на процесс максимизации стоимости компании. Однако, если предприятие успешно и планирует и дальше расширяться, реализовывать действительно крупные инвестиционные проекты, то рано или поздно возникает необходимость выхода на фондовый рынок. В этом случае задействуется механизм IPO, который при умелом использовании, позволяет добиться большинства запланированных целей.

Список литературы

1. Объем IPO в Европе вырос в 2 раза в 2014 году [электронный ресурс] // Вести экономика. - URL: http://www.vestifinance.ru/articles/53981 (дата обращения 10.03.2016 г.)

2. **Общие сведения об IPO** [электронный ресурс] // Московская биржа. - URL: http://www.micex.ru/markets/stock/emitents/guide (дата обращения 09.03.2016 г.)

3. Юридические аспекты проведения IPO на Московской Бирже [электронный ресурс] // **Московская биржа.** - URL: http://ipoguide.moex.com/section-2-2.html(дата обращения 10.03.2016 г.)

4. 15 крупнейших IPO [электронный ресурс] // Ведомости. - URL: http://info.vedomosti.ru /special/15-biggest-ipo/(дата обращения 01.03.2016 г.)

5. ОВК привлекла 9 миллиардов рублей через IPO [электронный ресурс] // Лента.ру. - URL: https://lenta.ru/news/2015/04/30/ovk/ (дата обращения 11.03.2016 г.)

6. Методика оценки эффективности IPO [электронный ресурс] // Финансовый директор. - URL: http://fd.ru/articles/16665-metodika-otsenki-effektivnosti-ipo (дата обращения 11.03.2016 г.).

Мусиенко С.О.

СТРУКТУРА ИСТОЧНИКОВ ФИНАНСИРОВАНИЯ МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Мусиенко С.О.
Научный руководитель: Морозко Н.И.
д.э.н., проф., профессор кафедры «Финансовый менеджмент»
ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

Для малых предприятий вопрос обеспечения деятельности источниками финансирования является одним из ключевых. Собственных средств зачастую достаточно только для поддержания текущей работы предприятия. Следовательно, для развития малого предприятия требуется привлечение внешних источников финансирования. Это подтверждается результатами опросов предпринимателей, проводимыми Росстатом (табл.1). Согласно полученным данным на протяжении последних лет наиболее значимым фактором, ограничивающим инвестиционную деятельность малых предприятий, является недостаток собственных средств финансирования.

Таблица 1. Распределение малых предприятий по оценке факторов, ограничивающих инвестиционную деятельность (в % от общего числа организаций) [1]

	2010	2011	2012	2013	2014
Недостаточный спрос на продукцию	24	22	22	24	27
Недостаток собственных финансовых средств	58	54	59	49	52
Высокий процент коммерческого кредита	27	29	29	28	29

Сложный механизм получения кредитов для реализации инвестиционных проектов	15	17	17	14	16
Инвестиционные риски	10	11	11	11	10
Неудовлетворительное состояние технической базы	7	7	9	7	5
Низкая прибыльность инвестиций в основной капитал	7	8	9	9	10
Неопределенность экономической ситуации в стране	26	28	25	24	32
Несовершенная нормативно-правовая база, регулирующая инвестиционные процессы	6	8	6	7	5

В структуре малых предприятий по видам экономической деятельности наибольшие доли приходятся на сферы: оптовой и розничной торговли – 39%, операции с недвижимым имуществом – 20,6%, строительство – 11,4%, обрабатывающие производства – 9,5% (средние значения за последние пять лет).[246] Проанализировав структуру капитала малых предприятий (без учета микропредприятий), можно сделать вывод, что во всех вышеперечисленных сферах деятельности наибольший удельный вес имеет заемный капитал. Среднее значение доли собственного капитала рассматриваемых малых предприятий в течение последних пяти лет находится на уровне 20%.

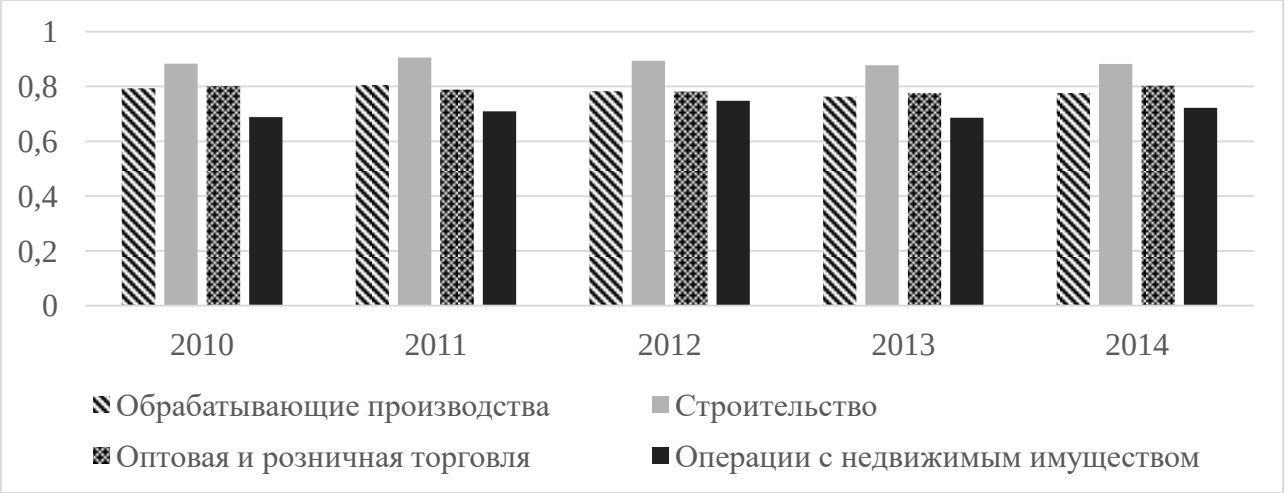


Рисунок 1. Распределение доли заемного капитала по сферам экономической деятельности малых предприятий[247]

Как видно из Рисунка 1, наибольший объем заемных средств привлекается строительными малыми предприятиями, а наименьший – торговыми. Это объясняется тем, что деятельность торговых предприятий практически не требует капитальных вложений в больших объемах. Малые предприятия оптовой и розничной торговли в основном вкладывают средства в оборотный капитал. Следовательно, в отличии от сфер строительства и обрабатывающих производств, денежный оборот происходит значительно быстрее. Тем не менее доля заемного капитала в малых торговых организациях находится на высоком уровне, что свидетельствует о наличии зависимости от заемных средств и низком уровне автономии.

[246] Рассчитано автором на основании данных «Малое и среднее предпринимательство в России. 2015» Стат.сб./ Росстат. - М., 2015. – 96 с.
[247] Составлено автором на основании данных «Малое и среднее предпринимательство в России. 2015» Стат.сб./ Росстат. - М., 2015. – 96 с.

Учитывая, что за рассматриваемый период времени доля заемного капитала по каждой рассмотренной отрасли малых предприятий остается практически неизменной, можно сделать вывод, что привлечение заемных средств носит постоянный характер. В данном случае малые предприятия рискуют столкнуться с проблемой неполучения очередного кредита (коммерческого или банковского). Тогда в отсутствии достаточного количества собственных средств, финансовая устойчивость предприятия резко сократится.

Следует отметить, что при анализе структуры самого заемного капитала малых предприятий, большая доля приходится на краткосрочные обязательства. (табл.2) При этом, если для сфер обрабатывающих производств, оптовой и розничной торговли, а так же строительства этот показатель находится в среднем на уровне 82%, то для сферы операции с недвижимым имуществом – 64%. Данный факт объясняется различными целями привлечения заемных средств: для малых предприятий сферы операции с недвижимым имуществом – это в основном инвестиционные (долгосрочные) цели, для остальных сфер – текущие (краткосрочные) цели.

Таблица 2. Распределение заемного капитала малых предприятий по сферам деятельности (в % к общему объему заемных средств)[248]

Вид деятельности	Краткосрочные обязательства	Долгосрочные обязательства
Обрабатывающие производства	77%	23%
Строительство	81%	19%
Оптовая и розничная торговля	87%	13%
Операции с недвижимым имуществом	64%	36%

Высокая доля краткосрочных обязательств малых торговых предприятий объясняется отсутствием необходимости обновления основных фондов. Зачастую торговые предприятия не имеют основных фондов вовсе. Для сферы строительства высокая доля краткосрочных обязательств объясняется поэтапным выполнением работ. Доля краткосрочных обязательств малых предприятий обрабатывающих производств находится на более низком уровне, следовательно, данные организации осуществляют инвестиционную деятельность, связанную, например, с обновлением производственного оборудования, и привлекает для этих целей долгосрочное финансирование.

Основными источниками формирования краткосрочных обязательств малых предприятий выступают коммерческие банки (предоставляющие краткосрочные кредиты) и контрагенты (предоставляющие товарные кредиты, отсрочки платежа и т.п.).

При подобном распределении краткосрочных и долгосрочных заемных средств крайне важно рассматривать значение показателя текущей ликвидности предприятия.

В мировой практике анализа показателя текущей ликвидности считается эффективным значение, приближенное к 2. Обоснование допустимого значения данного показателя зависит от многих факторов. Для малых промышленных и строительных организаций, которые обладают высокой материалоемкостью, значение показателя текущей ликвидности будет выше, чем для малых организаций в сфере торговли, общественного питания и связи [2].

Согласно данным Росстата за рассматриваемый период среднее значение коэффициента текущей ликвидности для малых предприятий сферы обрабатывающих производств – 1,18; строительства – 0,97; оптовой и розничной торговли – 1,15; операции с недвижимым имуществом – 1,98. С учетом указанных выше отраслевых особенностей можно сказать, что платежеспособность малых предприятий в сфере операций с недвижимым имуществом и

[248] Рассчитано автором на основании данных «Малое и среднее предпринимательство в России. 2015» Стат.сб./ Росстат. - М., 2015. – 96 с.

оптовой и розничной торговли находятся на удовлетворительном уровне, в отличии от строительных и производственных предприятий.

Таким образом, проведенный анализ статистических данных показывает, что основной проблемой развития малых предприятий является недостаток собственных средств финансирования. Вследствие этого, малые предприятия имеют высокую степень зависимости от заемного капитала. При этом за счет заемных средств финансируется не только инвестиционная, но и текущая деятельность, что крайне негативно сказывается на платежеспособности и финансовой устойчивости малых предприятий. Поскольку процесс привлечения заемных источников финансирования носит постоянный характер, то в случае отсутствия возможности получения последующего кредита, малые предприятия рискуют оказаться на грани банкротства. Учитывая данную ситуацию, малым предприятиям необходимо увеличивать долю собственных средств в структуре источников финансирования, но делать это постепенно, не отказываясь от заемного капитала сразу, а путем последовательного замещения заемных источников собственными.

Список литературы

1. Малое и среднее предпринимательство в России. 2015 Стат.сб./ Росстат. –М., 2015. – 96 с.
2. Морозко Н.И. Финансовые методы в управлении несостоятельностью малых организаций // Управленческие науки в современной России. 2014. Т. 2. № 2. С. 338-341.

Нагибин Г.В.
СРАВНЕНИЕ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ПОДДЕРЖЕК МАЛОГО БИЗНЕСА В РОССИИ И В ЕВРОПЕ

Нагибин Г.В.
Научный руководитель: Фролова В.Б.
к.э.н., профессор кафедры «Финансовый менеджмент»
ФГБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

В условиях текущего кризиса 2016 года, когда у России практически закрыт доступ к иностранному капиталу, а рубль в свободном плавании ставит новые рекорды по отношению к доллару, малому бизнесу просто необходима поддержка государства [1, 47]. Согласно Федеральному закону 209-ФЗ, поддержка субъектов малого и среднего предпринимательства - деятельность органов государственной власти Российской Федерации, органов государственной власти субъектов Российской Федерации, органов местного самоуправления, организаций, образующих инфраструктуру поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства [3]. При этом, существуют несколько способов и вариантов получения поддержки. Актуальным становится вопрос, помогает ли малому бизнесу эта поддержка, и сильно ли она отличается от финансирования малого бизнеса на Западе?

Для начала, хотелось бы рассмотреть виды программ государственной поддержки. Во-первых, сюда относятся денежные субсидии. Более 50000 можно получить новому бизнесу от центра занятости, при открытии предприятия довольно-таки неплохая сумма, на которую можно купить пару компьютеров и поставить кулер с водой в офисе. Во-вторых, департамент инвестиций и предпринимательства предлагает покрыть 70% расходов на создание бизнеса (но не более 300 тысяч рублей) в сфере инноваций. Также, у нового и существующего бизнеса есть возможность получать льготный лизинг, льготный аутсорсинг, льготные условия участия в различных выставках и ярмарках, где можно найти новых инвесторов. Существуют различные гранты на создание того малого бизнеса, который так необходим в данный момент государству (в первую очередь, различные исследования и информационные технологии). Еще государство в докризисный период активно вкладывалось в различные технопарки и бизнес-инкубаторы, где можно было снять помещение за небольшую сумму. Так, например, в технопарке «Строгино» можно снять помещение 50 кв. м. чуть более чем за 200 тысяч в год,

тогда как в бизнес-центре среднего уровня за годовую аренду такого же помещения придется заплатить больше миллиона рублей [4].

Однако, для получения всех видов поддержки, необходимо провести огромную бюрократическую работу: не каждая компания способна собрать столько документов, а если и соберет, то половину из них будут отвергнуты по тем или иным причинам, и в результате финансирование окажется не таким уж и большим. Если зайти на сайт Сбербанка [2], то они предлагают кредиты по льготной ставке 11% годовых в рамках программы поддержки малого бизнеса.

Суммируя, получаем следующее:

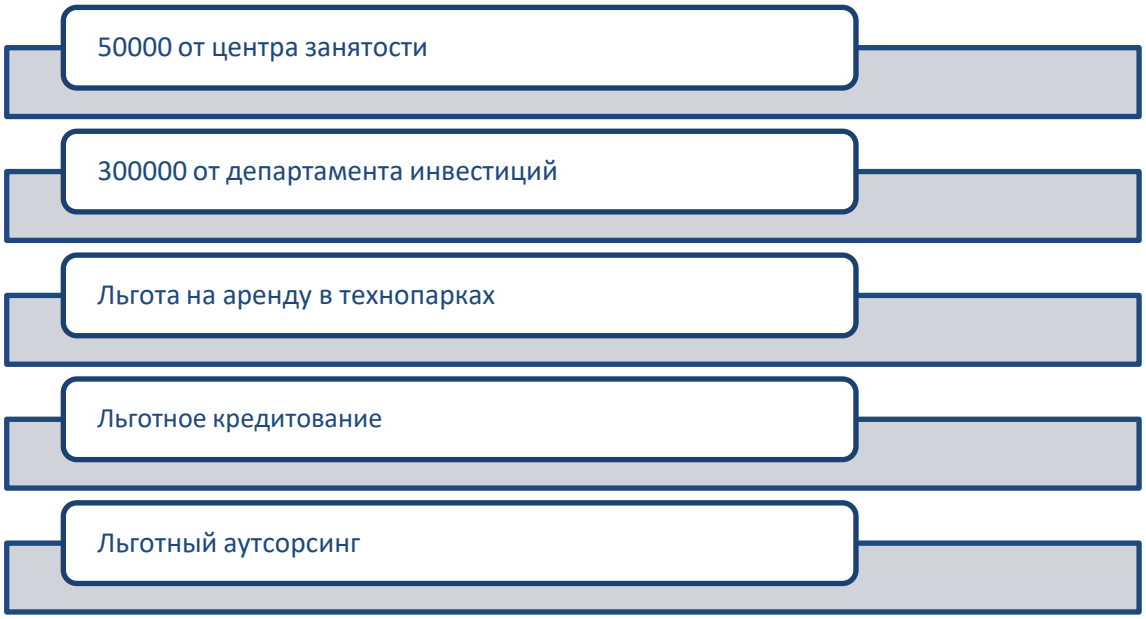


Схема 1 – виды государственных поддержек в России

В рамках данного исследования хотелось бы сравнить поддержку малого бизнеса в России с поддержкой в Европе. Так, в Европе льготные кредиты выдают под 4-5% годовых[5]. Конечно, в еврозоне и инфляция меньше, но для малого бизнеса каждый процент играет роль. При этом, государства Евросоюза всегда рады открытию нового бизнеса, не требуют огромной «кипы» документов и выдают решение о финансирование в кратчайшие сроки (вплоть до суток с момента подачи документов). Также стоить отметить льготный налог, который в два раза меньше обычного. Конечно, в России создана упрощенная, патентная системы налогообложения, ЕНВД, но при всех своих преимуществах налоги всё равно остаются высокими и явно уступают в налогах Евросоюза, т.к. в России наблюдается нехватка бюджетных средств.

Сама же инфраструктура в Евросоюзе устроена намного лучше: множество целых министерств, которые за бесплатно дают многочисленные консультации, оказывают постоянную помощь и юридическую поддержку, государственные гарантии, государственные фонды и др.

Таким образом, сравнение гос. поддержек малого бизнеса в России в Европе можно представить в табличной форме:

Таблица 1 – сравнительная характеристика

Критерий	Россия	Европа
Льготный кредит	Ставка более 10% годовых	Ставка 4-5% годовых
Консультации	Можно получить, но не везде	Широкая сеть департаментов
Льготная аренда	Низкая цена в технопарках как в России, так и за рубежом	
Сроки получения субсидий	Минимум 2 недели, может затянуться на пару	Минимум 1 день, не более 2 недель

Критерий	Россия	Европа
	месяцев	
Преимущественные сферы малого бизнеса	В основном, инновации и информационные технологии	Государства заинтересованы в любом малом бизнесе, даже семейном ресторане
Льготный аутсорсинг	Должный уровень как в России, так и в Европе	

У Российской Федерации есть предпосылки к созданию качественной инфраструктуры, в которой финансирование и поддержка малого бизнеса будет доступным и прозрачным. Работа в этом направлении продолжается, согласно Приказу Министерства экономического развития РФ в 2014 году субсидии из бюджета на поддержку малого бизнеса составили 21 млрд рублей. Расширению рынка сбыта для малых и средних предприятий способствует принятый Федеральный закон № 44-ФЗ от 05.04.2013 «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд». Согласно принятому закону 15 % от закупок будет приходиться на специализированные торги для малого бизнеса.

Однако на данной момент такую помощь получить достаточно сложно, именно поэтому наблюдается «утечка умов», которые обратятся за помощью на Запад, где система государственной поддержки является более простой, чем у нас. На мой взгляд, нашему государству необходимо продолжать работать в направлении развития программы различных государственных поддержек малого бизнеса, и доказывать молодым предпринимателям, что такую поддержку получить очень даже реально, причем в любой отрасли, а не только в инновациях.

В заключении хочется отметить, что Россия, перенимая зарубежный опыт, применяет опробованные за рубежом и хорошо зарекомендовавшие себя программы поддержки малого и среднего предпринимательства, однако столь положительного эффекта, как за рубежом, получить не всегда удается, что предполагает необходимость проведения дальнейших исследований в данной области:

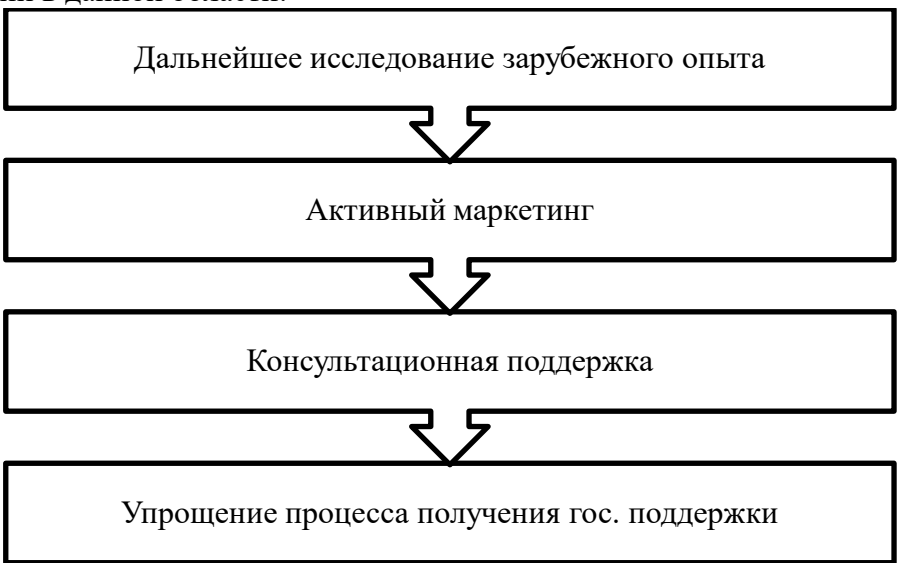


Схема 2 - Рекомендации

Следует проводить активный маркетинг, создавая более широкую рекламу поддержки бизнеса (с целью лучше донести до потенциальных молодых предпринимателей всю суть существующих программ), создать обширную сеть для получения консультаций (например, интеграция юристов в зданиях «Мои документы», ИФНС или другими сервисами, где большая проходимость физических лиц). При этом, важным аспектом является бюрократическая «волокита» - крайне необходимо сократить сроки рассмотрения заявок, а также упростить необходимый комплект документов. Тогда больше людей захотят создавать

малый бизнес, будут создаваться новые рабочие места, а в дальнейшем от этих бизнесов будут поступать доходы в государственный бюджет.

Список литературы

1. Комаров А.В., Нагибин Г.В. Основные проблемы российской экономики на современном этапе. Экономика, социология и право [Текст] : журнал научных публикаций. – № 7 (июль), 2014 г. : мат.-лы XVII междунар. науч.-практ. конференции «Экономика, социология и право: новые вызовы и перспективы», г. Москва, 3-4 июля 2014 г. / Науч.-инф. издат. центр «Институт стратегических исследований». – Москва : Изд-во «Спецкнига», 2014. С. 47-49
2. Сбербанк России – [Электронный ресурс] – режим доступа – URL: http://sberbank.ru – Дата обращения – 05.03.15
3. Сайт поддержки малого бизнеса – [Электронный ресурс] – режим доступа – URL: http://ipipip.ru – Дата обращения – 05.03.15
4. Технопарк «Строгино» – [Электронный ресурс] – режим доступа – URL: http://tpstrogino.ru – Дата обращения – 07.03.15
5. European small business portal – [Электронный ресурс] – режим доступа – URL: http://ec.europa.eu – Дата обращения – 06.03.15

Старикова Н.Ю., Горчаков Д.
ИСТОЧНИКИ ПРИВЛЕЧЕНИЯ КАПИТАЛА ДЛЯ «START-UP»

Старикова Н.Ю., Горчаков Д.,
Научный руководитель: Жукова О.И.
к.э.н., доц., доцент кафедры «Финансовый менеджмент»
ФГБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

Множество людей являются наемными работниками, но у большинства из них не раз появлялось желание работать на себя, открыть собственный бизнес. Однако мало кто может решиться начать свое дело, ведь это – большой риск. Главная проблема – начать, так как для этого, помимо идеи и проработанного бизнес-плана, требуются немалые вложения.

Открытие своего дела – это нереализуемая мечта многих. Как показывают исследования НАФИ, каждый третий россиянин не готов стать предпринимателем, однако отношение к бизнесу изменилось: термины «предприниматель» и «бизнесмен» все реже ассоциируются с недобросовестно нажитым богатством и обманом. Большинство из опрошенных россиян (30%) поставили важность наличия стартового капитала на первое место. Наличие бизнес - идеи отметили всего 13%.

С целью изучения заинтересованности молодого поколения в открытии своего дела, а также возможных проблем, связанных с открытием малого бизнеса, было проведено социологическое исследование в форме анкетирования. В опросе участвовали студенты 3 и 4 курсов Финансового университета (39 человек) и МАДИ (14 человек). По результатам исследования 70% респондентов задумывались о начале своего дела, причем 37% опрошенных имели креативную бизнес-идею и хотели бы открыть свой стартап. К практическим действиям приступило лишь 6% респондентов от общей выборки (шестая часть от людей, у которых была креативная идея). К сожалению, реализовать свой проект никто не решался, главная причина - отсутствие стартового капитала. 70% опрошенных отметили, что именно стартовый капитал является основой для начала своего дела. Лишь 17% указал на необходимость качественной бизнес-идеи и плана. Хотя, по мнению многих предпринимателей и специалистов в области бизнеса, основанием для начала любого бизнеса должна являться креативная бизнес-идея, а финансы являются вторичными. Одной из задач работы является анализ различных способов финансирования бизнеса, но как известно, внешние источники можно привлечь только при конкурентоспособной задумки. Немаловажным в исследовании также является и анализ осведомленности студентов о

способах формирования первоначального капитала. Так, студенты отметили знание лишь таких источников как собственные, кредиты и инвесторы. Таким образом, возникает вопрос, как реализовать свои инновационные и конкурентоспособные бизнес - идеи людям, которые этого поистине желают и которые полны инициативы и решительности? Какие источники являются наименее рискованными, какие – гарантированными и безвозмездными? Обязательно ли копить необходимую сумму? Следовательно, данная тема является крайне актуальной, особенно для креативных, инициативных и творческих людей, готовых к риску.

Стартап — компания, которая находится на стадии развития и строит свой бизнес, используя новые инновационные идеи или современные технологии. Одна из важных причин создания, эффективного развития и дальнейшего существования стартапов – это неповоротливость и медлительность корпораций, успешно использующих имеющиеся продукты, но не занимающихся разработкой и созданием новых. Стартапы составляют конкуренцию крупным корпорациям, используя свою мобильность в плане воплощения новых идей. Залог успешного стартапа – это новаторская востребованная идея, молодой коллектив, увлеченный идеей, и наличие денег.

Существует множество способов финансирования стартапа: собственные сбережения; совместное дело; государство; кредит в банке; инвесторы; бизнес-ангелы и др.

Собственные сбережения – это самый простой и нерискованный источник первоначального капитала. Идеально подходит в случаях, когда не требуется крупная сумма для начала бизнеса. Российский бизнесмен Илья Сачков, генеральный директор детективного киберагентства Group-IB -стоимость доли компании, принадлежащей Сачкову на конец 2015 года оценивалась примерно в 12 миллионов долларов. Стартовый капитал будущей Group-IB составил 150 тысяч рублей — его Илья взял взаймы у старшего брата.

Если в одиночку накопить достаточно сложно необходимую сумму, привлекайте друзей, которые готовы организовать совместный бизнес.

В России существует несколько форм поддержки стартапов, к которым относятся государственные и частные фонды, бизнес - инкубаторы, венчурные компании и частные инвесторы.

В настоящее время государство заинтересовано в появлении новых предпринимателей. Целью данной политики является уменьшение количества безработных, а также внедрение и развитие инновационных технологий. Развитие бизнеса регулируется Федеральным законом от 24.07.2007 N 209-ФЗ (ред. от 29.12.2015) "О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации", а также другими нормативными актами, документами органов местного самоуправления. Государство оказывает финансовую поддержку (для Москвы - не более 500 000 рублей, а для регионов – не более 300 000 рублей). Средства выделяются для предпринимателей на условиях софинансирования, т.е. будущий предприниматель должен вложить в новый проект и свои собственные средства. Для молодежи до 30 лет сумма, которую они должны вложить, составляет 20% от всей суммы помощи. Для безработных такая сумма составляет 10% от суммы помощи. Деньги имеют вид целевого финансирования, следовательно, не могут быть потрачены на нужды.

Частные инвесторы – это люди, которые имеют свободные средства и готовы вложить, профинансировать проект на первоначальном этапе запуска. Наиболее продуктивный метод поиска инвесторов для своего проекта - «Networking». Это посещение форумов и конференций по отраслям, конкурсов стартапов, мероприятий по венчурному инвестированию, где участвует огромное количество компаний, которые желают получить финансирование и потенциальных инвесторов. Привлечению инвестора для стартапа компании помогают публикации объявлений на соответствующих форумах, сайтах (http://www.napartner.ru, http://startapy.ru) и в газетах (например, «Из рук в руки»). Также существуют биржи стартапов (http://trust.vladinvest.ru, http://pammtoday.com) и организации, финансирующие стартапы (Moscow Seed Fund).

В России создано уже больше сотни бизнес - инкубаторов — структур для поддержки малых предприятий на начальном этапе их деятельности. Стандартный перечень услуг

резидентам: бесплатные (или сдаваемые по льготной цене) офисные помещения, переговорные комнаты, помощь в установлении связей с инвесторами и потенциальными клиентами, а также предоставление консалтинговой и информационной помощи. (Бизнес-инкубатор Академии народного хозяйства, бизнес-инкубатор ГУ-ВШЭ, инкубатор «Ингрия»и др.).

Венчурный фонд (англ. venture — рискованное предприятие) — инвестиционный фонд, который ориентирован на сотрудничество с инновационными компаниями и проектами (стартапами). Венчурные фонды производят инвестиции в ценные бумаги или доли предприятий с высокой или относительно высокой степенью риска в ожидании особенно высокой прибыли. 70-80 % проектов, как правило, не дают отдачи, однако прибыль от оставшихся 20—30 % окупает убытки полностью (Российские венчурные фонды: Runa Capital, IMI.VC, ru-Net Ventures, Kite Ventures).

Бизнес - ангелы — независимые инвесторы, имеющие возможность вкладывать свои капиталы в компанию, которая находится на стадии идеи. К бизнес - ангелам обращаются в тот момент, когда нет смысла идти за кредитом в венчурный фонд или банк. Русские бизнес - ангелы: Александр Бородич, Виталий Полехин и другие.

От бизнес - ангелов к вершинам бизнеса начали свой путь: Intel, Yahoo, Amazon, Google и другие ведущие технологические бренды.

Еще один вариант заявить о себе - разместить свой проект на сайте «краудфандинг». Сайт просматривают множество людей по всему миру, и если проект их заинтересует, то они могут пересылать денежные средства для поддержки проекта. Например, производители «умных» электронных часов пытались получить поддержку у людей, разместив проект на сайте kickstarter.com. Организаторы планировали собрать $100000, но идея была настолько успешной, что они собрали в 10 раз больше $10266845. Сейчас очень многие пользуются этими часами, даже не задумываясь о том, как они появились, и кто их придумал. Кредит в банке – еще один способ получить необходимый капитал. Банковский кредит под start-up, как правило, предприниматели рассматривают как наименее привлекательный вариант получения денег на начало деятельности. Причина не только в высоких процентных ставках, а главным образом в сложности и длительности получения подобного займа. Финансовые учреждения весьма неохотно кредитуют молодых, «несформировавшихся» бизнесменов, так как риск невозврата выданных денег очень велик. Однако получить деньги в долг у финансового учреждения на открытие бизнеса вполне вероятно. Тут также потребуется детальный бизнес-план, а также гарантии возврата денег. Это может быть залог (очень действенно предоставить в качестве залога недвижимость) или гарантия поручителя.

В настоящее время, несмотря на тяжелую экономическую ситуацию, выходить на рынок со своим бизнес проектом можно и нужно. Найти источники финансирования не так сложно, как кажется на первый взгляд. Многие люди готовы вкладывать деньги в идеи, проекты, разработки. Как правильно сказал Черчилль: «Успех — это способность шагать от одной неудачи к другой, не теряя энтузиазма».

Список литературы

1. Закон о развитии малого и среднего предпринимательства 2007г. – Федеральный закон 24.07.2007 N 209-ФЗ (ред. от 29.12.2015) "О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации"

2. Бланк С. М. Дорф Б. Стартап: Настольная книга основателя — М.: Альпина Паб лишер, 2013. — 616 с.

3. City Business School // Сделай себя сам. Три истории молодых российских предпринимателей, которые добились успеха [Электронный ресурс] - 2016. – 03 марта. - URL: http://e-mba.ru/school/articles (дата обращения 06.03.2016).

Красильникова Е.А.

АЛЬТЕРНАТИВНЫЕ ИСТОЧНИКИ ПОПОЛНЕНИЯ ОБОРОТНЫХ СРЕДСТВ ПРЕДПРИЯТИЯ

Красильникова Е.А.
Научный руководитель: Грищенко Ю.И
к.э.н., доцент кафедры «Финансовый менеджмент»
ФГБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

В настоящее время на многих российских предприятиях не хватает оборотных средств, необходимых для стабильной работы. Особенно сейчас в непростой макроэкономической ситуации в стране, актуальность *исследования дополнительных способов и возможностей привлечения капитала для финансирования текущей деятельности не вызывает сомнения, так как р*ешение этой проблемы влияет на прибыль организации, качество выпускаемой продукции, размер оплаты труда.

На выбор источника финансирования влияют факторы, которые оказывают влияние на рациональную структуру оборотных средств предприятия. Помимо традиционных количественных факторов (величина чистой прибыли, соотношение собственных и заемных средств, и связанные с ними понятия финансового и производственного рычагов), существуют и качественные факторы, такие как стабильность динамики оборота, темпы наращивания оборота оборотных средств предприятия, уровень и динамика рентабельности, структура активов, отношение кредиторов к предприятию, финансовая гибкость предприятия.

Интересна обстоит ситуация в России с финансами организаций, а особенно с дебиторской задолженностью. В последнее время наблюдается значительный рост задолженности бизнеса во всех отраслях экономики. (см.Рис.1)



Рисунок 1. Динамика дебиторской задолженности организаций Российской Федерации

Однако, не всегда в бизнесе могут подходить традиционные формы финансирования, такие как кредит. Коммерческие предприятия, с целью повышения роста объемов продаж, сталкиваются с необходимостью привлечения заемных финансовых ресурсов. Кроме того, в условиях мирового финансового кризиса, большинство компаний старались оптимизировать затраты и искали новые источники пополнения дефицита оборотных средств.

В связи с этим, чтобы устранить данную ситуацию целесообразно применять финансовые инструменты, которые еще не нашли своего распространения в России, например, факторинговые и форфейтинговые услуги, которые представляют собой способ возвращения дебиторской задолженности.

Так, для предприятий-поставщиков, испытывающих дефицит оборотных средств, факторинг может стать альтернативой традиционному способу привлечения средств - краткосрочному кредитованию. Помимо финансирования оборотных средств при факторинге банк покрывает значительную часть рисков поставщика, в частности: кредитные риски; валютные риски; процентные риски; ликвидные риски.

Несмотря на очевидную привлекательность данного способа привлечения финансовых ресурсов, его использование ограничено в силу недостаточного правового регулирования данной сферы деятельности в нашей стране.

Как такового термина «факторинг» в законодательстве РФ не имеется. Вместо факторинга применяется термин «финансирование под уступку денежного требования». На протяжении

многих лет гл.43 оставалась единственным источником законодательного регулирования, который регламентировал отношения национального и международного факторинга. Однако, в мае 2014 г. был подписан ФЗ о присоединении РФ к Конвенции УНИДРУА, которая вступает в силу для РФ 1 марта 2015г. Предполагается, что присоединение России к Конвенции позволить привести российское законодательство в соответствии с международными правилами и внести соответствующие изменения в законодательную базу страны.

Помимо присоединения к Конвенции УНИДРУА появилось нововведение в ч.2, гл.4 ГК РФ. До недавнего времени согласно Гражданскому кодексу РФ для осуществления факторинговой деятельности компания-фактор, которой может быть банк, кредитная или коммерческая организация, должна была иметь соответствующую лицензию, но при этом в ФЗ № 99-ФЗ «О лицензировании отдельных видов деятельности» не предусматривалось лицензирования данной деятельности. В связи с этим, в отношении России у иностранных инвесторов складывалось неоднозначное восприятие рынка факторинговых услуг. Однако благодаря ФЗ от 09.04.2009 №56 «О внесении изменений в статью 825 ч.2 ГК РФ» в качестве финансового агента, т.е. фактора, может выступать коммерческая организация, которой для проведения факторинговых сделок не требуется получения лицензии. Таким способом Министерство экономического развития Российской Федерации, выступив с предложением о внесении поправки в ст.825 ГК РФ поспособствовало тому, что ГК РФ был приведен в соответствии с ФЗ «О лицензировании отдельных видов деятельности».

Одной из тенденций, которую следует ожидать на рынке факторинга, - это возрастание роли малого и среднего бизнеса, которые могут стать катализатором в развитии факторинга. Компании-факторы предпочитают работать с надежными клиентами, которыми, как правило, являются крупные торговые сети, но их число ограничено. Поэтому, вполне вероятно, развивать факторинговый бизнес можно будет путем переориентации и создания благоприятных условий сотрудничества для малого и среднего бизнеса. Это повлечет за собой необходимость разработки продуктовой политики в работе с компаниями малого и среднего бизнеса, увеличения прозрачности механизмов факторинговой деятельности.

В России есть определенные перспективы роста факторинговой отрасли, несмотря на то, что данная финансовая услуга начинает еще только развиваться. В течение последних 15 лет наблюдаются высокие темпы роста во внешней торговле. Хотя больше половины в структуре экспорта приходится на топливно-энергетический комплекс, который не нуждается в дополнительном финансировании, доля факторабельного товарооборота с каждым годом растет. Также, тот факт, что доля международного факторинга в общей структуре операций составляет не более 2% (см.Рис.2), в то время как, у ведущих стран Запада этот показатель равен около 20%, свидетельствует о неосвоенном рынке факторами, а значит, и возможностях потенциала роста.

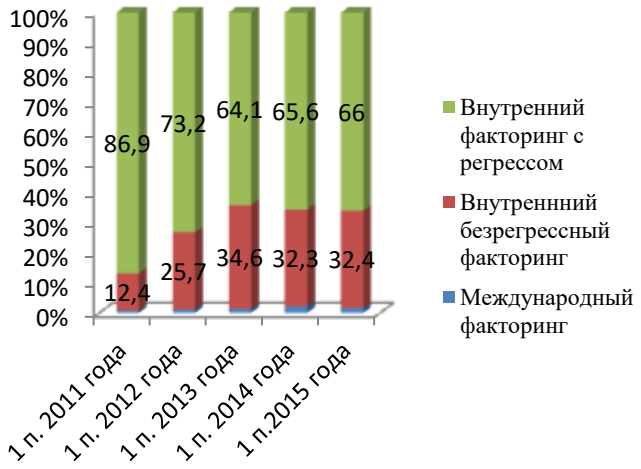


Рисунок 2. Структура отечественного рынка факторинга

Большинство сделок на мировом рынке проводятся с использованием двухфакторной модели, т.к. она наиболее эффективна, потому что снижает риск для фактора и предоставляет полный комплекс финансовых услуг. В России данная процедура, предполагающая взаимодействие с факторами из других стран, еще не отработана. Поэтому для увеличения объема международных сделок требуется не только время и опыт, но и чтобы российские компании зарекомендовали себя в качестве надежных партнеров, предоставляющие

качественные финансовые услуги. Доверие иностранных факторов повышается с увеличением объема заключенных факторами контрактов и со временем присутствия российской компании на международном рынке.

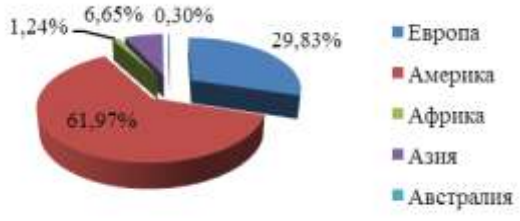


Рисунок 3. Распределение количества факторов по регионам (2015г.)

Рассматривая общие тенденции рынка можно сделать вывод, что лидерство той или иной страны отнюдь не определяется большим количеством факторинговых компаний.

Так Бразилия, Турция, Россия, где зарегистрировано больше всего факторинговых компаний, далеки от ведущих стран мира, в то время как на ведущие страны по объемам факторинга (Китай, Великобритания, Франция, Германия) приходится более 50% всего мирового объема рынка факторинга (см.Рис.4), по общему числу компаний в этих странах их доля составляет 11,5% от общего числа компаний по всему миру.

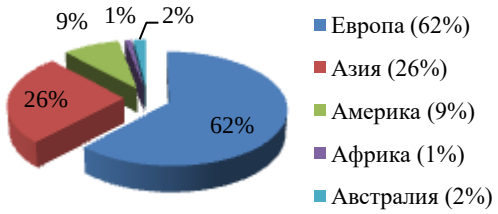


Рисунок 4. Доля макрорегионов на мировом рынке факторинговых услуг (2015г.)

Относительно небольшое количество компаний в Европе объясняется тем, что больше 90% факторинговых операций осуществляются подразделениями коммерческих банков.

Но в других регионах, таких как США и Бразилия, факторинг не регулируется банками, поэтому основными игроками являются небанковские финансовые учреждения, в связи с этим и количество компаний больше.

Необходимость в проведении операций аналогичных факторингу, но для кредитных обязательств с более длительными сроками погашения и с фигурированием более крупных сумм - стала причиной появления форфейтинга.

Форфейтинг – финансовая услуга, при которой продавец продает дебиторскую задолженность покупателей целиком и без оговорки о своей ответственности в случае неплатежа. Необходимо отметить, что в форфейтиновых сделках рассматриваются исключительно долговые обязательства, которые оформляются в виде дебиторских долгов, векселей и др. ценных бумаг. Таким образом, форфейтинг выгодно отличается от других типов кредитования.

Форфейтинговые операции в России не получили распространения в отличие от факторинга, т.к. представители российского бизнеса долгое время не имели представления о форфейтинговых сделках. Так, в российском законодательстве нет отдельного понятия «форфейтирования». Гражданский кодекс РФ не содержит запретов на проведение операций, связанных с уступкой денежных обязательств, выраженных в ценных бумагах.

Среди российских банков форфейтинговые операции проводили такие банки, как Внешторгбанк, Инкомбанк, ОНЭКСИМ-банк, банк «Российский кредит». Лидером сред них является Внешторгбанк. Представители ОНЭКСИМ-банк отметили, что форфейтинговые операции проводились всего несколько раз. Подробную информацию об объемах форфейтинговых операций получить невозможно, так как сделки носят прецедентный, случайный характер и вышеперечисленные банки стараются не афишировать информацию.

В мировой торговле важность форфейтинга возрастает, для осуществления которого созданы в Европе специализированные банки. Наиболее известными являются

CreditSwissHolding и SwissBankCorp. (Швейцария), а также банки в Великобритании, Франции и других странах.

На международном рынке информационной площадкой для осуществления форфейтинговых сделок является Международная торговая и форфейтинговая ассоциация (the International Trade and Forfeiting Association), которая объединяет ведущие банки и финансовые учреждения мира с целью содействия расширения торговли и использования форфейтинга на мировых рынках.

В заключение хочется отметить, что одной из ключевых проблем, которые мешают процессу развития факторинга и форфейтинга в России, заключается в недостаточном понимании сущности факторинговых и форфейтинговых операций, а также нормативно-правовой среды, регулирующей проведение данных операций.

Создание в России гибкого, развитого факторингового и форфейтингового сектора - трудоёмкий и долгий процесс, обусловленный спецификой российской экономики и нехваткой опыта в данной сфере. Следовательно, данные финансовые услуги будут развиваться по мере развития конкурентоспособного рынка услуг и банковских операций, что напрямую связано и с совершенствованием законодательства в данной сфере, а в частности с перенятием опыта стран-лидеров на рынке факторинга, с решением вопросов в законодательстве.

Кроме того, факторинг, широко развитый на западе и делающий только первые шаги в России, является одним из немногих на сегодняшний день российских банковских продуктов, направленных на действительную поддержку и развитие реального сектора страны. Этот бизнес стоит на стыке интересов банковского и реального секторов экономики. В условиях наличия типичной проблемы для последнего, связанной порой с катастрофической нехваткой оборотных средств, факторинг, в силу всего вышесказанного, становится панацеей для российского рынка товаров и услуг.

Список литературы

1. Часть четвертая Гражданского кодекса Российской Федерации от 18 декабря 2006 г. N 230-ФЗ // Консультант плюс

2. Федеральный закон от 04.05.2011 N 99-ФЗ (ред. от 13.07.2015, с изм. от 30.12.2015) "О лицензировании отдельных видов деятельности" // Консультант плюс

Шевелева Э. С.
СОЦИАЛЬНОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО И ИСТОЧНИКИ ЕГО ФИНАНСИРОВАНИЯ

Шевелева Э. С.
Научный руководитель: Грищенко Ю.И
к.э.н., доцент кафедры «Финансовый менеджмент»
ФГБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

На сегодняшний день социальное предпринимательство нельзя назвать абсолютно новым феноменом для России. Данное явление развивается уже на протяжении 10 лет, и в этом направлении были достигнуты определённые успехи.

Однако деятельность российских социальных предпринимателей до сих пор сопряжена с решением обширного круга проблем, и в первую очередь, главной преградой на пути является несовершенное законодательство. Всё это затрудняет, во-первых, какую-либо статистическую обработку данных о соцпредпринимателях, а во-вторых, что более важно, ограничивает социально-ориентированный бизнес в доступе к различным источникам финансирования.

Так, по данным опроса исследовательской группы ЦИРКОН в 2012 году основным источником финансирования социальных проектов предприниматели называли собственные доходы от предпринимательской деятельности – 58%. (Таблица 2). Это лишний раз доказывает, что социальные предприятия способны приносить прибыль и самоокупаться.

Таблица 2. Источники финансирования социальных предпринимателей в 2012 году [5]

Источник финансирования деятельности СП	% (в среднем по выборке)
Доходы от собственной предпринимательской деятельности	58%
Кредиты, займы	13%
Взносы учредителей, членов организации	7%
Гранты и поступления от международных и зарубежных организаций	7%
Поступления из средств федерального и/или региональных бюджетов	3%
Поступления из средств муниципальных бюджетов	3%
Поступления от российских НКО и благотворительных фондов	3%
Поступления от коммерческих организаций	2%
Пожертвования частных лиц	2%
Другой источник	2%
Всего	**100%**

На втором месте стоят кредиты и займы, однако данным источником воспользовалось всего 13% опрошенных предпринимателей. Эта цифра совершенно точно отражает сложившуюся ситуацию – банки практически не предоставляют специальных кредитных программ для социального бизнеса. Стоит отметить, что с развитием законодательной базы они должны появиться, а сейчас такая программа реализуется банком «УРАЛСИБ» и «ОПОРОЙ РОССИИ», кредитующими социальных предпринимателей по низкой ставке – 7% годовых. [3]

Важное место в финансировании социального бизнеса занимают различные фонды, помогающие предпринимателям на начальной стадии. С 2007 года функционирует Фонд региональных социальных программ «Наше будущее», который предоставляет беспроцентные займы от 500 тыс. до 1 млн. рублей до 7 лет на очень гибких условиях. [3] Кроме того, Фонд «Наше будущее» заботится о финансовой грамотности начинающих предпринимателей, помогает приобрести необходимые навыки в маркетинге, бизнес-планировании и фандрайзинге. Также в 2011 году при поддержке Правительства РФ было создана АНО «Агентство стратегических инициатив», в деятельности которого может быть выделено три основных направления: «социальные проекты» – поддержка, создание и развитие социальных учреждений; «новый бизнес» – оказание поддержки талантливым предпринимателям; «молодые профессионалы» – создание и поддержка профессиональных ассоциаций и объединений работников и др. [2] Однако отбор проектов в этих учреждениях производится на конкурсной основе, поэтому доля их финансирования во всей массе социальных проектов не так велика.

Государственное финансирование социального предпринимательства выражено в виде субсидий из федерального бюджета субъектам Российской Федерации на реализацию социальных проектов. В зависимости от распространённости идей социального бизнеса в регионе варьируется процент софинансирования бюджета субъекта. Например, самый низкий процент установлен для бюджетов Москвы и Тюменской области – 27%, ЯНАО – 29%, ХМАО – Югра – 37%. Есть и регионы, где доля софинансирования достигает максимальной – 95% и сейчас их уже меньше половины (34 из 85 субъектов). [6]

Однако здесь можно отметить противоречивую тенденцию – регионы не проявляют должную активность в получении такого рода субсидий. Например, в 2013 году, когда Минэкономразвития РФ включило в свою программу поддержки МСП пункт о социальном предпринимательстве, на открытие собственного дела предлагалось до 600 тыс. рублей. Но из

всех субъектов получили субсидии только 6, в том числе Московская область, Забайкальский край и ХМАО – Югра. [1] Возможно, причиной явились существующие на тот момент сложности в определении социального проекта, поэтому регионы опасались не освоить предоставленные субсидии или же сомневались в реализуемости таких идей.

Одним из набирающих популярность способов финансирования социальных проектов становится краудфандинг или так называемое «коллективное финансирование». В России данный механизм получил развитие в 2012 году и на сегодняшний день за всё время существования собрал почти 306 млн. рублей для 5051 проектов. [7] Сейчас в России стабильно функционируют две популярные краудфандинговые платформы – Boomstarter.ru и Planeta.Ru. Схема его достаточно проста: в сети Интернет на краудфандинговой платформе размещается описание проекта, формулируется его цель, сроки, и закладывается необходимая сумма, которую предприниматель хочет собрать. Успех в сборе средств зависит от того, насколько хорошо краудфандер смог привлечь внимание пользователей и заинтересовать их. Таким образом социальные предприниматели могут оценить, будет ли востребован их продукт, а также использовать краудфиндинг как маркетинговый инструмент. [4]

Таким образом, на наш взгляд, для успешного развития социального предпринимательства в России необходима реализация следующих положений:

1) Совершенствование законодательства, принятие закона о социальном предпринимательстве, закрепляющего официальный статус и гарантирующего различные преимущества;

2) Развитие программ льготного кредитования коммерческими банками; масштаба государственного финансирования;

3) Разработка долгосрочных программ развития социального предпринимательства и внедрение различных схем финансирования (помимо субсидий бюджетам субъектов);

4) Создание общероссийской краудфандинговой платформы, специализирующейся на социальных проектах.

Список литературы

1. Бирюков И. Заработать на добродетели // Российская газета. – 2014. – № 113. – С. 16-17
2. Грищенко Ю. И. Этапы становления и развития социального предпринимательства в России // Вестник Московской городской думы. – 2014. – № 2. – С. 43 – 47
3. Зверева Н. Социальный бизнес – это перспектива обозримого будущего» // Бизнес-журнал. – 2014. – № 6. – С. 50 – 54
4. Позднякова С. В. Краудфандинг в социальном предпринимательстве // Ученые записки Тамбовского отделения РоСМУ. – 2015. – № 4 . – С.18
5. Портрет социального предпринимателя: ключевые характеристики. Итоговый отчет по результатам исследования (версия 1.1 от 04.03.2013). Исследовательская группа ЦИРКОН // [Электронный источник] URL: http://www.zircon.ru/upload/iblock/e4e/Portret_SP_Otchet.pdf
6. Приказ Минэкономразвития «Об утверждении значений уровня софинансирования мероприятий, осуществляемых в рамках оказания государственной поддержки социально ориентированным некоммерческим организациям, по субъектам Российской Федерации на 2015 год» //[Электронный источник] URL: http://economy.gov.ru/minec/activity/sections/socorientnoncomorg/201412308
7. Статистика краудфандинга в России – портал «Стартмен» // [Электронный источник] URL: http://thestartman.ru/
8.

МАРКЕТИНГ И ЛОГИСТИКА

Нгуен Фыонг Хоа, Найданов В.А.
ПРОБЛЕМЫ ПРОГРАММ ЛОЯЛЬНОСТИ КОФЕЕН ГОРОДА МОСКВЫ

Нгуен Фыонг Хоа
Найданов Владлен Андреевич
Научный руководитель: Артемьева О.А.
к.э.н., доцент кафедры «Маркетинг и логистика»
ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

Уровень жизни людей повышается, и следом за ним также возрастают потребности общества. В динамичном современном мире кофе стал неотъемлемой частью жизни людей, особенно в больших городах, где люди ведут занятой образ жизни. В таких городах наибольшим спросом пользуются сетевые кафе. По официальным данным каждое пятое из открывшихся заведений прекращает свое существование в течение первого года своей деятельности. Причины закрытия этих кафе различные. Например, проблемы сервиса и механизации, пробелы в навыках персонала или низкий уровень развития программ лояльности.

В своей работе мы провели анализ проблем программ лояльности кофеен Москвы, где за основу исследования были выбраны сетевые кафе столицы, такие как “Старбакс”, “Шоколадница” и “Кофехауз”.

Если посмотреть на расчёты агентства “Discovery Research Group”, то на российском рынке функционируют около 1000 кофеен, совокупный оборот которых составляет $500 млн. в год. Аналитики компании «МКД Партнер» подсчитали, что в Москве и Санкт-Петербурге на 100 000 жителей приходится 0,7 кофеен, а в Нью-Йорке эта цифра составляет 27, в Сиэтле - 62, в Милане - 135.

Тенденция нарастания популярности напитка из кофейных зерен в России увеличивается, об этом свидетельствует рост потребления кофе. Так, согласно статистическим данным, 2-3 года назад объем потребления кофе на душу населения составлял 200-300 гр. в год, а на данный момент объем потребления по разным оценкам составляет уже 600-1000 гр. в год. Однако данные показатели все равно ниже по сравнению с европейскими странами. Например, в Скандинавских странах потребление кофе не выходит за рамки 9-11 кг в год, тем не менее, согласно прогнозу экспертов кофейного рынка, потребление кофе в России будет увеличиваться, и в ближайшие 4 года вырастет в 2 раза. Такие оценки сделаны на основе анализа потребительского спроса и предпочтений населения, а также с учетом предпринимаемых крупнейшими мировыми производителями усилий по популяризации кофе.

Стоит отметить, что с увеличением объема потребления кофе развивается и культура его потребления. Так, россияне стали лучше разбираться в брэндах и сортах кофе, представленных на рынке. Это привело к тенденции предпочтения зернового или молотого кофе перед растворимым.

По данным РБК.research, на сегодняшний день в России действуют более 80 сетей кофеен и кафе-кондитерских, под управлением которых находятся около 1340 заведений, и их количество по сравнению с 2011 годом увеличилось на 22%. В Москве уже действует около 700 специализированных кофеен, тогда как еще 3 года назад таких заведений в столице насчитывалось не более 200, а количество посетителей кофеен в Москве составляет 64,5%.

Планы по открытию специализированных кофеен имеют многие российские компании - производители кофе. Для примера рассмотрим компанию "Монтана кофе",

владелицу фабрики по обжарке кофе в Москве. В течение 2,5 лет компания планирует инвестировать 3 млн. долл. в открытие 22 кофеен в Москве, Санкт-Петербурге и других городах России. По оценкам специалистов емкость рынка кофеен «Монтана кофе» в Москве составляет 2000 заведений.

С каждым днем потребители становятся все более искушёнными и разборчивыми, поэтому в индустрии кофе очень важно постоянно разрабатывать стратегии развития. Для разработки такой стратегии у руководства должно быть четкое понимание конкурентных преимуществ своего заведения в сравнении с аналогичными предприятиями.

Проблема оттока клиентов не может быть решена посредством разработки стратегии развития программы лояльности на предприятии. Но это стимулирует увеличение посещаемости. Особенно это полезно для сетевых кофеен, которые имеют много точек продажи.

Применение стратегии лояльности будет более эффективно для сетевых кофеен в связи с тем, что они имеют большое количество точек продаж по всему городу по сравнению с несетевыми, которые привлекают внимание посетителей качеством продукции и предоставляемых услуг. Приспособление данной стратегии в таких заведениях приведет к неэффективному использованию средств. А в сетевом сегменте, наоборот можно заметить, что данная стратегия увеличивает конкурентоспособность.

Проанализируем программы лояльности в кофейнях Москвы.

В ходе данного исследования был проведен опрос в виде анкетирования целевой аудитории. Люди отвечали на вопросы про кофе и кофейни, а целью анкетирования было выявить предпочтения целевой аудитории в исследуемой области.

За неделю анкетирования пришло 135 ответов на форму. На опрос откликнулись 92 человека женского пола и 43 мужского (что составляет 68.1% и 31.9% соответственно). В основном отвечали молодые люди 18-25 лет (112 человек), далее юноши и девушки до 18 лет (18 чел.), 3 человека в возрасте от 36-50 лет и по одному человеку в возрастной категории «26-35» и «старше 50». Далее был задан вопрос о роде деятельности респондента: основная масса ответивших – это студенты (127 чел., 94.1%), далее – государственные служащие в количестве 3 человек, двое обучаются в школе и 1 человек в категориях «сотрудник бизнес-структур», «пенсионер» и «другое». Можно сделать вывод о том, что большая часть молодежи студенческого возраста от 18 до 25 лет особенно интересуется кофейными напитками, так как во время обучения кофе помогает проснуться и даёт дополнительную силу и энергию для продуктивного дня.

В основном кофе покупается либо в самих кофейнях в виде готового напитка, либо в супермаркетах. При этом, если речь идёт о кофейнях, то первое место по популярности занимает Starbucks, 34 человека отметили это место любимым, на втором месте кофе из ресторанов быстрого питания, на третьем – МакКафе, на четвертом – Шоколадница и только на пятом Кофе Хауз. Последние места делят между собой такие кофейни, как Dunkin Donuts, Krispy Kreme и Coffeeshop Company. Опрос показал, что на первом месте всё же стоит элитный и дорогой кофе из Старбакса, однако за ним следуют общепиты, где кофе не имеет такого высокого качества. Вполне возможно, что это объясняется материальным положением граждан: в среднем респондент готов отдать 150-250 рублей за кофе.

Касаемо сервиса, наиболее комфортным для обслуживания выбирают кофейню Старбакс, второе место занимает Шоколадница и третье – МакКафе. Действительно, эти заведения стараются сделать помещение максимально комфортным для посещения, в каждом из них располагаются мягкие диваны, персонал достаточно приветлив, а условия покупки напитка вполне удобны для посетителя. Места распределены справедливо, это действительно кофейни, имеющие отличный сервис: в Старбакс вас с порога поприветствуют улыбающиеся бариста, в Шоколаднице обедают всегда за чистой, светлой и уютной мебелью, а в МакКафе всегда предлагают бесплатно добавить шоколад или корицу в кофейный напиток.

Рассмотрим одну из самых часто встречающихся кофеен в Москве- “Шоколадница”. В настоящее время, по франшизе функционируют 85 кофеен в 44 городах. «Шоколадница» популярна своим уютным и домашним дизайном в кафе, элитными сортами чая и кофе, фирменным горячим шоколадом, блинчиками по оригинальному рецепту и большим разнообразием других сладких десертов. В меню кофейни можно увидеть широкий выбор кофейных напитков, в том числе эксклюзивных, которые не готовятся в других заведениях.

Они стимулируют сравнительно высокий спрос, постоянно подогревая интерес посетителей, вводя новые акции, рекламные компании, меняя меню, и предоставляя своим клиентам накопительную карту за деньги. Грамотная стратегия ведения бизнеса позволяет рекордными темпами развивать сеть кофеен “Шоколадница” – их число ежегодно удваивается. Рекордно высоким остается и рост товарооборота: если в 2004 г. он составлял 400 млн рублей, то в 2005-м увеличился до 700 млн рублей, а в 2006 г. этот показатель достиг 1,5 млрд рублей.[249]

Одним из главных конкурентов “Шоколадницы” не так давно являлась кофейня “Кофе Хауз”, лозунг которой звучит так: “Купи одну чашку, вторую получи бесплатно”. Размещение лозунга на флаерах - это, по нашему мнению, единственное, что позволяет данной компании оставаться на рынке. Также одним из преимуществ этой акции является возможность размещения рекламы других компаний на обратной стороне флаера, что является одним из основных источников финансирования компании. Также у компании имеются и другие акции, но о них большинство людей просто не знают. Создание и внедрение этих акций являются только лишними издержками для предприятия.

По нашим исследованиям, все стратегии “Кофе Хауз” показали неэффективность, об этом свидетельствует факт продажи владельцами компании её главному конкуренту “Шоколадница”. Новый владелец кофеен не планирует закрывать точки и переименовывать бренд, однако некоторые убыточные заведения будут перепрофилированы в “Burger King” или “Ваби Саби”.

Теперь поговорим о “Старбакс”. В последние годы несмотря на снижение уровня качества жизни россиян, компания собрала рекордную прибыль[250], что, по нашему мнению, демонстрирует эффективность стратегии компании. Отличительной чертой компании является то, что бариста пишут Ваше имя на стаканчиках перед подачей напитка. Эта «фишка» не превратилась в тренд, она осталась индивидуальной для компании и стала отличным маркетинговым ходом, так как такой приём практикуется исключительно в этом заведении. Кроме того, посетители любят Starbucks за свежую выпечку, чайные напитки, холодный кофе и возможность приобрести кружку с названием города, в котором Вы пьёте кофе. Здесь также продаются сиропы, тамблеры, термосы и другая сувенирная продукция с логотипом.

Главным принципом компании является ориентир на потребителя:

- индивидуальный подход к потребителю;
- высокое качество обслуживания;
- поддержка репутации на рынке за счет использования масс-медиа.
- воздействие на чувство “Lovemark” через выпуск продукции с логотипом компании.

У компании имеется большое количество акций, но у многих людей существует такое мнение, что компания Старбакс является лавмаркой. На таких людей не повлияют рекламные компании других кофеен, так как они преданы только одной единственной лавмарке - Старбакс. Для данной группы потребителей совершенно не нужны новые акции и рекламные компании, в противном случае это приведет к максимизации трансакционных издержек.

[249] http://www.super-brands.ru/archdocs/096-097Sokoladnitsa.pdf

[250] По данным INTERFAX.RU от 24 июля 2015 года.

После проведенного нами исследования, мы пришли к следующим выводам.

Не все программы лояльности являются эффективными, а значит возникает вопрос об их необходимости.

С одной стороны “Шоколадница”, программы лояльности которой поддерживает на высоком уровне покупательский спрос, а с другой стороны “Кофе Хауз”, который обанкротился, хотя в маркетинговой стратегии этой кофейни было множество акций. Если рассмотреть компанию “Старбакс”, то нельзя дать однозначного ответа о действенности программ лояльности. Даже при отсутствии программ лояльности “Старбакс” продолжает пользоваться спросом у многих людей. Так что можно сделать вывод о том, что перед тем, как тратить бюджет компании на разработку новой маркетинговой стратегии, необходимо провести маркетинговое исследование, и определить, нуждается ли в этом компания.

Список литературы:

1. http://www.rb.ru/inform/50977.html Сайт с актуальной бизнес-информацией.
2. http://kafemania.ru/франшиза-кафе/franshiza-kofejni-s.. Сайт для рестораторов, информация о заведениях.
3. Агентство РБК.research http://marketing.rbc.ru/research/562949996327418.shtml
4. Качественный контент о бизнесе и экономике http://www.vedomosti.ru/
5. Интернет страница кофейни «Шоколадница» http://shoko.ru/moskva/o_kompanii/
6. Интернет страница кофейни «Кофе Хауз» http://www.coffeehouse.ru/
7. Интернет страница кофейни «Starbucks» http://starbuckscoffee.ru/ru/

Черинько Г.А.

АДАПТАЦИЯ МАРКЕТИНГОВОЙ СТРАТЕГИИ ФИНАНСОВОЙ ОРГАНИЗАЦИИ В УСЛОВИЯХ РЫНОЧНОЙ ТУРБУЛЕНТНОСТИ

Черинько Г.А.
Научный руководитель: Козлова Н.П.
к.э.н., доцент,зам. зав. кафедрой "Маркетинг и логистика"
ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

Российский финансовый сектор в первую очередь ощутил всю тяжесть экономических санкций в направлении Российской федерации и продолжительную волатильность цен на энергоносители, выход из которой, по разным прогнозам, ожидается примерно в 2025-2030 годах. Домохозяйства начали стремительно пересматривать свои продуктовые корзины в связи с сокращением реальных доходов и повышением цен. Отношение к потреблению финансовых продуктов изменилось в сторону сбережения.

К сожалению компании, заинтересовавшиеся в оптимизации бюджета и сокращении расходов, рассматривают урезание маркетинговых бюджетов среди первых вариантов.

Но на наш взгляд нельзя отказываться от маркетинга в условиях общей экономической депрессии, его необходимо модернизировать и обновлять. Эффективная маркетинговая стратегия в условиях рыночной турбулентности подразумевает активную разработку мер реагирования на изменяющуюся рыночную среду путем определения сегментов рынка и коммуницирования соответствующих, проработанных решений. Более того, в условиях ограниченной финансовой маневренности, финансовые организации должны разрабатывать активные финансовые стратегии – направленные на создание событий и продуктов, а не на простое реагирование на движение рынка.

Как видно из диаграммы (Рисунок 1), за последние несколько лет, в банковском секторе мы наблюдаем постепенное снижение количества действующих агентов. Сокращение общей популяции банков на 35% в течение 3-х лет обусловлено возросшими регулятивными

ограничениями и валютными рисками.[251] И единственным регионом с чистым приростом числа банковских организаций – Крым.

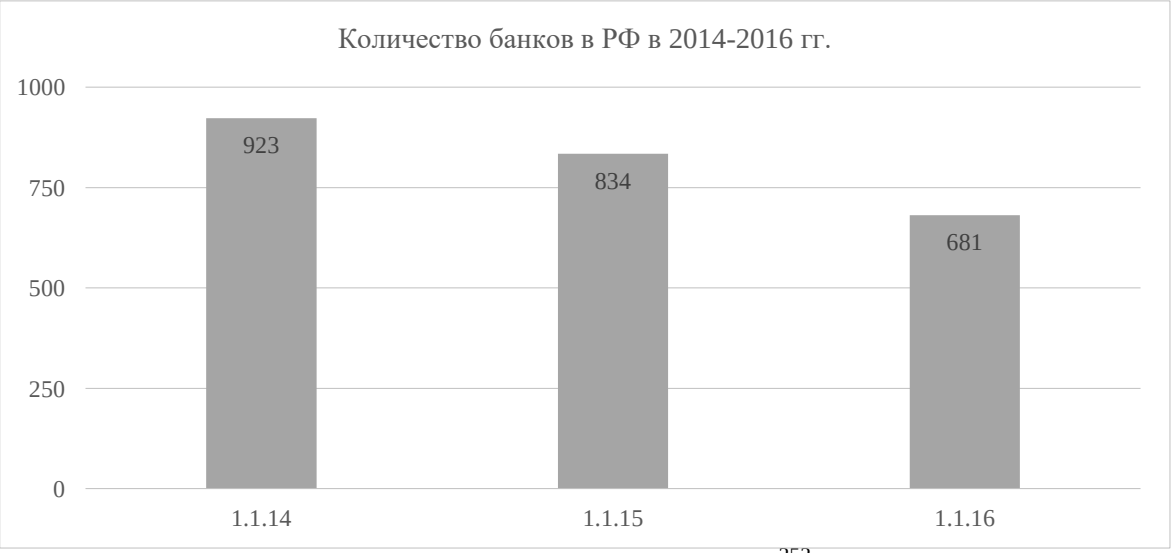


Рисунок 1. Изменение количества банков в 2014-2016 гг.[252]

Учитывая общую негативную конъектуру, крупнейшие в отношении расходов на рекламу игроки рынка банковских услуг в основном пошли на уменьшение объёма маркетинговых расходов, но были и те, кто пошел вопреки.[253]

Таблица 1

Список 5 банков с самыми большими рекламными бюджетами. Финансовая отчетность компаний.[254]

	Наименование Банка	Расходы на рекламу на 01.01.2016 (тыс. руб.)	Динамика расходов на рекламу за год (в %)
	ВТБ	5 602 021	-5,76%
	Сбербанк России	2 754 327	-48,06%
	Тинькофф Банк	1 280 735	17,30%
	Ханты-Мансийский Банк Открытие	1 203 330	278,27%
	Газпромбанк	1137547	-5,63%

Примечательно, что «Тинькофф Банк» увеличивший расходы на маркетинг до 1,28 млрд руб. по итогам 2015 финансового года получил чистую прибыль более 3 млрд. рублей[255]. В течение года банк запустил множество оригинальных маркетинговых акций, таких как квесты для держателей премиальных карт банка, сообщающихся с клиентом в реальном времени по средствам оригинальных EVAM систем. Во время которых, учитывая текущие покупки клиента, интеллектуальная система обработки массивов данных проводила анализ возможных партнерских предложений, и направляла их клиенту. Клиент в итоге получал предложение о скидках необходимых в моменте, и успешно их потреблял. Таким образом банк не только конвертировал потребление в лояльность, но и увеличивал обороты по картам в целом. Из открытых источников известно, что в программе, проходившей в течение 35-ти дней участвовало 15 тысяч человек.

[251] https://www.vedomosti.ru/finance/articles/2016/01/26/625444-bankovskaya-sistema/ дата обращения [29.04.2016]
[252] http://bankir.com/kolichestvo-bankov-v-rossii-na-konec-goda-finansovyi-krizis-ustavnoi-kapital-i-chislennost-bankov.html/ дата обращения [02.05.2016]
[253] https://www.vedomosti.ru/economics/articles/2016/02/11/628569-tsb-politiki/ дата обращения [03.05.2016]
[254] http://rusbase.com/list/top-20/ дата обращения [02.05.2016]
[255] Финансовая отчетность компании

Использование программ лояльности с целью стимулирования потребления является также немаловажным аспектом эффективной маркетинговой стратегии финансовой организации. Так как сейчас клиент всё чаще является пользователем одновременно нескольких банковских карт, его потребление полностью индифферентно к тому, какой картой пользоваться. В таком случае удобство пользования (т.е. проведение транзакций, получение и презентация информации) и уместное моделирование программ лояльности, становится неоспоримым конкурентным преимуществом банка. По данным исследования программ лояльности в 2015 году, проведенным Frank RG, компания «Тинькофф Банк» за год внедрила 8 новых программ лояльности в добавок к уже 3-м существующим, оказавшись на втором месте в списке банков с наибольшим количеством программ лояльности по в целом по России.

В тоже время, банк увеличил долю присутствия на телевидении, сместив таких банковских гигантов как Сбербанк и ВТБ 24 (Рисунок 2). В общей массе рекламируемых банковских продуктов выделяются карточные предложения банков – 38%, кредиты 27%, вклады 19%, и прочие рекламные акции от 16% рекламного времени. Что характерно, банк сделал уклон на брендовой, а не стимулирующей рекламе, что не совсем характерно для развивающейся финансовой организации.

На данный момент компания продвигает ряд «карточных» партнерских продуктов, таких как кредитные карты Lamoda, Рандеву, и Mitsubishi, примечательно что в основном это предложения по кредитным, а не дебетовым картам, что в основном соответствует общей направленности банка.



Рисунок 2. Объем экранного времени рекламы ведущих банков[256].

В 2015 году банк Тинькофф начал активную экспансию по направлению страхования для целей которой приобрел у «АльфаСтрахование» в 2013 году не ведущую никакой деятельности страховую компанию «Москва». Услуги предлагаются также как и в банке, без использования офисов и привлечения агентов.[257] Из-за отсутствия у банка отделений, реклама страховых продуктов проводилась через вэб интерфейс мобильного приложения и основной сайт.

Среди компаний, увеличивших маркетинговые расходы в 2015 финансовом году также примечателен Ханты-Мансийский банк Открытие, увеличивший расходы на 278,2% до 1,2 млрд. рублей. Согласно доступной конкурсной документации, банк проводил закупку

[256] http://blog.tv-monitoring.pro/banks_auto_nov_msk/ дата обращения [06.05.2016]
[257] http://www.vedomosti.ru/newspaper/articles/2012/08/01/tinkov_hochet_publichnosti/ дата обращения [09.05.2016]

контекстной и третированной рекламы в сети Интернет и наружной рекламы. Из раскрытой финансовой отчетности за последний отчетный период мы можем видеть, что компания получила прибыль в размере 21 млрд. рублей.

Как итог мы можем видеть - анализ современной практики маркетинга в деятельности компаний показывает, что далеко не все из них сумели адаптироваться к современным условиям и возможностям ведения эффективного маркетинга. Но опыт тех компаний, чьи действия были направлены на инновации в сфере маркетинга показали, что в условиях рыночной турбулентности наиболее выгодно инвестировать в CRM-технологии, которые позволяют:

- Своевременно собирать достаточное количество актуальных рыночных данных (банки, страховые компании, телефонные компании, компании, обслуживающие по кредитным картам);
- Создавать корзину потребителей с высокодифференцированными потребностями, ожидающих получить от компании высоко дифференцированную ценность, через многоуровневые каналы маркетинговых коммуникаций.

Список литературы

1. Эффективность банковской рекламы и сайтов / http://www.banki.ru/news/research/?id=3553262 / дата обращения [02.05.2016]
2. Карпова, С.В. Финансовый маркетинг. Учебник и практикум / С.В. Карпова, О.А. Артемьева, Б.С. Касаев, Н.П. Козлова, Т.А. Мирошникова, Н.И. Перцовский, Р.Ю. Стыцюк, И.А. Фирсова, Ю.И. Фирсов. 2015. – 424с.
3. Котлер, Ф. Маркетинг в третьем тысячелетии: Как создать, завоевать и удержать рынок / Ф. Котлер — М.: Издательство АСТ, 2013.-230 с.

Антюфеева М.Д.

ПРОВОКАЦИОННАЯ РЕКЛАМА: СПЕЦИФИКА ВОЗДЕЙСТВИЯ И ВОСПРИЯТИЯ

Антюфеева Марина Дмитриевна
Научный руководитель: кандидат экономических наук, доцент
Балова Сюзана Лядиновна, кафедра «Маркетинг и логистика»
ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

Сегодня, привлечь внимание потребителей новой рекламой становится всё труднее и труднее. Все рекламные ролики или плакаты похожи друг на друга и не вызывают никакого интереса. Поэтому многие компании задумываются над новыми способами привлечения аудитории. Нестандартная реклама встречается всё чаще и завоёвывает рынок своей оригинальностью. Маркетинговые исследования показали, что подобного рода действия влияют на потенциальных покупателей и привлекают всё больше внимания.

Одним из примеров «новой» рекламы является провокационная реклама. Это своеобразный инструмент раскрутки брендов или товаров на современном рынке.

В данной работе хотелось бы рассмотреть некоторые провокационные решения и результаты, к которым они привели.

Провокационная реклама или как ее еще называют «шокирующая» является инструментом, работающим для привлечения потребителей.. Если целью является быстрое воздействие на потребителей и желание резко увеличить узнаваемость бренда, но помимо этого еще и не растерять клиентов , то такой вид рекламы можно считать эффективным. Но есть риск растерять клиентов, не готовых к такому шоковому воздействию.

Провокационная реклама является спорной, но в таком случае, любую творческую рекламу можно рассмотреть с данной точки зрения. [1]

Спорная реклама делит свою аудиторию на три основные части:

- Тех, кого она «цепляет»;
- Тех, кого она «бесит»;

- Тех, кого она оставляет равнодушным.

Провокационный способ продвижения товара вместо шаблонного сегодня выбирают известные солидные компании. Провокацию взяли на заметку и некоторые политики. Но такая популярность этого способа может иметь негативные последствия - если «перекормить» людей провокационной рекламой, они в итоге перестанут воспринимать и ее.

Рассмотрим классификацию шока: шок в рекламе можно разделить в зависимости от силы воздействия и используемых тем Табл.1. [2]

Таблица 1

Сила воздействия шока на потребителей

	Шок-ужас	Шок без шока
Вызываемы эмоции	Негативные.	Скрытые, нейтральные.
Реклама направлена	На то, чтобы привлечь объекта воздействия, обратить внимание, заставить запомнить.	На то, чтобы привлечь внимание внешне не шоковой рекламы.
Используемые элементы	Демонстрация насилия, кровь, час человеческого тела и др.	Завуалированный шок. Внешне обычная реклама прячет шокирующий смысл.

1. Шок-ужас – это состояние представляет собой реакцию на шокирующую рекламу, вызывающую резкое неприятие и сильные негативные эмоции. В основном, используются или косвенно, подразумеваются демонстрация насилия, кровь, части человеческого тела и прочие неаппетитные ужасы. Такой вид рекламы направлен, прежде всего на то, чтобы «зацепить» объекта воздействия, обратить его внимание, заставить запомнить. В большинстве случаев подобная реклама не предлагает выхода из ситуации.

2. Шок без шока или «щадящий шок» - этот вид рекламы представляет собой шокирующую рекламу, не имеющую ярко выраженных или жестких элементов шока. Это реклама, затрагивающая конкретные социальные группы, к которым объект воздействия не имеет отношения; завуалированный шок, для осознания которого субъекту воздействия необходимо приложить известные умственные усилия. Например, это может быть надпись на плакате мелким шрифтом: «Лизу Миллер проткнул железный поручень, из-за того, что пьяный водитель машины, в которой она ехала, врезался в мост. Она скончалась на месте. Лиза: еще одна причина не ездить с пьяным водителем".

Впервые данный вид рекламы был применен в середине 20 века.

Американская компания придумала рекламу для кулинарного заведения, которая призывала мужчин приходить за едой к ним, если их жена не умеет готовить, а ее использовать в качестве домашнего животного. Компания Darcon, в 1970 году представила свой новый продукт и креативный слоган «Хорошо иметь девицу дома». Смысл заключался в том, что женщина неприступна как львица, но при виде мужчины в брюках этой фирмы, она готова стелиться перед ним.

Для того, чтобы более наглядно и ясно представлять воздействие провокационной рекламы, хотелось бы сравнить российский и зарубежный опыт.

Компания Benetton создала рекламу, где была представлена провокация, не имеющая ничего общего с продуктом. Изначально, Benetton представила собственный принцип рекламы. «Целью рекламы является не желание продать как можно больше, а желание рассказать о взглядах компании, сделать акцент на ее ценностях и гражданской позиции, — говорил Лучано Бенеттон. —Должны использоваться сильные образы, которые будут понятны во всем мире!»

Разработчики рекламы Benetton были первыми, кто при помощи запрещенных тем воздействовал на потребителя. Также часто употреблялись отрицательные эмоции, которые возникали при взгляде на представленный постер. Стиль, придуманный компанией Benetton, был назвал «стилем провокации».

На одном из плакатов молодого еврея обнимает молодой араб – это были самые первые шаги к остросоциальным проблемам современности. Именно на этих проблемах и стоилась рекламная

стратегия в последующие годы. Постер вызвал волну протестов, однако по прошествии некоторого времени получил премию в Голландии. Два года спустя героями рекламной кампании становятся дети разных рас и национальностей, а ее девизом — «United Friends of Benetton». Этот креатив получает премию в Италии и удачное продолжение в виде и поныне существующего слогана «United Colors of Benetton».

Особенно часто подвергаются критике два сюжета: черная женщина, которая кормит грудью белого ребенка, и две руки — черная и белая, — скованные одними наручниками. Цветным населением США первая из фоторабот была воспринята как расистская. Тем не менее, фотография получила Гран-при 1989 г. как лучшая фотография из всех опубликованных в печати.

Основываясь на данную информацию, хотелось бы сделать вывод, что данная стратегия была очень смелым шагом на пути к поставленной цели и неожиданные решения принесли свои плоды. Компания Benetton славится и сегодня, а предлагаемый товар находит своих покупателей среди абсолютно разных людей.

Еще одним примером служит провокационная реклама компании Lorado, которая построена на принцип интриги. Исследования показали, что 90% случаев использования провокационной рекламы применяются для повышения узнаваемости бренда. Суть провокационной рекламы Lorado заключалась в следующем: был вывешен баннер с изображение молодых девушек и парней. На самом баннере была выведена надпись: «Мы хотим её. А теперь Ананас». Позже появлялась надпись с названием бренда и изображение консервированных фруктов. Сразу было придумано название подобному приёму: Citi Teaser(загадка, интрига). Суть заключалась в следующем: первый этап рекламной компании не представлял имя бренда, и только после того как зритель обратил внимание на бренд, всё складывалось в цепочку и интрига была раскрыта. Реклама была признана очень эффективной так как любопытство, проявляемое человеком, всегда берет верх.

Всё чаще и чаще стал применяться новый вид провокационной рекламы, такой как «Ньюзджекинг». Эта тактика заключается в том, что в рекламе используются экстренные новости для того, чтобы создать ценность товару. Ньюзджекинг становится очень популярным по всему миру. Одним из наглядных примеров является компания Oreo. Данная компания за 15 минут смогла придумать и опубликовать в социальных сетях рекламный принт: «You can still dunk in the dark» («Печеньем можно полакомиться и в темноте»). Это было связано с тем, что во время суперкубка по американскому футболу был отключен свет.

Скрытый маркетинг (также известный как Undercover marketing,buzz marketing, stealth marketing) – это разновидность партизанского маркетинга, т.е. кампании строятся так, что потребители и не предполагают, что подвергаются воздействию рекламы. Социальные сети – это идеальная среда для вирусной рекламы. Пользователи здесь взаимодействуют на основе интереса друг к другу, поэтому, уровень доверия изначально выше, чем на других рекламных площадках. Что же касается российского опыта, то в день всемирного отказа от курения, была проведена акция против курения в московском метро. [7]

Рано утром во всех вагонах кольцевой ветки были расклеены более сотни стикеров, на которых были изображены жуткие последствия курения и слоган «Подари себе рак».

По мнению авторов инициативы из организации «Здоровый образ жизни», пассажиров заинтересовала данная акция, и все и огромным интересом рассматривали постеры, а некоторые даже просили памятные наклейки. Очевидца сообщили, что несколько наклеек попросил милиционер, который подходил к группе активистов в метро. [3]

Подводя итог данной акции, хотелось бы сделать акцент на том, что хоть многие люди и не поддерживают подобные акции, всё равно такой шоковый метод воздействия приносит свои плоды. Люди все больше начинают задумываться над проблемами их здоровья и жизни в целом и делаю шаги, для того чтобы улучшить свою жизнь. И именно провокационная реклама помогает тут более всего.

Администрация Краснодарского края заказала специальные ролики, в которых были представлены зверски убитые люди, человеческие экскременты и младенцы-уроды, а также гомосексуалисты. Все эти жуткие и неприятные ролики были сняты в рамках программы

"Комплексные меры противодействия распространению наркомании и алкоголизма в Красноярском крае» Табл. 2. [4]

Таблица 2.

"Комплексные меры противодействия распространению наркомании и алкоголизма в Красноярском крае».

Заказчики	Администрация Красноярского края
Исполнители	Продюсерская компания "Линии производства"
Бюджет	420 тыс. руб.
Программы	'Комплексные меры противодействия распространению наркомании и алкоголизма в Красноярском крае".
Канал распространения	Интернет ресурсы
Цель	Помощь в решении проблемы наркомании и алкоголизма
Итог	Население заинтересовано в решении проблемы наркомании и алкоголизма в Краснодарском крае.

Газета.Ru сообщила, что для снятие всех 12 роликов понадобился бюджет в 420 тысяч рублей. Деньги были выделены из бюджета края.

Исследуя мнение зрителей, специалисты пришли к выводу о том, что сюжеты роликов были построены очень натурально и резко. Прокуратура провела проверку, потому что подозревала, что ролики негативно воздействовали на детскую психику. Но авторы рекламы не считали, что она оказывает подобное воздействие и каким-либо образом перегибает палку. Создатели роликов добились своего и ввели в шок зрителей. Основной задачей было оставить человека один на один с проблемой и не перекрывать или не смягчать воздействие. Именно этот способ включает бессознательные механизмы защиты психики.

Именно такая шоковая реклама привлекла массу неравнодушных людей. И именно воздействие провокационной рекламы позволяет углубиться в проблему алкоголизма или наркомании на разных уровнях жизни и в разных возрастных группах.

Хоть многие зрители и отозвались негативно об этой рекламе, всё же она оправдала вложенные средства и поставленная задача была выполнена. Проблемы наркомании и алкоголя были подняты и рассмотрены.

В заключении хотелось бы подвести итоги и еще раз подчеркнуть, что провокационная реклама может не только поднять шум, но и:

- Нанести вред репутации компании
- Подвергнуться критике
- Повлиять на потребителя негативным образом и навсегда потерять его
- Спровоцировать ответные действия со стороны ФАС

Но плюсом является то, что подобная реклама всегда вызывает обсуждение и интерес. Она редко остается незамеченной в интернете и в СМИ.

Компании должны всегда помнить о том, что успешному продвижению товара способствует реклама, в которой говорится то, что хочет услышать потребитель. Именно такой способ привлечёт наибольшее количество конечных потребителей.

Список используемой литературы

1. Шкляр Т.Л. Провокационная реклама, как короткий путь к потребителю. Экономика и современный менеджмент: теория и практика. 2014. № 33. С. 81-85.

2. Дубровин И.А. Маркетинговые коммуникации: Учебник – М.: Дашков и Ко,2012. – 580 с.

3. Маркетинг PR и рекламы: учебник / под ред. И.М. Синяевой. – М.: Юнити – Дана, 2012. – 495 с.

4. Концепция долгосрочной целевой программы

5. «КОМПЛЕКСНЫЕ МЕРЫ ПРОТИВОДЕЙСТВИЯ РАСПРОСТРАНЕНИЮ НАРКОМАНИИ В КРАСНОЯРСКОМ КРАЕ»

6. НА 2013-2016 ГОДЫ
7. Столярова А. Провокационная реклама: воздействие и специфика восприятия
8. Подорожная Л.В. Теория и практика рекламы: учебное пособие. – М.: Омега-Л, 2011. – 344с.
9. Балова С.Л. Концепции вирусного маркетинга в успешном продвижении бренда в социальных сетях // Материалы Межвузовская научно-практическая конференция «Актуальные проблемы экономики, управления, и права» Институт экономики и предпринимательства(ИНЭП); Москва, Декабрь, 2014 Изд. НОУВПО "Институт экономики и предпринимательства" (Москва). С.18-21

Интернет ресурсы:

10. Электронный журнал http://varlamov.ru/253868.html
11. Электронный журнал http://7statey.ru/marketingovyy_analiz/avtorskie_stati/provokacionnaya_reklama/
12. http://www.marketing.spb.ru/lib-mm/strategy/provocative.htm
13. http://www.lookatme.ru/flow/posts/reklama-radar/122737-23-reklamnyh-proekta-kotorye-stoit-posmotret
14. Журнал РБК -http://style.rbc.ru/news/art/2014/11/25/19727/

Брежнева О. А.

НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ РАСПРЕДЕЛИТЕЛЬНЫХ ЦЕНТРОВ В РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Брежнева О. А.
Научный руководитель: Панюкова В.В.
к.э.н., доц. каф. "Маркетинг и логистика"
ФГБОУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

В современных условиях рынка, по мере возникновения и развития новых организационных форм взаимодействия предприятий, непосредственно влияющих на процессы товародвижения, все большую роль играет построение системы эффективного управления логистическими процессами. Усиливается степень взаимодействия предприятий – изготовителей, различных посредников, складов, транспорта и потребителей.

Активное расширение розничных торговых сетей, увеличение числа сетевых магазинов в различных регионах РФ, вызывает необходимость создания и дальнейшего развития сети распределительных центров. Распределительный центр подразумевает под собой не просто место для физического хранения и перемещения груза в структуре сетевой компании, а центр рационализации товародвижения, а именно товарных потоков. В них происходит преобразования товарной массы, поступающей от поставщиков, посредников, в готовые к реализации дробные ассортиментные позиции и оперативное распределение по торговым точкам. Таким образом, распределительный центр обеспечивает целостность процесса формирования торгового ассортимента от поставщика до потребителя.

Большинство российских торговых сетей, таких как, X5 Retail Group, Магнит, Лента и др, изучив опыт западных стран, пошли по пути создания распределительный центров, связав их с уже имеющимися в регионе оптовыми складскими системами.

Можно выделить два варианта организации распределительных центра – арендованный и собственный склад. Услуги арендованных складов популярны среди сетевых компаний, которым нецелесообразно строить собственный распределительный центр (это компании со средним или малым товарооборотом). Такой сетевой компании выгодно заключать договор аренды. Тем не менее, существуют недостатки аренды. Во-первых, арендодатель может не позволить совершать какие-либо перестройки, как внутренние, так и внешние, которые требуются арендатору для организации специфических технологических процессов на складе. Во-вторых, арендодатель очень легко может расторгнуть договор, и тогда сетевая компания

может внезапно оказаться без склада, что повлечет за собой невероятные убытки. Поэтому сетевые компании все больше и больше прибегают к услугам логистических операторов.

Что же касается производителей, то они также заинтересованы в получении прибыли от логистических процессов и поэтому начинаются создавать свои товаропроводящие каналы. Однако, это очень громоздкая система, которая требует большого количества финансовых вложений на обучение персонала, на хранение, дистрибьюцию, транспортировку. Поэтому большая часть производителей не считает это целесообразным и останавливается на организации службы торговых агентов и мерчандайзеров. А все что связано с хранением и транспортированием отправляют на аутсорсинг логистическим операторам. Спрос на такие услуги даже в непростых экономических ситуациях для РФ остается положительным. [258]

В связи с этим создание собственного распределительного центра – это самый оптимальный вариант для компаний, который работают с большими объемами и со значительно широким ассортиментом товаров. Также собственный РЦ в последствие дает ряд преимуществ, как и для собственной сети, так и для партнеров: снижаются транспортные затраты; расширятся представленный ассортимент товаров в сетевых магазинах; сокращается объем документооборота и затраты, связанные с ним; как результат, происходит рост продаж, в том числе за счет оптовой торговли. Тем не менее, важным для собственника распределительного центра является соблюдение необходимых условий поставщиками: поставка товара должна соответствовать заказу (ассортимент, количество, дата поставки); товар должен находится на соответствующих палетах; необходимо соблюдение определенных правил укладки и другие условия, прописанные в договоре с поставщиком. Соблюдение условий поставки необходимы для оптимизации процессов, и, как следствие, эффективной работы, чтобы не происходило задержки разгрузки товара и простоев автотранспорта.

Так, для торговой сети «Магнит» также стояла логистическая проблема, связанная с товародвижением, которую следовало решить, так как других вариантов по организации снабжения такого большого количества магазинов у нее не было. В настоящее время «Магнит» - лидер среди самых крупных ретейлеров РФ. Торговая сеть насчитывает 12 089 магазинов по всех России общей торговой площадью 4 414 тыс.кв.м. Для такой крупной компании строительство собственных распределительных центров и использование своего собственного транспорта в долгосрочной перспективе становится более эффективным. Из таблицы 1 видно, как развивается компания. За счет увеличения числа распределительных центров в 2015 году, во многих магазинах освобождается торговое пространство и в то же время более рационально применяются транспортные средства. Это возможно связано с тем, что временные затраты на доставку товаров стали меньше и дали возможности совершать частые рейсы на одном и том же транспорте. Следует отметить, что до строительства распределительных центров торговым сетевым операторам приходилось выделять 30%-50% всей площади магазина под склад, а при наличии распределительного центра хранить большое количество товарных запасов престало быть необходимым. Кроме того, упростились процессы приемки товара по количеству и качеству, а также хранения, системы заказов товаров в сетевые магазины. Гораздо меньше стало уходить времени на оформлении документации товаров, доставляемых в магазин, так как это стало проходить централизованным образом и требует меньше затрат.

[258] Рынок транспортно-логистических услуг в 2014-2017гг. Электронный источник: http://www.konfer.ru/files_BTF2014/Simonova.pdf Дата обращения: 12.03.2016

Таблица 1

Характеристика топ – 5 ритейлеров РФ[259]

Ритейлер	**Выручка на конец 2015 в млрд. руб.**	**Количество РЦ, единиц**		**Количество магазинов, единиц**		**Торговая площадь тыс.кв м**		**Количество единиц собственного транспорта**	
		2014	**2015**	**2014**	**2015**	**2014**	**2015**	**2014**	**2015**
Магнит	763,5	27	33	9711	12089	3591	4 414	5938	5882
X5	633,9	34	35	5483	7020	2572	3 333	1438	1561
Дикси	229	7	8	2195	2708	747	907	800	890
Лента	194	5	7	132	172	721	882	65	98
О`кей	151,9	3	6	108	113	552	данных нет		

Торговая сеть «Магнит» уступает лишь «X5 Retail Group», своему основному конкуренту, по количеству распределительных сетей. Остальные три крупных ритейлера имеют значительно меньшее количество распределительных сетей, из данных таблицы видно, что в основном причина в том, что они располагают меньшим количеством магазинов и в результате меньшей торговой площадью. Таким образом, можно выделить два основных гиганта в развитии распределительных сетей и розничной торговли. Это «Магнит» и «X5 Retail Group».

По данным новостных бизнес-статей среди самых активных заказчиков, заявивших о планах строительства распределительных центров - торговые сети «X5 Retail Group» (2 РЦ, 60 тыс.кв.м.) и «Магнит» (2 РЦ, 100 тыс. кв.м)

Строительство распределительного центра – это сложный процесс, который требует глубокого анализа зоны охвата территории, которая и будет снабжать собственные магазины. В настоящее время существуют две модели распределительных центров – американская и европейская.

В странах Европы, учитывая их небольшие территории, оптимальное «плечо» доставки составляет 200-300 км, а время доставки 3-4 часа. В Америке такое «плечо» составляет 400-500 км. [260]Заказы формируются к концу дня, груз транспортируется ночью и доставляют его на следующий день. В торговой сети «Магнит» применяется американская модель и ее «плечо» тянется до 600 км. Если приходится перевозить большие объемы продукции на расстоянии превышающее 500 км, то руководство компании постоянно решает вопрос о строительстве нового распределительного центра с зоной охвата 400 – 600 км.[261]

Создавая распределительные центры, управляющий орган компании имеет возможность добиться у поставщиков больших скидок на товары, в связи с закупкой большого количества товара. В результате, «Магнит» может позволить себе снижать цены на товары, что дает конкурентное преимущество перед другими магазинами торговых сетей, расположенный рядом. Более того, менеджеры способны повышать эффективность управления запасами, реагируя быстрее на изменение спроса населения и обновление ассортимента, и тем самым ускоряя оборачиваемость товарных запасов.

За последние 2 года, не смотря на сложную экономическую ситуацию можно отметить некий бум в строительстве распределительных центров. Особенно заметен он был в

[259] Таблица создана на основе данных полученных из годовых отчетов компаний, размещенных на официальных сайтах.

[260] «Управление запасами на предприятии через распределительные центры:практические советы. Интернет-портал «Клуб логистов». Электронный источник: http://www.logists.by/library/view/Ypravlenie-zapasami-na-predpriyatii Дата обращения: 12.03.2016

[261] «Российский ритейлер «Магнит» построит агропарк в Пензенской области». Информационно-логистический портал по индустриально-складской недвижимости. Электронный источник: http://hubprom.ru/news/2305 Дата обращения: 12.03.2016

Ленинградской области[262]. За этот период было открыто 5 распределительных центров и заявлено о строительстве 20 новых проектов, общая сумма инвестиций составляет не менее 22 млрд рублей. Основными двигателями развития являются крупные ритейлеры, интернет-магазины и дистрибьютеры. Торговые сети стали отказываться все чаще от аренды специальных складов, чтобы эффективнее управлять логистической цепочкой и оптимизировать запасы. Виден прирост показателя доли строительства складских комплексов для конкретного заказчика за 2014 – 2015 год с 20% до 65% соответственно.

В феврале 2016 года открылся РЦ «X5 Retail Group» на Московском шоссе. Он обеспечивает поставки товаров в магазины сети, находящиеся в Санкт-Петербурге, Великом Новгороде, Ленинградкой, Новгородской и Псковской областях. «Магнит» запустил один РЦ в Тосненском районе Ленинградской области и планирует строительство второй очереди этого комплекса.

Таким образом, в настоящий момент происходит вытеснение традиционных хранилищ новым складским форматом, которым является распределительный центр. По насыщенности рынка и наличию таких центров Москва пока опережает все города РФ. При этом строительство РЦ становится выгодным только в основном крупным игрокам рынка, так как это позволяет компании управлять самостоятельно всей логистической цепочкой, что в итоге даст экономию издержек, которую эксперты оценили в 25-30%. Однако, для малый и средних торговых сетей, во избежание неоправданных затрат следует обратить внимание, на следующее. Известно, что существует два типа РЦ – открытый и закрытый. Закрытый обслуживает магазины только своей торговой сети, выполняет внутренние технологически задачи по формированию и поддержанию принятого ассортимента товаров в своих магазинах. Открытый РЦ принимает на «абонентское» обслуживание сторонние магазины, тем самым он проводит самостоятельную деятельность по оптовой реализации товаров. При нынешнем состоянии российской экономики такой открытый распределительный центр - перспектива для развивающихся ритейлеров. Формируя ассоциации и различные объединения, при поддержке администраций субъектов РФ, мелкие и средние ритейлеры могут строить региональные распределительные центры, которые будут централизованно выполнять закупочные функции.

Список литературы

1. Конфисахор, О. Мягченко, Н. Ковтун В Петербурге произошел бум строительства распределительных центров // Деловой Петербург. 14 марта 2016. Электронный источник: http://www.dp.ru/104fo6/ Дата обращения: 16.03.2016

2. Панюкова В.В. Анализ состояния и основных направлений развития региональной торговли России// Региональная экономика , 2012, № 41, с. 46 – 53.

3. Российский ритейлер «Магнит» построит агропарк в Пензенской области. Информационно-логистический портал по индустриально-складской недвижимости. Электронный источник: http://hubprom.ru/news/2305 Дата обращения: 12.03.2016

4. Рынок транспортно-логистических услуг в 2014-2017гг. Обзор РБК. Электронный источник: http://www.konfer.ru/files_BTF2014/Simonova.pdf Дата обращения: 12.03.2016

5. Управление запасами на предприятии через распределительные центры:практические советы. Интернет-портал «Клуб логистов. Электронный источник: http://www.logists.by/library/view/Ypravlenie-zapasami-na-predpriyatii Дата обращения: 12.03.2016

[262] Конфисахор, О. Мягченко, Н. Ковтун В Петербурге произошел бум строительства распределительных центров // Деловой Петербург. 14 марта 2016. Электронный источник: http://www.dp.ru/104fo6/ Дата обращения: 16.03.2016

Джигкаева А.С., Михайлина А.В.
РОЛЬ БРЕНДА ПРИ РАЗРАБОТКЕ НОВЫХ БАНКОВСКИХ ПРОДУКТОВ С УЧАСТИЕМ ТОРГОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Джигкаева А.С.,
Михайлина А.В.
Научный руководитель: Панюкова В.В.
к.э.н., доц. каф. "Маркетинг и логистика"
ФГБОУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

Сегодня, в условиях глобальной экономической нестабильности, все финансовые учреждения обеспокоены сохранением имеющихся позиций, занятых на рынке банковских услуг, и их укреплением. На фоне этих тенденций брендинг становится для банков одним из самых важных и надежных способов увеличения прибыли. Также, в условиях развития глобализации набор банковских услуг становится все более стандартизированным, поэтому ролью банковского бренда является создание конкурентного преимущества, что выделит банк и его услуги среди всех других.

Важнейшим инструментом формирования необходимого отношения к товару или услуге становится бренд, который создает уникальный и привлекательный для потребителей образ торговой марки. В современной мировой экономике брендинг, являясь важной частью маркетинговой стратегии, играет существенную роль в построении стабильной и развивающейся организации, ее позиционирования и продвижения на рынке.

Брендинг необходим на любом рынке, где существует конкуренция. Актуальным становится вопрос о том, как развивать бренд в сфере банковских услуг, когда в условиях нестабильности мировой и российской экономики возрастает значение неценовых факторов конкурентоспособности банковских организаций. Данный факт также подтверждает особое значение брендинга в банковской сфере, как долгосрочного инструмента роста конкурентоспособности.

Вопрос о том, каким именно должен быть бренд на рынке банковских услуг, связан с вопросом о том, что конкретно ищет и покупает потребитель на этом рынке.

С точки зрения психологии потребителя, товары и услуги не имеют никаких различий, это лишь объекты, удовлетворяющие потребности человека. Современный потребитель осуществляет выбор продукта путем их сравнения и выяснения собственных личностных ценностей, которые, в свою очередь, определяют форму удовлетворения какой-либо потребности человека.

Таким образом, потребитель приобретает не банковские услуги, он покупает свою финансовую стабильность, возможность реализовать свои идеи или позаботиться о своей семье - то есть личностные ценности, которые толкают человека к потреблению банковского продукта и определяют его выбор. Также, важной частью бренда в представлении потребителя является имидж и репутация банка[1].

На этапе развития нового рынка услуга могла быть востребована лишь в силу своего существования, так как существует мало подобных продуктов. На последующем этапе — в силу факта существования рекламы, которая из-за отсутствия рекламы конкурентов, самим фактом своего существования выделяла товар или услугу. То есть, существует тенденция к тому, что потребитель сопоставляет рекламную информацию и собственные личностные ценности и потребности.

Но когда все субъекты данного рынка начинают вести рекламную деятельность, мало просто создавать рекламу, необходимо, чтобы она доносила одну и ту же идею, опиралась на одну и ту же личностную ценность потребителя.

Однако, бренд подразумевает под собой не только рекламу, это понятие, состоящее из многих компонентов. Бренд — название, несущее с собой определенный смысл и ассоциации[2]. Бренд представляет собой широко известное имя компании, положительно

влияющее на репутацию компании и служащее своеобразной гарантией ожидаемого качества товара или предоставляемой услуги на любом рынке или территории[3]. Бренд — это прежде всего сам товар или услуга, постоянное совершенствование продукта, фирменный стиль.

Установлено, что наблюдается расширение ассортимента услуг, предлагаемых торговыми организациями, в первую очередь оказание финансовых услуг, разработка банковских продуктов, созданных совместно торговыми организациями и банками[4].

Какова должна быть структура банковского бренда? Следует также обратиться к структуре банковского бренда, что она должна из себя представлять. Ответ на этот вопрос определяется перечнем оказываемых банком услуг и целевой потребительской аудиторией. Например, в случае, если банк работает только в межкорпоративном сегменте — бренд необходимо создавать исходя из того, какой продукт покупает потребитель в каждом конкретном случае[5]. В случае, если мы говорим о частном потребителе — необходимо не просто привлечь в банк потребителя, но и максимально дополнить его выбор прилагающимися услугами. Так как потребитель покупает не столько сам бренд банка, сколько сами услуги, то структура разработки банковского бренда должна учитывать эти особенности принятия решения о покупке. Точная информация относительно предпочтений покупателей – это условие создания успешной концепции брендинга [6].

К составляющим сильного банковского бренда можно, к примеру, отнести следующие факторы:

- лояльность к бренду;
- осведомленность о бренде;
- восприятие качества;
- ассоциации с брендом и др.

Первым фактором является лояльность к бренду, который можно объяснить формированием доверительных отношений клиентов банка к его бренду путем распространения осведомленности и убеждения клиентов банка в целесообразном пользовании его продуктами и услугами. Основная цель - создание в воображении клиентов банка отдельных ассоциаций с ним, побуждающих их к обслуживанию в нем.

Благодаря бренду у клиентов банка должны также создаваться ассоциативный ряд, связывающий имя банка с высоким уровнем качества, как обслуживания в целом, так и отдельных банковских продуктов и услуг. Ассоциации с брендом побуждают к закреплению соответствующей информации о значимых и выигрышных сторонах банковского учреждения в воображении клиентов, и мотивирует их, например, на оформление заявки на кредит. Таким образом, для усовершенствования брендов банков необходимо поддерживать их популярность, позиционирование, стабильность, креативность и ценность. Это в свою очередь дает возможность сформировать у потребителей лояльные отношения к банкам, повысить уровень осведомленности населения о них, закрепить в воображении клиентов положительные стороны банковского учреждения и усилить конкурентоспособность на рынке.

Однако, рынок финансовых услуг постоянно меняется, предпочтения потребителей также непостоянны, как следствие, в банковском брендинге происходят значительные изменения. Современные потребители, выбирая те или иные банковские продукты и услуги, желают быть активными участниками диалога и иметь возможность взаимодействовать с брендами.

Рассмотрим тенденции, наблюдающиеся в сфере банковского брендинга:

1. Рост значения опыта отношений с банковскими организациями, выстраивание ассоциативных рядов по отношению к конкретному бренду.

Банковские бренды начнут предлагать более оригинальные и запоминающиеся продукты и услуги для своих клиентов. В результате, при разработке брендинговой концепции банковские маркетологи больше не будут столь активно сосредотачивать внимание на стандартном проектировании изображения или образа жизни, а начнут продвигать положительный опыт работы со своими клиентами. Такие факторы как шрифт, цвет и образы

отходят на второй план, уступая место ощущениям клиентов. Банки хотят создать длительные и доверительные отношения с потребителями, и этотновый подход позволит им более эффективно удовлетворять потребности пользователей.

2. Эмоциональное восприятие банковских брендов и использование нейромаркетинга.

Процесс построения бренда становится менее корпоративным и более представительным. Банковский брендинг двигается в сторону использования более человечных атрибутов, для подключения эмоциональной связи с потребителями, которые все чаще игнорируют безликие финансовые организации с недоступными и загадочными товарными знаками.

3. Индивидуальное сервисное банковское обслуживание**.**

Личностный опыт будет играть все более важную роль. С расцветом социальных медиа-платформ, как принципиально нового метода взаимодействия с клиентами, банки осознают, что для того, чтобы быть конкурентоспособными, они должны учитывать предпочтения каждого отдельно взятого потребителя и социального класса. Это уже давно стало отличительной особенностью банков высокого уровня - они адаптируют свои предложения для удовлетворения индивидуальных потребностей.

Итак, на взгляд авторов данной статьи, процесс брендинга в банковской сфере станет более открытым и близким к потребителям, на общение с которыми будет уходить больше ресурсов, чем на ребрендинг, создание красивого логотипа, оформления и т.д. Современные банки стараются стать для клиентов бизнес партнерами, все больше прислушиваясь к их мнению, заботясь о своей репутации и о лояльности клиентов. Как было отмечено ранее, банковский бренд – это не столько уникальный фирменный стиль, логотип или известная марка, а, прежде всего, образ, который возникает у клиента при упоминании той или иной банковской организации.

Список использованных источников:

1. Бельских И.Е. Многовариантный имидж территории на внутреннем и внешнем рынках глобального мира // Региональная экономика: теория и практика. 2014. № 29. С. 2-10.

2. Котлер Ф. Основы маркетинга /Ф. Котлер [и др.]; под ред. Ф. Котлера – М: Вильямс, 2012. – 752с.

3. Бельских И.Е. Региональные бренды: специфика развития в России // Региональная экономика: теория и практика. 2014. №20. - С.2-7.

4. Панюкова В.В. Формирование интегрированных предпринимательских структур с участием финансовых и торговых организаций// Экономика. Налоги. Право. 2015, № 4, с. 49 – 55.

5. Тамберг Виктор, Бадьин Андрей Брендинг в банковской сфере - [ЭЛЕКТРОННЫЙ РЕСУРС] -Режим доступа: Энциклопедия маркетинга http://www.marketing.spb.ru/lib-comm/brand/bank_branding.htm - Время доступа: 01.02.2016.

6. Финансовый маркетинг: теория и практика : учебник длямагистров / О. А. Артемьева [и др.] ; под общ. ред. С. В. Карповой. — М. : Издательство Юрайт, 2013. — 424 с.

Курочкина Е.Д.

ДЖИНГЛЫ КАК ИНСТРУМЕНТ ВОЗДЕЙСТВИЯ НА ЦЕЛЕВУЮ АУДИТОРИЮ

Курочкина Е.Д.
Научный руководитель: Артемьева О.А.
к.э.н. кафедры «Маркетинг и логистика»
ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

Грамотно продуманная аудиореклама, записанная и составленная командой профессионалов, может повлиять на психологию человека таким образом, что, прослушав

короткий музыкальный отрезок один раз, слушатель может на долгое время его запомнить, воспроизвести в памяти и обратить внимание на продукт, к которому относился аудио джингл.

В современном мире джинглы обрели колоссальную силу воздействия на человека, поэтому их нередко именуют «оружием», силой, влияющей на целевую аудиторию, которая является предметом интереса производителя товара или услуги.

Вспоминая все известные мелодии из рекламы, можно понять, что они являются неотъемлемой частью маркетинга компании, так как задерживаются в памяти на долгий период времени благодаря воздействию на эмоции человека. Как правило, такая мелодия имеет рифму, доставляет удовольствие, прослушивается легко и содержит какую-нибудь уникальную особенность, отличающую данный джингл от тысячи других, что встречаются во время прослушивания радио или просмотра телевизора.

Музыкальный джингл – это ассоциация человека, относящаяся к продукту компании. Если слушатель прокручивает в голове мелодию или воспроизводит её изо дня в день, это значит, что маркетологи выполнили эффективную работу, проникнув в сознание человека и овладев его слуховым восприятием.

Для записи такого «маркетингового оружия» трудятся специализированные компании, знающие толк в психологии человека. Кроме того, важную роль играет правильная подборка музыкальных инструментов, их сочетание, тональность, тембр голоса, используемого для записи, количество слов и их качество и актуальность для продукта.

Энергия джингла, эмоциональный фон, который он создаёт, степень сложности запоминания, звучание и органичность – это основные составляющие, обеспечивающие залог успеха аудиорекламы.

Изначально джинглы определялись как музыкальные заготовки для радиостанций, сейчас же определение этого слова носит более широкий характер. Джинглы (англ. jingles) – это музыкальный или вокальный «продукт» для теле- и радиоканалов масс-медиа, по-другому их ещё называют «одеждой» для радиоэфиров, так как джингл – это позиционирование, «лицо» медийного канала.

Существует целая классификация джинглов, причем чаще на практике встречаются комбинированные джинглы, включающие в себя не один вид. К первой группе относят «ID-jingle», идентификационные – это те, что характеризуют определенную рубрику, представляют выпуск новостей, анонсы и программы. Сюда же относят короткий музыкальный отрезок, напоминающий слушателю о названии радиоволны, на которой он находится в данный момент (линейный-идентификационный джингл, пример – «Вы слушаете радио NRJ, 104.2 FM) и «лайнеры» - короткая речь без музыкального сопровождения (служат для вступления или передачи краткой информации). Вторая группа – «художественные джинглы», их роль заключается в обеспечении непрерывности музыкального потока. Эта же группа содержит в себе две подгруппы: соединяющие и разъединяющие. Первые служат для плавного перехода от громкого трека к тихому, от быстрого темпа мелодии к медленному, от конца исполнения одного музыкального инструмента к началу другого. С помощью этих плавных переходов музыкальные композиции становятся более динамичными, разнообразными, интересными. Длина таких джинглов в среднем составляет от 3-5 до 10-12 секунд. Другая подгруппа осуществляет переход от веселой тематики песни к грустной или спокойной (и наоборот), «без вреда» для слуха. Звук длится от 15 до 25 секунд, что в разы больше, чем у первой группы. Этот факт объясняется временем, которое необходимо затратить на то, чтобы перестроить эмоциональный фон слушателя, его настроение и способность в нужный момент отвлечься, забыть предыдущую композицию, имеющую абсолютный контраст по тематике с последующей.

Качественно записанные джинглы позволяют произвести индивидуальную самопрезентацию станции. Слушатель запоминает уникальную, отличительную черту прослушанного «саунда», задача которого дать понять, что можно ожидать от того или иного продукта.

Весь процесс создания можно поделить на несколько этапов. Первый – составление и заполнение «брифа» (соглашение между сотрудничающими сторонами с прописью плана любого медийного, программного или другого проекта). Здесь оговариваются все тонкости проведения звукозаписи, представления брендинга и т.д. Далее пишется концепция джингла – это могут быть длина, громкость, переходы, содержание, образ модели, которую впоследствии будет служить рекламным продуктом воздействия на целевую аудиторию. Третий этап – процесс написания самого звука, мелодии на звукозаписывающей студии. Четвёртым этапом записывается вокальная партия. После третий и четвертый этапы складываются воедино и методом аранжировки (упорядочивание) - джингл обретает практически готовую форму для клиента-заказчика. Последние два этапа формируют целостность джингла и его готовность быть услышанным на радиостанции. Продакшн (или сведение музыки) объединяет различные дорожки воедино, а мастеринг (пост-продакшн), выполняемый высококвалифицированным специалистом, производит динамическую обработку записи, делает её звучание комфортным для слухового восприятия и готовит на носитель для последующего размножения.

Практика сайта JINGLE.RU и других российских аналогов

В России широкую известность в области создания и продвижения джинглов имеет одноимённый сайт JINGLE.ru, Во вкладке «реклама» можно увидеть род их деятельности: это разработка сценария, целый банк имеющихся голосов (актеры, дикторы и вокалисты из России, США, Великобритании, Франции, Италии), высокотехнологичный продакшн, гарантия лицензии из каталога музыкальной библиотеки «Эволюция». Эта компания не только создает звукозапись, но и монтирует видео, ролики, эфирное промо для телепередач.

Данный сайт уже сотрудничал с такими популярными проектами, как «Связной», «Билайн», «Л'Этуаль», «McDonalds», «Adidas», «НТВ», «Лукойл», «GEO», «Фонд Кино», «Forbes» и другие[263]. Полный спектр сотрудничества и музыкальных трудов можно прослушать и посмотреть на собственном канале YouTube (http://www.youtube.com/user/iVolutionPML).

«Эфирная одежда» - так именуются джинглы командой разработчиков. Андрей Лаупер, Генеральный директор JINGLE.RU Creative&Media характеризует свою деятельность следующей цитатой:

«Являясь специалистами в области радио-бизнеса и обладая превосходными знаниями в создании звука и "картинки", мы придадим правильное рекламное обрамление Вашего продукта в зависимости от концепции и креативного содержания вашей рекламной кампании».[264]

Компания имеет организованную бизнес-структуру, что говорит об ответственном подходе к своему делу и чётком контроле над функционированием процесса. В данную структуру Creative & Media входят: креативный отдел, производственный отдел, отдел промо и PR, департамент дистрибуции, юридический департамент и финансовый отдел. Слаженность организации, чёткое разделение обязанностей и качество выполняемой работы принесли компании такой громкий успех и востребованность на медийном рынке по продвижению бренда. JINGLE.RU плотно взаимодействуют с социальными сетями и каналами, такими как Facebook, Youtube, SoundCloud, Promo DJ и IMDb.

Какова же стоимость записи «эфирной одежды»? Для ответа на этот вопрос был проведён сравнительный анализ российских сайтов по предоставлению услуг записи джинглов.

Так, например, Санкт-Петербуржский сайт http://voice.spb.ru («Voice Media») предлагает запись фирменного джингла по цене от 3500 рублей, информационный ролик от 2900 руб. и вокальный ролик от 6200руб[265]. Цена варьируется в зависимости от сложности монтажа, количества участвующих в записи дикторов, наличия музыкальной подложки и др.

[263] Клиенты-заказчики джинглов с сайта jingle.ru (http://www.jingle.ru/clients.html)
[264] Цитата Андрея Лаупера, генерального директора сайта jingle.ru (http://www.jingle.ru/people.html)
[265] Прайс-лист на услуги компании Voice Media (http://voice.spb.ru/prices)

Другая фабрика джинглов «J-Factory» устанавливает цены в зависимости от количества слов, длительности звука, количества используемых голосов. Одноголосный джингл стоит 750-850 руб., в то время как двухголосный – 1050-1150 руб. При этом максимальная длительность джингла – 3 фразы. Срок изготовления – от одного до пяти рабочих дней.

В заключении необходимо отметить, что существует прямое воздействие на слуховое восприятие человека, которое служит эффективным средством достижения маркетинговых целей. Таким средством являются джинглы или аудиореклама. Над созданием музыкального джингла работают специализированные компании, имеющие широкий спрос на предоставляемые услуги со стороны заказчиков рекламы данного вида. Ценообразование на джинглы зависит от различных факторов, таких как количество записываемых дикторов, сложности трека, длительности и др. Данная сфера услуг имеет широкую популярность в настоящем времени, так как современный человек подвержен внешнему психологическому воздействию со стороны, в том числе посредством музыкального влияния на мозговую активность человека и, следовательно, на его покупательский спрос. Таким образом, процесс создания джинглов является многомерным и требует определённых затрат, однако возможности этого продукта могут стать одним из полезных источников прибыли для той или иной компании. Именно по этим вышеизложенным причинам можно сделать вывод о том, что джинглы обладают достаточной силой для воздействия на целевую аудиторию.

Список литературы

1. А.А. Бахтин «Музыка в рекламе. Модели. Функции. Форматы. Эффективность», 2014г., Санкт-Петербург
2. А. Ю. Вуйма «Музыка и звуковые эффекты в рекламе», 2000г., Санкт-Петербург (СПбГУКиИ)
3. Е.Н. Федорович, Е.В. Тихонова «Основы музыкальной психологии», 2014г., Москва
4. http://jingle.ru/index.html - официальный сайт компании «JINGLE.RU»
5. http://krugloffm.ru/internet-radio-2/teoriya-radio/dzhingly.html - Евгений Запорожский, авторский блог «Джинглы: Звуковая «одежда» эфира», 2013 г.
6. http://voice.spb.ru – официальный сайт компании «Voice Media»

Жильцов Д. А.

ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ СОВРЕМЕННОГО ИНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГА

Аспирант кафедры «Маркетинг и логистика»,
генеральный директор
ООО «Агентство интернет-маркетинга «Про Инет»
Жильцов Д. А.
Научный руководитель: Карпова С. В.
д.э.н., проф., зав. кафедрой «Маркетинг и логистика»
ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

Многие изменения в мире бизнеса сегодня происходят в основном за счет достижений в области информационных технологий, и это повлекло за собой переход от массового маркетинга к маркетингу, ориентированному на конкретного клиента, на интерактивные и измеримые подходы интегрированных коммуникаций. В настоящее время маркетологи разрабатывают целевые маркетинговые коммуникации для создания и поддержания отношений с клиентами на узко определенных целевых рынках. Кроме того, существенное развитие информационных и коммуникационных технологий активизируют переход к персонализированным маркетинговым коммуникациям, расширяют права и возможности

клиентов, которые сегодня рассматриваются не в качестве мишеней, а в качестве партнеров в текущих отношениях.

Практически любой человек, обладающий доступом к компьютеру с простейшим модемом, может использовать в своей деятельности огромные информационные ресурсы, предоставляемые всемирной информационной сетью – Internet. Согласно отчету IDC (International Data Corporation)[266], ведущему глобальному поставщику информации о рынке и событиях в области информационных технологий, в 2000 году только 2% населения России были подключены к Internet, в то время как в Польше, например, это число составляло 4,5%, а в Венгрии – 11%. Число пользователей сети Internet в России неуклонно росло, и к 2011 году оно составило уже 43%[267]. В соответствии с исследованиями TNS, крупнейшей компанией маркетинговых исследований, «Internet в нашей стране растёт куда заметнее других медиа, в целом некоторые веб-ресурсы рунета имеют все перспективы занять лидирующие позиции в рейтингах не только у молодёжи, но и у старшего поколения»[268]. По данным о сетевой активности пользователей рунета старше 50 лет, представленных The Online Monitor, «аудитория рунета старше 50 лет в 2011 году составила 6,5 миллионов человек, 9% из подключённых к Internet в 2011 году пользователей оказалось старше 50 лет. Граждан до 50 лет в рунете в 2011 году появилось всего 4%»[269]. Более того, TNS отмечает, что «Internet завоёвывает позиции как медиа развлекательное: его востребованность растёт не только в дневные – рабочие и учебные – часы, но и вечером, когда аудитория отдыхает».

Компьютерная культура представляет собой качественно новую форму организации мыслительной деятельности человека и социума в целом. Современное состояние компьютерной культуры требует новых по содержанию знаний и практических навыков. Благодаря компьютерным технологиям человек впервые получил возможность, конструировать виртуальный мир, выбирая для себя те варианты преобразований мира, которые в наибольшей мере соответствуют его реальным потребностям.

Актуальность использования интернет-продвижения в системе маркетинговых коммуникаций обусловлена тем, что, несмотря на бурное развитие информационных аудиовизуальных технологий, степень научной разработанности данной проблемы в России крайне низка.

Достижения в области информационных технологий сделали маркетинговые возможности в сети Internet доступными для предприятий или организаций любого уровня (от микробизнеса до крупного бизнеса), продвижения товаров и услуг – широкомасштабными, а деловые коммуникации – мгновенными и глобальными.

Онлайновая среда предоставляет возможность:

- персонального общения с обратной связью, делая каждого потребителя активным поставщиком информации;
- предприятиям персонализировать предлагаемые продукты и услуги, направляя маркетинговые усилия на конкретные группы лиц;
- глубокого сопоставительного анализа для принятия наилучших маркетинговых решений, повышая результативность и эффективность информации в различных стратегических, тактических и оперативных ситуациях, увеличивая конкурентные преимущества.

Современные коммуникационные технологии позволяют сделать не приблизительное, а полное сегментирование рынка, собрав детальную информацию о каждом клиенте, о спросе и состоянии рынка с помощью интерактивного доступа к информации.

Помимо того, что многие фирмы в настоящее время обладают гораздо большей, чем когда-либо прежде, информацией о потребителях, их предпочтениях и реакции на

[266] International Data Corporation // URL: http://www.idc.com/home.jsp
[267] Internet World Stats. Internet Usage in Europe // URL: http://www.internetworldstats.com /stats4.htm
[268] http://rumetrika.rambler.ru/review/4/4566
[269] http://rumetrika.rambler.ru/review/2/4740

коммуникации, Internet изменил также и конкурентную среду для многих фирм. Теперь потребители могут получить более полную и «свежую» информацию о товаре или услуге, имеют больше информации о конкурентных предложениях, а сам Internet предоставил дополнительные способы работы с потребителями.

В настоящее время потребители стали более образованными и могут себе позволить скептически относиться к рекламе. Различные источники информации, контролируемые и неконтролируемые маркетологами, стали для них важны, и, используя новости, отчеты, мнения экспертов и сообщения «из уст в уста», потребители формируют мнения о марке или компании, или принимают решения о покупке.

Коммуникации в Internet теперь ориентированы в сторону взаимодействия между отдельными потребителями, ведь у них появилась возможность добавлять пользовательский контент, такой как комментарии, отзывы, рейтинги или свои собственные специальные страницы.

Для поиска информации на Web-серверах разработано несколько десятков различных поисковых систем, которые делятся на две большие группы: поисковые машины (Rambler, Google, Yandex) и поисковые каталоги (Weblist, Yahoo, DMOZ, Mavica-Net). Поисковые машины представляют собой привлекательное место для размещения коммуникационных сообщений, а преимущество большинства поисковых машин – в масштабах их аудитории. Начиная с 2008 года, поисковая система Google контролировала примерно 69% рынка Internet-рекламы, в апреле 2010 года доля рынка Google во всем мире достигла пика – 86,3%, в мае 2011 года – составила 82,80% [270]. При использовании поисковых каталогов, в отличие от поисковых машин, ссылки на конкретные сведения составляются людьми, а не компьютерными программами. Такой метод обработки информации обеспечивает качественное предоставление информации, однако такие ресурсы дают возможность охвата значительно меньшей аудитории, по сравнению с поисковыми машинами.

В настоящее время создано огромное количество информационных сайтов, посвященных самым разным областям деятельности. Это тематические узлы, посвященные определенной теме и так называемые новостные каналы, это официальные сайты, представляющие правительственные, государственные, образовательные, общественные и коммерческие организации. Например, www.finam.ru – ведущий российский деловой портал, предоставляющий большой объем оперативной финансовой информации и аналитики. Среди миллионов пользователей, ежемесячно посещающих Finam.ru, более 80% заходят на него каждый день. Аудитория Finam.ru – инвесторы, работающие на рынке ценных бумаг, сотрудники банков и инвестиционных компаний, представители СМИ, предприниматели. Согласно исследованиями MASMI Russia , 9 из 10 пользователей рунета посещают новостные сайты, около четверти делают это по нескольку раз в день. Лидеры среди российских новостных сайтов – Яндекс-Новости (40,3%) и Новости@Mail.ru (36,5%). На третьей позиции и первым среди классических новостных сайтов оказался ресурс Лента.ру (31,9%). Однако при помощи размещения коммуникационного сообщения на информационных сайтах возрастает риск не попасть предложением в целевую аудиторию.

В сети Internet существует электронная почта, представляющая собой один из способов связи между людьми, а к ее дополнительным возможностям можно отнести обеспечение гибкого, интерактивного контакта с покупателями.

Маркетологи, сталкивающиеся с трудностями при проведении маркетинговых мероприятий, обычно упускают или предпринимают неверные шаги в попытке повысить популярность игрового продукта. Среди типичных ошибок можно выделить следующие распространенные маркетинговые ошибки:

1. Отсутствие «социализации». Социализация в игровом продукте стимулирует повторное прохождение/выполнение одних и тех же заданий с целью зарабатывания внутриигровых «достижений». Подобные достижения позволяют дополнительно «раскрутить» продвигаемый

[270] http://www.answers.com/topic/ web-search-engines

продукт за счет предполагаемо тесного соперничества между потребителями. Подобная система привлекает больше трафика, наблюдается рост популярности и ускоренное достижение точки безубыточности данного продукта. Ее отсутствие не стимулирует реиграбельность игрового процесса, не стимулирует роста продаж и формирует «прохладное» мнение о последующих маркетинговых посылах данной компании.

2. Использование преимущественно одного способа Internet коммуникации. В случае неправильного способа посыла маркетингового сообщения может наблюдаться нецелевой расход бюджета.

3. Отсутствие таргетинга. Некоторые компании полагают, что Internet открывает им возможность налаживания тесного контакта с широким кругом лиц. Это ведет к попытке налаживания связей не с целевым рынком, а с как можно большим числом Internet пользователей. Это может привести к высокой посещаемости сайта компании, но в результате это приводит к низкой конверсии в заказы, что свидетельствует о неправильном ведении коммуникационных методов.

4. Чрезмерное количество неэффективных ключевых слов, объявлений, рекламных площадок вытекает из предыдущей ошибки.

5. Отсутствие уникального торгового предложения на сайте. Не выделяются ниши или сегменты, следовательно под них не создаются уникальные торговые предложения. Не проводится анализ неэффективных страниц сайта, не устраняется причина их неэффективности.

Отсутствие интерактивности в процесс вовлечения это когда пользователь попадает на еще один интернет-ресурс с типичным оформлением и предложениями. Требуется комплексное создание интерактивного навигационного оформления сайта и использование средств адвергейминга для донесения информации об уникальном торговом предложении.

Несмотря на быстрорастущую роль сети Internet, некоторые маркетинговые элементы остаются без внимания. Это объясняется чрезмерным консерватизмом политики компании, нежеланием идти на риск.

Сегодня никто не сомневается в том, что Internet – это, во-первых, эффективный media-носитель, а во-вторых, инструмент новой экономики. Потому что Internet предоставляет ряд преимуществ: немедленное опубликование информации, узкоцелевой таргетинг, высокая избирательность, возможность интерактивного контакта, разные методики анализа аудитории и реагирования представителя контактной группы на коммуникационное сообщение, дифференцированное воздействие, относительно низкие затраты, возможность оперативно отреагировать на спад активности аудитории и вовремя сменить площадку или инструменты коммуникации и многое-многое другое. В настоящее время Internet представляет эффективные и действенные средства коммуникации с очевидными преимуществами.

Список литературы

1. Закон РФ «О средствах массовой информации» от 27.12.1991 N 2124-1
2. Федеральный закон от 13.03.2006 г. N 38-ФЗ "О рекламе"
3. Вертрайм, Фенвик Цифровой маркетинг. Как увеличить продажи с помощью социальных сетей, блогов - М.:Изд-во: Альпина Паблишерз-2010 г -326 с.
4. Интернет-маркетинг. Учебник для академического бакалавриата под общ.ред. О. Н. Романенковой. — М. : Издательство Юрайт, 2014. — 288 с.
5. Маркетинг услуг: Учебник / И. М. Синяева, О. Н. Романенкова, В. В. Синяев; под ред. д. э. н., проф. Л. П. Дашкова. — М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2014. — 252 с.
6. Реклама и связи с общественностью: учебник для бакалавров / И.М. Синяева, О.Н. Романенкова, Д.А. Жильцов. — М.: Издательство Юрайт, 2013. — 552 с.
7. http://www.nielsen.com

Кузнецова Ю.Л

МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ СНАБЖЕНИЕ МЕЖДУНАРОДНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ: ПРОБЛЕМЫ И РЕШЕНИЯ

Кузнецова Ю.Л.
ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

Статья посвящена выявлению проблем и анализу решений, возникающих при материально-техническом снабжении международных предприятий. В рамках данной статьи авторами были рассмотрены основные проблемы, возникающие при закупках, отношениях с поставщиками и изменениях внешней среды, и их решению.

The article is devoted to the identification of problems and the analysis of the decisions arising from the material-technical supply of international companies. In this article the authors examined the main problems arising from the procurement relationships with suppliers and changes in the external environment, and to address them.

Ключевые слова: материально-техническое снабжение, МТС, поставщики, международные компании.

Материально-техническое снабжение – это обеспечение предприятий всеми видами средств производства на основе текущих и перспективных планов. Оно призвано обеспечить нормальную производственно-хозяйственную деятельность предприятия.

Функции материально-технического снабжения:

- Разработка планов снабжения
- Обеспечение и контроль своевременной реализации выделенных фондов на основе заключенных договоров
- Оперативная связь с базами снабженческих организаций

Существуют следующие формы организации МТС: транзитная, складская.

Рассмотрим материально-техническое снабжение компании Apple. Данная компания разработала интерактивную карту[271]. На данной карте можно увидеть, какие страны являются поставщиками компании Apple, круг поставщиков крайне широк: Китай, Япония, Тайвань, Малайзия, Южная Корея, Таиланд, Мексика, Коста-Рика, Пуэрто-Рико. Иными словами, Apple использует интермодальные перевозки для доставки компонентов от места закупки к месту производства. Соответственно, автор выделяет следующие проблемы и предлагает их решения для международной компании.

Анализ основных финансовых показателей (таблица 1) подтвердил тот факт, что все финансовые показатели 2015 года относительно 2014 года имеют тенденцию на пост, особенно показатель чистой прибыли и оборота. Это говорит нам о том, что компания развивается, причиной тому может служить грамотно проводимая рекламная компания ,маркетинговые исследования, и, конечно же, правильно выстроенное материально-техническое снабжение.

Таблица 1

Основные финансовые показатели 2013-2015

Год	2013	2014	2015	Откл.+ /-	Откл.+ /-
Оборот	170,91	182,8	233,7	101,07	127,84
Чистая прибыль	37,04	39,51	53,39	106,67	135,13
Активы	207	231,8	290,5	111,98	125,32
Собственный капитал	123,5	111,5	119,4	90,28	107,08

[271] Источник: https://batchgeo.com/map/92ad350a9800f91f03b3862c64f3593f

В ходе анализа деятельности компании Apple были выявлены некоторые проблемы и приведены решения данных проблем.

Проблема №1: Большая территориальная разрозненность поставщиков различных деталей, как следствие – высокие издержки транспортирования.

Решение:

1) Поиск альтернативных поставщиков непосредственно вблизи от других крупных поставщиков
2) Анализ альтернативных способов доставки товара, консолидация заказанного груза с грузом других крупных заказчиков.
3) Разработка более коротких маршрутов через другие страны или использование иного вида транспорта, например, железнодорожного или использование нескольких видов транспорта в различном сочетании друг с другом, например, не только морской и автомобильный, но также железнодорожный и автомобильный.

Проблема №2: Нарушение контрактных обязательств поставщиком компонентов МТС, в частности из таких стран как Таиланд, Вьетнам и Малайзия

Решение:

1) Деловые отношения с большим количеством поставщиков (выполняется)
2) Возможность увеличения резервов компонентов МТС

Проблема №3: Прекращение выпуска компонентов МТС заводом-изготовителем

Решение:

1) Деловые отношения с большим количеством поставщиков (выполняется)
2) Заблаговременное налаживание контактов с потенциальными поставщиками, чтобы в случае разрыва договора с одним поставщиком, можно было своевременно заключить новый договор с другим поставщиком.

В заключение необходимо упомянуть, что для такой крупной компании, какой является Apple, расходы на логистику не являются самым значимым фактором, так что компания может себе позволить и не снижать данные издержки.

Сахратулаев М.Ш.

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ИНФОРМАЦИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ МАРКЕТИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ФИНАНСОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Сахратулаев М.Ш.
Научный руководитель: Мхитарян Сергей Владимирович
д.э.н., профессор кафедры «Маркетинг и логистика»
ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

Повсеместное внедрение информационных технологий стало острой необходимостью. Одна из сфер, где их значение традиционно велико, - финансовая сфера. В связи с высоким уровнем конкуренции среди финансовых организаций, непрерывно меняющимися экономическими условиями, повышается уровень сложности задач, которые приходится решать организациям. Организациям необходимо быстро обрабатывать большой объем информации, получать точные данные, и, применять сложные алгоритмы расчета, осуществлять сохранность и безопасность полученных данных. Таким образом, можно выделить определенные требования, которым обязательно должна отвечать информационная система организации [1]:

1. возможность одновременной работы многих пользователей;
2. реализация всего комплекса финансовых операций по расчетно-кассовому обслуживанию;
3. поддержка нескольких аппаратных платформ;
4. кредитно-депозитной операции;
5. автоматизированное формирование отчетных форм;

В настоящее время рынок программных продуктов для финансовых организаций представлен широким спектром систем, различающихся как функциональной частью, так и технической реализацией, аппаратной платформой, уровнем системного сервиса, методами защиты информации и т.д. Однако любая финансовая информационная система обязательно должна отвечать следующим требованиям: возможность сетевой работы многих пользователей; реализация всего комплекса финансовых операций по расчетно-кассовому обслуживанию; кредитно-депозитной деятельности, валютным операциям; гибкая настройка для доступа конечных пользователей; поддержка нескольких аппаратных платформ; автоматизированное формирование большей части отчетных форм, возможность их перенастройки и т.д. Этим требованиям в настоящее время удовлетворяют большинство систем для финансовых организаций, представленных на рынке программных продуктов.

Определившись с требуемым функционалом, который предъявляется финансовой организацией ИТ, настал момент определить какие все-таки ИТ использует организация.

Системы управления деятельностью финансовых организаций сегодня представляют собой самостоятельное направление в сфере информационного бизнеса. Фактически стандартом стали информационные системы, разработанные на основе технологии клиент/серверных решений (СУБД Oracle, MS SQL Server, Informix). Они имеют такие преимущества, как высокая скорость обработки информации, слабо зависящая от количества пользователей и объема обрабатываемых данных; развитые возможности защиты информации, что, в свою очередь, обусловлено обработкой основного ее объема на сервере, доступ к которому может быть физически ограничен; гибкость в отношении выборки и анализа данных. Однако не стоит забывать, что такая технология предъявляет высокие требования к техническому обслуживанию организации, а именно к серверному оборудованию, на которое ложится весомая часть нагрузки при обработке данных. Преимущества реализации клиент/серверной системы в полной мере проявляются при обработке значительных объемов информации большим числом одновременно работающих пользователей.

При выборе информационной системы, безусловно, следует руководствоваться не только стремлением к использованию последних достижений в данной области, но и объективными требованиями. В первую очередь необходимо учитывать размер организации: число работников и автоматизированных рабочих мест, объем и структуру документооборота, количество внутрибанковских и клиентских счетов, наличие филиальной сети, валютных операций и т.д. Это определяет требования к функциональности и производительности информационной системы. Например, если организация достаточно крупная, с десятками тысяч счетов, более чем сотней сотрудников в головном офисе, то с уверенностью можно предположить, что требуется система на основе клиент/серверного решения на платформе одной из промышленных СУБД. Определенные требования к информационной системе предъявляет специализация организации. Главным образом это касается ее функциональных возможностей и особенностей настройки на конкретную технологию работы финансовой организации.

Помимо собственно программного обеспечения финансовые информационные технологии решают еще целый комплекс задач, касающихся информационного и аппаратно-технического обеспечения финансовых операций. Попытаемся выделить основные функциональные направления финансовых информационных технологий [1].

ИТ для проведения бухгалтерского учета дают возможность обрабатывать все операции, проводимые организацией, с высокой скоростью, и надежностью, а также осуществляют всю финансовую и бухгалтерскую отчетность. Они автоматизируют реальный документооборот.

ИТ для управленческого учета и стратегического планирования MIS (Management Information System) предоставляют возможность контроля учетной информации фирмы и управленческой деятельности.

ИТ для передачи информации - это различные расчетные системы, системы связи по интернет технологиям отделений и дочерних компаний с главным офисом. За последнее время

значительно выросло количество новых финансовых услуг, предоставляемых своим клиентам через интернет.

Средства защиты информации многие разработчики информационных систем включают в собственные программные продукты. Помимо этого существуют различные средства независимых разработчиков, осуществляющие защиту передаваемой информации от несанкционированного просмотра и изменения.

Здесь представлен минимальный набор ИТ, которые может быть использован организацией, каждая из систем может быть внедрена отдельна на организацию, исходя из ее объемов и требований, а также может быть использован целый комплекс этих систем который реализуется по средствам ERP (Enterprise Resource Planning) систем [2].

Рассмотрим системы, которые обеспечивают связь организации с потребителями (CRM-системы). Конечно, они являются лишь подсистемами крупных систем, которые организация использует для поддержания своей деятельности, но все же стоит их выделить отдельно. Не сложно догадаться, что связь с потребителями осуществляется посредством общедоступных информационных систем, таких как: интернет системы, мобильные системы и системы электронных платежей [3].

Финансовый сектор делает упор на информационные технологии, банки все больше пытаются расширить свое присутствие в интернете, и для этого используют новые технологии для повышения уровня продаж, на рынке усиливается конкуренция и организациям приходится буквально вести борьбу за потребителя, разрабатывать новые эффективные методы коммуникаций а также представления своего продукта.

Рассмотрим основные функции CRM-системы [5]:

Управление контактами. Наличие единой базы данных контактов позволяет избежать дублирования информации и усилий, что сокращает затраты времени и ресурсов.

Управление взаимодействиями с клиентами. Возможность получения, сохранения и обработки полной истории взаимодействия с клиентом.

Управление потенциальными сделками. Возможность контроля процессов подготовки сделок. Контроль и мониторинг потенциальных сделок позволяет принимать правильные управленческие решения.

Управление заключенными сделками. Контроль за исполнением заключенных сделок позволяет снизить риск возникновения спорных или конфликтных ситуаций между компанией и клиентом.

База данных по продуктам, услугам и ценам компании, информация о состоянии рынка и конкурентах. Наличие базы знаний по продуктам и услугам, предоставляемым как самой компанией, так и ее конкурентами.

Планирование проведения маркетинговых кампаний и исследований и анализ их результатов. Планирование и учет затрат и ресурсов, необходимых для проведения маркетинговых кампаний и исследований.

С развитием IT-технологий одной из форм коммуникаций стал интернет, на сегодняшний день практически все фирмы пользуются интернетом в маркетинговых целях. Это связано, во-первых с преимуществами, которыми обладает данный вид коммуникаций, во-вторых с расширением аудитории интернета.

К преимуществам можно отнести:

1. потребители могут заказывать товары в течение 24 часов в сутки независимо от своего географического положения;
2. потребители могут получить более полную и свежую информацию о товаре непосредственно от производителя, сравнить данный товар с аналогичными товарами конкурентов;
3. потребители имеют возможность получения онлайновой поддержки по приобретаемой продукции, а также по обслуживанию уже поставленной продукции, причем режимы онлайновой поддержки не ограничены передачей только текстовых

сообщений, возможно использование живого диалога посредством IP-телефонии с сайта компании, а также диалога в режиме видеоконференции;

4. производители, создавая электронные каталоги товаров в Интернете, получают возможность значительно экономить на издержках по сравнению с печатными изданиями каталогов;

5. компании получают сокращение времени информирования потребителей о новой продукции;

6. компании получают снижение издержек на создание филиалов и представительств, информация о товарах может быть представлена на различных языках и единицах измерений;

7. предприятия имеют возможность получения заказов и выставление счетов по совершенным сделкам в электронной форме, а также проведение онлайновых платежей;

8. компании получают снижение финансовых и временных издержек на проведение пробного маркетинга в отношении прототипа продукции;

9. работа без посредников дает предприятию возможность более глубоко изучать индивидуальные потребности каждого клиента, что в свою очередь позволяет и в большей степени удовлетворять их потребности и тем самым создавать долговременные и взаимовыгодные отношения с ними;

10. за счет глобальности Интернета, компании получают возможность работы на международных рынках при минимальных затратах.

Исходя из этих факторов многие организации разных сфер деятельности и форм собственности в значительной мере или даже полностью перенесли свою деятельность в Интернет. Для работы в Интернете предприятия главным образом используют веб-сайты. После создания сайта, размещения его в сети и публикации в поисковых системах многие предприятия ожидают, что преимущества, которые предоставляет Интернет, вот-вот начнут работать, и сотни клиентов начнут посещать сайт компании, но этого не происходит. Пользователь сети, прежде чем станет клиентом компании, должен найти ее сайт среди огромного числа веб-страниц, находящихся в Интернет, численность которых постоянно увеличивается в геометрической прогрессии.

Для того чтобы сайт стал известен целевой аудитории, необходимо после его создания и размещения в сети осуществить ряд мероприятий по продвижению.

Наиболее эффективными являются следующие мероприятия:

- поисковая оптимизация сайта;
- размещение баннерной и текстовой рекламы;
- использование e-mail маркетинга;
- размещение пресс-релизов компании;
- использование партнерских программ;

Определившись с функциями ИТ и ознакомившись с набором используемых ИТ в финансовых организациях стоит отдельно выделить преимущества и недостатки ИТ.

Так или иначе, с преимуществами использования ИТ в организации мы уже ознакомились - быстрая обработка большого объема информации, получение точных данных, использование сложных алгоритмов расчета, автоматизация всего спектра финансовых процессов.

Рассмотрим проблемы, с которыми сталкивается организация, применяя ИТ. Перед тем как внедрить информационную систему в структуру организации необходимо создать проект, в котором будет описана новая система организации фирмы с использованием ИТ. Однако, реализация проектов занимает много времени, поэтому уж лучше с первого раза принимать правильные решения – организация не будет в состоянии потратить такую же сумму денег повторно. В ближайшей перспективе успех банка зависит, прежде всего, оттого, насколько эффективно он сумеет реализовать возможности информационных технологий для улучшения своей системы. Правильное применение ИТ сможет обеспечить как дифференциацию банка на рынке, так и повышение его операционной эффективности [4].

Умение обрабатывать данные всегда будет необходимым условием функционирования банка, но переход к обработке информации — это действительно сложнейшая задача. Новые технологии, ошеломляющая динамика соотношения цен и производительности технологий, доступность стороннего программного обеспечения, возможность использования внешних ресурсов для обработки данных, выполнения различных бизнес-процессов и сетевой связи - все это внесло свой вклад в изменение облика обработки информации в целом.

После того как будет создан проект, который подробно описывает новую структуру с использованием ИТ необходимо определиться с программным обеспечением и техническим составляющим. Первым шагом является рассмотрение размера организации: количество сотрудников и рабочих мест, объем и структуру документооборота, количество счетов, наличие филиальной сети, операции с иностранной валютой, и т.д. Это определяет требования к функциональности и производительности информационной системы. Все же основным недостатком можно считать финансовые затраты на внедрение ИТ. Ведь в принципе все что необходимо выполнить при внедрении ИТ в организацию требует определенных затрат. Расходы на информационные технологии, составляет от 15% до 20 % от общего объема расходов организации. Примерно 80 % данной статьи приходится на содержание систем – т. е. поддержание их работоспособности и осуществление обязательных функций, установленных руководством или регулирующими органами. Таким образом, содержание систем и обеспечение их работоспособности обходится организации в 10-20 % от суммы совокупных издержек, и всего лишь для того, чтобы все работало [4].

Все финансовые организации также будут пытаться усовершенствовать структуру с помощью имеющихся ИТ. Существует достаточное количество ИТ, которые при внедрении в финансовую организацию могут обеспечить ее функционирование на достаточно высоком уровне и в результате принести доход. Пусть затраты на ИТ составляют весомую часть, и их содержание тоже. Очень многое зависит от способности объединить информационные технологии в единое целое со схемой банковской системы. Если технология является составной частью системы, т.е. проектом предусмотрено ее совместное применение с процессами, то затраты на единицу будут ниже, а возможность создания стоимости — выше.

Список использованных источников

1. А. В. Тютюн. Банковские информационные технологии [Электронный ресурс] / А.В. Тютюн – Электрон. текстовые дан. – Москва: Bankmib.ru – информ.-аналитич. портал, 2015. – Режим доступа: http://www.bankmib.ru/3204, свободный.
2. М. В. Петров. Информационные технологии как инструмент управления финансового директора [Электронный ресурс] / М. В. Петров – Электрон. текстовые дан. – Москва: ООО "Альт-Инвест", 2015. – Режим доступа: http://www.cfin.ru/itm/it_as_tool.shtml, свободный.
3. А. В. Кудинов. CRM: Практика эффективного бизнеса [Текст] / А. В. Кудинов. – Москва: ООО «1С – Лаборатория», 2012. – 463 с.
4. Финансовый PR [Электронный ресурс]: информ. портал / Финансовый PR – Электрон. текстовые дан. – Москва: Финансовый PR, 2012 – 2016. – Режим доступ: http://fnpr.org.ru/econart/informacionnye-tehnologii-v-bankovskoy/, свободный.
5. С. В. Мхитарян. Маркетинговая информационная система М.: Эксмо, 2006. – 102 с.

Музаева Б.Д., Оконова Н.Д.
ОСОБЕННОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ СЕНСОРНОГО МАРКЕТИНГА В РОССИИ

Музаева Б.Д., Оконова Н.Д.
Научный руководитель: к.э.н., доц. Артемьева О.А.
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

Современный маркетинг – это философия в бизнесе. Цель его заключается в том, чтобы наиболее полно сформировать, а затем и удовлетворить потребности рынка. Продавать становится непросто, потому что нынешнее время – это время сильнейшего воздействия визуальной рекламы на человека, в особенности на его чувства. Поэтому в мире маркетинга появилось новое направление – это сенсорный маркетинг.

За рубежом сенсорный маркетинг хорошо используется, но в России он только появился в понятии маркетинговых коммуникаций. В сенсорном маркетинге человеческие чувства оказывают сильное влияние на эффективность продаж и поставлены на службу продвижения товаров.

Цель сенсорного маркетинга - создать приятную атмосферу и расслабляющую обстановку для покупателя, ведь чем более приятная атмосфера создана вокруг товара, тем выше желание его приобрести, и остаются хорошие воспоминания о продукте.

Актуальность данной темы заключается в том, что сенсорный маркетинг на сегодняшний день является самым современным и перспективным видом маркетинга, результаты деятельности которого по праву могут считаться наиболее эффективными.

Объектом исследования в данной работе являются методы сенсорного маркетинга и их воздействие на восприятие человека.

Целью данной статьи является выяснение теоретических основ технологий сенсорного маркетинга, а также рассмотрение уровня развития сенсорного маркетинга в России и выявление перспектив его развития.

В соответствии с целью работы поставлены следующие задачи:

- определение сущности сенсорного маркетинга;
- рассмотрение инструментов сенсорного маркетинга и их влияние на психику человека;
- проведение SWOT-анализа эффективности использования сенсорного маркетинга в России;
- выяснение тенденций развития сенсорного маркетинга в России.

Под сенсорным маркетингом понимается использование органов чувств для увеличения роста продаж. Используются такие органы чувств, как цвет, вкус, обоняние, запах и осязание.

Информация о продукте, полученная через различные каналы сенсорного восприятия, остается в долгосрочной памяти и используется при принятии решения о покупке. Каждый бренд должен обладать такими свойствами, которые создавали бы богатый чувственный и эмоциональный опыт взаимодействия с ним.

Эта концепция подходит как для создания и продвижения сильных брендов, так и для товаров повседневного спроса. Популярность сенсорного маркетинга растет во всех сферах торговли. Но особенно он действенен в области ритейла - сети розничных торговых точек.

Сама идея сенсорного маркетинга принадлежит Мартину Линдстрому - знаменитому "строителю" брендов и консультанту корпораций Disney, Mars, Pepsi, American Express, Mercedes-Benz, McDonald’s, Microsoft. Концепция идеи - использовать не только визуальное восприятие бренда, но и подключить для этого все пять органов чувств человека.

Маркетинговые консультанты уверены, что сенсорный маркетинг помогает выработать у человека условный рефлекс — четкую ассоциацию мелодии, звуков, запахов, цветов с определенными брендами.

Главное в сенсорном маркетинге – это создание приятных ассоциаций с брендом в момент его покупки, размышлений о нем, а также повышение настроения покупателя.

Таким образом, можно выделить некоторые функции сенсорного маркетинга:

1) определении бессознательных стимулов потребителей;

2) выявлении элементов рекламы, вызывающих мотивацию и различные эмоциональные состояния для разных возрастных и социальных групп;

3) снижении травмирующего воздействия рекламы на психику человека;

4) создании четкой ассоциации мелодии/ звука/ аромата с определенным брендом;

5) создании более приятных условий процесса покупок для покупателей.

Инструменты сенсорного маркетинга воздействуют на пять человеческих чувств – вкус, обоняние, осязание, зрение и слух – с целью увеличения эффективности продаж и продвижения своего товара. Различные звуки, запахи, цвета влияют на формирование ассоциаций у покупателя с определенным брендом. Как правило, выделяют следующие инструменты сенсорного маркетинга.

Цвет. Как правило, первое, на что обращает внимание потребитель – это внешний вид продукта. Известно, что между цветовым исполнением (упаковка товара, реклама или интерьер помещения) и восприятием бренда у покупателя существует связь. Каждый цвет вызывает определенные эмоции и ассоциации. Установлено, что среди факторов, определяющих выбор того или иного товара, 93% покупателей ставят визуальную привлекательность выше остальных.

Звук также способен оказывать влияние на потребителей и вызывать у них те или иные ассоциации. При применении аудиомаркетинга компания должна определить место, в котором используется звуковое оформление, и ситуации его использования. Наиболее распространенными составляющими данного инструмента являются применение фоновой музыки в торговых точках, создание джинглов (коротких музыкальных фраз с использованием названия компании), фирменной музыкальной композиции и т.д.

Согласно исследованию компании Vision One Research, музыкальное оформление магазина влияет как на общее представление о торговой точке, так и на продажи [1]. Большинство посетителей отмечало, что музыка заставила их провести в магазине больше времени, чем они планировали: при использовании музыкального оформления исходя из предпочтений покупателей такой ответ дали 90% опрошенных, а при добавлении элементов, направленных на повышение ценности бренда – около 60%. Таким образом, результаты исследования показали, что необходимо учитывать пожелания клиентов – именно такой подход позволит добиться роста продаж.

Запах. Это наиболее мощный и широко применяемый инструмент сенсорного маркетинга. С помощью применения различных ароматов в торговых точках компании могут увеличить посещаемость магазинов, продлить время нахождения покупателей и побудить их к импульсивным покупкам.

Эффективность ароматизации торговых точек была проверена экспериментально. По результатам исследования, проведенного доцентом кафедры маркетинга Вашингтонского университета Э. Спандербергом [4], было установлено, что в торговых точках, использующих различные ароматы, в отличие от магазинов, в которых запахи не использовались, покупатели отмечали более высокое качество обслуживания, лучший ассортимент, отличный дизайн. Приятные запахи вызывали у клиентов желание немедленно приобрести продукт и, как следствие, стимулировали продажи.

Тактильные ощущения. Данный аспект может иметь существенное значение при покупке, поскольку на принятие решения потребителя влияют такие параметры, как размеры, форма, поверхность товара и т.д. Если какой-то из этих параметров доставляет дискомфорт клиенту, то покупка не состоится. Согласно исследованиям, тактильные ощущения играют важную роль при покупке спортивной одежды, автомобилей, мобильных телефонов [2]. Опрос, проведенный при изучении продаж мобильных телефонов, показал, что 35% опрошенных ставят ощущения от прикосновения к новому телефону выше, чем его внешний вид.

Таблица 1. Удельный вес тактильных ощущений в восприятии различных категорий товаров (%)

Групп	Бытова	Спорти	Блюда	Напитк	Автомо	Телефо

а товара	я электроника	вная одежда	в фаст-фуд ресторанах	и	били	н
Значение тактильных ощущений (%)	11,6	82,2	10,4	15,1	49,1	43,9

Вкус. Естественно, что данный инструмент широко применяется компаниями, специализирующимися на производстве продуктов питания и напитков, и в меньшей степени компаниями, функционирующими в других отраслях.

В этой ситуации низкая степень распространения вкусового брендинга дает компаниям возможность выбирать элементы для своего продукта, не опасаясь, что такой же может быть использоваться конкурентами.

Особенность воздействия на вкусовые ощущения состоит в том, что они тесно связаны с восприятием запахов. Исследования показывают, что при оценке покупателями запаха и вкуса блюд в фаст-фуд ресторане, их реакция была либо положительной, либо отрицательной по обоим параметрам одновременно [2].

На российском рынке постепенно начинают внедряться в ритейле три основных инструмента сенсорного маркетинга – визуальный (цвет), звуковой (звук) и арома (запах).

На основе применяемых инструментов проведем SWOT-анализ использования сенсорного маркетинга в России. Результаты представлены в табл. 2.

Таблица 2. SWOT-анализ сенсорного маркетинга в России

Сильные стороны Воздействие на аудиторию через эмоциональный призыв Создание тесной эмоциональной связи между компанией и потребителем	*Слабые стороны* Различные реакции потребителей на один и тот же инструмент Возможность неправильного выбора инструмента
Возможности Увеличивающаяся конкуренция на рынке => стимулирование использования сенсорного маркетинга Рынок сенсорного маркетинга относительно свободен	*Угрозы* Небольшой спрос на услуги сенсорного маркетинга Недостаточность средств у компаний для проведения исследований потребителя

Исследования воздействия инструментов сенсорного маркетинга на покупателя показывают: если покупка сопровождается приятным звуком, то готовность приобрести товар возрастает на 65%. Приятный вкус ускоряет рост этой готовности на 23%, приятный запах - на 40%. Товар, приятный на ощупь, люди готовы приобрести на 26 % скорее, а приятный на взгляд - на 46%. Совокупность воздействий на все органы чувств должна повысить покупательскую готовность клиента ровно на 200% [5].

За рубежом сенсорный маркетинг известен и активно используется, в России же ситуация совсем иная. Последние данные демонстрируют, что ароматизированных помещений в США насчитывалось 65%, в Европе – порядка 45%, в Африке – 2%, а в России – не более 1,5% [3]. Сенсорный маркетинг несомненно помогает компаниям для привлечения покупателей, но на самом ли деле он так прост?

Во-первых, опыт зарубежных компаний не может быть применен на российском рынке, потому что предпочтения российского потребителя в корне отличаются от западного. Поэтому при использовании средств сенсорного маркетинга необходимо учитывать социальный статус покупателей, менталитет, пол и возраст клиента и т.д., но многие российские компании не имеют достаточного количества денежных средств на подобные исследования.

Во-вторых, российские клиенты были не восторге от сенсорного маркетинга, так как им не нравилось то, что ими манипулируют.

В-третьих, российские предприниматели до конца не понимают, насколько сенсорный маркетинг сильный инструмент продаж, поскольку маркетологами доказано, что около 60% покупок люди совершают интуитивно.

Те компании, которые осознали необходимость использования сенсорного маркетинга, начинают активно применять его. Наибольшее внимание российские компании уделяют ароматизации торговых точек и подбору цветовых решений для интерьера помещений. Среди применяемых инструментов в России наименее востребованным является звук, поскольку многие считают, что музыкальное сопровождение не способствует повышению продаж.

На сегодняшний день в России существуют компании по ароматизации торговых помещений, наиболее известными из которых являются AROMAgroup и Aromaco. Их услугами пользуются такие компании как «Сбербанк», «Азбука Вкуса», «М.Видео», «О'КЕЙ», «Кинотеатр Пять Звезд», «Kira Plastinina» и другие.

Таким образом, перспективы для развития и распространения сенсорного маркетинга в России существуют. Он становится все более популярным способом в современном маркетинге, поскольку традиционные методы уже не действуют на потребителя. Сенсорный маркетинг опирается на эмоциональное состояние клиента, нежели чем на просто удовлетворение своих нужд. От осознания производителями необходимости применения сенсорного маркетинга как активного инструмента продаж зависит мотивация потребителей при покупке, а также рентабельность производства. Российские компании, начинающие использовать сенсорный маркетинг, имеют большие шансы получить конкурентные преимущества на рынке.

Список литературы

1. Музыкальное оформление магазина как инструмент повышения продаж. Цветкова А.Б. // Маркетинг услуг. 04 (28). 2011.
2. М. Линдстром. Чувство бренда. Воздействие на пять органов чувств для создания выдающихся брендов. М.: Эксмо, 2008. – 272 с.
3. Грибанова А.Д., Кравченко А.В. Сенсорный маркетинг: перспективы развития в России // Экономика России в XXI веке: сборник научных трудов XII Международной научно-практической конференции "Экономические науки и прикладные исследования", г. Томск, 17-21 ноября 2015 г. - 2015. - С. 169-174.
4. Цветкова А.Б. Роль запаха в атмосфере магазина // Маркетинг услуг. – 2010. - №01 (21). – с. 52-59.
5. Белинская И.А., Канцалиева З.Л. Сенсорный маркетинг как инновационный инструмент успешных продаж [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.scienceforum.ru/2013/113/453.

Нямхуу Дэмбэрэлсурэн

ИНТЕРПРЕТАЦИЯ ДИЖИТАЛ КОНЦЕПЦИЙ (DIGITAL) В СОВРЕМЕННОМ МИРЕ

Нямхуу Дэмбэрэлсурэн
Факультет Международных экономических отношений
Научный руководитель – Калинина М.А.,
Кафедра «Маркетинг и логистика»
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

Статья посвящена вопросам анализа и интерпретации «диджитал» концепций в современном маркетинге, которые становятся наиболее важным инструментом для выстраивания эффективной системы отношений с клиентом (CRM). Приводится анализ и интерпретация диджитал-инструментария на российском рынке.

The analysis and interpretation of latest concepts of Digital marketing in the contemporary world are presented and analyzed in this article. It became one of the most important instrument within a system of Customer Relation Management. The analysis and adaptation is given for the contemporary Russian market.

Понятие “Дижитал маркетинг” впервые начали использовать в 1990-е, в связи с широким распространением компьютеров и интернета. Сегодня дижитал маркетинг определяется как продвижение товаров и услуг с использованием электронных каналов для достижения клиентов. В последние годы, этот тип маркетинга становится наиболее важным инструментом для эффективного построения отношений с клиентом.

Основными средствами для продвижения выступают:

- Поисковая оптимизация (SEO) – набор приемов и методов для повышения рейтинга сайта в поисковой выдаче или системе SERP (Search Engine Result Page) – странице с результатами поиска,
- Поисковый маркетинг (SEM) – набор приемов для повышения видимости сайта в поисковых системах в основном за счет проплаченной рекламы,
- Контент-маркетинг – набор приемов по подготовке актуальной и ценной информации, которая не является рекламой напрямую, но которая косвенно убеждает аудиторию выбрать ту или иную услугу,
- Маркетинг влияния – использование лидеров мнений для продвижения продукта. Например, использование социальных страниц публичных лиц для рекламы товара,
- Маркетинг социальных медиа – повышение узнаваемости бренда через социальные платформы. Основной упор делается на создании контента, которые люди будут распространять через социальные сети самостоятельно, уже без участия организатора,
- Почтовая рассылка – использование электронных писем для привлечения потенциальных клиентов, а также оповещение старых клиентов о новых продуктах, акциях, скидках, выставках, лотереях и т.д.
- И другие.

Значимость дижитал маркетинга растет с каждым днем, ведь количество пользователей интернета оценивается в 3,4 млрд. человек (46.1% от населения Земли). В России по данным ВЦИОМ в настоящее время интернетом пользуется 70% населения в возрасте от 18 лет. Также, по сравнению с другими видами маркетинга, Диджитал маркетинг обладает целым рядом преимуществ: относительная дешевизна, широта охвата, быстрота распространения, наличие большого количества инструментов и возможность более совершенной работы с потребителями и конечными пользователями.

Пашинян М.В.

БЕНЧМАРКИНГ НА ЛОГИСТИЧЕСКОМ РЫНКЕ

Пашинян М.В.
Научный руководитель: Захаренко И.К.
к.э.н., доц., доцент кафедры «Маркетинг и логистика»
ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

На сегодняшний день бенчмаркинг рассматривается в качестве стратегически ориентированного маркетингового исследования. Процесс бенчмаркинга включает в себя оценивание и сопоставление продукции или логистической деятельности одной компании с более совершенным «образцом», который может осуществлять деятельность и в смежных областях, и в той же самой отрасли. Все эти мероприятия проводятся с целью выявить возможные способы совершенствования продуктов, методов работы и логистических операций.

Бенчмаркинг является жизненно важным инструментом в поддержании статуса компании, имиджа и репутации, а также в повышении эффективности деятельности.

Как правило, бенчмаркинг принято считать процессом измерения эффективности деятельности одной компании по сравнению с набором заранее установленных в мире или конкурентами стандартов, представленных в форме аналогичных бизнес-процессов.

Под бенчмаркингом понимают систематическое проведение сравнительного анализа различных аспектов деятельности организации с аспектами деятельности других организаций, с целью осуществления обоюдных усовершенствований [2].

Бенчмаркинг принято делить на следующие виды:

- конкурентоспособности – измерение и сопоставление характеристик с конкурентами, исследование продуктов и методов;
- внутренний – сравнение похожих бизнес-процессов с характеристиками производственных единиц внутри компании;
- функциональный – сопоставление конкретных функций нескольких организаций в одном секторе;
- общий – сравнение показателей конкретных процессов с компаниями, обладающими лучшими характеристиками в этой же области.

Мировую популярность бенчмаркинг приобрел в результате процесса глобализации, когда конкуренция приняла новые формы и, чтобы соответствовать эпохе и оставаться на плаву, организации необходимо детальное и всестороннее изучение нововведений конкурентов [1].

Чтобы оставаться на передовых позициях организации также следует участвовать в различных национальных программах по определению лидера качества и т.п. Также необходимо провести адаптацию успешных мировых технологий и достижений, чтобы применить передовой опыт. Например, в Европе популярна практика проведения семинаров, на котором участники задают актуальные вопросы по возникшим у них проблемам и в ходе обмена опытом ищут на них ответы. Также проводятся регулярные поездки в лучшие компании, где происходит обмен опытом между сотрудниками.

Что касается российского опыта, то отдельные аспекты бенчмаркинга стали приобретать популярность в конце прошлого столетия. Первыми опубликованными работами были труды зарубежных авторов, затем появились и отечественные разработки. Однако данная практика в России еще не приобрела такую популярность, как в западных странах, и применение бенчмаркинговых инструментов значительно уступает в масштабах.

Согласно экспертному опросу, был выявлен ряд причин, затрудняющих внедрение бенчмаркинга в деятельность организаций. Основной из причин был назван человеческий фактор, а именно негативное отношение к изменениям и нововведениям, нежелание брать на себя большую ответственность, слабая мотивация и дисциплина (рисунок 1).



Рисунок 1 – Причины затрудняющие внедрение бенчмаркинга

На сегодняшний день основной преградой для российских предприятий в развитии бенчмаркинговых исследований является укоренившийся «комплекс засекреченности и закрытости». Многие организации совершают схожие ошибки, завышая уровень своих знаний о рынке и конкурентах, склонны переоценивать собственный опыт и не желают платить высокую цену за информацию. Поскольку условия развития для организаций в России принято считать сравнительно более жесткими и динамичными, основным аспектом развития бенчмаркинговых технологий является повышение эффективности его методов, особенно в современных условиях неопределенности и риска.

В отличие от развитых стран, развитие бизнеса в России осуществляется в условиях недоступности полной информации и происходит менее формализованно, поэтому для каждой отдельно взятой компании применим различный вид бенчмаркинга, соответствующий конкретной цели на данном этапе.

	Внутренний бенчмаркинг	Бенчмаркинг с конкурентом	Функциональный бенчмаркинг	Общий бенчмаркинг
Бенчмаркинг показателей	○	⊙	○	?
Бенчмаркинг процесса	○	○	⊙	⊙
Стратегический бенчмаркинг	?	⊙	?	?

Ценность: ⊙ - высокая ○ - средняя ? - низкая

Рисунок 2 – Ценность видов бенчмаркинга

Как видно по рисунку 2, определенный вид бенчмаркинга обладает своей ценностью для организации, причем ценность имеет три степени – высокую, среднюю и низкую. Также на рисунке проиллюстрированы еще три вида бенчмаркинга – стратегический, бенчмаркинг процесса и показателей.

Бенчмаркинг, по существу, направлен на улучшение бизнес-процессов и операций, которые уже реализуются логистической компанией, и на совершенствование практики выполнения после проведения тщательного сравнения с методами выполнения конкурентов. Таким образом, бенчмаркинговая деятельность продиктована желанием повысить работоспособность, снизить затраты и повысить качество обслуживания.

Бенчмаркинг на логистическом рынке имеет то же значение, как и основная составляющая любой цепи поставок. Бенчмаркинг в логистике включает в себя оценку количества времени, которое необходимо продукту для достижения конечного потребителя, для ускорения движения материального потока в пределах цепи поставок, для мониторинга хранения и операций перевозки и для проверки эффективности затрат логистических операций [4].

Бенчмаркинг может быть применим в следующих областях логистики:

- погрузочно/разгрузочные работы;
- складирование;
- транспортировка;
- услуги с добавленной стоимостью;
- упаковка.

Названные выше области логистики широко известны, однако, по моему мнению, стоит глубже раскрыть понятие «услуга с добавленной стоимостью», так как эта область не так масштабно распространена.

У обслуживания с добавленной стоимостью существует ряд отличий от базового уровня логистического сервиса и от работы согласно принципу совершенного заказа. К такому обслуживанию относятся особые или уникальные действия организации, направленные на повышение эффективности и производительности. Базовый уровень подразумевает под собой равное обслуживание (на одном уровне), цель которого – завоевание и сохранение лояльности потребителя. Что касается совершенного заказа, то в нем находят отражение максимальная функциональность, эффективность и надежность логистического обслуживания. С его помощью поставщик завоевывает свое положение, так как предлагает его только особенным для него потребителям.

Данная область является одной из самых перспективных с точки зрения использования бенчмаркинговых технологий. Например, упаковка товара на складе является логистической операцией базового уровня, но в случае принятия индивидуальных заказов, ориентированных на крупного потребителя, организация начинает действовать по принципу совершенного заказа, т.е. может снабдить продукт ценником или разработать специальную тару для партий, специальную упаковку. В такой ситуации использование исследований и опыта компаний, специализирующихся на таком обслуживании, может стимулировать деятельность организации, поддержать маркетинговую стратегию и увеличить максимальную отдачу от реализации.

Все перечисленные области имеют решающее значение в сфере логистики и должны быть оценены вне зависимости от стандартных методов, чтобы удалить какие-либо финансовые лазейки или человеческие ошибки. Эффективная логистика требует грамотного управления вышеупомянутыми областями и делает необходимые улучшения после проверки их с помощью инструментов измерения производительности.

Во времена экономических трудностей сохранение уровня своей эффективности и диапазона цен становится все более сложным для логистических компаний. Постоянно растущие цены на топливо также удваивают ставки фрахтования, что в значительной степени оказывает влияние на бизнес.

Через бенчмаркинг логистические компании могут определить области, в которые вкладывается больше средств, чем им этого требуется, а также области, которые не имеют достаточное количество ресурсов. С помощью методов бенчмаркинга можно определить области с высокой чувствительностью к временному фактору. Не стоит забывать, что решающее значение в логистике имеют время и деньги.

Инструменты бенчмаркинга позволяют также оптимизировать использование рабочего времени, например, менеджерам разумнее воспользоваться уже готовым и заведомо эффективным методом, вместо того чтобы придумывать механизмы самостоятельно. Это, в свою очередь, высвобождает определенное количество времени на выполнение других операций.

Таким образом, за счет уменьшения временных и финансовых издержек, логистическая компания может приобрести ценное конкурентное преимущество. Например, если конкуренты осуществляют доставку продукта за 6-10 часов, она может осуществить этот процесс за 4 часа.

Также при помощи бенчмаркинга можно открыть новые возможности для организации, которые могут быть полезны в улучшении качества услуг и обработки процессов на каждом этапе.

Следует также отметить, что бенчмаркинговая деятельность способствует развитию и улучшению качества управленческого персонала. Во время проведения исследования, менеджеры изучают проверенные опытным путем решения лучших из лучших, изучают до мельчайших деталей особенности своей компании, и, с помощью навыков творческого мышления и новаторских идей, выявляют наиболее эффективные пути совершенствования для организации.

Специалисты логистики считают, что бенчмаркинг может помочь проверить, является ли показатель производительности сильным, средним или ниже среднего по сравнению со стандартами, которые пересекают отрасль [3]. Идеальным вариантом для проведения бенчмаркингового исследования является получение данных из первых рук, но в российской практике это оказывается затруднительным. Многие компании не желают делиться технологиями и информацией ни с теми компаниями, которые работают в их отрасли, ни с теми, кто в другой. Например, в вопросах управления персоналом и т.п. возможен межотраслевой обмен опытом, но руководство компаний неохотно идет на разглашение такой информации, чем затрудняет использование бенчмаркинга.

Необходимо также обратить внимание на то, что обмен опытом между российскими компаниями имел место быть, однако международное название этого обмена приобрело популярность в употреблении позднее. Существуют также и положительные примеры применения бенчмаркинга. Например, у отечественной фармацевтической компании возник вопрос о наиболее выгодном расположении своих товаров на аптечных полках, но подобных исследований и примененных решений в данной отрасли еще не было. Тогда компания решила перенять опыт у коллег из другой сферы – компании по производству напитков и молочной продукции, так как их товары в магазинах располагались на лучших местах. Выявив их технологию мерчендайзинга и определив, что самым эффективным решением является расположение товара в поле зрения большинства покупателей, фармацевтическая компания стала выкладывать препараты в витрине, находящейся правее от окошка кассы, так как она наиболее удобно просматриваема для покупателей.

Бывают и такие случаи, когда разработанные в отечественных компаниях технологии распространяются на компании из других регионов. Так, например, известный производитель офисной техники, после открытия подразделения в России, был вынужден пересмотреть свою систему дистрибуции. Система прямых продаж, которая использовалась для охвата европейского рынка, оказалась неприменима в масштабах российских территорий и из-за большой географической протяженности, охватить весь рынок с помощью этого принципа было невозможно. Поэтому в российском офисе компании было принято решение о запуске двухуровневой системы дистрибуции, что повлекло за собой двукратное увеличение оборотов подразделения. Впоследствии перенимать опыт российских коллег приехали работники из подразделений, расположенных в Индии, Латинской Америке, Египта и др., интересовавшиеся в использовании нового метода управления продажами.

Рассмотрим этапы бенчмаркинга (рис. 3). На этапе планирования следует определить предмет и определить методику сбор данных. На следующем этапе - выбрать компанию для сравнивания. Наблюдение – следующий этап, к которому относится документирование процесса партнера. Анализ подразумевает нахождение разницы между показателями, прогнозирование колебаний показателей. Этап адаптации – ознакомление с результатами, получение одобрений, постановка функциональных целей, внедрение улучшений.



Рисунок 3 – Этапы бенчмаркинга

Что касается организации, то вначале каждым отделом проводится сбор профильной информации из открытых источников – отчетов отечественных и зарубежных компаний, из прессы и Интернета. Также можно собирать информацию на профильных выставках и поездок с визитами в различные компании. Далее следует составление аналитического отчета, где сведена и систематизирована вся полученная информация. Проводится сравнительный анализ средних показателей по отрасли с показателями организации, а затем выявляется отставание или опережение конкурентов. После этого становится возможным проведение разработок по улучшению показателей и их одобрение вышестоящим руководством.

В тоже время, бенчмаркинг выглядит просто на поверхности, на самом деле он гораздо более сложная деятельность, чем кажется на первый взгляд. В условиях рынка нет абсолютно идентичных компаний, поэтому надо четко определить, что измерять и как оценивать.

Одной из проблем является то, что ключевые показатели, которые имеют одинаковые названия, могут быть определены по-разному.[5] Например, совершенные заказы могут быть определены как заказы, отправленные вовремя, поделенные на общее число заказов погруженных. Или совершенные заказы могут определяться гораздо строже – как доставка, прибывающая к потребителю в течение двух часов после обещанного времени, без повреждений, в нужном количестве и качестве и с правильно посчитанной суммой услуг добавленной стоимости.

Для того чтобы получить достоверную информацию от других организаций можно направить им опросную анкету, однако и это не дает гарантий, что респонденты четко будут обращать внимание на определения, если они даны.

Многие отечественные компании не желают раскрывать информацию о себе и на всякий случай закрывают любые данные, однако, важно понимать, что бенчмаркинг не имеет ничего общего с промышленным шпионажем и подразумевает исследование данных, находящихся в открытом доступе. Стратегически важные технологии и коммерческие тайны, безусловно, компания не должна раскрывать. Но существует определенный пласт информации, который можно предоставить конкуренту, чтобы взамен получить полезные данные для себя. В таком случае становится возможным рост и развитие обеих компаний.

Бенчмаркинг на сегодняшний день применяется в России рядом компаний, которые ориентированы на мировые стандарты и имеют зарубежных партнеров. Что касается среднего и малого бизнеса, то среди большинства руководителей нет знаний об использовании бенчмаркинга как рыночного института, имеющего мировое признание и подкрепленного научно-методической базой.

Общий бенчмаркинговый подход заключается в использовании данных из финансовой отчетности публичных (открытых) компаний для расчета глобальных и корпоративных показателей эффективности. Данные показатели часто несут в себе важные компоненты цепей поставок, встроенные в них. Но опасность заключается в том, что глобальные финансовые показатели не отражают много аспектов и не дают уверенности в верности оборачиваемости активов. Иными словами, являясь точными, эти показатели не дают подробной информации

для разработки действенных планов менеджеров по логистике. Данные о затратах также могут быть точными, но могут быть гораздо более удобными к применению, чем глобальные финансовые показатели.

Например, существуют организации, которые осуществляют проверку транспортных расходов перевозчиков на грузоотправителей. Такие компании обладают богатой базой данных, которые могут быть потом использованы за определенную плату для бенчмаркинга транспортных расходов.

Еще одним способом сбора данных для бенчмаркинга являются совместные инициативы. Например, одна компания одной из фокус-групп была частью совместной транспортной инициативы, которая включала в себя поставщиков и других производителей в той же отрасли. Дополнительным преимуществом этой инициативы было то, что они в конечном итоге гораздо лучше понимали, что платят другие компании за транспортировку. Финансовые показатели подобного рода будут представлять большую ценность и полезность с точки зрения менеджера.

Бенчмаркинг также применяется в области логистического контроллинга. Методы бенчмаркинга используются, чтобы установить стандартные ключевые показатели функционирования логистики в компании, т.е. так называемой системы KPI. Для установки стандартов логистических KPI на основе процедуры бенчмаркинга компанией могут быть использованы следующие маркеры:

- ориентирование на лидера;
- использование лучшей практики применения;
- оценка главных конкурентов по отрасли;
- анализ средних показателей по отрасли;
- использование модели-эталона;
- ориентирование на клиента;
- установление стандартов от достигнутого уровня;
- ориентирование на зарубежные компании.

Первые пять из вышеперечисленных маркеров сложны к применению из-за серьезных препятствий ввиду отсутствия стандартизированной (унифицированной) отчетности по показателям логистики. Также препятствует и изолированность российских компаний друг от друга. По этой причине пока рано говорить о стратегическом позиционировании компаний по сопоставимой с конкурентами системе базовых KPI логистики.

В сложившихся условиях можно осуществить установку стандартов KPI следующими двумя способами:

- на основе предыдущих значений KPI, т.е. планировать от достигнутого уровня в соответствии со стратегическими ориентирами компании. Данный подход, однако, имеет существенный недостаток - не позволяет сравнить себя с конкурентами;
- по сравнению с западными компаниями, т.к. за рубежом детальные отчеты о логистической деятельности фирм публикуются регулярно. Данный подход не всегда применим к российским компаниям, по причине того, что зарубежные зачастую имеют совсем другие ресурсы.

Ориентирование на клиента также обладает существенными ограничениями - его можно использовать только для показателей логистического сервиса, т.е. не рассматриваются затрат, производительность и др.

Ориентирование в логистике на клиента может быть не совсем эффективным вариантом, потому что клиент всегда ждет 100% уровня сервиса и любое отклонение воспринимается им как плохое качество услуг.

Хочу отметить, что важно понимать, что бенчмаркинг неправильных процессов может привести к контрпродуктивным решениям. То, что подвергается бенчмаркингу, должно соответствовать стратегии развития компании и бизнес философии.

Бенчмаркиг на логистическом рынке отличается рядом таких преимуществ, как охват широкой аудитории и лучших практик, которые не ограничены кругом конкурентов, а наоборот могут иметь материал исследования из различных отраслей и сфер деятельности. Во время осуществления бенчмаркинговой деятельности в рамках своей отрасли организации устанавливают партнерские отношения со своими конкурентами для обмена опытом, потому как в нынешних условиях глобализации преследование конкурента уже теряет свою актуальность, в связи с тем, что это позволяет лишь достигнуть уровня конкурента, а не опередить его в развитии.

Одной из проблем бенчмаркинга на логистическом рынке является разностороннее рассмотрение и анализ одних и тех же показателей разными логистическими компаниями. Одна компания рассматривает один аспект показателя, в то время как вторая другой. Поэтому важно налаживать обратную связь при проведении бенчмаркингового исследования, чтобы достигнуть максимального взаимопонимания и эффективности.

Бенчмаркинг также носит и творческий характер, открывая перспективы для инновационной деятельности, для выхода на лидирующие позиции и реализации скрытого потенциала.

Список использованной литературы

1. Сергеев В.И. Корпоративная логистика/ Учебник – М.: ИНФРА-М, 2010.
2. Крутик А.Б., Головко П.В. Механизм конкуренции и пути достижения экономической устойчивости предпринимательской структуры. / Учебн. метод. пособ. – СПб.: Астерион,2010.
3. Плоткин Б.К. Научно практические вопросы логистики и управления цепями поставок. /Учебн. метод. пособ. – СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2012.
4. Обзор бенчмаркинга в логистике [Электронный ресурс] URL: http://www.w-e.com.au/blog/benchmarking-in-logistics-overview (дата обращения 23.04.2016)
5. Benchmarking Logistics Performance [Электронный ресурс] URL: http://fr.slideshare.net/AChatha/benchmarking-logistics-performance (дата обращения 24. 04.2016)

Бусыгин.В.О.,Пушилина.А.О.

ОСОБЕННОСТИ ВОЗДЕЙСТВИЯ «ЛИДЕРОВ МНЕНИЙ» НА РАЗЛИЧНЫЕ ГРУППЫ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ

Бусыгин.В.О.,Пушилина.А.О.
Научный руководитель:
к.э.н., доц. кафедры «Маркетинг и логистика» Артемьева О.А.
ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

Поведение потребителей на рынке и характер покупок определяется их личностными, культурными, социальными и психологическими факторами, изучение которых является важнейшей задачей маркетинговых исследований. Лидеры мнений в силу своей фактической или видимой приближенности к целевой аудитории влияют на принятие решений о выборе того или иного продукта или услуг. В последнее время с развитием медиа и интернет коммуникаций, влияние определенных индивидов становится все более очевидным и именно это делает данную тему настолько актуальной. Целью исследования является анализ особенностей влияния лидеров мнений на различные группы потребителей. Задачами исследования являются:

- Сбор данных;
- Анализ и систематизация информации;
- Выявление особенностей воздействия «лидеров-мнений»
- Подведение итогов;

Теоретическими основами исследований являются: понятие “лидеры-мнений”, типы “лидеров-мнений”, основные виды и группы потребителей, а также двухступенчатая модель коммуникаций.

Объектом данного исследования является непосредственно изучение понятия – «лидеры мнений». Предмет исследования – изучение воздействия «лидеров мнений», а также выявление особенностей средств распространения мнений по группам потребителей

Были применены следующие методы исследования:

1. Наблюдение
2. Описание
3. Сравнение
4. Теоретический анализ
5. Моделирование
6. Изучение литературы
7. Опрос

Особенности воздействия “Лидеров мнений”

СМИ(средства массовой информации) как система развиваются непрерывно и постоянно, а в последние годы качественно изменяются. Причиной такого качественного изменения можно назвать эволюцию различного рода коммуникационных каналов, которая произошла в силу разных причин. Среди факторов-катализаторов можно выделить:

- Социальные
- Культурные
- Экономические
- Технические

Сочетание вышеупомянутых факторов также повлияло на изменение системы СМИ, став толчком к появлению совершенно новой формы коммуникации –электронной коммуникации(ранее были сформированы лишь устная и документационная формы коммуникации).

Развитие, изменение и модернизация средств массовой коммуникации повлияло и на поведение потребителей, а значит и на маркетинг в целом. Выбор, совершаемый тем или иным человеком, теперь стал совершенно иначе мотивирован. Появление интернета оказало колоссальное влияние на процесс выбора и приобретения товара, ведь интернет – это не только новостная информация, это также и невероятная площадка для бизнеса, состоящая из интернет-магазинов, личных страниц и т.д.

В наши дни потребители принимают решение о той или иной покупке, учитывая не столько информацию, поступающую в процессе односторонних рекламных коммуникаций (главная цель которых просто донести информацию до потенциального потребителя), сколько ориентируясь на мнение, рекомендации и точку зрения уважаемых ими людей. Возможности интернета значительно усилили эту особенность. Это позволяет осуществить прогнозирование направления развития предпочтений потребителей, что говорит о качественно новом подходе анализа поведения потребителей – зачастую теперь совершенно отсутствует необходимость в исследовании всей аудитории, достаточно узнать всего лишь мнение тех самых уважаемых, влиятельных людей , которое в свою очередь послужит своего рода индикатором мнения большинства.

Структура и содержание сетевых СМИ в наши дни целеориентирована с учетом уровня отображения информации в коммуникативном поле потребителя. Это позволяет сделать вывод о разделении коммуникативного пространства на первичное (коммуникативное порстранство, в рамках которого информационное сообщение передается по определенному каналу) и вторичное (послекоммуникативные процессы связанные с обсуждением ранее полученной информации в процессе первичной коммуникации и ее распространении).

Активируются послекоммуникативные, иными словами вторичные процессы "лидерами мнения" (Г. Почепцов), "вожаками толпы" (Г. Лебон), "вождями толп" (С. Московичи) или

проще говоря людьми, способными оказывать влияние и при том, не только на одного конкретного человека, но и на целые группы людей. Лидеры мнений –люди, чье мнение по какой либо причине оказывается для нас значимым и считается авторитетным.

Лидеры мнений – это те люди, которые способны оказать очень сильное влияние на установки или поведения других индивидов, корректируя их в нужном направлении. Впервые данное понятие было введено в оборот П. Лазарсфельдом как часть модели, в рамках которой предполагалось, что информация, как поток, движется от источника по каналам СМИ к «лидерам мнения», а они, в свою очередь, передают данную информацию дальше. «Лидеры мнений» имеют широкий доступ к самым разным внешним источникам информации, и благодаря этому способны обеспечивать контакты между группами потребителей и другими лидерами. В процессе исследования воздействия лидеров мнений на потребительский выбор были сделаны следующие выводы:

«лидер мнений» –это человек особенно активный (как социально, так и политически), заинтересованный, следящий за новостями и ситуацией в мире;

«лидеры мнений» в разы чаще включаются в коммуникативные кампании, чем обычные люди;

«лидер мнений» обладает широким кругом общения, социальных контактов;

«лидеры мнений» часто и активнее других распространяют полученную информацию, а также способны советовать сделать тот или иной выбор, на основе имеющихся у них сведений, для формирования поведения потребителей

Лидеров мнений поздразделяют на следующие типы:

1. Простой лидер. К данной категории могут относиться простые люди, интернет пользователи, однако с более значительным кругом влияния, чем у большинства людей – это главная отличительная черта данного типа

2. Лидер-эксперт. Это лидер являющийся экспертом в той или иной области и известный в широких кругах(ученый, политолог, социолог и тд).

3. Лидер-социальная знаменитость. Один из самых распространненых типов лидеров. Лидером знаменитостью может быть как артист, так и политик. Также к этому типу можно отнести телеведущих, шоуменов, известных блоггеров, чье мнение будет считаться авторитетным среди той или иной группы потребителей.

В процессе коммуникаций лидеры мнений занимают промежуточное положение между аудиторией(потенциальными потребителями) и масс-медия, формирую двухступенчатую модель коммуникаций. Впервые эта модель была обоснована в 1940 году, когда в период избирательной кампании в США была разработанная специальная модель, позволяющая формировать мнение избирателей и более детально проработана уже в 1955 году при изучении механизмов формирования общественного мнения в г. Декатуре. Двумя учеными-социологами П. Лазарсфельдом и Р. Мертоном было сформировано предположение, что информационное сообщение, посылаемое аудитории, сперва достигает самого уважаемого и авторитетного члена группы. В процессе исследований было выявлено, что, действительно, первым делом люди прислушиваются к более компетентному и влиятельному человеку, уже обладающему определенной информацией(например, к неформальным лидерам в своей группе) Именно посредством межличностных коммуникаций конкретное суждение, предлагаемое аудитории масс-медиа, приводится в действие.



Рисунок 1. Двухступенчатая модель коммуникаций.

Важно отметить, что в рамках двухступенчатой коммуникационной модели на первом этапе передается исключительно информация, а уже на втором передается «наслоившееся» влияние «лидеров-мнений», образуя два совершенно разных информационных потока. Очевидно, что любое информационное сообщение, передающееся по каналам средств массовой информации, должно быть поддержано со стороны межличностного общения. Это крайне важно учитывать при планировании информационных кампаний.

В качестве заключения хотелось бы сказать , что лидеры-мнений люди, более активно пользующиеся масс-медиа, отдающие предпочтение газетам, а не телевидению и принимающих более активное участие в политических группах, несомненно влияют на формирование потребительских предпочтений и процесс принятия решения. Отрицать данное влияние невозможно, а недооценивать мощность данного канала распространения информации (с точки зрения производителя), значит, терять огромное количество потенциальных клиентов.

Мы все поддаемся определенному влиянию, иногда сами этого не замечая, ведь лидерами мнений могут быть совершенно разные люди.

Анализируя российскую аудиторию, можно сказать, что преобладают следующие «лидеры мнений», а именно:

- журналисты,
- политики,
- видео-блогеры
- медийные личности
- интеллектуальная элита

В ходе исследования была выявлена взаимосвязь между группами потребителей и каналом распространения мнения – средством ротации. Так, среди мужчин и незначительного числа женщин в возрасте от 45 до 60 лет основным каналом распространения являются газеты. У основной части женского населения каналом распространения мнения будут являться разного рода журналы, в зависимости от возраста и увлечений. Среди учащихся, студентов и рабочих (16-45 лет) главным инструментом распространения влияний лидеров-мнений является интернет (информационные и новостные сети, социальные сети, блоги). Радио особенно популярно у мужчин и женщин от 45 до 65 лет, преимущественно у пенсионеров, домохозяек и рабочих. С помощью телевидения влияние распространяется на подавляющее большинство людей всех возрастов, особенно на домохозяек, рабочих, пенсионеров, учащихся – индивидов с месячной оплатой труда менее 100 тыс. руб. Личный контакт используется для распространения мнений среди мужчин от 25 до 65, – служащих, предпринимателей, рабочих.

Список литературы:

7. Раскладкина М. К. Категория лидеров мнения как целевая аудитория медиа-ресурсов российского Интернета.// "Социально-психологические проблемы развития личности. М-лы Первой Всероссийской научной internet-конференции". - Тамбов, 2001. - С. 8 - 12.

8. Соколов А. В. Метатеория социальной коммуникации. – СПб., изд-во РНБ. 2001. – с.106.
9. Почепцов Г. Г. Теория и практика коммуникации. - М., 1998.
10. Почепцов Г. Г. Послекоммуникативные процессы//Рациональность и семиотика дискурса. - М., 1994
11. Система средств массовой информации.//под ред. Засурского Я. А. - М., Аспект-Пресс, 2001. - С. 24.
12. http://iub.at.ua/_ld/0/61_.__.pdf

Андриянова А.А.

ОСОБЕННОСТИ БАНКОВСКИХ УСЛУГ В СОВРЕМЕННЫХ РЫНОЧНЫХ УСЛОВИЯХ

Андриянова Анастасия Андреевна
Студентка 2 курса магистратуры
Научный руководитель: Балова Сюзана Лядиновна
к.э.н, доцент кафедры «Маркетинга и логистики»
ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

Современная ситуация в российской экономике характеризуется как кризисная, которая затрагивает все рыночные и социальные сферы. Сильнейший спад цен на нефть и уровень её добычи, падение рубля, вследствие чего происходит долларизация, а именно замещение активов в банковской сфере, наличие множества санкций на ведение бизнеса в Европе, отток капитала и прочие факторы кризиса. Все эти «возбудители» кризиса отражаются не только на деловой стороне рынка, но и на социальном здоровье – сокращение рабочих мест, падение зарплат в связи с инфляцией и, как следствие, снижение уровня жизни. Сегодня уровень доверия населения к коммерческим организациям, занимающимися кредитно-денежными операциями очень низок, так как экономический кризис подорвал и банковскую систему.

Так, в конце 2015 года, первое лицо Сбербанка Г.Греф заявил, что банки еще не переживали такого сильнейшего банковского кризиса – низкая или нулевая прибыль (600 млрд.рублей на начало 2015 года по сравнению с 120 млрд.рублей на конец аналогичного года) [1], связанная с масштабным формированием резервов (в январе увеличились на 98 миллиардов рублей), активная очистка банковского сектора от игроков (в течение одного года лицензии лишилось около 80-ти банков страны), падение спроса на розничные услуги для физических лиц (минус 0,6%).

Но многие экономисты утверждают, что с начала 2016 года ситуация в банковской сфере начала стабилизироваться за счет корпоративных клиентов, доля спроса которых выросла, по сравнению с концом прошлого года. Прирост средств корпоративных клиентов в российской банковской системе в январе составил 1,5% (1,2% в среднем в 2015 году, что является относительно неплохим результатом [1]. Но депозиты и кредиты физических лиц продолжают падать. Месячное снижение вкладов физических лиц является рекордным за последнее время, депозиты сокращались сильнее (-2,0%) последний раз в марте 2014 года. Таким образом, можно констатировать факт, что в связи с падением уровня жизни населения не только спрос на банковские продукты изменился, но и само доверие к банкам и его услугам.

В настоящий момент банковские предложения для физических лиц сводятся к стандартным услугам:

- депозиты;
- кредитование;
- выпуск и обслуживание карт;
- открытие и обслуживание счета;
- переводы;
- аренда сейфов;

- оплата услуг

С падением уровня жизни вниз падает и спрос на все перечисленные банковские услуги. Чтобы оставаться стабильным в нестабильное время и выйти с минимальными потерями из кризиса банки стараются удерживать любым способом клиентов и свой бизнес, идя на перекор своей репутации (изменение условий по оформленным сделкам, чтобы не уйти в минус и прочее).

Сегодня ставки на банковские продукты скорректировались по сравнению с прошлыми годами, отражая ситуация в экономике и нужды банков.

Таблица 1. Характеристика ставок на розничные продукты

	АльфаБанк		ВТБ 24		Сбер		Райффайзен	
	2014	**2016**	**2014**	**2016**	**2014**	**2016**	**2014**	**2016**
Депозит, макс %	19	9,28	7,52	9,45	9,3	9,07	10,5	9,4
Потребительский кредит, мин% / макс сумма,руб	14 / 6 млн	19,99/ 2 млн.	16,9	17 / 3 999 999	13 / 1,5 млн	15,5 / 3 млн.	18,9 /	16,9 / 2 млн.
Ипотека, мин %	14	12,75 /от 600 000 руб	11,75 / от 1,5 млн	13,5 / от 1,5 млн руб	11,7	12 / от 300 000 руб	13,25	11,5 /

Диаграмма 1.

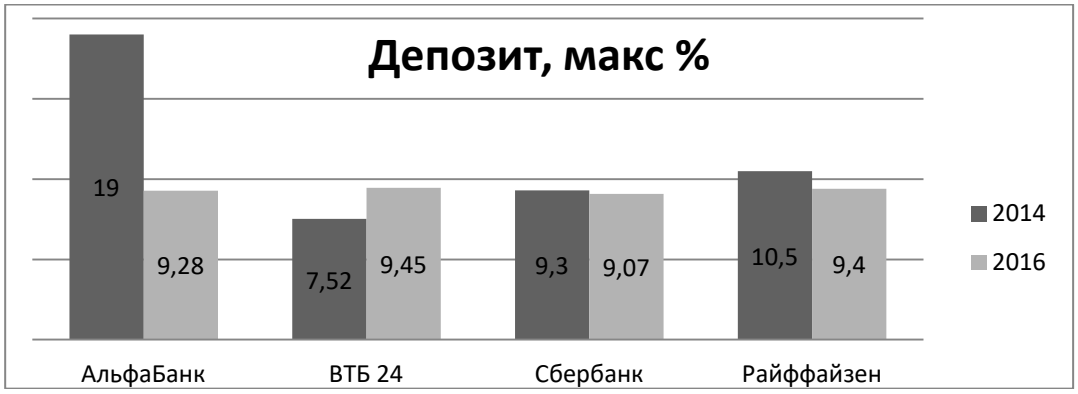


Диаграмма 2.

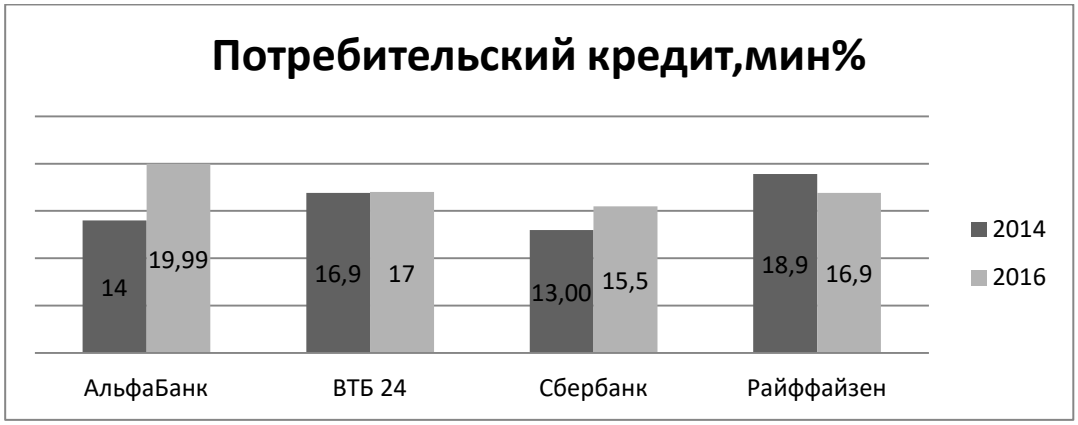
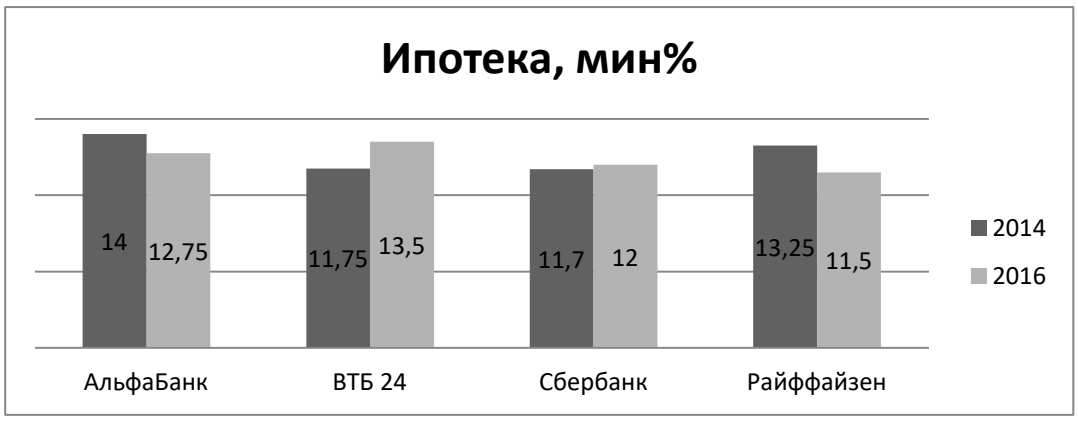


Диаграмма 3.



Анализируя данные, можно отметить, что в каждом из рассматриваемых банков не менее двух ставок на продукты изменили размер в невыгодную сторону для клиентов. Так, процентная ставка на депозиты в среднем уменьшилась на 2,3% (за исключением ВТБ 24, у которого ставка депозита подросла), ставка на кредиты выросла в среднем на 1,6% (за исключением Райффайзен), ипотека увеличилась на 4% (за исключением АльфаБанка и Райффайзен).

Банки не только ужесточили подходы к формированию ставок, но и изменили условия выдачи кредитов, так, многие мелкие и средние банки отдают предпочтение исключительно старым клиентам, отказывая в услугах заёмщикам «с улицы».

В целях сокращения операционных издержек и повышения скорости и комфорта обслуживания банки всё больше переходят на интерактивную модель ведения бизнеса, расширяя возможности продажи услуг через интернет. В кризис клиенты особенно становятся привередливыми и больше внимания уделяют качеству, ведь если дела у банка идут хорошо, то он не будет экономить на качестве обслуживания своего клиента.

По данным крупных банков, сегодня 20% продаж розничных банковских продуктов происходит удаленно. А если сложить показатели лучших банков по различным продуктам, то оказывается, что вне отделений может осуществляться до 80% продаж. Это потрясающая статистика, которая показывает, что уже сегодня можно создавать масштабный банковский бизнес без построения сети отделений [2]. Именно таким является RocketBank, не имеющий отделений, осуществляющий свою деятельность через мобильное приложение. Такой подход к ведению банковского бизнеса привлекает молодой сегмент клиентов, который ценит оперативность и скорость обслуживания.

Тинькофф банк запускает супермаркет финансовых услуг, где клиент любого банка может получить информацию по всем продуктам всех банков. Такая схема позволяет вызвать интерес к банковским продуктам не только клиентов банка инициатора, но и клиентов других игроков на банковском рынке.

Таким образом, банки предпринимают попытки стимулировать спрос на продукты через усовершенствование качества обслуживания с помощью интернет ресурсов.

В сложные времена, как правило, на бытовом уровне можно выделить два типа отношений населения с банком:

- рассудительное отношение, характеризующееся тем, что кризис для них является поводом пересмотреть свои финансовые дела, найти новые точки роста, возможности. Такой тип людей принимают более взвешенные решения о новом кредите, стараются быстрее закрыть старые долги, планируют свои доходы на будущее;

- паническое (эмоциональное) отношение, характеризующееся неумением спланировать свои активы, объясняя свои финансовые проблемы с кризисом. Такие люди обычно плохо справляются с кредитами – оформляют новые для погашения старых, либо вовсе перестают выплачивать проценты, дожидаясь «лучших времен».

Для каждого типа отношений населения с банком можно вывести свои особенности продуктового поведения банка. Так, людям, с паническим отношением нужно помогать,

направлять на выгодные как для банка, так и для клиента действия, стимулируя спрос на кредиты. Обычно спровоцировать интерес у панически настроенных людей можно играя на чувствах, призывая к быстрому принятию решения.

Действенным решением является привязка банковских продуктов, акций к общественным событиям, особенно к гендерным праздникам. Банк «Российский Капитал» выпустил кредит под названием «Кредит праздничный для любимых», который оформляется исключительно для клиентов с хорошей кредитной историей. Плюс ко всему, если заемщик застрахован, то процент кредита снижается в 6 раз! Банк «Хоум Кредит» весь март выдает кредиты на покупку шуб сети «Елена Фурс» и «Алеф» без первоначального взноса и переплат.

Такие привязки к поводам кредитных инициатив воздействуют на эмоции человека, рассчитанные на быстрое принятие решения. Конечно любой кредит это всегда риск, поэтому банки ограничивают суммы заёма, которые оформляются в ходе быстрых решений.

Популярность карт с cashback набирает свою клиентуру быстрее в праздничные дни, так, держатели карты Тинькофф определенный период времени смогут получать повышенные cashback от покупок в магазинах цветов, конфет и косметики (10-15%). Здесь идет стимуляция покупок, повышение контакта клиента с банком, развивая лояльность.

Людям, подходящих основательно к переменам, маловероятно привлекут краткосрочные выгоды. Такой тип людей с малой долей вероятности поменяют свой банк, а если и решат перейти, то выберут банк с высоким уровнем надежности, предварительно промониторив рынок. Интерес таких клиентов будет проявляться в большей степени к вкладам, так как в кризис даже на подсознательном уровне люди стараются сберегать и экономить.

Одной из особенностей банковских продуктов является создание новых услуг.

Для типа людей, подходящих к кризису рассудительно банки разрабатывают пакетные предложения для каждого сегмента. Например, Райффайзен банк выпустил три пакета – «Оптимальный», «Золотой» и «Премиальный». Как утверждает банк, популярным является «Премиальный» пакет, который рассчитан на долгосрочные отношения банка и клиента, подвергающий высокой защите все продукты, входящие в пакет.

Тренд на повышенный спрос премиальных пакетов отмечают и другие банки, так как, несмотря на нестабильную ситуацию в экономике, лояльность клиентов должна как никогда поддерживаться и развиваться.

Для повышения спроса и интереса к банковским продуктам некоторые банки расширяют линейку своих карт, выпуская, например ВТБ 24 для велосипедистов, автомобилистов и прочее дебетовые и кредитные карты.

Конкурентные преимущества создаются стратегически важными для данного бизнеса сферами деятельности, как уникальными осязаемыми и неосязаемыми активами предприятия, которые позволяют побеждать в рыночной борьбе. [6]

Финансовые показатели являются основной составляющей оценки инвестиционной привлекательности предприятия и определяют конкурентоспособность предприятия, его потенциал в деловом сотрудничестве и являются гарантией защиты экономических интересов самого предприятия и его партнеров по финансовым и другим отношениям. [5]

На рынке существует новый продукт, как индивидуальное зарплатное обслуживание, который несет в себе определенные привилегии. Так, если компания, в которой работает клиент, не является зарплатным клиентом банка, в котором сотрудник хочет получать свои доходы, то он имеет право перенести свои заработки в другой банк. Такой опыт практикует Райффайзен банк, ВТБ 24.

Подводя итог можно выделить следующие особенности банковских продуктов в современных условиях экономики:

- спад спроса на банковские услуги физических лиц, который связан с падением уровня жизни населения;

- ужесточение ставок на банковские продукты, вследствие инфляции и политики Центрального Банка России;

- жесткий отсев сомнительных заёмщиков, частый отказ от выдачи заёмов клиентам «с улицы»;

- сокращение операционных издержек за счет переноса продажи услуг в интернет;

- стимулирование спроса за счет создания новых продуктов;

- пакетирование услуг;

- большое внимание уделяется работе над повышением лояльности клиентов, во избежание перехода клиентов к конкурентам.

Рынок банковских услуг является одним из самых чувствительных рынков, зависящий от экономической и политической ситуации в стране. Но в тоже время данный бизнес проявляет себя как один из самых доходных секторов с повышенным риском. Поэтому неудивительно, что сегодня банки переживают нестабильность спроса со стороны физических лиц. Люди напуганы кризисом, эмоции у большинства преобладают, поэтому кредитно-коммерческие организации с большим вниманием подходят к своим клиентам, разрабатывая новые продукты, диверсифицируют имеющиеся, используют эмоции в финансовом маркетинге, чтобы поддержать своё положение.

Список использованной литературы:

1. «Как банкам эффективно пережить кризис». Электронный ресурс. [Точка доступа]: https://snob.ru/profile/29317/print/88894?v=1440767739

2. «В России разворачивается хронический банковский кризис». Электронный ресурс. [Точка доступа]: http://www.bbc.com/russian/business/2015/11/151120_russia_banking_crisis_debates

3. Финансовый маркетинг: теория и практика. Учебник для магистров. Карпова С.В. М:-Юрайт 2013, с 96-97

4. Андриянова А.А, Балова, С.Л. . Кризис как инструмент развития финансового бренда. //**Экономика и современный менеджмент: теория и практика»: сборник статей по материалам LVI международной научно-практической конференции, 2015 .**

5.Балова С.Л. Бренд как инструмент поддержания инвестиционной привлекательности предприятий в условиях экономического спада//Научные труды вольного экономического общества. Том 198.М.ВЭО Россия,2016.-с.355-360

6. Балова С.Л «Тенденции развития конкурентного преимущества предприятий на рынке инноваций» // Экономика управление в машиностроении. 2015.№5. с.19-21 (ВАК),. М.

7. Официальный сайт Альфа Банк. Электронный ресурс. [Точка доступа]: https://**alfabank**.ru/

8. Официальный сайт Сбербанк. Электронный ресурс. [Точка доступа]: www.**sberbank**.ru/

9. Официальный сайт Райффайзен Банк. Электронный ресурс. [Точка доступа]: www.raiffeisen.ru/

10. Официальный сайт ВТБ 24. Электронный ресурс. [Точка доступа]: www.**vtb24**.ru/

11. «Наша стратегия на ближайшие несколько лет – стать полноценным финансовым онлайн-маркетплэйсом», – Александр Емешев, Тинькофф Банк. Электронный ресурс. [Точка доступа]:

http://futurebanking.ru/post/3089

12. «Греф заявил о масштабном банковском кризисе в России». Периодическое издание «РБК Финансы» 17.11.2015

13. «Чем банки привлекают в праздники». Электронный ресурс. [Точка доступа]: http://arb.ru/

14. « Ситуация в банковском секторе январь-февраль 2016». Электронный ресурс. [Точка доступа]: http://www.riarating.ru/

15. «Банковская система пока не отличается хорошим здоровьем». Периодическое издание «Независимая», 29.10.2015

Чирухина К.С.

РАЗВИТИЕ ВЫСОКОСКОРОСТНЫХ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНЫХ СОСТАВОВ КАК ГЛАВНОЕ НАПРАВЛЕНИЕ МОДЕРНИЗАЦИИ ЛОГИСТИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ

THE DEVELOPMENT OF HIGH-SPEED TRAINS AS THE MAJOR DIRECTION OF LOGISTIC SYSTEM'S MODERNIZATION

Чирухина Ксения Сергеевна
Студентка 3 курса Финансового университета при Правительстве РФ
Факультет – Менеджмент, направление – Торговое дело. Логистика.
Научный руководитель – к.э.н., доцент Балова Сюзана Лядиновна

Аннотация: Анализируется перспективы инновационного развития железной дороги России – распространения высокоскоростных магистралей. Практика зарубежных железнодорожных систем показывает, что эффективность высокоскоростных сетей очевидна. Для поднятия имиджа государственной монополии ОАО «РЖД», а именно имиджа железнодорожной компании высокотехнологичной державы, необходимо создать условия для реализации проектов по высокоскоростному железнодорожному строительству.

Ключевые слова: железнодорожный транспорт, высокоскоростное движение, модернизация, логистическая система.

Summary: The main direction of innovative development of Russian Railways - the spread of high-speed highways. Practice of foreign railway systems shows that the efficiency of high speed networks is obvious. With a view to raising the image of the state monopoly PLC "Russian Railways", namely the railway company's image of high-power, it is necessary to create conditions for realization high-speed construction projects.

Key words: railway transportation, modernization, logistic system

Железнодорожная логистическая система представляет собой развитую инфраструктуру нашей страны. Значение железнодорожного транспорта в России трудно преувеличить: на сегодняшний день Российская Федерация имеет в своем распоряжении одну из самых протяженных в мире сетей железных дорог. По данным на начало 2015 года, общая протяженность железных дорог в России составляет 85,3 тыс. км Страна по данному показателю занимает 3 место в мире, уступая лишь США (около 225 тыс. км) и Китаю (около 100тыс.км).[272] По показателю протяженности электрофицированных дорог, Российская Федерация занимаем 2 место, уступая Китаю – 43,4 тыс.км против 55,8 тыс. км.

Особая роль железных дорог России определяется и следующими факторами: большая территория страны, отсутствие внутренних водных путей для сообщений Востока и Запада, невозможность осуществлять навигации на реках в зимние месяцы, а также большая территориальная удаленность между промышленными, аграрными центрами и морскими путями. Так, по данным за 2014 год, на долю жд транспорта перевозок приходится 45,3% грузооборота всех видов транспорта страны (без учета трубопроводного – 86.6%) , а также 26.4% пассажирооборота (доля воздушного и автомобильного транспорта составляет 49,5% и 24,1% соответственно). Таким образом, а сегодняшний день железнодорожный транспорт играет важную роль как в функционировании и развитии товарного рынка страны, так и в удовлетворении потребностей населения в передвижении.

Крупнейшей железнодорожной компанией в России является ОАО «Российские железные дороги», единственным акционером которой является Российская Федерация в лице Правительства Российской Федерации. В состав ОАО «РЖД» входят 16 железных дорог — филиалов компании, а также ряд дочерних компаний - ОАО «Федеральная пассажирская компания», ОАО «ТрансКонтейнер», ОАО «РЖД Логистика». Являясь государственной монополией, ОАО «РЖД» владеет 99 % железнодорожных магистралей в России, ежегодно

[272] Газета РБК, статья «Как по рельсам: какие вызовы будут стоять перед новым главой РЖД» - 21.08.2015г.

перевозит свыше 1 млрд пассажиров и 1,3 млрд тонн грузов, обладает мощнейшим парком подвижного состава.

При осуществлении всего разнообразия предоставляемых услуг значение логистики в компаниях такого масштаба резко возрастает, ведь главной задачей логистики является организация эффективного ресурсного обеспечения процессов логистической системы с наименьшими вложениями финансовых средств. Логистика по праву может считаться одним из самых важных инструментов сокращения издержек и повышения экономической эффективности на любом предприятии, не говоря уже о предприятии, которое имеет национальное значение.

ОАО «РЖД» является естественной монополией в России, то есть фактически выступает в роли единственного продавца на рынке железнодорожных перевозок. Несмотря на тот факт, что российская железная дорога занимает лидирующие позиции по протяженности и электрофикации дорог, а также составляет львиную долю в грузообороте страны, наблюдается ее значительное отставание от передовых зарубежных стран. На данный момент существует ряд проблем препятствующих развитию компании, поэтому требуется модернизация отдельных элементов логистической системы.

Высокотехнологичные инжиниринговых услуги является конкурентным преимуществом экономики страны. Развитие инжиниринговой деятельности проявляет себя в сложных инвестиционно-промышленных проектах, направленных на создание или модернизацию сложных экономических систем или отдельных их составляющих. [273]Любая модернизация начинается с обновления фондов, ведь устаревшие основные фонды – одна из самых весомых причин отсталости любого предприятия или отрасли. Речь идет как о физическом, так и моральном устаревании фондов транспортной инфраструктуры – мостов, железнодорожных магистралей, железнодорожного парка и т.д Как раз с этой проблемой приходится сталкиваться ОАО «РЖД» в последние годы. На данный момент доля износа железнодорожной инфраструктуры превышает 60%[274]. Другими словами, более половины основных фондов Компании требуют незамедлительного обновления.

В настоящее время средний износ парка локомотивов ОАО «РЖД» составляет 74,9%. Наиболее критического уровня износа в виде 82% достигли: грузовые и маневровые тепловозы, а также пассажирские электровозы постоянного тока. На 78% изношены грузовые электровозы . Также наглядным является такой показатель, как средний возраст локомотивов, составляющий на данный момент времени 27,5 лет при среднем сроке службы 30 лет[275]. Таким образом, железнодорожный парк можно смело назвать устаревшим, требуется его скорейшее обновление, так как это приводит к снижению безопасности этого вида транспорта, уменьшению его эффективности, ухудшению имиджа ОАО «РЖД». Так, ввиду высокой доли устаревания основных фондов большая часть железнодорожного парка РЖД имеет низкие показатели эффективности, в первую очередь речь идет о скорости перевозок.

Согласно официальным данным ОАО «РЖД», доля скоростных поездов в России в период с 2010 по 2015 год выросла в 11 раз и достигла 11% от общего количества пассажирских поездов дальнего следования. Аналогичный показатель в Европе варьируется от 20 до 85% в зависимости от длины маршрута. Ситуация с грузовым транспортом еще более критична. По состоянию на конец 2015 года, средняя скорость движения грузового локомотива в России составляет 9,1 километра в час, что в несколько раз меньше , чем в крупнейших мировых державах. Для сравнения, данный показатель в Китае, Германии и США

---

5. Балова С.Л. Маркетинг в индустрии инжиниринговых услуг// Экономика управление в машиностроении. 2015.№ 3. с.39-40 (ВАК), М.[5]

274 *Новости ИПЕМ - Железнодорожный транспорт*

Павел Терешко Экспертное мнение: Состояние железнодорожной инфраструктуры в России, 2014

[275] «Экономика и социум» №5(18) 2015 Миклашова Е.В. Магистр 1 курс, факультет «Экономика» Омский Государственный Университет Путей Сообщений Россия, г.Омск ПРОБЛЕМЫ РЕФОРМИРОВАНИЯ ЕСТЕСТВЕННЫХ МОНОПОЛИЙ В РОССИИ, НА ПРИМЕРЕ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОГО ТРАНСПОРТА

колеблется от 45 до 60 км в час[276]. Коэффициент рассчитывается как расстояние, на которое нужно доставить груз, поделенное на время в пути. Безусловно, это включает и время на разгрузку-погрузку, стоянки, перевалочные пункты и т.д. Однако проблема не только в трате времени на стоянках, но и в низкой скоростной мощности самих поездов, что в свою очередь негативно сказывается на экономическом росте страны, а также препятствует проекту «Россия — мост между Европой и Азией». Несмотря на то, что использование железнодорожного транспорта дороже использования морского, говоря о перевозках из Китая в Германию существует весомое преимущество железной дороги — скорость использовать которое Россия пока не в состоянии. Хотя именно особое географическое положение может принести нашей стране миллиарды долларов от транзитных грузов из стран Азиатско-тихоокеанского региона в страны Европейского союза, однако на данный момент перевозки по Транссибу составляют менее процента грузооборота между Азией и Европой. А между тем, рынок скоростных и высокоскоростных перевозок в развитых странах является самым динамично развивающимся.

Высокоскоростная сеть призвана связать между собой города, населенные пункты, изменить привычное мнение о железной дороге и транспортной отрасли в целом. Такой масштабной территории нашей страны необходима скорость, которая могла бы на порядок сократить время в пути, а также повысить уровень надежности транспортного сообщения между регионами, городами, крупными экономическими центрами, что приведет к усилению экономических взаимосвязей и интеграции.

Российские реалии заставляют нас столкнуться с некоторыми вызовами: Во-первых, это достаточно суровые климатические условия континентального климата в зимнее время года, во- вторых, это охват территории в 9 часовых поясов. Российская железная дорога вполне справляется с этими проблемами, однако время, за которое осуществляются грузовые и пассажирские перевозки может исчисляться неделями, а то и месяцами. Так, открывая новую главу в истории развития железных дорог в стране – эпоху реализации проекта высокоскоростного железнодорожного движения, это поставит нашу страну в один ряд с мировыми высокотехнологичными державами, решая в то же время важнейшую социально-экономическую задачу по повышению мобильности населения.

На сегодняшний день, к высокоскоростному поезду в России можно отнести только Сапсан, развивающий скорость около 200 км/час. Парк состоит из 16 сапсанов, обслуживающих лишь одну магистраль «Москва-Санкт-Петербург». Приоритетным направлением считается проект создания высокоскоростной магистрали «Москва-Казань», с остановками в городах Владимир, Нижний Новгород, Чебоксары. На протяжении нескольких лет ведутся разработки данного проекта, однако ОАО «РЖД» не могут в точности рассчитать его стоимость, и Правительство РФ не уверено в его окупаемости, поэтому его реализация приостановлена. По разным данным, затраты на проект составят от 1 до 2,5 трлн. рублей. Несмотря на то, что данная высокоскоростная магистраль способствовала бы высокотехнологичному развитию страны, повысила имидж «РЖД», стала плацдармом для повсеместного развития высокоскоростных магистралей, созданию трассы «Москва-Пекин» что привело бы к тесной интеграции с другими странами (в первую очередь Китаем, странами Европы), проект не спешат реализовывать

Одним из главных препятствий к осуществлению высокоскоростного проекта является хронический дефицит финансовых ресурсов. Обновление и развитие инфраструктуры отрасли осуществляется крайне низкими темпами, и прежде всего – ввиду недостаточности финансирования данного направления развития. Так, например, общий объем

---

[7] Газета "Коммерсантъ" №151 от 21.08.2015, стр. 9 Российские железные дороги в сравнении с зарубежными URL: http://www.kommersant.ru/doc/2792642

государственной поддержки ОАО «РЖД», выделенной из федерального бюджета, в 2015 году оценивается в 86,7 млрд руб. , что 43% меньше (на 65,4 млрд. руб) по сравнению с 2014 годом[277]. В 2016 году по сравнению с предыдущим годом государством планируется уменьшить объем инвестиций в проекты ОАО «РЖД» на 10%. Вызывает интерес и направления., которые финансирует государство. На рисунке 1 представлены данные, отражающие структуру финансирования инвестиционных проектов ОАО «РЖД» на 2015 год. Структура представляет собой 5 основных направлений финансирования, таких как инфраструктура, подвижной состав, система управления перевозочным процессом, безопасность и энергетическая эффективность, а также высокоскоростное движение и инфраструктура.



Рис. 1 Структура финансирования инвестиционных проектов

Согласно вышеупомянутым данным, в структуре финансирования инвестиционных проектов направление высокоскоростного движения и инфраструктуры занимает наименьшую долю от общего объема финансирования – 8%, что соответствует 7 млрд рублей в денежном выражении. Для высокоскоростного движения необходимо создать специальную инфраструктуру, однако сумма финансирования не дает возможности для осуществления такого проекта. Так, на сегодняшний день выделяемая сумма на высокоскоростное движение в России слишком мала для его развития. Несмотря на субсидии, предоставляемые государством, на создание отдельных участков высокоскоростной магистрали, этой поддержки все равно не достаточно для реализации проекта. Поэтому необходимо привлечь инвесторов по всему миру, заинтересованных в перспективном и высокотехнологичном проекте.

Безусловно, высокоскоростной проект рассчитан на долгосрочную перспективу, на десятки лет вперед. Срок окупаемости российского проекта колеблется в районе 40 лет за счет увеличения объема пассажиропотока (до 25 млн человек в год), однако стоит помнить о перспективах, которые возникают при его реализации. Так, по высокоскоростным магистралям смогут проходить не только пассажирские, но и грузовые локомотивы, что буквально в разы увеличит эффективность осуществления перевозок за счет значительного сокращения времени в пути.

Главными положительными эффектами от развития высокоскоростного движения являются: разгрузка федеральных автомагистралей, а также развитие нового направления - высокоскоростных грузоперевозок, которые уже сейчас распространены в Европе. Действительно, внедрение в России сети высокоскоростных магистралей в разы ускорит развитие страны, создаст основу для

[277] ar2014.rzd.ru - Годовой отчет ОАО РЖД за 2014 г

стремительного развития, а также новый имидж на международной арене – имидж высокотехнологичной, конкурентоспособной державы.

Список литературы:

1. Газета "Коммерсантъ" №151 от 21.08.2015, стр. 9 Российские железные дороги в сравнении с зарубежными URL: http://www.kommersant.ru/doc/2792642
2. Газета РБК, статья «Как по рельсам: какие вызовы будут стоять перед новым главой РЖД» - 21.08.2015г.
3. Новости ИПЕМ - Железнодорожный транспорт
4. Павел Терешко Экспертное мнение: Состояние железнодорожной инфраструктуры в России, 2014
5. «Экономика и социум» №5(18) 2015 Миклашова Е.В. Магистр 1 курс, факультет «Экономика» Омский Государственный Университет Путей Сообщений Россия, г.Омск ПРОБЛЕМЫ РЕФОРМИРОВАНИЯ ЕСТЕСТВЕННЫХ МОНОПОЛИЙ В РОССИИ, НА ПРИМЕРЕ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОГО ТРАНСПОРТА
6. Балова С.Л. Маркетинг в индустрии инжиниринговых услуг// Экономика управление в машиностроении. 2015.№ 3. с.39-40 (ВАК), М.
7. Балова С.Л. Аспекты инновационной деятельности как фактора повышения конкурентоспособности предприятий в условиях трансформируемой экономики // Материалы XI Международной научно-практической конференции «Россия в XXI веке: экономические, правовые и социально-культурные перспективы развития» Москва, 2015. Изд.: Российский университет дружбы народов. С. 270-275
8. http://www.forbes.ru/news/278475 - 23.01.2015
6. ar2014.rzd.ru - Годовой отчет ОАО РЖД за 2014 г

Кривохарченко А.Г.

СУЩНОСТЬ ПОЛИТИКИ СПРАВЕДЛИВЫХ ЦЕН В КОНТЕКСТЕ СОВРЕМЕННОЙ МАРКЕТИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Кривохарченко А.Г.
Научный руководитель: Рожков И.В. к.э.н, доцент кафедры «Маркетинг и логистика»
ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

В ценовой политике компании, как в зеркале, отражаются все особенности стратегии компании, ее цели, инструменты и подходы. Цена – это прямой канал связи компании с рынком, это результат взаимодействия, как с потребителями, так и конкурентами, с одной стороны, а с другой стороны, цена – это результат взаимодействия внутренних бизнес-процессов.

Важно отметить, что цена определяется не только финансовыми факторами, обеспечивая определенный уровень прибыли при конкретном объеме продаж, но и маркетинговой политикой компании, позиционированием продукта, оказывая влияние на восприятие бренда клиентами [2].

Существует множество подходов к вопросу об управлении ценой, которые ставят различные цели и применяют дифференцированные способы их осуществления. Некоторые из них больше ориентируются на достижение экономических планов, когда другие направлены на улучшение стратегических показателей. Неудивительно, что в настоящее время существует тенденция роста в использовании именно стратегического подхода к определению цены, ведь в условиях огромного количества инноваций и высокого уровня конкуренции сложно достичь успеха, ограничиваясь лишь стоимостным подходам в области ценовой политики, не прибегая к помощи маркетинговых концепций.

Основной смысл концепции маркетинга 4P состоит в том, что все четыре его составляющие (продукт, цена, дистрибуция и продвижение) одинаково и неотъемлемо влияют

на функционирование компании. Цена в данном случае поддерживает позиционирование продукта, используется как рычаг влияния на дистрибуцию, выступая в качестве элемента маркетинговых коммуникаций. Нельзя не согласиться с постулатом современной теории маркетинга о том, что цена сама по себе не определяет рыночный успех конкретного продукта и компании в целом, но несогласованность ценовой политики с другими составными маркетингового комплекса (и не только с продуктовой политикой) может крайне негативно сказаться на эффективности всей рыночной стратегии компании [1].

Таким образом, цена является важной переменной, влияющей на покупательское восприятие продукта. В совокупности с доступностью продукта, его качеством и других характеристик товара, этот фактор формирует общее восприятие ценности. Именно поэтому так важно уделять особое внимание политике ценообразования.

Основные стратегии ценообразования, наиболее часто применяемые компаниями на сегодняшний день, перечислены в Таблице 1 [5, с.366]. Их применение зависит от множества факторов, таких как уровень конкуренции, позиционирование компании на рынке, устоявшаяся рыночная модель отношений и так далее.

Однако в последнее время начинает набирать популярность еще одна категория ценовых стратегий – стратегия «психологических цен». Анализу одной из таких видов – стратегии справедливых цен – посвящена данная работа.

Если говорить со стороны маркетингового подхода о справедливости в ценообразовании, то это не только моральный принцип, но и результат субъективного восприятия и оценки потребителем [3]. Целью данной работы является рассмотрение вопроса стратегии справедливых цен как одного из направлений ценовой политики компании, ориентированной на потребителей.

Таблица 1

Классификация стратегий ценообразования на рынке банковских услуг

Категория ценовой стратегии	Тип ценовой стратегии	Характеристика стратегии
Конкурентное ценообразование	Снятие сливок	Максимизация прибыли в условиях низкой конкуренции за счет установления премиальной надбавки
	Цены проникновения	Захват большой доли рынка за счет установления низких цен
	Среднерыночные цены	Стабильные продажи за счет установления цен, соответствующих ценности товара
Дифференцированные цены	Ценовая дискриминация	Назначение разных цен для различных групп потребителей для снятия «излишка»
	Льготные цены	Применение различных систем скидок
Ориентация на конкурентную ситуацию на рынке	Ценовое лидерство	Установление минимальной цены на рынке
	Конкурентные цены	Установление цены в зависимости от цены конкурентов

Под ценовой политикой, как уже было сказано, обычно понимают свод общих принципов и правил, которым следует компания в области ценообразования. Какая-то часть этих правил может касаться вопросов справедливого ценообразования. Можно ли внедрять политику справедливых цен, что это значит и что нужно сделать для этого?

Начнем с того, что понятие справедливости может интерпретироваться по-разному в различных научных дисциплинах и культурах. Исходя из самого общего значения, это некий моральный принцип, который регулирует взаимоотношения между людьми, связанные с материальными благами, престижем, уважением, свободами, привилегиями и другими материальными ценностями. Отношение к понятию справедливости менялось с течением времени в ходе исторического развития общества, сохраняя определенные ключевые представления и вместе с тем меняя другие предположения, отражающие интересы социальных групп и индивидов.

Комплексный анализ данных вопросов в разрезе бизнеса проводится в рамках специальной научной дисциплины – этики бизнеса. Необходимо отметить, что маркетинг заинтересован не в концепциях справедливой цены, а в понимании и отношения потребителей к ценообразованию, а также в получении практических рекомендации, основанных на этом понимании [4]. Современная маркетинговая теория рассматривает справедливую цену в разрезе восприятия и оценки цен потребителем. Восприятие цены как справедливой определяется субъективным представлением покупателя о цене как правильной в отличие от неправильной. То есть, в данном контексте говоря о справедливости, мы имеем в виду не абстрактное понятие, а результаты субъективной оценки. Восприятие справедливых цен – такое же основание для стратегии компании, как и восприятие других общепринятых маркетинговых характеристик продукта. Здесь встает вопрос о том, каким образом и в зависимости от каких факторов у потребителя формируется представление о цене как справедливой или нет. Кто оценивает и почему такая оценка имеет место? Кроме этого, необходимо понимать количественное выражение этой оценки – а именно, при каких изменениях в цене не происходит/происходит изменение оценки и восприятия покупателя. То есть понятие справедливости применительно к маркетингу и ценообразованию требует большой конкретизации. Поэтому разработка такой стратегии должна начинаться, прежде всего, с маркетингового исследования, поскольку именно видение потребителя играет первостепенную роль – в этом отражается прагматизм маркетингового подхода: во внимание следует принимать только то, что воспринимается потребителем. Предоставляя ему информацию о цене, продавец запускает сложный психологический процесс восприятия и соотнесения информации с определенными нормами и стандартами, в результате чего происходит ее усвоение и отображение в сознании. Все это протекает с активным участием личностных факторов покупателя (опыт, интересы, выгоды, ожидания, запросы и потребности).

Одной из самой распространенной теорией о механизме оценки цены покупателем является теория, основанная на применении двух видов критериев: экономического и морального (См. Рисунок 1).

Экономическая оценка выражается в оценке собственной выгоды от покупки, то есть в максимизации уровня ее ценности. С этой точки зрения «несправедливая цена» означает несоответствие полученным выгодам, то есть выражается оценку достижения экономических интересов покупателя. Данное обоснование справедливости эмпирически доказано в работах Хуппертца и др. [6].

Моральная же оценка подразумевает использование несколько иных групп критериев, которые могут не совпадать с широко известными механизмами работы рынка. Так, например, большое количество исследований продемонстрировало, что при оценке уровня справедливости цены потребитель может принимать во внимание объем предполагаемой прибыли продавца, платит ли он налоги, принимает ли участи в благотворительных акциях, заботится ли об окружающей среде и т.д. [7, 10]. Однако тут появляется проблема с формированием референтной базы оценок (цена-норматив, которую использует потребители в

процессе оценки). Исторически принято связывать термин «референтные цены» с именем Кент Б.Монро [8]. В большом количестве работ термин справедливой цены отождествляется с термином референтной цены [9, с. 88]. Это можно объяснить тем, что справедливость цены связана с оправданием ожиданий покупателя.



Рисунок 1. Механизм оценки цены покупателем

Теперь можно перейти к следующему пункту данной работы – к вопросу о формировании референтной цены. Для того, чтобы иметь более глубокое представление о том, какой смысл вкладывают потребители в понятие справедливой цены, было проведено качественное маркетинговое исследование (глубинное интервью), в котором участвовало 30 респондентов, по итогам которого были выделены и обобщены наиболее популярные и характерные варианты, которые представлены ниже.

1. Справедливая цена – цена, которая позволяет производителю перекрывать понесенные затраты и получать определенную норму прибыли как вознаграждение.
2. Справедливая цена – цена, которая позволяет потребителю приобрести данный товар (справедливость подразумевает доступность).
3. Справедливая цена – цена, которая позволяет поддерживать сформировавшийся стандарт жизни.
4. Справедливая цена – цена, которая позволяет достигать справедливых целей продавца (благотворительность, например).
5. Справедливая цена – цена, которая соответствует принципам рыночного ценообразования.
6. Справедливая цена – цена, которая исключает возможность получения необоснованной высокой прибыли продавцом.

Таким образом, реализовывая ту или иную ценовую стратегию, компания создает имидж и позиционирует свои продукты и услуги, занимая необходимую рыночную нишу с определенной категорией клиентов. В последнее время наиболее актуальным становится новая категория стратегии ценообразования – политика справедливых цен. При этом важно понимать, что данная стратегия опирается на маркетинговые и психологические принципы управления организацией. Это значит, что нужно не только руководствоваться общепринятыми определениями и классификациями, а управлять процессом восприятия цен потребителями, что достигается за счет полноценного и глубокого понимания процесса покупательской оценки на каждом из его этапов, а также на знании критериев оценки и ключевых особенностей их использования, которые были проанализированы в работе.

Список литературы

1. Липсиц И.В. Ценообразование и маркетинг в коммерческом банке. - М.: Экономистъ, 2006. - 315 с.
2. Управление ценами: Учебник / Под ред. С.В. Карповой. – М.: Вузовский учебник: ИНФРА-М, 2016. – 236 с.
3. Финансовый маркетинг: теория и практика: учебник для магистров: учебник для студентов высших учебных заведений, обучающихся по экономическим направлениям и специальностям / [Артемьева О. А. и др.] ; под. общ. ред. С. В. Карповой ; Финансовый ун-т при Правительстве Российской Федерации. - Москва: Юрайт, 2013. - 424 с.
4. Гладких И.В., Светланова Ж.В. Управление процессом восприятия и оценки розничных цен покупателем // Вестник Санкт-Петербургского университета. Серия «Менеджмент». — 2010. — Вып. 1. — С. 87–118.
5. Кривохарченко А.Г. Стратегии ценообразования на рынке банковских услуг: анализ и особенности применения. //Научные труды Вольного экономического общества Росси. 2016. Т. 198. - С. 265-370.
6. Huppertz J.W., Arenson S.J., Evans R.H. (1978). «An application of equity theory to buyer-seller exchange situations». Journal of Marketing
7. Kahneman D., Jack L.K., Thaler R. (1986). «Fairness and the assumptions of economics». Journal of Business, Vol. 59 (4), pp. 285–300
8. Monroe K.B. (1973). «Buyers' subjective perceptions of price». Journal of Marketing Research, Vol. 10, No. 1, pp. 70–80.
9. Nagel T.T., Hogan J.E. (2011). The Strategy and Tactics of Pricing: A Guide to Growing More Profitably. 5th ed. Prentice Hall, Englewood Cliffs, New Jersey, p. 88.
10. Pava M.L., Pava J., Hochman J. (1999). «Fairness as a constraint in the real estate market». Journal of Business Ethics, Vol. 19, No. 1, pp. 91–97.

Андрианова М.А.

ВЛИЯНИЕ SMM-МАРКЕТИНГА НА ЭФФЕКТИВНОСТЬ БАНКОВСКОГО СЕКТОРА
SMM-MARKETING IMPACT ON THE EFFICIENCY OF THE BANKING SECTOR

М.А. Андрианова[278], студент магистратуры
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации
M.A. Andrianova, student
Financial University under the Government of the Russian Federation

Аннотация

В статье рассмотрена одна из ветвей интернет маркетинга – Social Media Marketing, представленность российских банках в социальных сетях, сравнение ТОП-20 европейских и российских банков по критерию вовлеченности в социальных сетях.

Abstract

The article deals with one of the branches of internet marketing - Social Media Marketing, representation of Russian banks in social networks, comparison of the top 20 European and Russian banks in terms of the criterion of engagement in social networks.

Ключевые слова: SMM-маркетинг, эффективность банковского сектора, реклама, восприятие, анализ, социальные сети.

Keywords: SMM-marketing, efficiency of the banking sector, advertising, perception, analysis, social networks

[278] Научный руководитель Карпова С.В. – д.э.н., профессор, зав. кафедрой «Маркетинг и логистика» Финансовый университет

Реклама играет важную роль в обществе и финансовый сектор не является исключением. Реклама обеспечивает информирование потребителей о последних банковских продуктах, которые доступны для них. Она так же способствует построению взаимоотношений между банком и клиентами. Например, предлагая выгодные программы по ипотечному кредитованию, заманчиво высокие ставки на вклады по депозитам, огромное количество накопительных схем, банки должны быть уверенными в том, что потенциальный клиент получит их «сообщение». Но как донести информацию до целевой аудитории?

Банковская реклама представляет собой рекламу в исполнении банковских учреждений. Помимо рекламы, адресованной клиентам банка, она так же может включать представленные в открытом доступе бизнес-отчеты, информационные брошюры, отчеты об итогах инвестиционной программы и иные финансово-информационные анонсы.

Банковский маркетинговый бюджет состоит из расходов на маркетинговые исследования, презентации, конференции, а также работу с агентствами и прямые продажи. Ранее банки прибегали к рассылке рекламных проспектов, в которых сообщали о новых услугах, которые они предоставляют, но зачастую такие листовки напрямик попадали в мусорное ведро, что демонстрирует неэффективность такого метода общения с клиентами. По мере развития высоких технологий, произошла компьютеризация общества.

Реклама в интернете - это новейшая и наиболее востребованная техника рекламы. Банковская индустрия становится полностью глобализированной. Этот изменение имеет важное значение для всей банковской системы. Глобализация позволяет распространить информацию о банке не только в пределах одного региона, но и за пределами страны, что позволяет говорить об общедоступности информации[279].

В связи с изменением парадигмы в социальных поведенческих моделях и технологиях, появилось много новых рекламных возможностей, таких как всплывающие объявления, флэш-объявления, баннеры, сайты социальных сетей и т.д. В связи с приватизацией финансового сектора конкуренция между различными финансовыми институтами значительно возросла, по причине того, что каждый институт пытается увеличить свою долю на рынке, предлагая широкий спектр финансовых продуктов, разработанных для его целевого рынка. В этом случае, каждое учреждение подчеркивает уникальность своей продукции и пытается внушить потребителю, что эти продукты лучше подходят для удовлетворения его потребностей.

Одной из ветвей интернет маркетинга является *Social Media Marketing*. *SMM*-маркетинг, представляет собой процесс привлечения внимания к бренду или продукту через социальные сети[280]. Это комплекс мероприятий по использованию соцсетей в качестве каналов для продвижения компаний и решения других бизнес-задач.

Основное внимание в *SMM*-маркетинге акцентируется на создании контента, который пользователи социальных сетей будут распространять самостоятельно, уже без участия организатора. Существует мнение, что сообщения, которые передаются по социальным сетям, вызывают значительно больше доверия у потенциальных потребителей услуги. Это можно связать с рекомендательной схемой распространения в социальных медиа за счёт социальных связей, которые лежат в основе взаимодействия[281].

Такого рода продвижение позволяет точечно воздействовать на целевую аудиторию, а так же выбирать площадки, на которых эта аудитория представлена в большей степени, и наиболее подходящие способы коммуникации с целевой аудиторией (ЦА), при этом в наименьшей степени затрагивая незаинтересованных в этой рекламе людей.

SMM-маркетинг позволяет вести двустороннюю систему коммуникаций между банковскими организациями и клиентами. Агентство *Financial Social Media* сообщает, что 44% клиентов банков, которые пользуются социальными сетями, используют их для общения

[279] Маркетинг и современность: Коллективная монография /под общей ред. д.э.н. С.В. Карповой. – М.: Вузовский учебник: ИНФРА-М, 2014. – с. 267.
[280] Интернет журнал Search Engine Land URL: http://searchengineland.com/guide/what-is-social-media-marketing
[281] Халилов Д. Маркетинг в социальных сетях. // Основы Social Media Marketing. М:Манн, Иванов и Фербер-2014г. -240с

с финансовыми институтами. Общение с потребителями через интернет маркетинг, включая рекламу в социальных сетях, выстраивают более крепкие отношения, вызывают лояльность к бренду и удовлетворение клиентов.

Нося личностный характер, социальные медиа сообщения позволяют финансовым структурам общаться с потребителем не только посредством комментариев, отметок «Мне нравится» и «Рассказать друзьям», но и понимать их восприятие и предпочтения. Это обеспечивает доступ к ценным маркетинговым исследованиям без каких-либо дополнительных затрат.

Полученная информация должна быть использована для разработки контента, который резонирует с определенной аудиторией. Основываясь на подтвержденной эффективности, финансовые маркетологи должны постоянно совершенствовать свои стратегии, чтобы лучше коммуницировать с их целевой аудиторией. Делая свои сообщения интересными и актуальными для целевой аудитории, банки и кредитные учреждения увеличивают свои шансы на отклик потребителей и на приобретение новых клиентов.

Проанализируем на примере российских и зарубежных банков вовлеченность банковского сектора в социальные сети. Для анализа были взяты ТОП-20 банков по версии портала банки.рф (табл. 1) и ТОП-20 европейских банков по версии портала banksdaily.com (табл. 2).

Таблица 1

ТОП-20 банков России в социальных сетях по версии портала банки.рф[282]

п/п	Банки	B*	K*	K*	W*	NST*	T*	J*	SQ*	+*
	Сбербанк России	■	■	■	■	■	■			
	ВТБ	■	■		■	■	■			
	Газпромбанк									
	ФК Открытие	■	■			■				
	ВТБ 24	■	■		■	■			■	
	Россельхозбанк		■							
	Альфа-Банк	■	■	■	■		■	■		
	Банк Москвы	■	■		■	■	■			
	Национальный Клиринговый Центр									
0	**ЮниКредит Банк**	■	■	■	■	■	■		■	
1	**Промсвязьбанк**	■	■		■	■	■		■	■
2	**Московский Кредитный Банк**	■				■				
3	**Росбанк**	■	■		■	■				
4	**Райффайзенбанк**	■	■		■	■				
5	**Бинбанк**	■	■		■	■				
6	**Банк «Санкт-Петербург»**	■	■	■	■					
	Россия									

[282] ТОП-20 банков по версии портала банки.ру на февраль 2016 года http://www.banki.ru /banks /ratings /?utm_source=google&utm_medium=cpc&utm_campaign=Reitingi_Bankov&source=google_cpc_reitingi_

7										
8	Ханты-Мансийский банк									
9	Русский Стандарт									
0	Совкомбанк									

**FB- социальная сеть Facebook; VK- социальная сеть ВКонтакте; OK- социальная сеть Одноклассники; TW- социальная сеть Twitter; INST- социальная сеть Instagram; YT- социальная сеть YouTube; LJ- социальная сеть Live Journal; FSQ- социальная сеть Foursquare; G+- социальная сеть Google+*

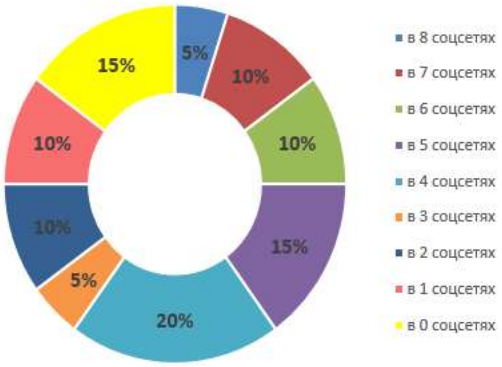
Таблица 2

Карта присутствия ТОП-20 европейских банков в социальных сетях[283]

N п/п	Банк	B	K	K	W	I NST	T	J	I SQ	C +
1	HSBC Holdings UK									
2	Banco Santander									
3	Lloyds Banking Group									
4	BNP Paribas									
5	UBS									
6	Banco Bilbao Vizcaya Argentaria									
7	Barclays									
8	Royal Bank of Scotland Group									
9	ING Group									
10	Intesa Sanpaolo									
11	Allied Irish Banks (AIB)									
12	Nordea Bank									
13	Deutsche Bank									
14	Credit Suisse Group									
15	Standard Chartered									
16	UniCredit									
17	Societe Generale									
18	Credit Agricole									
19	Svenska Handelsbanken									
20	Swedbank									

На рис. 1 представлено в процентном соотношение одновременное присутствие банков в различных социальных сетях.

[283] Карта присутствия ТОП-20 европейских банков в социальных сетях составлена автором статьи

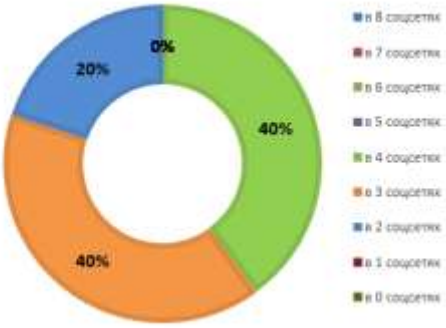


Присутствие в социальных сетях	количество банков из ТОП-20	Доля
в 8 социальных сетях	1	5%
в 7 социальных сетях	2	10%
в 6 социальных сетях	2	10%
в 5 социальных сетях	3	15%
в 4 социальных сетях	4	20%
в 3 социальных сетях	1	5%
в 2 социальных сетях	2	10%
в 1 социальной сети	2	10%
нет в социальных сетях	3	15%

Рис. 1. Одновременное присутствие ТОП-20 российских банков в разных соцсетях[284]

Рис. 1 наглядно демонстрирует, что 15% российских банков из ТОП-20 вообще не используют SMM-маркетинг для привлечения клиентов, что является достаточно большим значением для столь малой выборки. Наибольшее количество банков (20%) зарегистрированы в четырех социальных сетях одновременно. Изучая веб-страницы банков, представленных в социальных сетях автор делает вывод о том, что банки уделяют недостаточное внимание разработке контента. Вероятно, следует сфокусироваться на двух трех социальных сетях, но разработать более качественную модель коммуникации с потребителем.

Анализируя опыт ТОП-20 европейских банков (рис. 2), можно сделать вывод о том, что европейские банки одновременно присутствуют не более чем на четырех площадках. Причем для каждой социальной сети разработан свой контент-план, который удовлетворяет интересам целевой аудитории социальной сети.



Присутствие в социальных сетях	количество банков из ТОП-20	Доля
в 8 социальных сетях	0	0%
в 7 социальных сетях	0	0%
в 6 социальных сетях	0	0%
в 5 социальных сетях	0	0%
в 4 социальных сетях	8	40%
в 3 социальных сетях	8	40%
в 2 социальных сетях	4	20%
в 1 социальной сети	0	0%
нет в социальных сетях	0	0%

Рис.2. Одновременное присутствие ТОП-20 европейских банков в разных соцсетях [285]

Рассматривая то, в каких социальных сетях преимущественно присутствуют российские банки можно выделить четыре основные сети: Facebook, ВКонтакте, Twitter и Instagram. Европейские банки преимущественно преобладают на трех площадках: Facebook, Twitter и YouTube.

[284] Диаграмма составлена автором на основе исследований ТОП-20 банков России и европейских банков в социальных сетях.

[285] Диаграмма составлена автором на основе исследований ТОП-20 банков России и европейских банков в социальных сетях.

Анализируя полученную информацию (рис. 3) можно сделать вывод о том, что российские банки уделяют большее внимание зарубежным социальным сетям (Facebook – 75%, Twitter- 60%, Instagram-60%), национальным сетям уделяется внимания меньше (ВКонтакте – 75%, Одноклассники- 30%, Live Journal-5%).





Рис. 3. Присутствие в социальных сетях европейских и российских банков из ТОП-20[286]

Возникает вопрос: верно ли делают российские банки, что опираются на опыт зарубежных коллег? Данные аналитического агентства Бренд Аналитикс позволяют отследить ежемесячную аудиторию социальных сетей.

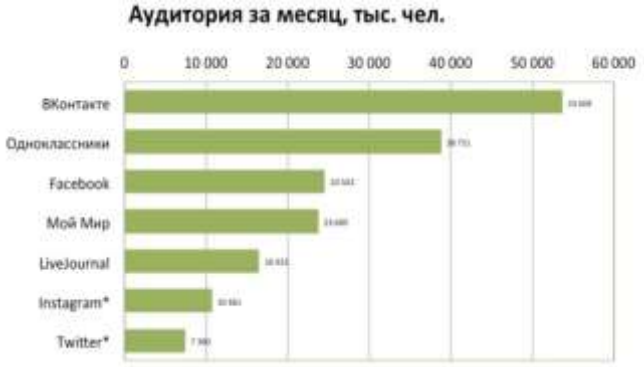


Рис. 4. Ежемесячная аудитория социальный сетей в России (апрель 2015 г.) [287]

Рис. 4 наглядно демонстрирует, что лидером социальных сетей в России является сеть ВКонтакте, на втором месте закрепилась сеть Одноклассники и только после идет зарубежная социальная сеть Facebook. На 4-м и 5-м местах отечественные соцсети: Мой Мир и Live Journal.

Подводя итоги вышесказанному, можно сделать вывод о том, что российским банкам следует сфокусироваться скорее на национальных площадках нежели, чем на зарубежных и разрабатывать контент, который будет отвечать параметрам целевой аудитории социальной сети. Это поможет настроить качественную систему коммуникаций и завоевать лояльность у клиентов. Качественная работа SMM-маркетологов так же будет способствовать увеличению интереса к банкам и привлечению новых клиентов, а, следовательно, и повысить эффективность банковского сектора.

Библиографический список

1. Интернет журнал Search Engine Land URL: http://www. searchengineland.com/guide/what-is-social-media-marketing

[286] Диаграммы составлены автором на основе исследований исследований ТОП-20 банков России и европейских банков в социальных сетях.

[287] По данным сайта аналитического агентства Бренд Аналитикс - http:// www.br-analytics.ru

2. Маркетинг и современность: Коллективная монография /под общей ред. д.э.н. С.В. Карповой; отв. ред. к.э.н. О.Н. Романенкова. – М.: Вузовский учебник: ИНФРА-М, 2014. – с. 267.
3. Портал банки.ру URL: http://www.banki.ru /banks /ratings /?utm_source=google&utm_medium=cpc&utm_campaign=Reitingi_Bankov&sour
4. Портала banksdaily.com URL: http://www.banksdaily.com
5. Халилов Д. Маркетинг в социальных сетях. // Основы Social Media Marketing. - М: Манн, Иванов и Фербер-2014г. -240с.

Батукаев А.Т.
РОЛЬ БРЕНДА В ФОРМИРОВАНИИ ИМИДЖА РОССИЙСКОЙ СТОЛИЦЫ

Батукаев А.Т.
Научный руководитель: к.э.н., доцент кафедры «Маркетинг и логистика»
Азарова Светлана Петровна
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

В современном мире инвестиционная привлекательность территории в большой степени зависит от того, насколько эффективно используется ее политический, культурный и экономический потенциал. Между мировыми городами идет непрекращающаяся борьба за инвестиции. И в связи с этим на первый план выходит понятие бренда города – если территория обладает собственным брендом, который привлекает внимание, которому доверяют – следовательно, город будет привлекать к себе инвестиции, талантливых, творческих людей и профессиональных менеджеров.

Артем Шадрин, директор Департамента социального развития и инноваций Министерства экономического развития Российской Федерации указывает четыре цели, к которым необходимо стремиться, продвигая бренд:[288]

- поддержка туризма, превращение региона в привлекательную для посещений территорию;
- поддержка продвижения товаров (в том числе товаров на экспорт), произведенных в регионе;
- привлечение инвестиций;
- привлечение квалифицированной рабочей силы.

Имидж города трудно создать, но также трудно и разрушить. Бренд Сан-Франциско, Нью-Йорка, Вашингтона – в мире значительно известнее американского бренда в целом. Образ Франции будет неполноценным без Парижа, а Иерусалим известнее, чем Израиль. Для развития деловой жизни, привлечения инвестиций в город, бренд становится движущей силой. Интересная тенденция заключается в том, что «мировые города» более заинтересованы в укреплении сотрудничества между собой, чем с другими городами на родине. Так, коммуникации между Лондоном, Франкфуртом и Сингапуром гораздо интенсивнее, нежели связи между Лондоном и Ливерпулем или между Бременом и Франкфуртом.

Чрезвычайно ярким городским бренд-проектом является Копенгаген. Логотип города разработала студия PeopleGroup. Копенгаген представляется открытым во всех смыслах городом: «открытым для жизни», «открытым для бизнеса», «открытым для туристов» и т.д. Данная открытость воплощена в виде «кнопки» OPEN – части в названии города[289] (см. рис. 1)

[288] Бондарь А. Как продвигать бренды. [электронный ресурс] URL: http://tpprf.ru/ru/news/-i3655/?ID=-i3655& (Дата обращения: 05.03.2016).
[289] Citymarketing: Citybranding Copenhagen. Placemarketing [электронный ресурс] URL: http://www.placemarketing.nl/citymarketing/citymarketing-branding-copenhagen/(Дата обращения: 07.03.2016)



Рисунок 41

По замыслу дизайнеров, этот символ означает: комфортность для жизни, открытость бизнесу, дружественность к окружающей среде и т.д. Кроме того, логотип удобен и понятен – может быть легко использован в рекламных целях.

Интересен опыт создания имиджа города Амстердама. В 2004 г. появился бренд «**IAm**sterdam» (см. рис. 2), приглашающий его жителей и гостей стать частью города. «Я Амстердам, и ты тоже можешь им быть» - гласит слоган города. Сегодня под знаком Амстердама реализуются масштабные социальные и общественно-значимые инфраструктурные проекты, проводятся фестивали и биеннале. Бренд выступает в качестве катализатора для развития и совершенствования городского пространства.[290]



Рисунок 42

Проведем анализ развития бренда Москвы. Москва, как столица нашей страны, на внешнем рынке несет имидж всей России. В 2013-2014 гг. Москва заняла второе место в рейтинге наиболее динамично развивающихся городов, составленном компанией PricewaterhouseCoopers (на первом месте – Пекин). В рейтинге TravelerIndex, отражающим доступность города для туристов, она заняла 20-место. Согласно исследованию WorldCitiesCultureForum, Москва занимает первое место в мире по количеству музеев (365 музеев). Кроме того, Москва является крупным экономическим центром как российской, так и мировой деловой активности. Эти обстоятельства должны способствовать активному развитию бренда города, однако на деле ситуация далека от благоприятной.[291]

Базовым документом для формирования политики развития Москвы являются разработанные Правительством города «Основные направления развития Москвы до 2025 года». Существует постановление о создании в столице «Международного центра финансовых услуг» (в соответствии с данным документом предполагается формирование сильного бренда Москвы как финансового центра и улучшение инвестиционного климата). Разработаны и другие нормативные документы. Однако перечисленные проекты в основном существуют только на бумаге, а на практике реализуются только разрозненные акции по улучшению бренда Москвы, инициированные частными компаниями и Правительством города. Таким примером может служить проект «Перестройка», проводимый интернет-порталом TheVillage. В рамках данного проекта были приглашены известные архитекторы, которые предлагали свои проекты по переделке общественных пространств в Москве и известные дизайнеры,

[290]Камынина. К. Брендинг. Практика: Iamsterdam, или как сделать город частью себя. Downtown.ru [электронный ресурс] URL: http://downtown.ru/voronezh/city/3569(Дата обращения: 07.03.2016)

[291] Москва в рейтингах: в чем город соперничает с мировыми мегаполисами. m24.ru– сетевое издание [электронный ресурс] URL: http://www.m24.ru/articles/88008 (Дата обращения: 08.03.2016)

которые предлагали идеи для развития бренда города и собственные варианты логотипа Москвы.[292]

Вскоре после прихода к должности мэра С. Собянина, проблему создания логотипа Москвы поручили Комитету по Туризму. В 2011 году ведомство выпустило несколько простых рекламных роликов для британского телеканала BBC, приглашающих посетить российскую столицу. А, начиная с 2012 года, стало регулярно объявлять тендеры на создание бренда Москвы.[293]

Однако первого результата ведомство достигло лишь в 2015 году, когда ГУП «НИиПИГенплана Москвы» объявило победителя конкурса – агентство MinaleTattersfield. Слоган Москвы теперь звучит так: «Не просто город». А на рис. 3, можно увидеть ее официальный логотип.



Рисунок 3

Тем не менее, данный логотип пока что слабо известен, несмотря на значительное количество средств, выделяемых городским бюджетом. Кроме того, очевидно, что для создания полноценного бренда города невозможно ограничиваться одним лишь логотипом. В брендинге города должно участвовать огромное количество субъектов и объектов, указанных ранее в данной работе.

На наш взгляд, основные мероприятия для повышения узнаваемости бренда Москвы должны быть следующими:

1. Работа с информационным потоком. Власти необходимо взять в свои руки управление информацией, создаваемой о Москве. На наш взгляд, проведение краудсорсингового проекта помогло бы решить проблему актуальности имеющегося логотипа и слогана столицы, как для москвичей, так и для всех граждан России, а также определить ценности и атрибуты бренда «Москва», каналы и способы его продвижения.

2. Использование интернет-маркетинга. Мир не стоит на месте и все больше внимания уделяется развитию технологий. Следовательно, необходимо детально проработать сайт столицы и смежные с ним веб-ресурсы – сделать наглядный и удобный для всех (в том числе и иноязычных пользователей) Интернет-ресурс. Следует наладить адресную рекламу, повышать лояльность аудитории и стабильно информировать россиян о происходящих в черте столицы событиях.

3. Разработка единой стратегии для развития бренда столицы. Жизненно необходимо собрать разрозненные акции в масштабную детализированную концепцию развития бренда Москвы, качественно распределить финансирование для наиболее перспективных проектов, проводить мониторинг процесса и управлять единым проектом из главного центра.

В заключении, необходимо отметить, что бренд – это ключевой фактор развития территории. По мнению автора, предложенные мероприятия позволят бренду Москвы стать более целостным и известным в мире, а сама Москва по праву займет свое место среди наиболее привлекательных городов Земли.

---

[292]Российские дизайнеры предложили логотипы Москвы. Adme.ru [электронный ресурс] URL: http://www.adme.ru/tvorchestvo-reklama/rossijskie-dizajnery-predlozhili-logotipy-moskvy-194005/ (Дата обращения: 08.03.2016)

[293]Как у Москвы появился свой логотип. Афиша-город. [электронный ресурс] URL: http://gorod.afisha.ru/changes/kak-u-moskvy-poyavilsya-svoy-logotip/ (Дата обращения: 08.03.2016)

Кумская А.А., Гермаш В.А.
ПОЗИЦИОНИРОВАНИЕ ВУЗА НА РЫНКЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УСЛУГ

Кумская А.А., Гермаш В.А.
Научный руководитель: Козлова Н.П.
к.э.н., доцент кафедры «Маркетинг и логистика»
ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

В наши дни образование все больше носит практически уклон и является неотъемлемой составляющей успешного человека. Современные реформы образования в России направлены на оптимизацию учебного процесса, остро встал вопрос о качественном преобразовании как средней, так и высшей школы.

Образование должно помогать найти свое место в жестких условиях рыночной экономики. Ведь именно в течение процесса высшего образования способности человека приобретают четкие формы, знания расширяются и углубляются. Получение престижного высшего образования - прямые инвестиции в будущее.

В наше время проблемы образования являются главными во всем мире, потому что они определяют будущее как каждой страны в отдельности, так и планеты в целом. Перед всеми странами стоит стратегическая задача воспитания образованной и ответственной личности, которая будет способна обеспечить не только собственную жизнь, но и жизнедеятельность других. Требования общества к образованию выражаются в системе принципов государственной образовательной политики и в сформированной структуре самого образования.

Сегодня образование в Российской Федерации — это целенаправленный процесс воспитания и обучения в интересах человека, общества, государства, сопровождающийся констатацией достижения гражданином (обучающимся) установленных государством образовательных уровней (образовательных цензов).

Предложение образовательных услуг за последние годы сделало колоссальный скачок. Во многих случаях сегодня оно даже превышает спрос. Поэтому в последнее время к студенту теперь все чаще относятся как к клиенту. И в условиях борьбы за студента (клиента) конкурентные отношения начинают охватывать рынок образовательных услуг. Соответственно вузы пытаются занять свое место в бизнесе. В последние годы стало появляться большое количество негосударственных вузов, которые готовят студентов по наиболее востребованному профилю.

На рынке образовательных услуг очень высокая конкуренция. Для усиления своей конкурентной позиции каждый вуз стремится из года в год совершенствоваться, чтобы демонстрировать свои достижения и наивысшие результаты, потому что от этого зависит его престиж, конкурентоспособность, а также то, как будет выглядеть университет в глазах различных групп населения. Позиционирование играет, в данном случае, ключевую роль. Позиционирование образовательных услуг и создание благоприятного имиджа являются важной частью маркетинговой стратегии вуза.

Маркетинговое позиционирование высших учебных заведений необходимо рассматривать как элемент коммуникационной стратегии на рынке образовательных услуг. Коммуникационная стратегия вуза - «платформа» для привлечения потребителей образовательных услуг и партнеров, которая помогает стабильному развитию рынка образовательных услуг. Позиционирование образовательных услуг имеет свою специфику по отношению к региону базирования вуза. Основной отличительной чертой является учет потребностей региона, уровень развития его производительных сил, понимание его экономических связей, уровня кооперации с бизнес-сектором, степени участия государства в различных процессах в регионе, перспектив развития, учет социальных проблем, демографического фактора.

Различают восемь простых правил, помогающих выделиться учебному заведению на фоне других:

1. Люди за пределами вуза помнят наиболее яркие его черты.
2. Нужны не обещания высоких результатов, а сами результаты.
3. Вас лучше заметят, если вы лучшие в чем-то передовом.
4. Вам нужно уметь объяснять ваше преимущество с интересной точки зрения.
5. Чем больше вы увлекаете людей своими собственными устремлениями, тем лучше они вас поймут и запомнят.
6. Моральный кодекс или «зеленая» политика — не самые запоминающиеся черты, а просто ожидаемые проявления хорошего управления и человечности.
7. Люди помнят больше людей, а не вещи. Харизматичные личности могут быть отличным способом запомниться.
8. Ваши отличительные черты до тех пор будут отличительными, пока их кто-либо не скопирует.

Конкурентоспособность вуза может быть определена не только уровнем образовательных услуг. Большое значение также имеют и необразовательные комплементарные услуги: студенческое жилье, университетская материально-техническая база, питание, инфраструктура. Часто более существенное значение для потребителей имеют такие факторы как известность вуза (престижность), цена обучения, наличие определенных специальностей и даже месторасположение.

В общем, говоря об определении конкурентоспособности вуза, следует понимать способность удовлетворять общественные потребности в услугах образования согласно государственным стандартам и при этом делать это, по меньшей мере, не хуже, чем конкурирующие вузы.

Проанализировав большой объем вторичной информации, удалось выявить основные факторы, влияющие на выбор вуза преподавателями, родителями абитуриентов и самими абитуриентами.

Для преподавателей главными факторами являются:

- репутация вуза;
- нагрузка, зарплата;
- совместительство и подработки;
- карьерный рост;
- научная работа и финансирование.

Проведенный анализ позволил выделить факторы, оказывающие существенное влияние на родителей в процессе принятия ими решения в пользу выбора вуза для своего ребенка:

- традиция;
- местоположение;
- плата за обучение;
- практический уклон образования;
- гарантируемое прохождение преддипломной практики;
- рейтинг вуза;
- высококвалифицированный преподавательский состав;
- наличие общежития;
- возможность бесплатного обучения за границей;
- изучение дополнительных иностранных языков;
- успешные выпускники данного вуза.

Студенты – главные потребители образовательных услуг, они же и главные их критики. В любой отрасли экономики необходимо ориентироваться на предпочтения потребителей, значит, вузам определенно необходимо знать, что ждут будущие студенты от высшего образования и чем они руководствуются, выбирая вуз. Уместно в данном случае рассмотреть тех абитуриентов, которые при поступлении имеют возможность выбора вуза, то есть тех, кто имеет достаточные баллы для обучения в лучших университетах страны. Таких

потенциальных студентов называют «качественными» и именно таких студентов хотят видеть в своих стенах хорошие вузы. В рамках проведенных кабинетных исследований были выявлены основные факторы, влияющие на выбор вуза абитуриентами:

- престижность вуза;
- положение вуза в рейтингах и отзывы о вузе;
- развитая внеучебная деятельность;
- наличие дополнительных программ и курсов;
- высококвалифицированный преподавательский состав;
- наличие общежития.

Конечно, целью обучения в вузе является дальнейшее успешное трудоустройство, поэтому очень важно знать, какие навыки помогут выпускнику занять желаемую вакансию, какие навыки ценятся современными работодателями. Работодатели – это потребители плодов обучения студентов в вузе, они хотят лучших сотрудников, которые смогут принести пользу компании. На самом деле сейчас требования работодателей крайне разнятся, нет четких канонов, обеспечивающих выпускникам хорошую должность, но есть определенные качества, которые приблизят кандидатов к заветной вакансии:

- профессиональные компетенции;
- способность к абстрагированию;
- активность и лидерские качества;
- креативность;
- мотивация к профессиональному развитию;
- ответственность, коммуникабельность, самостоятельность;
- наличие стажировок, опыта работы.

В рамках выполнения данного исследования, было проведено полевое маркетинговое исследование, которое выполнялось на базе одного из лучших вузов России в целом и непосредственно в финансовой отрасли – Финансового университета при Правительстве РФ.

Для оценки конкурентоспособности была проведена сравнительная оценка трех ведущих экономических вузов страны. Результаты анализа представлены в таблице 1.

Критерии сравнения качества	НИУ «ВШЭ»	РАНХиГС	Финансовый университет при Правительстве РФ
Кол-во программ	33	61	20
Проходной балл	216	232	168
Стоимость обучения	От 240 000 руб/год	От 240 000 руб/год	От 210 000 руб/год
Кол-во бюджетных мест	1999	356	1574

Таблица 33. Сравнительная характеристика вузов

По результатам сравнительного анализа Финансовый университет не находится на лидирующих позициях, по сравнению с конкурентами, но это дает ему стимул развиваться и совершенствовать имеющиеся показатели.

Также в рамках изучения данной проблемы было проведено анкетирование, в котором приняли участие 100 человек, каждый из которых представлял определенную группу потребителей: абитуриенты, студенты ФУ, студенты других вузов, родители абитуриентов, преподаватели ФУ.

Проанализировав полученные данные, удалось выделить проблемные участки функционирования вуза, на которые стоит обратить особенное внимание:

1. Половина абитуриентов, проживающих за пределами Москвы и Московской области, ничего не слышали о Финансовом университете.

2. Студенты учреждений среднего образования слабо осведомлены о вузе.

3. 60% абитуриентов, проживающих на территории Москвы и Московской области, слышали о Дне открытых дверей, но не посещали его.

4. 32,3 % студентов Финансового университета не устраивает качество получаемого образования.

5. 58,5 % студентов Финансового университета не удовлетворены питанием в вузе.

6. Только 15,4% студентов оценивают качество преподавания в вузе на максимальный балл.

7. Почти половина студентов не участвует в научной деятельности.

Логично отметить некоторые аспекты, не вошедшие в список обозначенных проблем, но озвученных опрошенными. Многое респонденты отнесли к слабым сторонам вуза стоимость обучения. Но, как известно, хорошие услуги стоят дорого. Вуз стремится давать качественное образование, значит, и стоимость обучения должна быть соответствующей. Тем более, стоимость обучения зависит от множества факторов, не видимых глазу сторонних наблюдателей, поэтому снизить цену, основываясь лишь на желании студентов и их родителей, практически невозможно. К тому же одной из тенденций современного образования является коммерциализация, вуз становится брендом, престижный бренд всегда стоит дорого. В повседневной жизни очень часто мы сталкиваемся с подобным, во многих случаях мы, потребители, часто переплачиваем за бренд, это нормальная практика в современном мире. На результаты опроса также могла повлиять и текущая экономическая ситуация: доходы большинства населения существенно сократились, кризис коснулся многих. Почти 62% родителей считают стоимость обучения недоступной. На самом деле вуз имеет достаточно бюджетных мест, поэтому шанс поступить в Финансовый университет на бесплатной основе есть у каждого, все зависит от конкретного человека и его желания.

Основываясь на полученных данных, нами предлагаются следующие пути оптимизации работы вуза и совершенствования его позиционирования:

- следует уделить больше внимания рекламе и продвижению вуза как бренда. В этом может быть очень полезно спонсорство школьных проектов и различных мероприятий, проводимых в школах, чтобы у учеников, преподавательского состава и родителей сложилось позитивное мнение о вузе;
- проводить больше мастер-классов преподавателей Финансового университета для учеников старших классов школ, а также профильных олимпиад, способствующих повышению уровня заинтересованности будущих абитуриентов в рассматриваемом вузе;
- для повышения качества питания в столовых университета необходимо организовать тендер организаций, предоставляющих услуги по организации питания студентов. Обеспечить непосредственное участие в нем студентов.
- для того, чтобы заинтересовать студентов в научной деятельности, необходимо разработать систему их мотивации: создание доски почета, прибавление некоторого количества баллов на экзамене и др.;
- не следует забывать о том, что образование, прежде всего, должно носить практический уклон, чтобы студенты могли понимать, как, где и в какой ситуации они смогут применить, полученные знания;
- введение дополнительных вступительных испытаний (включая льготников и иностранцев) поможет отбирать самых достойных абитуриентов с наилучшими интеллектуальными данными.

Подводя итог, можно сказать, что среди опрошенных целевых аудиторий абитуриенты и родители были более благосклонны к вузу. Больше критики поступило со стороны студентов и преподавателей университета, так как они могут оценить деятельность вуза не со стороны, а непосредственно находясь внутри него, а значит, более объективно. Было бы весьма полезно проводить подобные опросы на регулярной основе и полученную информацию делать достоянием коллектива преподавателей, сотрудников и студентов Финансового университета.

Хочется добавить, что вряд ли существует идеальный вуз с высочайшими показателями по всем направлениям, но каждый вуз должен к этому стремиться. В любом случае, чем меньше слабых сторон в деятельности вуза, тем он более конкурентоспособный, а значит более стабильный и эффективный. Повышение конкурентоспособности, учет интересов и потребностей основных целевых аудиторий и грамотное позиционирование – ключ к успеху любой высшей школы!

Список использованной литературы

1. Карпова С.В. Маркетинг: теория и практика: учебное пособие для бакалавров. – М.: Издательство Юрайт, 2012. – С. 88
2. Сагинова О.В. Управление процессами глобализации образования в высшей школе России (теория, методология, практика) / Российская экономическая академия им. Г. В. Плеханова. - М, 2006. - 61 с.
3. Арутюнова А. Е. Маркетинг в образовательной деятельности // Известия РГПУ им. А.И. Герцена. 2007. №24. – С.42
4. Драганчук Л.С. Рынок образовательных услуг и его регулирование // Вестник КемГУ. 2012. №1. С.284-289.
5. Карпушко Е.Н. Маркетинговое позиционирование высших учебных заведений: [Электронный ресурс] // Научная библиотека диссертаций и авторефератов. URL: http://www.dissercat.com/content/marketingovoe-pozitsionirovanie-vysshikh-uchebnykh-zavedenii-kak-element-kommunikatsionnoi-s#ixzz3wqCZ8nj1. (Дата обращения: 10.01.2016).
6. Федеральная служба государственной статистики: [Электронный ресурс]. URL: http://www.gks.ru/. (Дата обращения: 10.01.2016).

Савостина М.И.

ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ ЛОГИСТИЧЕСКИХ СИСТЕМ В УСЛОВИЯХ МЕГАПОЛИСА

Савостина М.И.
Научный руководитель: Захаренко И.К.
к. э. н., доцент кафедры «Маркетинг и логистика»
ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

Мегаполис - самая крупная форма городского расселения, образующаяся в результате интеграции главного города с окружающими его поселениями, агломерациями. На сегодняшний день данную форму городского расселения можно считать обособленным государством, в котором сосредоточено огромное количество людей, машин, организаций в ограниченном пространстве, живущих с очень стремительным темпом жизни. Транспорт в мегаполисе играет «связующую» роль и имеет огромное влияние на жизнь большого города и людей в нём живущих. Поэтому транспортная система мегаполиса должна быть хорошо управляемой, сбалансированной, оперативно реагирующей на все маленькие и большие события быстро развивающегося города.

Москва является одним из крупнейших городов планеты, у которого немало проблем, в частности, самая большая из них, если рассматривать логистику - это проблема колоссальной загруженности дорог. Но ведь «пробки» - это только те проблемы, что мы видим, а существует еще немало нерешенных вопросов в современном мегаполисе. Подробнее остановимся на вопросах, стоящих перед логистикой в наши дни и путях решения тех, или иных проблем.

Организация перевозок грузов – это сложный логистический процесс, затрагивающий множество ключевых аспектов деятельности не только самих перевозчиков, но и других субъектов, обеспечивающих их организацию и контроль над выполнением. Этот процесс охватывает реализацию множества операций и создание потоков, таких как материальный, информационный и финансовый. Как следствие, все эти операции определяют затраты организаций, а как следствие и уровень цен на те или иные продукты/услуги. По оценкам

специалистов, транспортные расходы составляют от 40 до 60% от общей цены продукции, именно поэтому одной из самых главных задач транспортной логистики является снижение этих затрат путем оптимизации товародвижения.

Первой особенностью организации товародвижения в условиях мегаполиса является снабжение московских магазинов. Всем понятно, что магазины должны регулярно пополняться за счет того, что как правило они имеют достаточно маленькие складские помещения, а к тому же, продовольственные магазины не имеют возможности хранить скоропортящиеся товары на складах. Все это обуславливает необходимость поставки товаров в магазины, зачастую даже раз в сутки, причем маленький магазинчик снабжается автомашиной типа «Газель», а большой супермаркет едет большая неповоротливая фура, вот и образуется огромный товаротранспортный поток, к которому прибавляются еще и сами покупатели, именно поэтому так важно управлять процессами логистики.

Второе - склады. Склады, несомненно, являются центром притяжения товаротранспортного потока за счет того, что обладают высоким входящим потоком крупнотоннажного транспорта и выходящим потоком, снабжающим магазины, малотоннажного транспорта. Крупные склады должны быть выведены за МКАД, это позволит крупнотоннажному транспорту избежать заезда в город, а, если уж есть острая необходимость в постоянной поставке, то они должны располагаться вдоль крупных магистралей, а не в узких улочках. Одним из решений проблемы нахождения крупнотоннажного транспорта в черте города является ввод пошлин на въезд, что позволит сократить поток «фур» в город. Рациональное размещение складов является одной из задач оптимизации логистики в условиях мегаполиса.

К третьему относится каждодневные потоки людей на работу. Средний москвич тратит на дорогу на работу около часа- полутора в один конец, причём на машине часто дольше добираться до работы, чем на общественном транспорте. Из этого и складывается огромный транспортно-людской поток в утренние и вечерние часы. Решением этих проблем является перераспределение офисов в черте города, вместо их сосредоточения в одном месте, корректировка графиков работы различных структур, направленная на оптимизацию, опирающуюся на утвержденный план-график мегаполиса, организация общественного транспорта таким образом, чтобы человек сам предпочел его собственному автомобилю, а не пользовался «перехватывающими парковками», которые не решают проблем загруженности из-за того, что их очень мало, на них нет земли, итак находящейся в дефиците вблизи станций метро.

Четвертое – топография Москвы. Сейчас много говорят о том, что нужно строить новые кольца или новые радиальные бессветофорные проспекты, чтобы пробок в городе стало меньше, причем огромные деньги уже потрачены и планируется потратить еще большие средства, но никто не гарантирует то, что положительный эффект будет достигнут. Обуславливается это тем, что инфраструктура, подлежавшая модернизации коренным образом не меняется, она лишь совершенствуется, а это не решает проблем, потому что невозможно учесть какой транспортный поток пойдет тогда, когда она будет готова и обеспечит ли это разгруженность дороги. Сейчас часто стало происходить так, что строят новую «развязку», которая в последствии не может пропустить тот транспортный поток, который планировалось, отсюда и появляются «пробки». В силу невозможности предопределить будущий транспортный поток, необходимо управлять им, регулировать под те дороги, которые имеются. К примеру, в Риме никто узкие улочки не расширяют, а находят альтернативные методы борьбы с постоянно увеличивающимся транспортным потоком.

Пятое – общественный транспорт. Специалисты возлагают огромные надежды на общественный транспорт, особенно на метрополитен, который не подвержен пробкам. Но на сегодняшний день 80 % линий метро столицы перегружены и работают в условиях нагрузок, приближающихся к предельным, а открытие новых станций, новых пересадочных контуров только усугубляет ситуацию, потому что людской поток точно так же, как и на дорогах, только увеличивается. В метро сегодня стало трудно сесть в поезд, сложно войти, сложно

быстро осуществить переход с одной станции на другую, отчасти поэтому многие и предпочитают стоять в «пробках» в собственных автомобилях.

Шестая особенность – знаки на дорогах и организация движения. В Москве достаточно плохо развита система информирования водителей, потому что много мест, где нет названий улиц перед перекрестками в достаточном количестве или они располагаются так, что водитель поздно их замечает, вот и возникает ситуация, когда водителям приходится тормозить для того, чтобы понять куда продолжить движение дальше, в этой связи возникает множество аварийных ситуаций. В Москве порой сложно ориентироваться даже населению, которое живет в этом городе, а что уж говорить о тех, кто приехал в мегаполис из других городов/стран.

Седьмая особенность – ремонты и аварии на дорогах. Эти две проблемы тесно взаимосвязаны, потому что из-за ремонта чаще всего и возникают авирии и наоборот. Ремонты дорог производятся постоянно, это естественно, потому что необходимо поддерживать состояние дорог в положении, пригодном для их использования, но дело в том, что срок службы асфальта сейчас очень мал и это является огромной проблемой. Необходимо пересмотреть технологию прокладки асфальта, закупать более дорогие материалы и делать дороги качественнее и долговечнее. Это дороже, но ремонт раз в 2-3 года обходится в те же деньги и с большими проблемами, обусловленными резким сокращением пропускной способности дороги.

Итак, все описанное относится к особенностям организации движения в мегаполисах. На сегодняшний день разрабатывается очень много стратегических моделей по улучшению пропускной способности города. К решениям, принимаемым в рамках этих планов относятся: запрет въезда крупнотоннажного транспорта в дневное время на МКАД, появление интеллектуальных компьютерных систем, позволяющих управлять движением, внедрение видео-мониторинга дорог с GPS навигаций, информирующих о «пробках» на дорогах.

Можно выделить несколько направлений, способствующих улучшению транспортной составляющей города, к ним относятся:

- Развитие общественного транспорта, путем создания ему приоритетного движения, путем выделения полос с жесткой регламентацией движения, а так же видео-контролем нарушений и введением штрафных санкций за эти нарушения, усовершенствования условий нахождения транспорте общего пользования;
- Зонирование города, состоящее в ограничении въезда в определенные зоны крупнотоннажного транспорта. Ограничения могут даже приниматься на законодательных уровнях, что увеличивает их эффективность, главное тут не переборщить, именно соблюдая все условия можно обеспечить автоматизированный контроль всех систем управдения орожным двидением;
- Штрафные санкции. На сегодняшний день эта мера является самым действенным способом организовать движение так, как оно должно быть, потому что утвержденный порядок нужно соблюдать всем – это закон;
- Создание продуманного плана-графика жизни мегаполиса. Эта мера включает в себя мероприятия, направленные на формирование рабочего графика в различных организациях: можно разграничить, что рабочий персонал продовольственных и непродовольственных магазинов и сотрудники офисов приезжали бы на работу в разное время, закрепит это на законодательном уровне и таким образом обеспечить грамотный транспортно-людской поток.

По сути, идеально было бы, если бы человеку не пришлось выезжать из своего района вовсе, так как он был бы обеспечен рабочими местами, магазинами и прочим, но это невозможно, поэтому существует логистическое управление.

Логистическое управление – управление бизнес-процессами по определенным ключевым показателям эффективности. Логистическое управление играет немаловажную роль в современной жизни из-за того, что с помощью него логистические процессы обеспечиваются необходимыми ресурсами, они четко синхронизированны в зависимости от потребностей,

задавая ритм и такт работы каждой операции в процессе, а также с помощью логистического управления осуществляется систематический контроль, который обеспечивает эффективное функционирование системы жизнеобеспечения города.

В заключение проведенной работы можно сказать, что современный город нуждается в значительных доработках во всех сферах, особенно в логистической, так как если не решить проблемы, возникшие сейчас, в будущем меньше их не станет, а, в связи, с каждодневным развитием мегаполиса, их станет еще больше и в конце концов, это может привести к полному экономическому и социальному краху.

Список литературы

1. Гаджинский А.М. Логистика: учебник (20-е издание) / А.М. Гаджинский - М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2012. - 484 с.

2. Пикалов С.В. Транспортная логистика в условиях мегаполиса. Статья в сборнике «Современные автомобильные материалы и технологии» - 2013 г. – 115-119 стр.

3. Харюшин В.В. Современные бизнес-модели городской логистики. Статья в журнале «Логистические системы в глобальной экономике» - 2012 г. – 251-255 стр.

4. Величко А.П.Инновационное развитие в логистике и его связь с логистическим управлением и управлением логистикой. Статья в журнале «Маркетинг и менеджмент инноваций» - 2013 г. -45-52 стр.

5. Свободная энциклопедия - [Электронный ресурс] - www.wikipedia.org

6. Портал для специалистов транспортной области - [Электронный ресурс] - rostransport.com

Майсурадзе Л.Н.

ОСОБЕННОСТИ ПРОДВИЖЕНИЯ ИНТЕРНЕТ-ЖУРНАЛОВ В РОССИИ

Майсурадзе Л.Н.
Научный руководитель: Артемьева О.А.
к.э.н., доц. кафедры «Маркетинг и логистика»
ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

«Пресса-это четвертый вид власти». Сейчас существует огромное множество различных журналов. Они были и остаются популярными по сей день, ведь люди всегда хотят знать, что происходит в мире. Каждый может выбрать сферу, которая ему интересна и подобрать для себя подходящий журнал, будь то глянцевый, модный, женский, экономический, политический или научный журнал. Рассмотрим более подробно глянцевые журналы, они публикуют всё, что произошло в мире моды, красоты или светской хроники, целевая аудитория таких журналов обеспеченные люди, однако читают эти журналы все, ведь красиво жить хочется всем, но не всем это по карману, а купить модный журнал- это дешевый способ окунуться в мир роскоши и престижа. На данный рынок новичкам пробиться очень трудно, ведь существуют такие известные гиганты как «Vogue», Cosmopolitan, Bazar, Tatler, Elle, Glamour и т.д. Самый простой способ это создание интернет-журнала, ведь печатные издания покупают всё меньше (если и покупают, то отдают предпочтение уже известным и популярным, которые были перечислены ранее), а современные гаджеты есть у всех и всегда есть возможность выйти в интернет и посмотреть интересующие тебя новости.

Во-первых, чтобы создать интернет-журнал необходимо продумать миссию этого журнала, чем он будет отличаться от других, на какую целевую аудиторию будет рассчитан. Только на первый взгляд кажется, что «Vogue», Cosmopolitan, Bazar, Tatler и т.д. очень похожи между собой, но интересующийся читатель без труда найдет различия между ними, ведь «Vogue»-это не просто журнал про моду, он про высокую моду, Cosmopolitan – журнал, который поддержит женщину и покажет ей новинки в сфере красоты, телевиденья и т.д. , а Tatler- журнал, про события не только в мире моды, но и в мире светской хроники. Например, журнал будет идти под лозунгом «Молодежный проект» и снимать людей, только моложе 30

лет, которые известны, не только всему миру, как известные певцы или актрисы, но и известных блоггеров- людей, которые ведут популярные инстаграммы, ведь в нашем мире всё держится на социальных сетях, а уже ранее названные журналы не раскрывают эту сторону нашей жизни.

Одним из преимуществ интернет-журнала является, скорость выкладывания и получения информации, ведь ежемесячные издания не могут охватить весь спектр событий, а если и охватят, то преподнесут эти новости с опозданием. В Интернете журналы могут рассчитывать на практически неограниченный круг читателей, о котором раньше нельзя было и мечтать. Число пользователей Интернета в России по итогам первого квартала 2015 года в годовом выражении выросло на 5% и достигло 82 млн. человек, т.е. 66% населения страны в возрасте старше 12 лет.

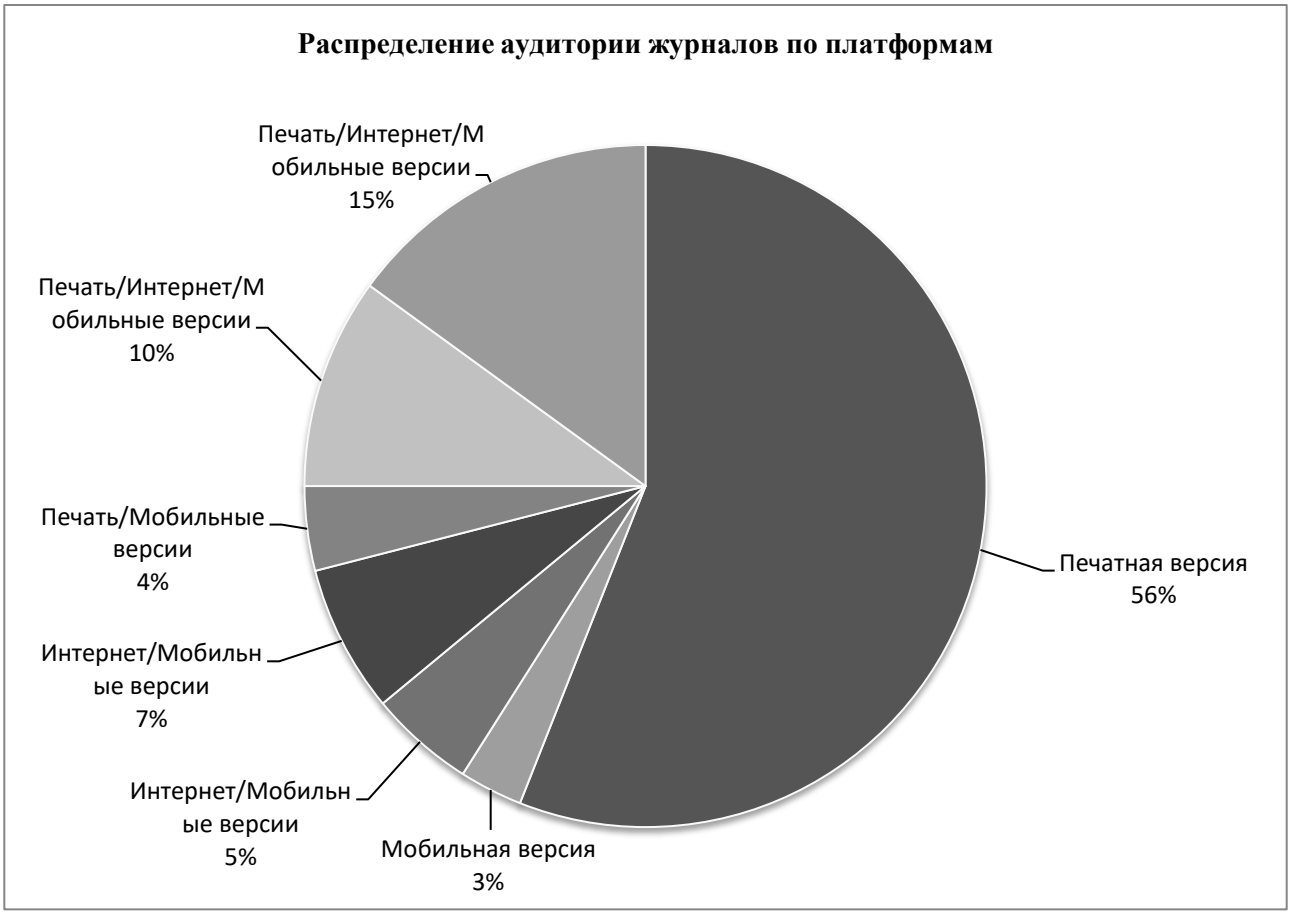


Рис.1 Распределение аудитории журналов по платформам

Из рис.1 видно, что 44% рынка СМИ в России приходится на интернет ресурсы, а учитывая широкое продвижение интернет услуг в массы, данный процент будет расти.

Что касается читателей, то они отдают свое предпочтение онлайн-изданиям из-за бесплатного доступа к актуальным материалам, возможности оперативного прочтения информации при помощи мобильных устройств, шанса комментировать размещенную статью, а также вступать в полемику с ее автором. Впрочем, путь сайта журнала к сердцу читателя не такой уж и прямой. Без профессионального продвижения в Сети даже самый интересный онлайн-журнал может остаться без должного внимания со стороны целевой аудитории.

Продвижение нового сайта журнала в поисковиках.

Раскрутка сайта журнала в Интернете осуществляется в несколько этапов. Главный из них – поисковое продвижение Интернет-сайта, то есть вывод ресурса в ТОП поисковых систем (в первую очередь, Яндекса и Google). Реализация этой задачи поможет журналу многократно увеличить число постоянных Интернет-читателей, а значит – уверенно смотреть в будущее!

Данный этап раскрутки журнала в Сети обычно подразумевает:

- анализ ниши (плотности конкурирующих изданий, их тематики, аудитории и т.д.), в которой планирует работать онлайн-журнал;
- подбор поисковых запросов и составление на их основе оптимального семантического ядра, необходимого для эффективного продвижения сайта;
- оптимизацию мета-тегов страниц веб-журнала с обязательным внедрением в их структуру отобранных ранее среднечастотных (СЧ-) и низкочастотных (НЧ-) поисковых запросов, соответствующих издательской тематике;
- написание и оперативное размещение уникального, актуального и оптимизированного текстового контента на страницах Интернет-журнала (для этих целей возможно привлечение квалифицированных сео-авторов, знакомых с тематикой ресурса);
- систематическую работу по увеличению объективно необходимых внутренних и качественных внешних ссылок с авторитетных сайтов, работающих в аналогичном или схожем тематическом поле;
- отслеживание и корректировку поведенческих факторов ранжирования сайта журнала.

Контекстная реклама в поисковой сети.

Интернет – это именно то место, где можно найти всё, без исключения. Большинство пользователей, если что-то хотят найти что-либо, использую наиболее популярные поисковые системы. Как было сказано ранее, чем выше страница Вашего сайта в результатах поиска, тем больше посетителей (читателей) переходят него. Но что если Ваш сайт новый и не находится в топ 5 или в топ 10 результатов поисковой системы? Тогда стоит обратить своё внимание на такой способ рекламы, как контекстная реклама.

Контекстная реклама – это вид рекламы в Интернете, когда объявление появляется на первой странице поисковика рядом или выше результатов поиска, если запрос пользователя включает определенные ключевые слова или словосочетания. При создании и запуске рекламной кампании необходимо учитывать именно те запросы, которые вводят пользователи (существуют специальные бесплатные и платные сервисы для подборки таких ключевых запросов).

Одним из главных преимуществ контекстной рекламы является то, что Ваше рекламное объявление будет показано именно Вашей целевой аудитории, т.е. людям, которые интересуются данной тематикой, товарами и услугами (в нашем случае журналом или новостями).

Также благодаря современным системам аналитики Вы всегда сможете следить, анализировать и вовремя вносить необходимые поправки в рекламные кампании.

Контекстная реклама, как любой другой вид рекламы, является платной. Но её отличает довольно высокая эффективность при сравнительно небольших затратах.

Создание и ведение интернет-блога, представительство в социальных сетях и на профессиональных форумах.

Скрытый маркетинг получил свое распространение в связи с развитием блоггосферы в Интернете. Почти каждый человек зарегистрирован хотя бы в одной социальной сети, в которую заходит с определенной периодичностью, кто-то большей, кто-то меньшей. Издательства начинают также активно использовать этот канал для продвижения изданий. Здесь можно выделить два направления. Во-первых, открывается «официальный» блог журнала, где размещаются новости, фрагменты статей, истории из жизни редакции и т. п. Во-вторых, маркетологи издательства ведут собственные частные блоги, которые используют для скрытой рекламы журналов.

Не каждый будет заходить отдельно на сайт интернет-журнала, но каждый листает свою новостную ленту в Instagram, Вконтакте, Facebook и т.д. именно из них читатели узнают о появлениях новых статей на сайте и заходят на него, если данная статья им интересна.

Например, если интернет-журнал, который, как определили ранее, снимает молодых популярных блоггеров или людей, у которых много читателей, попросит своего героя опубликовать новость в своей социальной сети, о том, что он дал интервью для данного

журнала, читатели этого героя, интересующиеся его жизнью, будут заходить по ссылке на этот журнал и тем самым узнают о его существовании и поднимут статистику просмотров и посещаемости журнала.

Информационная интернет-рассылка.

Рассылка в сети – давно привычное явление для ее пользователей. Рассылка представляет собой письмо, отправляемое абонентам, которые добровольно подписались и заинтересованы в ней.

Издательство создает и на постоянной основе выпускает электронные номера рассылок. В них включают информацию об интересных мероприятиях в отрасли, новых статьях журнала, новых книгах, размещают тематическую рекламу.

Интересная рассылка способна собрать большую аудиторию, доступ к которой издательство может выгодно обменять на другие возможности продвижения.

Информационное спонсорство профессиональных мероприятий (конференций, выставок, форумов, фестивалей и т. п.).

Этот метод наиболее активно используется всеми издательствами. Он позволяет решать задачи продвижения журнала в профессиональном сообществе, поддержания статуса «значимого издания», создания обратной связи с целевой аудиторией. Как правило, издательство предоставляет организаторам мероприятия пакет информационных и рекламных услуг, взамен получает возможность продвигать свои издания среди участников мероприятия.

Как правило, издательство предоставляет следующие информационные услуги:

- размещает информацию о мероприятии на интернет-сайтах издательства (в виде новости в новостной ленте, баннера на главной странице, отдельной странички с информацией);
- оповещает аудиторию своего журнала о мероприятии, побуждая участвовать в нем и подкрепляя качество проводимого мероприятия своим авторитетом;
- с помощью тематических рассылок распространяет информацию о мероприятии;
- размещает на страницах издания рекламу мероприятия, пресс-релизы, тезисы выступлений докладчиков, информацию о проведении мероприятия;
- для поддержания статуса мероприятия на нём выступает главный редактор;
- распространение среди подписчиков и читателей пригласительных билетов.

Взамен издательство может получить:

- статут официального информационного партнера и информационный повод для пресс-релизов;
- размещение логотипа журнала на информационных материалах мероприятия (пригласительный билет, рекламные плакаты, каталог);
- право вложения рекламных материалов издательства в «пакет участника»;
- время для презентации издания в рамках мероприятия;
- место на регистрации для выкладки рекламных материалов, бесплатных номеров журнала для участников;
- возможности для проведения PR-акций и мероприятий по привлечению подписчиков;
- площадку для публичных выступлений и продвижения в профессиональном сообществе значимых для издательства персон – главного редактора журнала, авторов интересных статей и т.п.

Информирование возможных партнеров.

Если глянцевый журнал пишет о моде и устраивает съемки для различных героев, ему необходимо, чтобы о нем знали не только его потенциальные читатели, а также бренды и магазины, с которыми он может сотрудничать.

Это может быть как электронная рассылка интересующим вас брендам, так и телефонные звонки им. В которых вы рассказываете и информируете о своем интернет-журнале, о его деятельности, популярности, возможных съемках. Для данной цели интернет- журналы создают Mediakit, документ в котором пишут о концепции журнала, его разделах, о известных людях, которые давали интервью данному журналу, о количестве посещений сайта, средняя

продолжительность времени на сайте, а также рекламных расценках. Данных ход не только сделает ваш журнал более популярным, а также может открыть возможности для сотрудничества в дальнейшем. Например, данные магазины будут предоставлять вам бесплатно одежду для съемок, в обмен на ваше упоминание в своей статье о них или будут советовать своим клиентам: читать ваш журнал.

Продвижение интернет-журнала-это целый комплекс мероприятий, требующий четко выработанной стратегии. Безусловно, важно, что вы публикуете, насколько это интересно читателям, но даже самая лучшая статья не принесёт пользы, если не будет прочитана. Поэтому прежде чем создавать свой журнал, необходимо учесть все аспекты его раскрутки, некоторые пункты требуют специальных навыков и умений в данной области. Сегодня на рынке очень много специализированных компаний, которые в зависимости вашего позиционирования помогут вам выбрать наиболее подходящие способы продвижения и воплотить их в жизнь. Однако, всегда следует понимать, что маркетинг - это инвестиции в будущее, требующие определенных денежных вложений, и то, насколько эти инвестиции окупятся зависит от грамотного планирования стратегии и воплощения ее в жизнь.

Список литературы

1. Райцин М., Кураков А. Эффективное продвижение сайтов.-2015.
2. Туфанов В. Теория маркетинга в Интернете. История создания сайта журнала «Новый маркетинг» // Новый маркетинг. – 2002. – № 6.
3. Агенство по SEO продвижению «AlexSeo» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.alex-seo.ru/
4. Портал: «Association of Audited Media (AAM)» » [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://auditedmedia.com/

Печенова Е.А., Филоненко Е.В., Шаталова А.И.

РАЗВИТИЕ ИНВЕСТИЦИОННОГО МАРКЕТИНГА НА ОТЕЧЕСТВЕННОМ РЫНКЕ

Печенова Е.А., Филоненко Е.В., Шаталова А.И.
Научный руководитель: к.э.н., доцент кафедры «Маркетинг и логистика»,
Азарова Светлана Петровна
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

К сожалению, на практике результативное взаимодействие компаний и инвесторов происходит не всегда. Инвестиционный маркетинг призван решить данную проблему, давая возможность инвесторам ознакомиться с инвестиционными проектами. Необходимость применения этого метода очевидна, как в связи с высокими инвестиционными рисками, так и с необходимостью роста инвестиционного потенциала России в условиях усложнения взаимоотношений с Западом.

В реализации инвестиционный маркетинг имеет своей целью создание эффективной коммуникационной среды между компанией и инвестором через совокупность действий: от выработки концептуального инвестиционного предложения (изучение конъюнктуры рынка, формирование базы данных по возможным инвесторам, предпродажная проработка инвестиционного проекта, оценка эффективности инвестиционного проекта) до получения финансовых ресурсов[294].

Проводя общий анализ инвестиционного климата в России, можно заметить следующие тенденции: падение величины чистого отток капитала, который в 2015 году составил 56,9 млрд. долларов по сравнению с 151,5 млрд. долларов 2014 года; сокращение объема прямых

[294]Чепурова И. Ф. Маркетинг в области привлечения инвестиций // Социально-экономические явления и процессы. – 2014. – №. 2 (060).

иностранных инвестиций сократился до 2,81 млрд. доллара (на 46,1%)[295]. Тем не менее, инвестиционная деятельность на территории Российской Федерации отличается сильным преобладание исходящих прямых инвестиций над входящими. Так, в 3 квартале 2015 года исходящие составили 8 492 млн. долларов, а входящие только 427 млн. долларов. Сложившиеся политические и экономические обстоятельства в стране сильно отразились на ускорении роста инвестиционных рисков, которые вымывают инвестиционный потенциал России. Впервые после 1998 года инвестиционные риски увеличиваются два года подряд (в 2014 и 2015 гг.)[296].

За 3 квартал 2015 года было привлечено 32 071 млн. долларов, из которых основная доля прямых инвестиций приходится на: добычу полезных ископаемых (4 119 млн. долларов), обрабатывающие производства (7 926 млн. долларов), оптовую и розничную торговлю (10 014 млн. долларов). Однако такие отрасли как сельское хозяйство, металлургическое производство, производство транспортных средств, «информация и связь» в 3 квартале 2015 года остались с отрицательным сальдо по привлеченным и использованным инвестициям.

Рейтинг регионов по инвестиционному потенциалу в 2015 году показал, что позиции первых 7 регионов рейтинга остались без изменения по сравнению с 2014 годом. Наибольший потенциал принадлежит Москве (13,873% общероссийского потенциала) с 14-ой позицией в рейтинге инвестиционных рисков регионов. Наименее инвестиционно-рискованный Краснодарский край, с точки зрения потенциала, находится на 4 месте (2,856% общероссийского потенциала)[297].

Таким образом, для России характерно: высокая рискованность инвестиций, которая в первую очередь связана с экономико-политическими проблемами международного характера; высокий инвестиционный потенциал; разнообразие сфер для инвестирования; большая доля европейских инвесторов, а также потребность ряда отраслей и в частности молодых компаний в инвестициях.

Итак, рассмотрим критерии успешных инвестиционных проектов. Проект должен быть понятным, логичным, конечным, прозрачным, результативным.

Для продвижения проекта и осуществления связи с инвестором необходимо наличие некого платформы-посредника. Бизнес-инкубатор стал сегодня распространенным направлением в развитии отечественных проектов и бизнеса. Главной задачей таких организаций становится поддержка для малого бизнеса на ранних стадиях существования и, таким образом, бизнес-инкубаторы призваны усилить инвестиционную активности в России.

Механизм работы инвестиционного маркетинга в бизнес-инкубаторе следующий: анализируется рыночная ситуация и разрабатывается маркетинговая стратегия; обеспечивается доступ к информационным базам инкубатора и так любая компания может получить консультацию по налоговым, юридическим или бухгалтерским вопросам. При этом активно используются каналы СМИ для продвижения инвестиционного проекта. Кроме того, проект продвигается на выставках за рубежом и инвестиционных форумах.

Таким образом, при использовании механизмов инвестиционного маркетинга российские предприятия получат преимущества: повышение конкурентоспособности, повышение инвестиционной привлекательности, улучшение имиджа предприятий, и, как следствие, улучшение имиджа России в целом. Кроме того, при использовании механизмов инвестиционного маркетинга предприятие получает и другое неоспоримое преимущество – возможность контролировать все изменения, происходящие во внешней среде. В случае использования инвестиционного маркетинга, предприятие начинает принимать постоянное прямое участие в формировании своей внешней среды. Безусловно, охватить все воздействующие на конкурентные преимущества предприятия внешние факторы будет

[295]Статистика внешнего сектора // Центральный банк Российской Федерации URL: http://www.cbr.ru/statistics/?Prtid=svs

[296]Рейтинг инвестиционной привлекательности регионов России // Рейтинговое агентство RAEX («Эксперт РА») URL: http://www.raexpert.ru/project/regcongress/2015/

[297]там же

невозможно, однако удастся в значительной степени повысить управляемость этими факторами.

Таким образом, развитие инвестиционного маркетинга позволит существенно усилить доступ к получению кредитных ресурсов, привлечению инвесторов, заключению более выгодных соглашений.

Чичулина Т. А.
ЛАВМАРКС КАК ВЫСШАЯ СТУПЕНЬ ПРИВЕРЖЕННОСТИ К БРЕНДУ

Чичулина Т. А.
Научный руководитель: Артемьева О.А.,
к.э.н., доц., доцент кафедры «Маркетинг и логистика»
ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

Сегодня в беспрерывно меняющемся и совершенствующемся мире люди все больше начинают задумываться о значении и преобразовании привычных вещей, о создании новых концепций, призванных опередить и без того быстро обновляющуюся череду технологий.

Маркетологи и предприниматели все чаще задаются вопросом: «Каким образом товар на сегодняшнем рынке может обратить на себя внимание покупателя и обеспечить приверженность потребителя именно ему? Как создать такие условия, при которых продукция определенной компании будет пользоваться постоянным спросом и лояльностью покупателя?»

Нужно отметить, что само восприятие покупаемого продукта эволюционировало в сознании потребителя с развитием общественных отношений на рыночном поле. На ранних этапах развития продукт был просто продуктом. Затем данным продуктам начинают присваиваться особенные отличительные черты и названия. Таким образом, происходит становление и утверждение «торговых марок». Далее посредством внедрения новейших технологий, совершенствования и развития знаний в сфере маркетинга и PR, в условиях нарастающей конкуренции происходит выделение такого понятия как «бренд». Потребителю уже недостаточно приобретать товар конкретного производителя, необходимо нечто большее, а именно определенный набор ценностей и отличительных черт, которые несут в себе объекты покупок.

Общественные идеи претерпевают постоянные обновления, и сегодня большое количество исследователей рынка рассуждают на тему того, что придет на смену бренду, так как в условиях динамичности развития рыночных отношений и изменчивости потребительских приоритетов он не может быть вершиной развития данной сферы. На смену существующих понятий вводятся абсолютно новые, современные термины. Одним из них и является Lovemark.

Хотелось бы сразу отметить, что точного определения «Лавмарки» нет, следовательно, нет и четких границ, в которых бы заключалось наиболее полное описание содержательной части концепции.

Впервые термин «Lovemark» был введен руководителем австралийского рекламного агентства «Saatchi & Saatchi» Кевином Робертсом. В 2005 году он выпустил одноименную книгу, которая за достаточно короткий срок стала бестселлером. Причина подобного успеха состоит в том, что в обществе уже была сформирована почва для выдвижения новых маркетинговых концепций, так как многие предыдущие теории уже в той или иной мере исчерпали себя. В концепции «Lovemarks» воплотился весь опыт, накопленный за долгое время развития рыночных отношений и информационных технологий. Несмотря на то, что нет однозначной оценки данной теории, она сумела вызвать бурный интерес, как среди многих маркетинговых гуру (например, Филипп Котлер, Том Питерс), так и среди многочисленных производителей товаров и услуг.

Для определения понятия «Lovemarks» Робертс цитирует Мориса Леви, президента «Publicis Groupe»: «Для меня переход бренда к Lovemark означает изменение взаимоотношений между потребителем и брендом. На смену взвешенному, рациональному решению о покупке приходит иррациональная, эмоциональная привязанность. Когда брэнд становиться Lovemark, ему многое прощается: недостаток новизны, несвоевременность, не самая лучшая цена. Lovemark устанавливает очень устойчивую эмоциональную связь с потребителем. Он выходит на новый уровень – не рациональный («Я покупаю этот продукт, потому что он даст мне то-то и то-то»), а эмоциональный («Я покупаю его, потому что он мне нравится»).

Для того чтобы выявить разницу между обычным брендом и «любимой маркой» Робертс в своей книге приводит сравнительную таблицу.

Таблица 1

Различия бренда и “lovemark”

БРЕНД	**LOVEMARK**
Информация	Взаимоотношения
Узнаваем потребителями	Любим людьми
Общий	Единичный
Рассказывает историю	Покоряет сердца
Гарантирует качество	Чувственность
Знак	Узнаваемый символ
Чёткое значение	Эмоциональность
Рекламное заявление	Яркая история
Определение свойства	Загадочность
Ценности	Душа
Профессионализм	Творчество
Рекламное агентство	Компания Идей

Как можно заметить, черты, присущие «Любимой марке», отличает направленность на внутренний мир человека, его чувства и эмоции, способность заинтриговать и удержать внимание.

В своей книге Кевин Робертс приводит следующую схему, которая как нельзя лучше иллюстрирует существующие различия между видами приобретаемых товаров и их производителей:



Рис.1.Характеристики лавмарк.

Анализируя данную «координатную плоскость» становится понятно, что «Лавмарку» можно назвать наивысшей ступенью развития продукта. Таким образом, обычные (повседневные) продукты у покупателей пользуются низкой степенью уважения и любви, следовательно, покупатель спокойно может переключаться с одного товара на другой, с одного производителя на другого. Степень зависимости обусловлена всего лишь потребностью в использовании данного типа товара. «Прихоти» или «модные» товары пользуются высокой степенью любви, но низким уровнем уважения, а значит человек может их с легкостью разлюбить, потому что не испытывает ощущения надежности в таком товаре. Третий вид, приведенный на схеме, - бренд, который в отличие от «моды или прихоти», имеет высокий уровень уважения и низкий уровень любви. При выборе товара, производимого под логотипом известного бренда, человек осознает надежность данной продукции, ориентируется на рациональный выбор. Именно предпочтения конкретного бренда, на мой взгляд, в дальнейшем переходят в те характеристики, которые присваиваются lovemarks. В данном случае человек начинает в меньшей степени ориентироваться на рациональные характеристики и выгоды, а в большей на эмоции, которые вызывает у него приобретение и наличие данной продукции. Из этого следует, что в подобных случаях человек может не осознавать высокого уровня потребности в конкретной вещи, но чувствовать необходимость в ее приобретении.

Для определения, наступила ли стадия”Lovemark” в жизни того или иного бренда, Робертс предлагает воспользоваться следующим тестом:

1. Lovemarks сплачивают копании, устанавливают связи между ними, их сотрудниками и торговыми марками;
2. Lovemarks вызывают Безусловную Преданность потребителей;
3. Lovemarks принадлежат потребителям, которые их любят.

Для обоснования выдвинутой концепции автор выделяет ключевые понятия, которые способны превратить бренд в настоящую Лавмарку, а значит, добавить к уже существующему высокому уровню уважения еще и искреннюю любовь своего потребителя. Это – загадочность, чувственность и интимность.

На сегодняшний день каждый из нас может привести десятки примеров «Любимых марок». Одними из самых знаменитых Lovemarks можно считать иноземную, но горячо любимую огромным количеством россиян марку Apple и наше отечественное детское питание

«Агуша». Потребители действительно влюблены в эти бренды. Например, всем известно, что пользователи техники Apple скупают множество продуктов под маркой данной компании, даже тогда, когда они им не нужны (iPod, MacBook, Mac OS X Leopard и Airport Express). Ради получения заветного «яблочного» смартфона покупатели-фанаты готовы отстаивать километровые очереди, занимаемые чуть ли не за сутки до официального начала продаж. Более того, потребители «фруктовой техники» достаточно рьяно отстаивают интересы своей любимой компании на различных интернет-форумах и блогах, вплоть до ругани с оппонентами. Так как главным преимуществом концепции Lovemarks является то, что влюбленность потребителей к бренду делает его невосприимчивым к неудачам, то, например, если купленный почитателем Apple новый компьютер iMac окажется бракованным, это не отвернет его от марки.

Историю бренда всегда отлично развивала и разнообразила судьба создателя первого «фруктового» аппарата Стива Джобса, смерть которого переживала вместе с компанией целая нация.

Идея «любимых марок» отлично прижилась и на нашей родине. Так, в 2001 году Лианозовский экспериментальный завод, будучи уже на тот момент частью компании «Вимм-Билль-Данн», запустил линейку детского питания под брендом «Агуша», ставшим первооткрывателем на рынке в России. Уникальность торговой марки заключалась в том, что весь производственный процесс строился на множестве научных исследований совместно с Научно-исследовательским Институтом питания РАМН, Союзом педиатров России, Международным Фондом охраны здоровья матери и ребёнка, а также ведущими научно-медицинскими учреждениями.

В 2009 году компанией было проведено маркетинговое исследование, в ходе которого было выяснено, что родители и педиатры оценивают питание для малышей, исходя из шести основных требований. Исследование повлекло за собой ребрендинг компании, в результате которого на упаковках продуктов «Агуша» появился яркий мячик – корпоративный символ, с шестью полосками разных цветов, каждая из которых символизирует определённый аспект полезности детского питания Агуша:

1. Укрепление иммунитета - зеленый цвет
2. Улучшение пищеварения – голубой цвет
3. Правильный рост – оранжевый цвет
4. Развитие органов зрения – красный цвет
5. Развитие головного мозга – фиолетовый цвет
6. Снижение риска аллергии – желтый цвет

На сегодняшний день продукция торговой марки «Агуша» включает в себя широчайший ассортимент детских соков, пюре, молочных смесей, каш и продуктов для кормящих мам. Над созданием высококачественного питания для детей трудятся не только на Лианозовском заводе, но и на предприятиях в Курске, Царицино, Омске и Краснодарском Крае. Популярность и надежность бренда сложно преувеличить, и сегодня его можно найти практически во всех городах России.

Стоит отметить, что к «любимым маркам» вполне возможно отнести и некоторые особо привлекательные для посещения и пребывания определенное время страны, города или конкретные места в них. В Москве титулом «лавмаркс» можно по праву наградить ММЦД «Москва-Сити». Ежедневно бизнес-центр посещают сотни горожан и туристов: одни здесь работают, другие приезжают прогуляться по торговым центрам и окрестностям, а пристрастие третьих – фотография центра со всевозможных ракурсов, помогающих передать всю красоту линий и полуночную загадочность многоэтажных башен «Москвы-Сити».

Но не стоит забывать и о существующей профессиональной критике теории lovemarks.

Во-первых, крайне неоднозначна является «любовь» к марке и возможность ее купить. В большинстве случаев Лавмаркой можно назвать предметы роскоши. Именно к ним покупатели питают истинную любовь, приобретение продукта такого уровня у многих вызывает большое количество позитивных эмоций. Например, многим людям может

нравиться автомобиль Ferrari, но лишь сравнительно незначительная часть населения может позволить себе его приобретение. Получается, что создание Лавмарки и ее реклама могут не окупаться.

На сайте www.lovemarks.com предложен целый перечень брендов, которые, по мнению авторов, уже перешли в разряд Лавмарок. Для меня же не совсем понятно, на каком основании выделялись данные бренды. Доказательства, на основании которых этот список составлялся, несколько туманны.

Число брендов в официально опубликованном списке, на мой взгляд, намного меньше существующих в реальности. Например, некоторые города и страны по праву можно назвать настоящими Лавмарками, которые ценят, уважают и искренне любят их посетители.

По моему мнению, большинство идей этой концепции достойны внимания и должны более активно внедряться в практику. Будущее не может существовать без развития и разработки новых идей, которые смогут сделать нашу жизнь намного привлекательнее. Ведь, несмотря на то, что многие компании с одной стороны используют потребителя, «влюбляя» в себя своего клиента, но с другой они начинают предоставлять более широкий спектр услуг и бонусов своим покупателям. Следовательно, все получают выгоды от подобных взаимоотношений.

Список литературы

1. Cho, Eunjoo (2011). Development of a brand image scale and the impact of lovemarks on brand equity (dissertation). Iowa State University. Retrieved 2 February 2013.
2. Roberts, Kevin (2005). Lovemarks: The Future Beyond Brands (Expanded ed.). NY: powerHouse Books. ISBN 1-57687-270-X.
3. Кевин Робертс «Lovemarks: Бренды будущего». Пер с англ. Ю.О. Анохиной. – М.: РИПОЛ классик, 2005. – 224 с.: ил.
4. http://agulife.ru/
5. http://mymoscowcity.com/
6. http://www.apple.com/ru/

ИНВЕСТИЦИИ И ИННОВАЦИИ

Макарова Д.А., Михайлова Д.С.
СКОЛКОВО: «ЗА» И «ПРОТИВ»

Макарова Д.А.
Михайлова Д.С.
Научный руководитель: Носов А.В.
к.э.н., доцент кафедры «Инвестиции и инновации»
ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

Уже несколько лет подряд на повестке дня стоит вопрос о диверсификации российской экономики, ее переориентации от исключительно экспортно-сырьевой на экономику с сильным инновационным потенциалом. В связи с провозглашенным курсом развития в 2009 году по инициативе Д.А.Медведева была создана платформа для разработки и финансирования инновационных проектов - "Сколково".

"Сколково" изначально позиционировалось как научно-технический центр, направленный на разработку и коммерциализацию инновационных продуктов. Однако присутствует внутренняя противоречивость как в основах деятельности технопарка, так и в его практике. Рассмотрим ключевые аспекты, которые вызывают множество дискуссий об эффективности и степени необходимости создания "Сколково". Чтобы определить, оправдала ли ожидания "российская Кремниевая долина", необходимо погрузиться в деятельность проекта.

Начнём с законодательной базы инновационного центра. Основным правовым документом, регулирующим деятельность функциональных структур и участников научного

центра, является Федеральный закон от 28.09.2010 N 244-ФЗ "Об инновационном центре Сколково". В законе прописываются в первую очередь льготы резидентам: это и освобождение от выплаты налогов на имущество и прибыль, и пониженная ставка страховых взносов- 14%, и льготы, связанные с таможенными пошлинами.[1] Весь перечень преимуществ и возможностей, предоставляемых участникам проекта, стимулирует их на разработку и в дальнейшем - на расширение производства инноваций, что можно отнести к неоспоримым достоинствам созданной инновационной системы.

Однако эти же обстоятельства ставят под вопрос ключевую цель создания "Сколково" как катализатора развития инновационной деятельности России в целом. Предприятия, не прошедшие отбор или же нежелающие вступать в ряды резидентов наукограда, не имеют такой возможности для коммерциализации своих идей, нежели участники центра. Причиной этому служит отсутствие аналогичной законодательной базы для инновационных предприятий вне рамок "Сколково". В настоящее время нет другого правового документа, регулирующего научно-техническую деятельность в масштабах всей страны, кроме Федерального закона от 23.08.1996 N 127-ФЗ (ред. от 13.07.2015) "О науке и государственной научно-технической политике". Таким образом, существует противоречивость в соотношении предоставляемых льгот резидентам и инновационным предприятиям внутри и вне структуры "Сколково".

Привлекает внимание также проблема, связанная с выбором основных направлений деятельности инновационного центра. Основные направления для разработки инноваций, которые были выделены Правительством РФ, концентрируют внимание на ключевых пяти кластерах, в то время как другие, не менее важные, отрасли экономики остались как бы "за бортом" "Сколково". В каких-то направлениях российская экономика является достаточно конкурентоспособной: ядерные технологии, космические. Однако, в ряде других прослеживается отставание от передовых технологий зарубежных стран, к примеру, в IT-технологиях. Несомненно, обеспечить равномерное развитие всем инновационным отраслям в должной степени не удастся, но делать основной упор на пять выделенных областей экономики - не совсем объективное решение.

Проанализируем некоторые показатели эффективности деятельности инновационного центра "Сколково". Так, за 2014 всего было рассмотрено около 1650 проектов, из них резидентами стали 1070 участников. [3] С 2010 по 2014 гг. фонд получил 74,65 млрд рублей из государственного бюджета, доля частных вложений составила 36,8 % от общей суммы финансирования. Из госвложений 13,9 % было направлено на инвестиции в инновационные проекты, которые были распределены по кластерам в следующей пропорции: 3,19 млрд руб. на ИТ-технологии, следующим кластером, получившим примерно тот же объём инвестиций - биомедицина (3,13 млрд), затем энергетика (2,16 млрд), и ядерные, космические технологии и минигранты в совокупности - 1,96 млрд руб.[3] У общественности вызвало вполне обоснованное недоумение расходование всего лишь чуть более 1/8 полученного от государства финансирования непосредственно на те цели, для которых "Сколково" было создано.

Обратимся к статистике грантового финансирования: на конец 2013 года было одобрено грантов на сумму 902,6 млн руб., выплачено 436 млн руб.[3] В абсолютном выражении разница суммы финансирования по сранению с 2012 годом составила - 2626,4 млн руб. Динамика суммы грантового финансирования показала отрицательный тренд, что скорее всего может быть связано с большим потоком инновационных проектов на первоначальном этапе создания "Сколково".

По данным на 2013 год, в кластер биомедицинских технологий было всего 38 заявок на гранты, из них приняты 23, большая часть грантов была выделена в направление ИТ-технологий 53 гранта общей суммой 3348 млн. руб. (за весь период функционирования Фонда) и всего 7 грантов одобрено в кластере КТ.[3]

Рассмотрим эффективность грантового финансирования на примере успешного проекта с компанией «ЦРТ инновации». На базе симбиоза предприятия и инновационного центра была создана программа для банковских учреждений. Приложение для входа в аккаунт банка

подразумевало считывание биометрических показателей человека, такого рода механизм биометрической верификации может полностью обезопасить процесс входа в приложение. Эту программу на практике использовал один из крупнейших американских банков, за что впоследствии был удостоен премии «Most Innovative Feature Award».

Другой проект, достигший порога успеха – инновационный продукт компании «Моторика». Данное предприятие занимается разработкой индивидуальных протезов кисти, параллельно компания производит бионические изделия.

В обществе бытует множество мнений о нецелесообразности расходов «Сколково», что отчасти и подтолкнуло фонд на переоценку своей политики, однако такое благое намерение лишь усугубило его положение. Руководство наукограда решило сокращать расходы за счёт резидентов. Так, в 2010 году представители «Сколково» планировали положить фармацевтические разработки в основу одного из флагманских проектов биомедицинского кластера фонда. Под проект была создана компания «Фарма-Био», в активе которой было пять инновационных разработок, в числе которых препарат для борьбы с болезнью Альцгеймера. Условием грантового соглашения с фондом было привлечение дополнительных инвестиций в размере 60 млн руб., для получения последующего гранта в размере 541 млн руб.[6] Требования были выполнены, средства привлечены от канадского инвестора. Грант был разделён на два транша, первый из которого был успешно выплачен, однако далее в условия финансирования проекта были введены корректировки, в 2013 году руководство «Сколково» сменилось, сменились и правила фонда. Остаток транша, а именно 113 млн руб фонд планировал выплатить лишь наполовину, и опять же с условием взыскания соинвестиций на оставшуюся часть.[6] Стоит отметить, что руководство компании принимало условия фонда, однако последний транш так и не был выплачен инвестиционному проекту, в результате чего разработка инновационного продукта была приостановлена, а вместо этого на участника обрушилось множество проверок и обвинений в нецелесообразности расходов. Пока происходят судебные разбирательства, разработки компаний устаревают и теряют свою значимость как нововведения.

О проблемах с последовательностью в деятельности фонда свидетельствует и пример с компанией Parallels, занимавшейся разработкой облачной программной платформы, компания получила от «Сколково» грант в размере 150 млн. рублей. На предоставленные средства планировалось купить оборудование и нанять работников. Из этих средств 225 000 рублей было потрачено на обеспечение питания в офисе. На тот момент политика фонда не запрещала тратить средства, в том числе и на питание сотрудников. Однако в процессе деятельности правила фонда изменились, и 225 000 рублей «Сколково» изъял обратно.[6]

В подтверждении тенденции, что фонд пытается сократить расходы таким способом, является пример финансирования ещё одного проекта. Компания "Оптоган" в 2011 году получила разрешение «Сколково» на открытие исследовательского центра для создания новых технологий в светодиодной промышленности. На предоставленный грант был разработан светодиодный модуль Optogan x10, который запустили в производство уже в 2012 г. Разработка не имела мировых аналогов, так как позволяла создавать светодиодные модули, размеры и мощность которых адаптируется под требования заказчика, а так же обладают высокой эффективностью и плотностью светового потока. Размер гранта не раскрывается, но уже по знакомому сценарию развиваются события и этой компании. В 2015 году «Сколково» подало исковое заявление на 29 млн рублей о взыскании денежных средств по соглашению о предоставления гранта.[6]

Проанализировав деятельность инновационного центра, говорить однозначно о недостаточном развитии грантовой системы не стоит. Данный тип финансирования знаком российскому предпринимателю и государству сравнительно недавно, поэтому такое большое количество недочётов могут быть обусловлены ещё и особенностями активно развивающейся системы.

Во главе приоритетов фонда должна стоять наука и, соответственно, её развитие. Приводя пример «Кремниевой долины», построенной на базе Стэндфордский университета, который

является одним из самых престижных в мире институтов, возникает вопрос о логике выбора Сколково как фундамента для «российской Кремниевой долины». Ведь в России уже существовали города, которые в начале 2000-х годов получили от правительства статус наукоградов: Кольцов в Новосибирской области, Обнинск в Калужской, Дубна, Жуковский, Королёв, Реутов, Пущино, Фрязино, Троицк, Черноголовка, Протвино в Московской области.

Если же сравнить инновационный центр «Сколково» с западными аналогами, то тут мы видим явное преимущество в функционале наукограда. Тем самым стоит отметить, что первенство «Сколкова» на базе данной таблицы, возлагает ответственность на организаторов и резидентов.

Таблица 1.

Сравнительная характеристика функционала технопарков[298]

Функционал	Эйдховен	Сколково	Гонконг	Технопарк Кембриджа
Аренда офисных помещений	☑	☑	☑	☑
Исследовательская и лабораторная инфраструктура	☒	☑	±	±
Сообщество инноваторов	±	☑	☑	☑
Международное сотрудничество	☒	☑	☑	±

Принято считать, что приставку «науко» эти поселения получили не просто так, а благодаря наличию на своих территориях институтов, наукоёмких производств и научных кадров. Эти города уже получали, пусть и небольшие, но дотации из госбюджета. Государство же финансировало и работу научных центров РАН, действовавших в наукоградах. «Все претенденты могли побороться за право принять у себя инновационный центр, хотя бы из соображений целесообразности. Ведь можно развивать уже готовую инфраструктуру, что значительно сэкономило бы государственные средства. Однако правительство не проводило всероссийского конкурса на право принять у себя город. «Ручной режим» управления инновационным рывком широкой дискуссии не предполагал» [2, с. 86].

Говоря об инновационном будущем России, не связывать его с развитием наукограда Сколково нельзя. Одно предшествует другому, такая цепочка взаимосвязанных элементов должна поднять страну на новый уровень инновационности. Возникшие противоречия в эффективности научно-технического центра лишь несколько замедляют процесс становления инноваций, но не пресекают его на корню. Исходя из анализа сложившейся ситуации, можно сделать вывод о том, что поскольку противоречивость является залогом развития, то хотя деятельность «Сколково» далека от идеала, она в целом отвечает тем целям, для которых фонд был создан, а также задаче инновационного развития страны в целом.

Список литературы:

1. Федеральный закон от 28.09.2010 N 244-ФЗ (ред. от 29.06.2015) "Об инновационном центре "Сколково"

2. Сколково: принуждение к чуду. Реальная история создания самого амбициозного проекта в новой России / Олег Рашидов – М.: Манн, Иванов, Фербер, 2012.- 256 с.

3. В Сколково подвели итоги 2015 года - 18 марта 2016. [Электронный ресурс]. URL: http://polit.ru/news/2016/03/18/sk_sovet2015/ (дата обращения: 07.04.16)

4. Официальный сайт инновационного центра «Сколково» [Электронный ресурс]. URL: http://sk.ru/ (дата обращения: 02.04.16)

5. Официальная страница инновационного центра «Сколково» В контакте [Электронный ресурс]. URL: http://vk.com/skolkovo/ (дата обращения: 07.04.16)

[298] Составлено автором

6. Осколки «Сколково». Наукоград «пожирает» собственных резидентов – 2010. - 10 Марта [Электронный ресурс]. URL: http://ko.ru/keys/item/131988-oskolki-skolkovo/ (дата обращения: 05.04.16)

Беломытцев Р.В.

МЕТОДЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ СДЕЛОК СЛИЯНИЙ И ПОГЛОЩЕНИЙ И ОЦЕНКА ИХ ЭФФЕКТИВНОСТИ

Беломытцев Р.В.
Научный руководитель: Ермоловская О.Ю.
к.э.н., доц., доцент кафедры «Инвестиции и инновации»
ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

Исходным пунктом инициирования сделок M&A является наличие финансовых ресурсов. Основными методами финансирования сделок M&A являются:

- заемное финансирование (debt financing),
- финансирование с использованием собственного или акционерного капитала (equity financing),
- смешанное, или гибридное, финансирование (hybrid financing).

Инструментами заемного финансирования могут выступать срочные и револьверные (возобновляемые) кредиты и кредитные линии, бридж-кредиты, коммерческие бумаги, облигации, финансирование с использованием дебиторской задолженности, договор о продаже или лизинге.

Обычно в срочных кредитных сделках (term loan or term credit) в качестве кредиторов выступают коммерческие банки, но кредиторами могут быть страховые компании и пенсионные фонды.

Чаще других для финансирования сделок слияний и поглощений используются срочные и револьверные кредиты, но иногда компании предпочитают использовать иные, некредитные источники, например, коммерческие бумаги, долговые ценные бумаги, а также дебиторскую задолженность и сдачу активов в лизинг.

Так, именно путем выпуска коммерческих бумаг в 1999 г. было рефинансировано поглощение английской телекоммуникационной компанией Vodafone американской компании AirTouch стоимостью $10,5 млрд.[299]

Инструментом заемного финансирования также являются облигации. При сравнительно длительном сроке обращения, который может достигать 5 лет, облигации, как правило, гарантируют фиксированный доход своим владельцам, а стоимость капитала для компании-заемщика, как правило, ниже, чем при использовании краткосрочных ценных бумаг. В связи с этим часто практикуется процесс первоначального привлечения капитала для немедленного финансирования сделки через размещение коммерческих бумаг с последующей их конвертацией в облигации. Именно так в 2001 году было рефинансировано приобретение Clairol (американского производителя средств по уходу за волосами) компанией Procter & Gamble общей стоимостью $5 млрд.[300]

Финансирование слияний и поглощений облигациями имеет и свои негативные стороны. В этом случае возможно понижение кредитного рейтинга компании, что, в свою очередь, делает условия последующих заимствований менее привлекательными.

Среди прочих источников заемного финансирования сделок M&A выступают использование дебиторской задолженности в качестве залога, а также лизинг (первоначальная

[299] Caplen, B. Deals of the year. Trend-setting and ground breaking / Euromoney, February 2000, p. 19. ′ Procter & Gamble Annual Report 2002, p. 34.
[300] Procter & Gamble Annual Report 2002, p. 34.

продажа приобретенного оборудования для последующего лизинга), но их использование достаточно ограничено, так как объем привлекаемых средств лимитирован.

Следующим методом финансирования сделок слияний и поглощений является финансирование с использованием акционерного капитала: в 2000-2010 годах от 30 до 40% всего объема сделок M&A было профинансировано путем обмена акций.[301] Компании, решившие заключить сделку M&A, проводили дополнительную эмиссию акций, которые в дальнейшем обменивались на акции поглощаемой или присоединяемой компании. Так, слияние фармацевтических фирм SmithKline Beecham PLC и Glaxo Wellcome PLC в 2000 году стоимостью $76 млрд. и объединение Pfizer и Warner — Lambert стоимостью $90 млрд. были профинансированы путем обмена акций.

Наибольшее распространение получили следующие способы оплаты сделки акциями приобретающей компании:

- новая эмиссия акций,
- выкуп акций у своих акционеров,
- использование ранее выкупленных акций (treasury stock),
- использование недоразмещенных акций последнего выпуска (stock put «on the shelf»), дословно, «акций, положенных на полку».

Главное различие между финансированием с привлечением заемного капитала и финансированием с использованием акционерного капитала заключается в том, что во втором случае кредитор имеет право на участие в управлении компании и на часть ее прибыли, тогда как при заемном финансировании кредитор получает только право требования возврата предоставленных средств и процентов за пользование ими.

Третьим видом финансирования сделок слияний и поглощений является гибридное или смешанное финансирование. Как следует из названия, к нему относятся инструменты, несущие в себе признаки как финансирования с привлечением заемного капитала, так и с использованием акционерного капитала одновременно.

Инструментами гибридного финансирования являются: привилегированные акции, варранты, конвертируемые ценные бумаги, секьюритизированные кредиты и серединное финансирование (mezzanine financing)[302].

Привилегированные акции (preferred stock) представляют их владельцу приоритет на участие в прибылях и на активы компании в случае ее ликвидации. Традиционно привилегированные акции считаются более рискованными ценными бумагами, чем облигации, в связи с чем инвесторы требуют более высокую доходность по этим ценным бумагам. Некоторые привилегированные акции сходны с бессрочными облигациями и не имеют срока погашения, однако большинство привязано к фонду погашения (sinking fund), часто с условием ежегодного погашения не менее 2% выпуска.

Одним из способов финансирования сделок M&A является секьюритизация активов (securitization). Старейшим типом секьюритизации активов являются ценные бумаги, обеспеченные ипотекой. В настоящее время в качестве залога или объекта секьюритизации используются самые разнообразные активы, включая дебиторскую задолженность фирмы. Но лишь крупные компании в состоянии использовать секьюритизированные кредиты для финансирования сделок слияний и поглощений. Мелкие и средние компании не столь привлекательны для потенциальных кредиторов, так как не могут гарантировать свои выплаты в достаточной степени.

Серединное финансирование (mezzanine financing), которое также называют финансированием второго уровня (second tie financing or subordinated debt), представляет собой необеспеченный заем, который гарантирует кредитору получение прав на участие в капитале компании в дальнейшем. Такое участие может быть осуществлено в форме передачи

[301] Mergerstat Review 2010, p. 15.
[302] М.Генске. Механизм финасирования слияний и поглощений: международный опыт // Слияния и поглощения, № 9, 2013. С. 90.

кредитору конвертируемых облигаций, конвертируемых привилегированных акций или варрантов. Чаще всего серединное финансирование осуществляется с использованием варрантов[303]. В качестве необеспеченного кредита выступают срочные кредиты сроком на 5–10 лет, по которым компания обязана выплачивать проценты регулярно в течение всего срока, а основную сумму долга — единовременно, в конце периода.

Серединное финансирование позволяет компании привлекать больший объем средств, чем она в состоянии гарантировать залогом, однако и обслуживание средств обходится компании дороже. В этом серединное финансирование сходно с бросовыми облигациями, отличаясь от них тем, что, во-первых, оно имеет определенные характеристики финансирования с использованием акционерного капитала, а во-вторых, размещается всегда по закрытой подписке. Источниками получения серединного финансирования обычно являются венчурные компании.

Выкуп (buyout) компании также является методом финансирования сделок M&A. Выкуп представляет собой изменение формы собственности компании, что приводит к переходу контроля над ней к группе инвесторов или кредиторов. Для того чтобы осуществить большинство сделок выкупа, требуется привлечение очень больших объемов заемных средств, что и является особенностью подобных сделок. Это дало таким сделкам название выкупа с рычагом (Leverage buyout, LBO). Их различают в зависимости от того, кто осуществлял сделку: менеджмент компании, ее работники, инвесторы и т.д.

Основная проблема сделок выкупа компаний заключается в том, что инициаторы сделки часто в своем стремлении к сверхприбылям готовы пойти на большие риски ради приобретения выбранной компании-цели, вследствие чего цена выкупа/покупки этой компании часто превышает ее действительную стоимость. Однако при этом менеджеры вынуждены вести эффективный бизнес для поддержания своей способности обслуживать долги, вследствие чего показатель прибыли до выплаты процентов и налогообложения (Earnings before interests and taxes, EBIT) может сильно возрасти. Но, тем не менее, огромные объемы задолженности могут перекрывать любые, даже очень хорошие показатели деятельности фирмы и привести к серьезным финансовым затруднениям компании в будущем.

В российской практике, более распространенной является аккредитивная форма расчетов и в этой связи используется более простой и дешевый альтернативный вариант - одновременная передача актива против перевода денег. Это возможно с привлечением банка, который своей репутацией может гарантировать сторонам надлежащее проведение сделки. В этом случае одна из сторон, в большей степени заинтересованная в завершении сделки, может взять на себя соответствующие риски и первой передать актив либо перечислить деньги.

Поскольку суммы по M&A-сделкам достигают многих десятков и сотен миллионов долларов, то возникает необходимость страхования ответственности консультантов за качество предоставленных услуг. С практической точки зрения для консультантов существует репутационный риск и если консультант не зарекомендует себя положительно в рамках сделки, то вероятнее всего, об этом станет известно, что может негативно сказаться на дальнейшей практике этого консультанта.

Список литературы

1. .Генске. Механизм финасирования слияний и поглощений: международный опыт // Слияния и поглощения, № 9, 2013. С. 90
2. Caplen, B. Deals of the year. Trend-setting and ground breaking / Euromoney, February 2000, p. 19. ′ Procter & Gamble Annual Report 2002, p. 34.
3. Procter & Gamble Annual Report 2002.
4. Mergerstat Review 2010, p. 15.
5. www.forbes.ru

[303] М.Генске. Механизм финасирования слияний и поглощений: международный опыт // Слияния и поглощения, № 9, 2013. С. 92.

Бударин Н.В.

РОЛЬ ЧАСТНЫХ КАПИТАЛЬНЫХ ВЛОЖЕНИЙ В РАЗВИТИИ ИНФРАСТРУКТУРЫ: МЕЖДУНАРОДНЫЙ ОПЫТ И РОССИЙСКАЯ ПРАКТИКА

Бударин Н.В.
Научный руководитель: Щербина Т.А.
к.э.н., доцент кафедры «Инвестиции и инновации»
ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

Потребность в диверсификации национальной экономики и снижении сырьевой зависимости предполагает значительные внутренние инвестиции. На этом фоне решение проблемы инфраструктурного дефицита становится приоритетным. Отток капитала в совокупности с девальвацией национальной валюты повлек за собой рост внутренних процентных ставок, повлиял на ухудшение инвестиционного климата в экономике. Для поддержки экономики в сложившихся реалиях необходимы качественное и количественное увеличение инфраструктурных проектов и активное инвестирование в объекты общественного пользования.

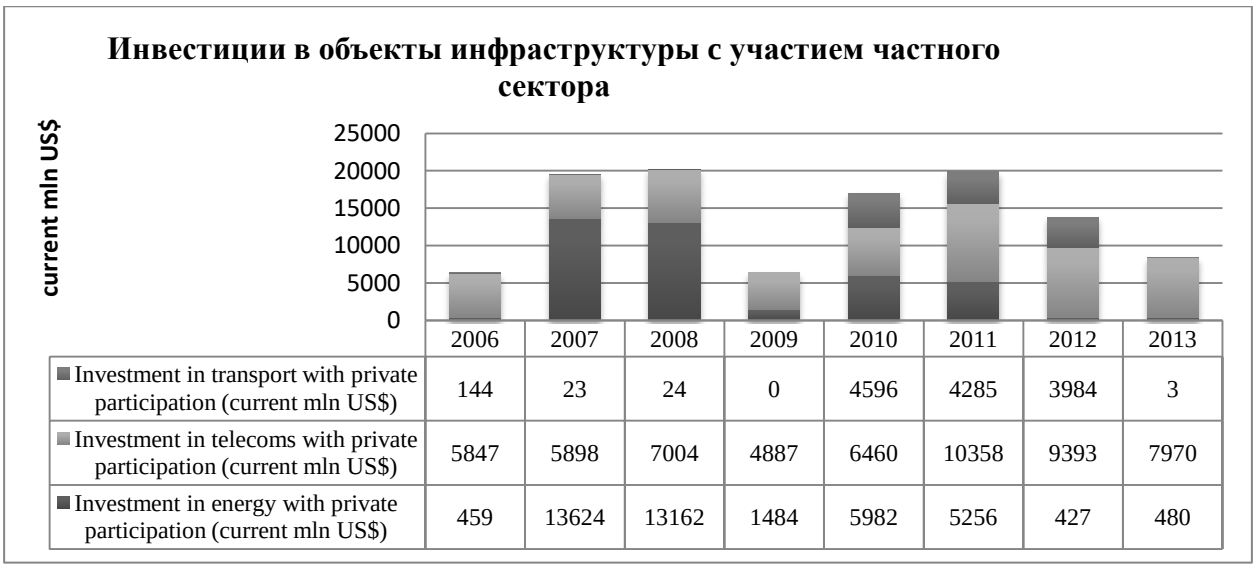
Инвестиции в инфраструктуру оказывают влияние на экономический рост и инвестиционный климат. Этот вид инвестиций – источник “длинных” денег в экономике, конвейер которых как частный, так и государственный сектор пытается запустить на протяжении многих лет. Влияние прироста инвестиций на прирост выпуска (и дохода) иллюстрирует инвестиционный мультипликатор, который увеличивает спрос в результате воздействия инвестиций на рост дохода. Рост инвестиционного мультипликатора тем больше, чем больше инвестиций направляется в инфраструктурные проекты. Справедливо и следующее: чем больше инвестиций, тем меньше стоимость факторов производства. Наибольший положительный эффект, оказываемый на снижение стоимости факторов производства, приносит развитие энергетической и транспортной инфраструктуры.

В исследовании компании Ernst & Young (далее – E&Y) по развитию инфраструктуры в России для иллюстрации влияния инвестиций на экономический рост авторы приводят пример программы инфраструктурных инвестиций в Канаде (провинция Онтарио). Зафиксирован следующий эффект от реализации программы (2006 – 2014 гг.): объем производства экономики провинции вырос на 2,1% по сравнению со сценарием, не предусматривавшим реализацию программы, а среднегодовые доходы населения увеличились более чем на 1000 долларов США. Прирост регионального ВВП составил 11,3 млрд долларов США в год в период инвестирования.

Косвенное влияние инвестиций на экономический рост заключается в росте производительности труда и в улучшении качества жизни за счет развития сферы общественного пользования.

Несмотря на положительный эффект инвестирования в объекты инфраструктуры на экономический рост экономики, на график на рисунке 1 представлены негативные тенденции: максимум частных инвестиций в энергетику пришелся на 2007-2008 год, замедление пришлось на 2009 год (кризисный период, катастрофа на Саяно-Шушенской ГЭС и прочие факторы), оживление частных инвесторов началось в 2010-2011 годах, которое сменилось в 2012 году на падение объема инвестиций.

По состоянию на 2014 год около 461 млн.дол. было инвестировано в энергетическую отрасль. Этот же показатель в Китае и Индии на 2014 год (рисунок 2) превышает показатель России в 6,23 раза (Индия) и в 1,69 раз (Китай).



	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Investment in transport with private participation (current mln US$)	144	23	24	0	4596	4285	3984	3
Investment in telecoms with private participation (current mln US$)	5847	5898	7004	4887	6460	10358	9393	7970
Investment in energy with private participation (current mln US$)	459	13624	13162	1484	5982	5256	427	480

Рис. 1 Инвестиции в объекты инфраструктуры с участием частного сектора (отсутствует информация по инвестициям в транспортную сферу в 2009 г.). Источник: составлено по базам данных WDI Мирового банка.

Инвестиции в телекоммуникации выглядят более весомо на фоне инвестиций в энергетику и транспорт. Однако в последние 3 года интерес инвесторов к данному сектору снижается.

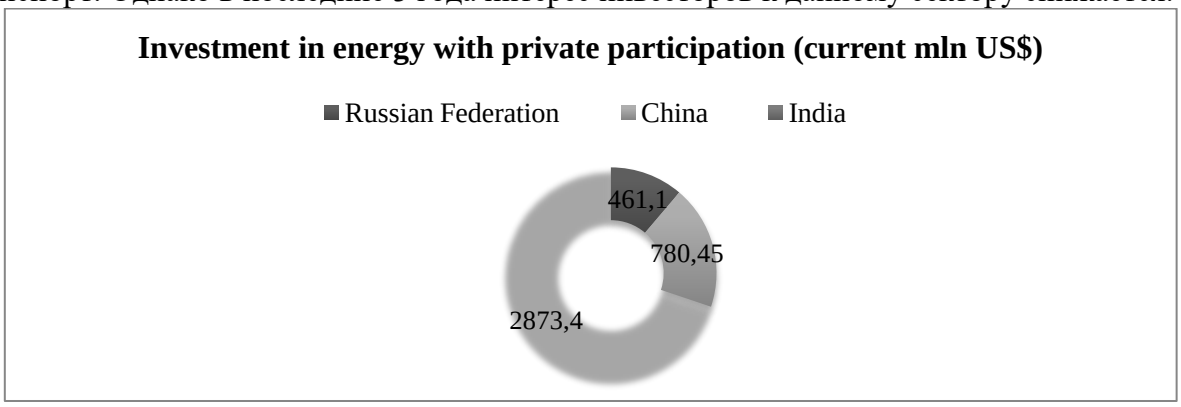


Рис. 2 Инвестиции в электроэнергию с участием частного сектора. Источник: составлено по базам данных WDI Мирового банка.

Аналитики Банка «ГПБ» (АО) составили прогноз о развитии инвестиционной активности в инфраструктуру до 2020 г.: ожидается снижение объема инвестиций на 10-15% от запланированного потока из-за сокращения бюджетных расходов; одним из основных источников финансирования инфраструктурных проектов будет накопительная часть пенсии; ожидается сотрудничество России и Китая в развитии объектов общественного пользования (Россия занимает 8 место в Топе-15 стран, в которые направлен поток инвестиций Китая).

По оценкам международной консалтинговой компании McKinsey, текущая потребность в развитии инфраструктуры стран G20 составляет 60 триллионов долларов, в последующие 15 лет ожидается рост объема инвестиций примерно на 20 триллионов дол., что свидетельствует о том, что институциональные инвесторы сигнализируют о наличии денежных средств и ждут привлекательные инфраструктурные проекты.

Для решения проблемы инфраструктурного дефицита в России, соответственно, необходимо найти подход, позволяющий привлекать средства частных инвесторов таким образом, чтобы это было выгодно и инвесторам, и спонсорам проектов, и операторам, и публичной стороне. Речь идет о модификации способов сотрудничества, а именно, о государственно-частном партнерстве(ГЧП) и простом частном финансировании(ПЧФ). Развитие таких форм сотрудничества позволит снизить нагрузку на бюджет.

Характеристики простого частного финансирования:

- помогает решить проблему инфраструктурного дефицита (игроками являются институциональные инвесторы: пенсионные фонды, страховые компании, суверенные фонды благосостояния);
- длительность инфраструктурных активов отвечает параметру долгосрочности со стороны долгосрочных обязательств институциональных инвесторов;

Характеристики государственно-частного партнерства:

- участие в крупных развивающихся инфраструктурных проектах;
- механизм инвестирования для институциональных инвесторов;
- небольшая доля в общих инвестициях в инфраструктуру.

Решение проблемы недостатка инвестиций в инфраструктуру лежит в развитии финансирования за счет привлечения средств инвесторов. В развитии источников и механизмов финансирования наблюдаются следующие тенденции:

- активизация пенсионных фондов в роли прямых инвесторов.
- организация паевых фондов и создание небанковских финансирующих организаций.
- приватизация государственных активов инфраструктуры.
- использование исламского банкинга и др.

На практике для наращивания инфраструктурного потенциала применяются проектное финансирование, в ряде проектов - механизмы ГЧП и частной финансовой инициативы (ЧФИ). Кроме вышеперечисленных способов, популярность имеют и другие инструменты привлечения частного капитала. Например, TIF – инструмент финансирования инвестиционных проектов, который использует эффект роста налогов, в результате реализации проектов, направленных на увеличение стоимости недвижимости и/или земли (инструмент актуален, в частности, при финансировании развития территории). Развитие инфраструктуры как процесс включает не только возможности для экономики, но и «болевые точки», которые препятствуют эффективному решению проблемы инфраструктурного дефицита.

В вышеупомянутом исследовании E&Y авторы ссылаются на мнение Президента Европейского банка реконструкции и развития, Сумы Чакрабарти, касательно барьеров на пути наращивания инфраструктурного потенциала России. Эксперт считает, что развитие инфраструктуры затруднено проблемой подготовки проектов, поскольку проекты подобного рода отличаются сложностью в экономическом, техническом и юридическом плане.

Решение проблемы видится в расширение экспертной базы по проектам, наращиванию институциональных мощностей в различных отраслях (например, в секторе дорожного строительства – это ГК “Автодор”,“Росавтодор”), пересмотр механизмов учета государственного долга и обязательств по ГЧП, подготовка рекомендаций на основе передовой практики по ГЧП-проектам с учетом интересов инвесторов и т.д.

Таким образом, необходимость привлечения частных инвестиций в финансирование объектов общественного назначения нарастает пропорционально спросу на объекты инфраструктуры, развитие которых исключительно за счет государственных капитальных вложений на сегодняшний день невозможно.

Список литературы

1. Бруссер П.. Модернизация инфраструктуры России: «эффект бабочки» или «принцип домино»?» / П.Бруссер // Материалы Российской недели ГЧП 2014.URL: http://pppi.ru/sites/all/themes/pppi/img/infrastructura_razv3.pdf (дата обращения 28.03.2016).
2. Вартеванян Р. Инвестиции в инфраструктуру: решая проблему дефицита финансовых средств / Р.Вартеванян, М.Шабашевич //Insight. Всемирный журнал по вопросам инфраструктуры. – 2012. - №3. – с. 4-5.
3. Ганелин М. Инфраструктура России/ М. Ганелин, Я. Яковлев, М.Тайц // Анализ рынка акций > Инфраструктура.URL: http://www.gazprombank.ru/upload/iblock/482/GPB_Infrastructure_update_250615.pdf (дата обращения 28.03.2016).

4. Курс 2030: исследование развития инфраструктуры в России/Официальный сайт E&Y. URL: http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/EY-russia-infrastructure-survey-2014-rus/$File/EY-russia-infrastructure-survey-2014-rus.pdf (дата обращения: 02.04.2016).
5. John Authers. (2015) Infrastructure: Bridging the gap / Financial Times. URL:: http://www.ft.com/intl/cms/s/0ac1a45e-86c8-11e5-90de-f44762bf9896,Authorised=false.html?siteedition=intl&_i_location=http%3A%2F%2Fwww.ft.com%2Fcms%2Fs%2F0%2F0ac1a45e-86c8-11e5-90de-f44762bf9896.html%3Fsiteedition%3Dintl&_i_referer=http%3A%2F%2Fyandex.ru%2F97c07ed347e4bdc89f1e983f414f22e6&classification=conditional_standard&iab=barrier-app#axzz44I2AuPfB (дата обращения 28.03.2016).

Галаган А.В.

ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ ИНСТИТУТА БИЗНЕС-АНГЕЛОВ В РОССИИ

Галаган А.В.
Научный руководитель: Седаш Т.Н., к.э.н., доцент
ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

На сегодняшний день сектор инвестирования слабо развит, не смотря на то, что в нашей стране существует масса талантливых людей, которым нужно только дать шанс себя проявить. В крупных развитых странах уже давно развита практика существования бизнес-ангелов, что приносит определенные успехи не только инвесторам и предпринимателям, но и странам в целом. Россия – богатая ресурсами страна, и это касается не только природных, но и самое важное в современной экономике трудовых ресурсов.

Бизнес-ангелы вкладывают свои деньги преимущественно в инновационную деятельность. Но в России на сегодняшний день складывается такая ситуация, что финансирование инновационной деятельности осуществляется в большей степени государством, а именно в пропорции 70 процентов государственного финансирования и 30 частного. Согласно Стратегии инновационного развития Российской Федерации 2020 следует изменить данное соотношение на 30 к 70, тем самым увеличив сектор частного финансирования, к которому как раз и относятся бизнес-ангелы. Именно поэтому развитие института бизнес-ангелов весьма актуально для России сегодня.

Но для начала стоит определить, кто же такие бизнес-ангелы. На сегодняшний день не существует точного понятия «бизнес-ангел», поэтому сложно четко определить, кого же можно считать таковым. Но все бизнес-ангелы обладают одной важной чертой – риск. Именно он обеспечивает бизнес-ангелам доход.

Итак, бизнес ангел – это человек, который готов вложить не только свои собственные деньги, но и свой опыт в новую идею, а также поделиться своими связями для более быстрой и эффективной её реализации. Как правило, бизнес-ангелами становятся люди, успешно построившие собственный бизнес и желающие не просто повысить доход, но и передать свой опыт молодым предпринимателям. Как и венчурные фонды бизнес ангелы вкладывают свои деньги в новые развивающиеся компании (стартапы), приобретая долю в этом бизнесе. Но в отличие от венчурных фондов они вкладываются на посевной стадии, тем самым повышая свои доходы за счет высокого риска.

В тех странах, в которых успешно используется привлечение к финансированию инновационных проектов при помощи бизнес-ангелов, формируется определенная бизнес-ангельская инфраструктура. К ней можно отнести коммерческие и некоммерческие институты, предприятия, организации и различные другие формы деятельность, главной целью которых является предоставление финансовой помощи предприятиям на начальных фазах, т.е. осуществление «посевных» инвестиций

Для того, чтобы наиболее успешного работала инфраструктура бизнес-ангельских инвестиций стоит выделить ее основные элементы. А именно формы коллективного соинвестицрования. К ним относятся различные сети бизнес-англеов и посевные фонды, государственные и негосударственные программы финансовой помощи для инновационных проектов, клубы и ярмарки бизнес-ангелов, различные тренинговые центры, и информационные порталы.

К наиболее известным элементам российской инфраструктуры бизнес-ангелов можно отнести:

- Национальная ассоциация бизнес-ангелов (НАБА)
- Национальное содружество бизнес-ангелов (СБАР)
- Национальная сеть бизнес-ангелов «Частный капитал»
- Ассоциация бизнес-ангелов «Стартовые инвестиции»
- Сколковский клуб бизнес-ангелов

Основными направления для инвестирования в России являются инновационные сферы, зачастую в сферу IT-технологий, так как в последнее время она считается наиболее прогрессивной. Но это не обозначает, что бизнес ангелы инвестируют свои средства только в одну сферу. Чаще всего они выбирают несколько проектов для вложения, в случае проигрыша в одном, у них все равно остаются другие проекты для получения выгоды.

При выборе проектов для бизнес-ангелов на первом месте стоит личность предпринимателя, а затем потенциал роста данного рынка и конкурентные преимущества товара. Часто бизнес-ангелы объединяются и осуществляют совместные инвестиции. Это помогает снизить риск для каждого из инвесторов и осуществлять финансирование более крупных проектов.

Как правило, бизнес-ангелы стараются приобретать неконтрольный пакет акций в финансируемой компании, т.е. меньше 50% акций предприятия. Их инвестиции обычно являются среднесрочными и составляют около 3-7 лет, но относительно инновационных компаний этот срок может быть увеличен в силу специфики коммерциализации инноваций. Основной целью бизнес-ангельских инвестиций можно считать максимально увеличение стоимости самой организации, что будет выгодно инвестору при дальшей продажи своей части бизнеса. Полученные от продажи акций средства инвесторы вкладывают в новые проекты.

Согласно исследованиям, проведенным в ЕС, возраст большинства бизнес-ангелов составляет 40-65 лет, 95% из них – мужчины. Подавляющее большинство бизнес-ангелов имеет опыт управления компаниями, полученный при руководстве собственными компаниями либо при работе топ-менеджерами компаний по найму. Часть из них занимается инвестиционной деятельностью параллельно с основной работой, а часть посвящает этой деятельности все свое время. Бизнес-ангелы инвестируют в различные отрасли промышленности, значительную долю составляют инвестиции в высокотехнологичные проекты. Обычно они предпочитают инвестировать в компании, расположенные поблизости от их места жительства, чтобы облегчить себе контакт с предпринимателем. Однако тенденция меняется, и в таких секторах как высокие технологии они готовы инвестировать в подходящие предприятия по всему миру.

Таблица 34. Инвестиции бизнес-ангелов в странах Европы[304]

	#BAs	#BANs	#Companies financed	**BA Inv 2013 M€**	Jobs created	Average Inv per company (€)	Average Inv per BA (€)	Average Inv per BAN (M€)
UK	4350	38	535	**84,4**	2354	157 757	19 402	2,2
Spain	2520	63	245	**57,6**	1485	235 102	22 857	0,9

[304] Данные взяты с официального сайта европейской сети бизнес-ангелов http://www.eban.org/

Russia	220	13	165	**41,8**	808	253 030	189 773	3,2
France	4320	83	376	**41,1**	1807	109 176	9 502	0,5
Germany	1510	37	185	**35,1**	916	189 838	23 258	0,9
Finland	490	12	208	**26,4**	916	126 683	53 776	2,2
Sweden	762	11	110	**19,4**	506	175 909	25 394	1,8
Turkey	450	10	61	**14,7**	400	240 984	32 667	1,5
Portugal	611	13	73	**13,8**	497	189 000	22 581	1,1
Switzerland	424	7	44	**13,3**	130	302 273	31 368	1,9
Ireland	480	6	59	**13,2**	286	222 966	27 406	2,2
Denmark	155	5	102	**11,8**	539	115 882	76 258	2,4
Belgium	350	6	67	**10**	332	149 254	28 571	1,7

Как видно из данной таблицы, Россия занимает 3 место в списке стран с наибольшим объемом инвестиций бизнес-ангелов за 2013 год. Интересным фактом является то, что по количеству бизнес-ангелов Россия уступает многим странам, но при этом инвестирует больше. Это говорит о том, что в России бизнес-ангелы обладают значительными финансовыми ресурсами, что в свою очередь благоприятно для инвестиционного сектора.

На сегодняшний день у России есть большой потенциал для развития такого рыночного механизма как бизнес-ангелы. В целом российский рынок показывает весьма впечатляющую динамику и, по оценкам Dow Jones, входит в пятерку крупнейших инвестиционных венчурных рынков Европы. По данным статистики, в нашей стране насчитывается от 100 тыс. до 137 тыс. долларовых миллионеров. Однако для развития института бизнес-ангелов в России необходимы площадки для встреч разработчиков с инвесторами, такие, как "Сколково". А так же не мало важным фактом является то, что в России очень мало механизмов защиты прав инвесторов в целом и инвесторов в высокотехнологичные стартапы в частности. Развитие института бизнес-ангелов необходимо России для увеличения эффективной деятельности российской экономики в рамках инновационного развития.

Список литературы:

1. http://firrma.ru/ - информационный ресурс о данных для стартапа
2. http://www.kommersant.ru/ - интернет-версия издательского дома «Коммерсантъ»
3. http://rusangels.ru/ - официальный сайт национальной ассоциации бизнес-ангелов
4. http://m.forbes.ru/ - официальный сайт Forbes
5. http://www.eban.org/ - официальный сайт европейской сети бизнес ангелов

Клюзко А. В.

РАЗВИТИЕ РЫНКА ДРАГОЦЕННЫХ МЕТАЛЛОВ В РОССИИ

Клюзко А. В.
Научный руководитель: Щербина Т. А.
к.э.н. доцент кафедры "Инвестиции и инновации"
ФГОБУ ВО Финансовый Университет при Правительстве Российской Федерации

Драгметаллы такие как: серебро, золото, платина, а также металлы платиновой группы в современном мире являются особым типом финансовых активов. Драгоценные металлы сейчас используются в экономике достаточно широко. Во-первых, как объект инвестирования и краткосрочных финансовых сделок, во-вторых, как объект используемый в некоторых отраслях промышленного производства. Что подтверждает тот факт, что развитие этого сегмента российского финансового рынка увеличивает ряд финансово-инвестиционных возможностей инвестиционных институтов, коммерческих банков и других участников рынка, дает им способность диверсифицировать финансовые риски более эффективно. Так же важно упомянуть, что в прошлом, когда бумажные деньги еще не использовались так активно как сейчас, драгоценные металлы применялись намного шире и представляли собой эквивалент стоимости, который в полной мере выполнял функции современных наличных денег.

Развитие рынка драгметаллов представляет собой важнейший элемент формирования рыночных отношений в России в целом. Современный рынок драгоценных металлов включает в себя весьма широкий набор участников: коммерческие банки, промышленные предприятия драгметаллов, физические лица, инвестиционные институты, контролирующие органы и государственные фонды и т.д. Урегулирование весьма широкого круга взаимоотношений между ними является насущной финансово-экономической и нормативно-правовой проблемой.

Среди множества задач, которые определяют успешное развитие экономики России, наиболее важной и актуальной является проблема оптимального использования ресурсного потенциала нашего государства. Решение данной проблемы позволит установить необходимый динамизм для всего народно-хозяйственного комплекса России, а также увеличить социальную защищенность населения.

Россия занимает лидирующее место в рейтинге стран, наиболее обогащенных ресурсами. Ресурсный потенциал, которой располагает 80-85% всего национального богатства, оценивается, по различным данным, в 340-380 трлн. долл.

На сегодняшний день возникла необходимость радикальной перестройки всей системы коммерческих, финансовых и производственных связей в области добычи драгоценных металлов России, которая находится в критической с середины 90-х гг. ситуации. Этому свидетельствует хроническая задолженность страны за добытый ранее металл, недостаток современной техники, а также отсутствие необходимых условий для стабильного функционирования и обогатительных добывающих предприятий из-за резкого роста цен на электричество, оборудование, транспортировку, материалы и все виды топлива.

В то же время в Россия распоряжается достаточно крупными запасами драгоценных металлов, в стране существуют опытные продуценты, есть товар, который по своему качеству соответствует международным требованиям и стандартам. Сейчас золотодобычей в России занимаются около 600 артелей, акционерных обществ и иных производственных структур, которые выступают как самостоятельные недр пользователи, несмотря на это 14 предприятий добывают примерно 45% от всего золота, добываемого в нашей стране. Главным источником предложения драгметаллов на рынке является новая добыча.

Драгоценные металлы используются не только как материал для ювелирной промышленности, электронике, стоматологии и ряде других отраслей, но и как специфический финансовый инструмент, который является объектом инвестирования, как в накопительных целях, так и в целях спекуляции. Спрос формирующийся на рынке

драгоценных металлов образуется за счет промышленных потребителей с одной стороны, и инвесторами, которые накапливают драгоценные металлы в качестве резервов, сокровищ — с другой.

Основной задачей на сегодняшний день является либерализация рынка драгоценных металлов. Для осуществление данной цели, необходимо упразднение рудиментов административно-командной экономики – государственных ограничений, которые мешают развитию прозрачности на рынке драгоценных товаров и услуг в России, снятие запретов, наложенных на экспорт, а также снижению таможенных пошлин, налогов и т.д. Кроме того крайне важно чтобы государство продвигало свободную конкуренцию, диверсификацию производства и продаж. Необходимо поощрение малого бизнеса, который бы заполнял рыночные ниши, одним словом, формирование более свободного рынка для потребителей и производителей, учитывая их общие интересы и интересы государства.

Одной из серьезнейших проблем, сдерживающих развитие рынка драгметаллов внутри России, выступает низкая ликвидность драгоценных металлов, в том числе золота для интересов реальных инвесторов из-за того, что при продаже взымается НДС, делающий эту операцию экономически нерентабельной из-за своего размера. Поэтому слитки чаще всего покупаются как подарки, причем в небольших количествах. В этом смысле показателен опыт других стран, где при приобретении золотых слитков не уплачивается НДС.

Делая вывод и подводя итоги, для усовершенствования рынка драгметаллов основной целью России на сегодняшний день является решение таких проблем как:

- усовершенствование нормативно-правовой базы развитие отдельных сегментов вторичного рынка;
- повышение ликвидности финансовых активов в металлах;
- создание ценных бумаг, номинированных в драгоценных металлах или обеспеченных ими;
- расширение использования обезличенных металлических счетов;
- устранение налога на добавленную стоимость на слитки и памятные монеты;
- создание полностью сформированной рыночной инфраструктуры и биржевого оборота металлов;
- сохранение повышенной экспортной ориентации рынка на фоне ограниченного внутреннего спроса.

Список литературы

1. Т.А. Щербина, А.Н. Литвинов / Инвестиции в драгоценные металлы: организация и технология. - Вестник Орловского государственного университета. Серия: Новые гуманитарные исследования. 2014. № 1 (36). С. 172-175.
2. Щербина Т.А. Литвинов А.Н. Тезаврационные инвестиции: теория и методология// Вестник Орловского государственного университета. Серия: Новые гуманитарные исследования. 2013. № 6 (35). С. 154-157.
3. Журнал «Золото и технологии» 2014, № 23, с.21-22. URL: http://zolteh.ru/index.php?dn=news&to=art&id=598
4. Добыча золота в России 2015. URL: http://zolotodb.ru/articles/other/gold/10922
5. Интервью с руководителем комитета по драгоценным металлам Ассоциации российских банков (АРБ), руководителем службы по работе с драгоценными металлами АКБ Сергеем Кашубой. URL:
6. http://www.old.rcb.ru/Archive/articles.asp?id=1632

Митюшенков А.Н., Качибая П.С.
СОСТАВ И СТРУКТУРА ИНВЕСТИЦИЙ В АПК

Митюшенков А.Н.,
Качибая П.С.
Научный руководитель: Щербина Т.А. к.э.н.,
доц., кафедры «Инвестиции и инновации»
ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

Сельское хозяйство и другие отрасли АПК активно развиваются, при активной государственной поддержке. В территории России заложен большой потенциал, который только начинает проявляться. На территории нашей страны, согласно последним подсчетам, с учетом развития современных технологий, расположено около 10 процентов всех земель мира, пригодных для пахотных работ. Наиболее благоприятными регионами для этого являются Центральная и Южная часть страны. Особенности экологии России позволяют в промышленных масштабах заниматься пчеловодством, сбором и выращиванием ягод, грибов и трав. По этой же причине Российская Федерация до сих пор является самым массовым и качественным экспортером икры и редких пород рыб. Актуальность темы во многом обусловлена необходимостью реализации политики импортозамещении. Меры по импортозамещению были разработаны как ответ на продовольственные санкции, побудившие правительство в ускоренном темпе начать проводить долгожданную реформу сельского хозяйства, которую откладывали уже несколько десятилетий. Таким образом, ввиду комплекса экономических и политических факторов, настало подходящее время для нового этапа в развитии отечественного АПК, а значит, и привлечения новых инвестиций в эту сферу экономики. Свидетельством этого является то, что в современных условиях, согласно Росстату, доля АПК в российской экономике возросла с 4,9 до 12 процентов, заняв 4 место в ее структуре[1,с.55].

АПК России как сферу экономической деятельности можно представить в следующем виде:

- сельское хозяйство;
- отрасли и службы, обеспечивающие с/х производство (машиностроение, производство удобрений и т.д.)
- перерабатывающие отрасли
-инфраструктурный блок (заготовка, транспортировка, хранение, торговля и т.д.).

В свою очередь сельское хозяйство так же делится на подотрасли: крупнорогатый скот; свиноводство; растениеводство; прочие отрасли (бортничество, разведение раков и т.д.).

Заметим, что некорректно рассматривать импортозамещение исключительно в рамках государственных программ, так как данный процесс нужно рассматривать и с позиции повышения конкурентоспособности на мировых рынках и взятых обязательств перед ВТО. Иными словами, при проработке стратегии импортозамещения, нужно руководствоваться не только нынешним положением в стране и государственной политикой, но и будущим состоянием мирового рынка сельхозпродукции.

На наш взгляд, целесообразно разделить наиболее обсуждаемые товары подлежащие импортозамещению на три группы:

- экзотические товары, не имеющие аналогов в России – абсолютная импортозависимость;
- молочная продукция и говядина – высокая зависимость от импорта;
- свинина, мясо птицы, овощи – низкая зависимость от импорта.

В соответственно с данным подходом следует говорить и о различных направлениях стратегии дальнейшего развития импортозамещения в АПК, а также о формах и направлениях инвестиций в нем [2,с.44].

Первое направление будет относиться к товарам, которые по определенным причинам не изготавливаются в РФ. Такая продукция относится к «критическому импорту», поскольку

аналогов ему нет. Основной задачей на данном направлении будет постепенное увеличение товарных акцизов на данные продукты, а так же поиск товаров-субститутов путем инвестиций в НИОКР и АПК.

Второе направление имеет отношение к товарам, которые производятся на территории России, но испытывают сильное давление со стороны импортных аналогов. Развитие в данном направлении должно предполагать прежде всего не только протекционную политику со стороны государства, но и обеспечение льготами и субсидиями в рамках программ поддержки сельского хозяйства. Конечно, стоит так же создать условия для привлечения инвестиций в рамках АПК, с целью создания конкурентноспособной инфраструктуры производства сельхозтоваров, с целью обеспечения конкурентоспособности отраслей, по крайней мере на внутреннем рынке.

Третье направление относится к товарам, производство которых в России налажено на достойном уровне, а количество и качество продукции вполне способно конкурировать с иностранными аналогами. Для реализации данного направления необходимо направить внимание прежде всего на создание стабильного потока экспорта данных товаров зарубеж, прежде всего в страны ЕврАзЗС, ЕС и Азии с целью минимизации расходов на транспортировку товаров. Так же стоит, путем законодательного регулирования, обеспечить стабильный приток инвесторов в данные отрасли АПК.

Как и в любой другой сфере экономической деятельности, АПК присущи свои особенности, создающие уникальный по своей сути инвестиционный климат. Ввиду ряда особенностей ведения предпринимательской деятельности в области сельского хозяйства, можно выделить ряд факторов, которые будут непосредственно влиять на принятие инвестиционных решений. Этими особенностями являются:

-высокие капитальные затраты;

-большие сроки окупаемости;

-территориально-климатическая зависимость;

-высокие риски ведения хозяйства.

За последние 10 лет наметилась тенденция, при которой только у крупных агропромышленных холдингов есть возможность показывать стабильный рост и без опасений расширять производство, делать продукцию разнообразнее и внедрять инновации. Речь идет, в первую очередь, о представителях неофициального клуба «АГРО 300», который включает крупнейших представителей данной отрасли в России. Предприятиям, входящим в этот клуб, намного проще вести бизнес, привлекать инвестиции, кредиты и государственные гранты. Объясняется это тем, что наиболее крупные представители сельскохозяйственного бизнеса в России являются наименее рисковыми предприятиями, а значит представляют наибольший интерес для потенциальных инвесторов. В то время как остальные предприятия, зачастую, вынуждены довольствоваться своими собственными средствами. Подобная ситуация обстоит и с политикой государства при выдаче грантов, и с «Сельскохозяйственным банком» при предоставлении кредитов – во всех случаях предпочтение отдается крупным агрохолдингам, таким как, «Мираторг», «Черкизово», «Русагро», которые с гораздо большей вероятностью способны гарантировать собственную прибыль, возврат займов, выплату процентов и т.д. Все это в совокупности создает нездоровый инвестиционный климат, при котором даже предприятиям среднего масштаба может быть трудно привлечь новые инвестиции.

С 1995 по 2014 года произошел существенный количественный рост инвестиций в основной капитал сельского хозяйства (основной капитал увеличился почти в 52 раза). При этом удельный вес инвестиций в сельское хозяйство в общем потоке инвестиций не изменился, его значение за этот период составило - 3,7%[3,с.3].

С одной стороны, это говорит об относительной стабильности роли бизнеса в экономике страны, а с другой стороны, показывает, что за указанный период доля инвестиций в основной капитал сельского хозяйства осталась на том же уровне, как и 20 лет назад. Это свидетельствует о том, что в первую очередь АПК не отличается высокой инвестиционной привлекательностью и легкостью оперирования бизнесом в данной сфере, что делает

практически невозможным для новых и/или малых предприятий привлечение потенциальных инвесторов с целью расширения производства [4].

Проведенное исследование позволяет сделать выводы о том, что на сегодняшний день под давлением правительственных программ и государственной политики, план по импортозамещению частично удалось реализовать, в первую очередь, в животноводческой отрасли. Однако, вследствие снижения покупательской способности граждан, для компенсации своих затрат и укрепления бизнеса, производителям уже сейчас необходимо начать ориентироваться на иностранных потребителей, тем более, что текущий курс доллара поощряет экспорт, а цены на пшеницу за последние два года выросли, в среднем, в 1,25 раза [5,с.22].

В настоящее время можно утверждать так же, что лишь системная модернизация АПК позволит обеспечить полноценное импортозамещение в его отраслях. Реформы подобного рода должны иметь отношение ко всей технологической цепочке - начиная со стадии добычи сырья и заканчивая стадией доставки продукции до конечного потребителя. Важно совершенствовать производственную и социальную инфраструктуру, а так же систему управления АПК в целом. Подобные действия способны не только улучшить инвестиционный климат в целом по АПК и обеспечить страну доступными и качественными продуктами питания, но и реализовать идею национальной независимости от импорта иностранных сельхозпродуктов. Поэтому сейчас наиболее подходящее время для крупных инвестиций в сельское хозяйство, поскольку это будет иметь поддержку со стороны государства и сулит немало выгод в будущем.

Список использованной литературы

1. Инвестиции в России. 2015: Стат.сб./ Росстат. - М., 2015. – 190 с.[Электронный ресурс]. URL.:- http://www.gks.ru/(дата обращения 04.05.16)
2. Щербина Т. А. Политика импортозамещения: финансово-экономические и правленческие аспекты реализации / Т.А. Щербина// Экономика. Налоги. Право. - 2016.- №1.- С.43-52.
3. Алтухов А.И. Импортозамещение в агропродовольственном комплексе страны: проблемы и пути их решения / А.И. Алтухов // Вестник Курской государственной сельскохозяйственной академии. -2015.- № 3.- С. 2-6.
4. Саадуева М.М. Инвестиции в АПК / М.М.Саадуева // Российское предпринимательство.- 2011.- № 4(181).- С. 174-179
5. Абдулрагимов И.А. Направления выработки стратегии импортозамещения в АПК Российской Федерации /И.А. Абдулрагимов // Экономика и управление.- 2015.- №3 (124).- С.23-26.

Ермолаева О.В., Михелашвили Н.Р.

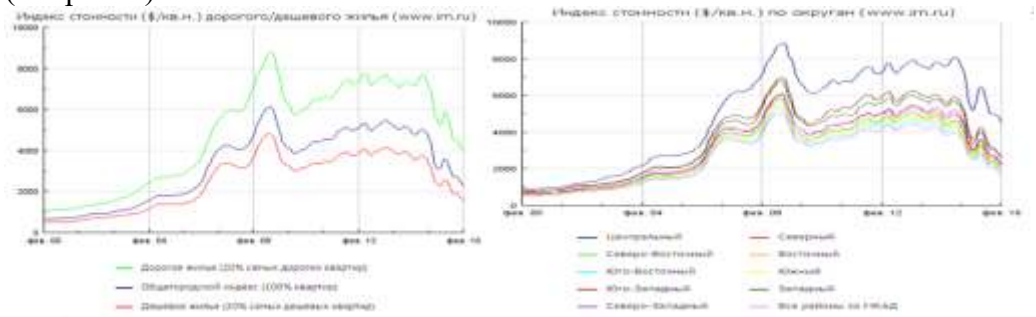
ИНВЕСТИЦИИ В НЕДВИЖИМОСТЬ В РОССИИ И ЗА РУБЕЖОМ: ПРОБЛЕМЫ, ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Ермолаева О.В., Михелашвили Н.Р.
Научный руководитель: Седаш Т.Н.
к.э.н., доц. кафедры «Инвестиции и инновации»
ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

На сегодняшний день многие инвесторы помимо получения активного заработка ориентируют свою стратегию на грамотное вложение денежных средств с целью получения стабильного пассивного дохода. Одним из инструментов для достижения этой цели являются инвестиции в недвижимость. В целом вложения в недвижимость можно условно разделить на 3 группы: жилье, земля и недвижимость, приносящая доход. Жилье - наиболее «разносторонний» способ вложения, так как позволяет не только получить финансовый доход, но и извлечь выгоду от практического использования (проживание, сдача в

аренду и др.). Кроме того, стабильно высокий спрос на жилье обеспечивает постоянный рост цен на объекты этой группы. Вложения в землю характеризуются повышенным уровнем риска, так как курсовая стоимость земельных участков зависит от экологических, экономических, политических, юридических и других факторов. Инвестиции в недвижимость, приносящую доход, являются наиболее прибыльными, но и сопряжены с высоким уровнем риска ввиду длительных сроков окупаемости, высокой стоимостью и низкой ликвидностью объектов.

Также в конкретных случаях встает проблема обоснования вложений в недвижимость, тем более, если речь идет не о покупке квартиры для жизни, а о вложении сбережений или свободных средств. С этой целью удобно воспользоваться различными индексами, например, цен и доходности. Так, например, динамика средних цен на недвижимость по Москве различного сегмента и по округам свидетельствует о том, что февраль 2016 года принес некоторую активизацию московского рынка недвижимости, а также стабилизацию ценовых показателей (см. рис. 1)[305].



10 регионов России — лидеров по годовому росту цен

Регион	Цена в 12.2014, руб/кв. м	Цена в 12.2015, руб/кв. м	Прирост
Крым	69 603	85 110	22,3 %
Сахалинская область	82 595	95 073	15,1 %
Дагестан	38 951	43 184	10,9 %
Кабардино-Балкария	40 688	43 682	7,4 %
Приморский край	61 974	66 100	6,7 %
Чеченская республика	34 338	35 960	4,7 %
Карачаево-Черкесия	41 214	43 013	4,4 %
Калининградская область	57 036	59 216	3,8 %
Камчатский край	66 776	69 033	3,4 %
Астраханская область	43 295	44 617	3,1 %

10 регионов России с самым большим снижением цен

Регион	Цена в 12.2014, руб/кв. м	Цена в 12.2015, руб/кв. м	Снижение
Ханты-Мансийский АО	74 095	66 855	-9,8 %
Кировская область	49 399	45 110	-8,7 %
Вологодская область	45 650	42 021	-7,9 %
Коми	60 365	55 582	-7,9 %
Тюменская область	66 064	61 213	-7,3 %
Новгородская область	49 956	46 320	-7,3 %
Ямало-Ненецкий АО	76 514	70 993	-7,2 %
Карелия	49 303	45 794	-7,1 %
Красноярский край	56 175	52 358	-6,8 %
Кемеровская область	43 318	40 716	-6,0 %

Рис. 1. Динамика средних цен на недвижимость по Москве и регионам РФ за 2010-2016 гг.

Однако, цены на квартиры в Москве продолжают падать, с одной стороны в связи со словесными интервенциями чиновников, объявивших о завершении периода льготной ипотеки, что, разумеется, оживило спрос, с другой стороны вследствие повышения валютного курса часть владельцев валютных сбережений активизировали свои инвестиционные предпочтения. Рассматривая динамику цен в страновом разрезе, также можно наблюдать полярные тенденции. Однако, в большей степени преобладает прирост цен на сегмент вторичного жилья (максимальное значение за год 22,3% по республике Крым), нежели их уменьшение (максимальное значение за год -9,8% по Ханты-Мансийскому АО). В целом же, снижение средних цен предложения на вторичное жилье за 2015 год (декабрь 2015 к декабрю 2014-го) оказалось умеренным — 2,8%. Более того, если сравнивать цены на конец 2015-го с декабрем докризисного 2013 года, то цены на вторичные квартиры все еще остаются выше на 2,9%. Следует помнить, что такое плавное снижение происходит на фоне значительной общей инфляции, которая в 2014 году составила 11,3%, а в 2015 — 12,9%.

Ввиду кризисной ситуации на российском рынке недвижимости следует рассмотреть инвестиционную привлекательности вложений в недвижимость за рубежом, которую легко определить благодаря зримости приобретения и надёжности размещения средств. Вложить

[305] Источники: Аналитический обзор журнала «ИРН – индикаторы рынка недвижимости» - февраль 2016: http://www.irn.ru/info/#info, Аналитический обзор журнала «Домофонд: Найди свое идеальное жилье» - 2015 г.: http://www.domofond.ru/pricearchive/downloads/21/price-realty-report-2015

капитал в иностранную недвижимость рекомендуют многие эксперты, однако далеко не все инвесторы в состоянии грамотно просчитать возможные риски приобретения коммерческих или жилых объектов, а также оценить потенциальную прибыль от этой операции.

Выбор страны, в которой приобретается недвижимость, зависит от стратегии инвестирования и целей, преследуемых инвестором. Специалисты выделяют 4 основных направления инвестирования, каждое из которых характеризуется своими особенностями[306].

1. Инвестиции в недвижимость развитых стран. Покупка недвижимости в Германии, Великобритании, Франции, США и других странах с высокоразвитой капиталистической экономикой на сегодняшний день привлекает прежде всего фактором надежности инвестиций. Основными факторами, говорящим в пользу инвестирования в недвижимость этих стран, являются справедливое в отношении нерезидентов законодательство, удобный налоговый режим, надёжность и сохранность вложений. Однако высокая стоимость объектов ограничивает выход на этот рынок мелких инвесторов. Что же касается элитной недвижимости, то в этом сегменте россияне остаются в тройке лидеров, например, в 2013 г. они вложили в лондонский рынок жилья около $300 млн.

2. Инвестирование в недвижимость на мировых курортах. Такой вариант вложения капитала в жилье за границей тоже является достаточно дорогим, но, с другой стороны и достаточного доходным. Прежде всего, такие объекты приобретаются с целью заработка на аренде. Южная Европа: Кипр, Греция, Испания. Инвестиции в здешнюю недвижимость считаются достаточно перспективными, поскольку стоимость объектов сегодня находится на непозволительно низком уровне. Например, в Испании по сравнению с успешным 2007 г. цены упали на 47,7%. Следовательно, потенциальный рост стоимости недвижимости здесь может быть высоким, но сложная экономическая ситуация и недооценка роли местных особенностей рынка делают инвестиции в этих странах весьма рискованными.

3. Инвестиции в недвижимость развивающихся стран. Чаще всего приобретается с целью дальнейшей перепродажи. Популярными объектами для наших инвесторов в последние годы выступает недвижимость в Турции, Чехии, Болгарии, Китае, Черногории. Это направление особенно полюбилось российским и украинским инвесторам в силу низкой стоимости на жилую и коммерческую недвижимость, а также благодаря общему социалистическому прошлому, сформировавшему у населения менталитет, схожий с нашим. В Болгарии, например, наши соотечественники скупили более 500 тысяч объектов, в Черногории на долю россиян приходится около ½ всех сделок с недвижимостью.

4. Инвестирование в недвижимость в странах с нестабильной экономической ситуацией. Наконец, наиболее рисковый вариант инвестиций недвижимость за рубежом - это покупка жилья в странах, остро переживающих период экономического и политического кризиса (Греция, Кипр, Египет и т д). Кризисные явления вызвали существенное падение цен на недвижимость в этих странах, поэтому многие инвесторы, несмотря на нестабильность, спешат вложить туда капитал, полагая, что сейчас они покупают объекты недвижимости по минимально возможной цене, а в дальнейшем после преодоления кризиса она существенно подорожает. То есть основной целью инвестирования здесь также выступает перепродажа. Такая инвестиционная стратегия имеет свои преимущества, но и высокие риски.

Среди основных преимуществ инвестиций в недвижимость за рубежом можно выделить следующие:

1. Стоимость недвижимости за границей во многих странах ниже, чем в крупных или курортных городах России и Украины, а качество, инфраструктура и состояние объектов намного лучше; предполагаемый пассивный доход от сдачи недвижимости в аренду выше, чем прибыль от аналогичных сделок на родине;

[306] Электронный журнал «Современные инвестиции: Pammtoday» - ссылка на доступ: http://pammtoday.com/investicii-v-nedvizhimost-za-rubezhom.html

2. Купив недвижимость за рубежом, инвестор получает возможность использовать ее не только в целях пассивного заработка, но и в личных целях: например, отдыхать там или в будущем переехать жить в эту страну, уже имея там квартиру или дом.

3. Уровень защищённости инвестиций выше - инвестиции в зарубежную недвижимость позволяют диверсифицировать портфель инвестиций, распределяя личный капитал между активами разных государств, повышая его устойчивость к рискам.

К основным же недостатки вложений в недвижимость за рубежом можно отнести следующие аспекты:

1. Достаточно сложная для неосведомленного человека процедура приобретения недвижимости, необходимость разбираться в законодательных аспектах другого государства.

2. Многие инвесторы приобретают недвижимость за рубежом через посредников или пользуясь услугами юристов, а это дополнительные расходы, связанные с покупкой зарубежной недвижимости, - составляют, как правило, не менее 5-10% ее стоимости, а это довольно серьезные суммы. В частности, это налоги и сборы, которые придётся заплатить в бюджет иностранного государства.

3. Полная зависимость от законодательной базы другой страны, которая в любой момент может поменяться. К примеру, доходы от операций с недвижимостью для нерезидентов могут обложить дополнительными налогами, что сделает сдачу в аренду или перепродажу купленной квартиры или дома попросту невыгодной.

4. Сложности с подбором объекта, подходящего по параметрам и способного принести достойную прибыль: цены на недвижимость за рубежом могут не только расти, но и падать, а предсказать изменение особенно в долгосрочной перспективе цен, достаточно сложно, точно это не сможет сделать никто. Кроме того, финансовый кризис, новые волны которого все чаще вспыхивают то в одном, то в другом государстве, может спровоцировать падение цен на недвижимость, что принесет инвестору убытки.

5. Инвестиции в зарубежную недвижимость могут предполагать обязательное получение разрешения в государственных органах своей страны. А это может привлечь к инвестору повышенное внимание фискальных органов.

В последнее время россияне стали приобретать меньше зарубежной недвижимости - на снижение объёма инвестиций в недвижимость за рубежом повлияло ухудшение отношений между Западом и Россией запрет на приобретение и владение иностранной недвижимостью для отечественных госчиновников, неравномерная динамика спроса на зарубежную недвижимость. В Великобритании, США и ряде стран ЕЭС спрос фактически стал отрицательным, поскольку большинство объектов там приобреталось с целью получения вида на жительство. В Италии, Франции, Швейцарии, Монако спрос на недвижимость остаётся стабильно высоким, но россияне теперь отдают предпочтение объектам, привлекательным с коммерческой точки зрения. Недорогая недвижимость в Болгарии, Испании, Черногории, Греции также находит своего покупателя, однако географические приоритеты постепенно меняются. Повысился интерес к приобретению недвижимости в ОАЭ, всё большую популярность приобретает безвизовый Таиланд, Вьетнам, остров Бали, Филиппины и другие экзотические места[307].

Вместе с тем, по ряду европейских стран наблюдается хорошая динамика доходности от инвестирования. Так, в 2013 году по сравнению с 2003 вложения в недвижимость во Франции обеспечили доходность 60%, в Великобритании – 30%, Италии, Латвии – 20% (см. рис. 2)[308].

[307] Статья «INFOX.RU – ЦБ: вложения россиян в зарубежную недвижимость упали» – 18.06.2016: http://www.infox.ru/realty/foreign/2015/06/18/CB__vlozhyeniya_ross.phtml

308 Отчет «JLL – Перспективы мирового рынка: 1 квартал 2016 – ссылка на доступ: http://www.jll.com/Research/JLL-Global-Market-Perspective-Q1-2016.pdf

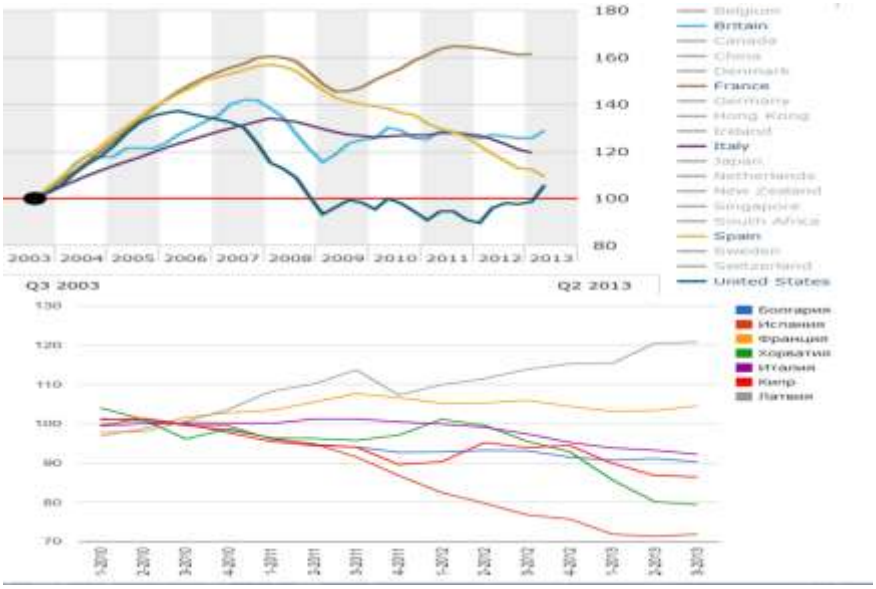


Рис.2. Доходность инвестиций в недвижимость за рубежом.

Однако, при анализе доходности за период с 2010 по 2013 гг. можно отметить отрицательный финансовый результат от вложений в недвижимость Хорватии, Италии, Кипра, Испании и незначительный прирост от вложений в недвижимость Франции (5%), Латвии (20%). Более того, больший прирост доходности показывают инвестиции в офисную недвижимость, нежели в жилую в среднем на 1%. В целом, россияне исходя из данных за 1кв. 2015 провели трансграничных операций по покупке зарубежной недвижимости на 281 млн долларов, что на 41,9% меньше по сравнению с показателем за аналогичный период прошлого года (484 млрд долларов). По сравнению с данными четвертого квартала 2014 года, объем операций уменьшился на 44,6%. Всего в 2014 году российские граждане провели трансграничных операций по покупке недвижимости за рубежом на 2,048 млрд долларов[309].

Таким образом, инвестор, желающий вложить свои деньги в зарубежную недвижимость имеет достаточно богатый выбор. На данном этапе наибольшие доходы приносит элитная недвижимость в таких странах, как Канада, Австралия и Китай. Однако, несмотря на всю перспективность инвестирования за рубеж, инвестору необходимо первым делом скрупулёзно изучить рынок выбранной вами страны. Следуйте главному правилу инвестора: время, затраченное на подготовку к инвестированию должно соотноситься со временем, потраченным на зарабатывание суммы, которую вы собираетесь вложить.

Список литературы

1. Аналитический обзор журнала «ИРН – индикаторы рынка недвижимости» - февраль 2016: http://www.irn.ru/info/#info
2. Аналитический обзор журнала «Домофонд: Найди свое идеальное жилье» - 2015 г.: http://www.domofond.ru/pricearchive/downloads/21/price-realty-report-2015
3. Современные инвестиции: Pammtoday – http://pammtoday.com/investicii-v-nedvizhimost-za-rubezhom.html
4. Отчет «JLL – Перспективы мирового рынка: 1 квартал 2016 http://www.jll.com/Research/JLL-Global-Market-Perspective-Q1-2016.pdf
5. РБК. Недвижимость –Названа самая перспективная страна для вложений в недвижимость, 02.03.2016
6. INFOX.RU – ЦБ: вложения россиян в зарубежную недвижимость упали, 18.06.2016: http://www.infox.ru/realty/foreign/2015/06/18/CB__vlozhyeniya_ross.phtml

309 Статья «РБК.Недвижимость – Названа самая перспективная страна для вложений в недвижимость» - 02.03.2016

Островская А.И., Шорина Е.В.
ИНВЕСТИЦИИ В СЕЛЬСКОЕ ХОЗЯЙСТВО

Островская А.И., Шорина Е.В.
Научный руководитель: старший преподаватель Чадина Е.В.
ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

Вопрос выгодного и перспективного инвестирования всегда актуален. Проблеме развития сельского хозяйства посвящено множество исследований. Несмотря на уменьшение доли сельского хозяйства в мировом ВВП, оно продолжает играть значительную роль в развитии мировой экономики и жизни общества. Сельское хозяйство обеспечивает большое количество рабочих мест, оно производит продукты питания и сырье[310]. Сельское хозяйство России нуждается в постоянной поддержки со стороны государства. На сегодняшний день государство уделяет внимание этой отрасли разрабатывает различные программы развития, что благоприятно сказывается на сельском хозяйстве. Отрасль становиться прибыльной и тем самым привлекает инвесторов»[311]. В докладе Продовольственной и сельскохозяйственной организации Объединенных наций говориться, что инвестирование в сельское хозяйство – одна из важнейших и наиболее эффективных стратегий экономического роста и снижения уровня нищеты в сельских районах, где живет большая часть беднейшего населения[312]. Трусова С.М., анализируя статистические показатели развития инвестиций в сельское хозяйство, пришла к выводы, что иностранные компании так же охотно вкладывают деньги в развитие сельского хозяйства России, как и в проекты по переработке и добыче нефтяных месторождений. Об этом свидетельствует всплеск деловой активности китайских и южнокорейских компаний в Приморском крае[313].

В настоящее время большинство иностранных фирм подтверждает не только сохранение интереса к вложениям капитала в отрасли АПК, но и намерения к расширению производства в России. Однако для обеспечения благоприятного инвестиционного климата, необходим фактор стабильности. Одним из условий стимулирования притока иностранного капитала и защиты иностранных инвестиций является совершенствование законодательной базы и правовых норм, а также возможность обеспечить их обязательное соблюдение. Законы, регламентирующие инвестиционную деятельность, страдают серьезными недостатками: заимствование норм, применяемых в государствах с иным уровнем институционального и культурного развития; наличие взаимоисключающих норм, в том числе в рамках одного закона. Необходим механизм, гарантирующий толкование законов в соответствии с приоритетами инвестиционной деятельности, а также экономическими законодательствами, которые ставит перед собой страна или отдельный регион[314].

Что касается компаний-игроков на рынке сельского хозяйства, следует отметить, что многие компании, равно как и частные инвесторы постоянно проводят анализ рынка, стремясь найти альтернативные возможности вложения средств, которые способны произвести стабильный денежный поток. Среди прочих достойных вариантов аграрно-промышленный

---

[310] Долгов Н. И. Насколько важную роль играет сельское хозяйство в современной мировой экономике [Текст] // Инновационная экономика: материалы междунар. науч. конф. (г. Казань, октябрь 2014 г.). — Казань: Бук, 2014, с. 47

[311] Дедеева С. А. Инвестиции в сельское хозяйство: перспективы развития и риски [Текст] // Экономика, управление, финансы: материалы III междунар. науч. конф. (г. Пермь, февраль 2014 г.). — Пермь: Меркурий, 2014. — С. 4-6.

[312] Роль ФАО в инвестировании в сельское хозяйство. – Режим доступа: http://www.fao.org/investment-in-agriculture/ru/ (дата доступа 7.03.2016)

[313] Трусова С.М. Роль иностранного инвестора в развитии сельского хозяйства России.//Вестник КГУ – 2015 –№6 – С. 44-54

[314] Иванова В.Н., Гончаров В.Д. Инвестиционная деятельность в АПК России // АПК: экономика, управление – 2011 – №4, с. 11

комплекс, по мнению специалистов, однозначно заслуживает внимания. Поэтому стоит изучить те возможности, которые открывают инвестиции в сельское хозяйство.

Анализируя данную перспективу, прежде всего стоит отталкиваться от того факта, что всегда будут цениться и пользоваться спросом натуральные продукты питания. С каждым годом население планеты и России в том числе, увеличивается и ежегодно возрастает спрос на качественные продукты. Причем покупатели готовы платить больше, если товар действительно натуральный. Поэтому проблемы спроса на конечный продукт, который выпускает на рынок АПК, не будет. И данное обстоятельство делает аграрный сектор довольно заманчивым для тех, кто намерен получать стабильную прибыль.

Более того, инвестиции в сельское хозяйство ощутимо улучшают ситуацию в стране: постоянно увеличивается продовольственный запас, происходит значительный вклад в развитие экономики, плюс ко всему создаются новые рабочие места[315].

Если посмотреть на влияние инвестиций в АПК, то можно заметить, что развитие сельского хозяйства способствует прогрессу в сфере инновационных технологий. Все дело в том, что инвестиции в АПК подразумевают неизбежные расходы на приобретение продукции биохимической и машиностроительной отраслей, а также химического производства, энергетического сектора и других отраслевых направлений.

Для более эффективного развития фермерских хозяйств часто необходимо активное участие государства.

Сложность развития сельского хозяйства в РФ обусловлена тем фактом, что немало из существующих фермерских предприятий страны имеют низкий уровень дохода или терпят убытки[316].

Можно согласиться с Мамонтовым С.М., который выделил три причины, по которым отдельные инвесторы неохотно вкладываются в этом направлении:

1. Большие риски. Сельскохозяйственное производство России зависит от множества факторов, на которые ни производитель, ни инвестор повлиять не могут: поздняя весна, дождливое лето, неблагоприятные условия для осеннего сбора урожая. Это то, что касается растениеводства. Сектор животноводства тоже подвержен рискам: внезапные болезни животных могут привести к уничтожению целого поголовья.

2. Долгое ожидание прибыли. Для того чтобы получить прибыль, нужно не просто вырастить урожай. Необходимо его собрать, переработать и, самое главное, реализовать. Только после этого можно подсчитывать барыши. Именно проблема реализации продукции в итоге отпугивает большинство тех, кто мыслит такими категориями: вложу деньги в сельское хозяйство, сам не останусь в убытке и пользу принесу.

3. Необходимость модернизации отрасли. Инвестирование в этом направлении очень перспективно. Многие инвесторы думают, что для этого нужно просто закупить корм или рассаду, вспахать землю или закупить стадо молодняка. Дело в том, что еще в СССР, да и сегодня, с/х значительную долю денег получает из государственного бюджета. Именно поэтому подобное инвестирование влечет за собой дополнительные расходы в виде закупки нового оборудования[317].

Тем не менее, следует выделить ряд преимуществ инвестирования в сельское хозяйство:

1. Самое главное преимущество инвестора заключается в том, что сельскохозяйственная продукция никогда не падает в цене. Есть, конечно, сезонные колебания, но в итоге стоимость продуктов год от года увеличивается вместе с инфляцией. Особенно популярна продукция, выращенная в экологически чистых местах. Так что тем производителям, которые грамотно смогут решить вопрос с реализацией продукции, опасаться возможных убытков не стоит.

---

[315] Гончаров В.Д., Котеев С.В. Особенности инвестиционной деятельности в АПК России. – Режим доступа: http://www.viapi.ru/publication/full/detail.php?ELEMENT_ID=30819&IBLOCK_ (дата обращения 07.03.2016)

[316] Мамонтов С.М. Инвестиционная привлекательность сельскохозяйственной отрасли.// Вестник КГУ – 2015 - №7, с. 88

[317] Мамонтов С.М. Инвестиционная привлекательность сельскохозяйственной отрасли.// Вестник КГУ – 2015 - №7, с. 89

2. Постоянный спрос на продукцию. Общеизвестно, что чем больше численность населения, тем больше и быстрее растет спрос на продукты сельхозпроизводства. Так что опасаться безработицы в данной сфере не придется[318].

Кроме этого, следует отметить, что такое инвестирование способно принести выгоды не только инвестору. Инвестиции средств в эту сферу по мнению решает сразу несколько задач:

1. Обеспечение населения рабочими местами.
2. Укрепление экономической стабильности в стране.
3. Грамотное использование природных ресурсов напрямую способствует решению проблем безопасности экологии.

На фоне других стран, которые осуществляют активную поддержку аграрного комплекса, инвестиции России в сельское хозяйство носят значительно менее глобальный характер. И хотя, в стране насчитывается свыше 250 тыс. фермерских хозяйств, найти крупных инвесторов, которые бы согласились рискнуть определенной частью своего капитала, вложив ее в АПК на территории СНГ, непросто.

Если обратиться к оценке состояния сельского хозяйства специалистами ООН, то можно узнать, что по мнению последних, Россия не находится как в списке лидеров развития аграрного сектора, так и в числе аутсайдеров.

Фактически для того чтобы аграрный сектор ступил на стезю стабильного развития, ему необходимо 160 миллиардов рублей в год. На данный момент непосредственно сами производители сельскохозяйственной продукции способны вложить только четвертую часть данной суммы. Именно по этой причине государственная политика в последние годы ориентирована на активное стимулирование АПК.

Учитывая вышесказанное, можно сделать вывод: сельское хозяйство в СНГ имеет реальную перспективу развития и роста при условии софинансирования со стороны государства. В свою очередь, инвесторы в сельское хозяйство деньги вкладывать готовы все охотнее, поскольку стоимость продуктов питания в международных масштабах повышается и следственно, ценность аграрного сектора стабильно увеличивается.

Перед тем, как вложить деньги в сельское хозяйство, как отмечает Яковлев А.А[319], необходимо изучить ключевые факторы, которые оказывают непосредственное влияние на перспективу развития данного сектора:

1. Налоговые льготы. На данный момент налоговая ставка, установленная правительством для сельхозпроизводителей, составляет 12%, тогда как представители других отраслей вынуждены платить 24%. Фактически именно сельское хозяйство является единственным сектором в стране, для которого отсутствуют дополнительные сборы и выделены налоговые льготы[320].
2. Регулирование импорта. В России действуют выгодные для производителей сельскохозяйственной продукции квоты. Например, пошлина взимаемая при импорте мяса, в рамках существующих квот будет равна 15%, а вот при ввозе продукции на территорию страны процент значительно увеличивается (30% говядина, 60% свинина и птица)
3. Реальная перспектива инвестиций в землю. В данный момент есть смысл в том, чтобы вкладывать деньги в приобретение сельхозугодий с перспективой повышения стоимости. К тому же наличие земельного участка дает возможность получить недорогой кредит, используя участок в качестве залога
4. Выгода капиталовложений в сельхозпроизводство. Инвестиции в сельское хозяйство открывают различным компаниям возможность получения субсидий и позволяют пользоваться льготным режимом налогообложения. Более того, благодаря тому факту, что на

[318] Крутняк С.Е. Перспективы развития сельского хозяйства России.// Вестник КГУ – 2015 - №6, с. 56
[319] Яковлев А.А. Инвестиционная привлекательность сельского хозяйства.// Агропромышленный комплекс – 2015 - № 5
[320] Яковлев А.А. Инвестиционная привлекательность сельского хозяйства.// Агропромышленный комплекс – 2015 - № 5, с. 56

мировом рынке выросли цены на зерно, российские производители имеют все шансы успешно экспортировать продукцию АПК (Рисунок 1.).



Рисунок 1. Динамика роста цен на зерно (пшеницу ячмень, рожь) и муку[321]

Из перечисленного следует, что шансы на успех при инвестировании в аграрно-промышленный комплекс определенно есть. В заключение хочется сказать, что перспектива успешного развития фермерского хозяйства в России однозначно есть. Но АПК требует грамотного подхода и неизбежно зависит от инвестиций. Имея в наличии оба фактора, есть все причины ожидать стабильного и даже высокого дохода.

Список использованной литературы

1. Дедеева С. А. Инвестиции в сельское хозяйство: перспективы развития и риски // Экономика, управление, финансы: материалы III междунар. науч. конф. (г. Пермь, февраль 2014 г.). — Пермь: Меркурий, 2014. — С. 4-6.

2. Долгов Н. И. Насколько важную роль играет сельское хозяйство в современной мировой экономике // Инновационная экономика: материалы междунар. науч. конф. (г. Казань, октябрь 2014 г.). — Казань: Бук, 2014. — С. 44-47.

3. Иванова В.Н., Гончаров В.Д. Инвестиционная деятельность в АПК России // АПК: экономика, управление – 2011 – №4 – С. 10-14

4. Крутняк С.Е. Перспективы развития сельского хозяйства России.// Вестник КГУ – 2015 - №6 – С. 54-57

5. Мамонтов С.М. Инвестиционная привлекательность сельскохозяйственной отрасли.// Вестник КГУ – 2015 - №7 – С. 85-89

6. Трусова С.М. Роль иностранного инвестора в развитии сельского хозяйства России.//Вестник КГУ – 2015 –№6 – С. 44-54

7. Яковлев А.А. Инвестиционная привлекательность сельского хозяйства.// Агропромышленный комплекс – 2015 - № 5 – С. 54-59

8. Роль ФАО в инвестировании в сельское хозяйство. – Режим доступа: http://www.fao.org/investment-in-agriculture/ru/ (дата доступа 7.03.2016)

9. Гончаров В.Д., Котеев С.В. Особенности инвестиционной деятельности в АПК России. – Режим доступа:

[321] Яковлев А.А. Инвестиционная привлекательность сельского хозяйства.// Агропромышленный комплекс – 2015 - № 5, с. 55-57

http://www.viapi.ru/publication/full/detail.php?ELEMENT_ID=30819&IBLOCK_ (дата обращения 07.03.2016)

Петрова Ю.В.

ВЛИЯНИЕ КРИЗИСА НА РЕСТРУКТУРИЗАЦИЮ БИЗНЕСА НА ПРИМЕРЕ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКИХ КОМПАНИЙ

Петрова Ю.В.
Научный руководитель: Капранова Л.Д..
к.э.н., доц. кафедры «Инвестиции и инновации»
ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

Актуальность исследований любого экономического явления во многом определяется его местом в экономическом процессе, причем важно объективно оценить его значимость не только в настоящее время, но и в обозримой перспективе.

На определенном этапе хозяйствующий субъект сталкивается с необходимостью реорганизации своего бизнеса в ответ на вызовы внешнего окружения. Реорганизация бизнеса в форме слияний и поглощений (M&A) становится одним из наиболее предпочтительных путей развития бизнеса. Этот процесс характерен не только для отдельных стран, он охватил целые регионы - в результате подобного рода сделок появились крупные транснациональные компании.

В настоящее время проблема слияний и поглощений компаний несмотря на кризисные явления в экономике по-прежнему остается актуальной. Это обусловлено следующими причинами: сделки по слияниям и поглощениям оказывают глобальное воздействие на мировую экономику и на экономику отдельных стран; укрупнение бизнеса делает его более влиятельным, менее подвластным регулированию и контролю не только со стороны национальных правительств, но и со стороны международных экономических организаций. Это одно из проявлений трансграничных процессов, охвативших мировую экономику.

Учитывая количество, стоимость и распространение сделок, можно говорить о появлении рынка, на котором происходят сделки слияния и поглощения. В последние годы особенно активно подобны сделки совершаются на фармацевтическом рынке, который является высоко конкурентным. Именно усиление конкуренции вынуждает компании изыскивать новые пути развития, включая сделки M&A, которые открывают перед ними возможности для развития за счет получения конкурентных преимуществ на рынке.

По данным аналитической компании «Thomson Reuters», в 2015г. стоимость M&A-сделок в сегменте «здравоохранение» достигла 664 млрд. дол., а по данным «Dealogic», они оцениваются в 724 млрд. долл. Высокая активность фармацевтических и биотехнологических компаний в сфере слияний и поглощений обусловлена окончанием срока действия патентной защиты на ключевые оригинаторы, наряду со снижением эффективности R&D-разработок, а также воздействием на ценообразование лекарственных средств со стороны регулирующих органов в США и желанием некоторых фармкомпаний сократить налоговую нагрузку за счет присоединения проблемных компаний.

Фармацевтический сегмент мировой экономики, как и российской в частности, продолжает находиться в тройке лидеров по доходности из-за своей высокой маржинальности и востребованности. Поэтому любые сделки в этом сегменте рынка привлекают к себе повышенное внимание всех заинтересованных участников экономического процесса в мире. Тенденции слияний и поглощений быстрыми темпами распространяются и в России. Причем российские компании участвуют в международных сделках, как в качестве приобретаемых компаний, так и приобретающих. Стремление компаний фармацевтической и биотехнологической отраслей нивелировать свои проблемы, такие как рост расходов на научные исследования и разработки, стремление заполнить портфель разрабатываемых новых препаратов, внимание со стороны регулирующих органов заставляют их заниматься

реструктуризацией и оптимизацией своих стратегий развития в целях увеличения рентабельности. В такой ситуации популярным подходом стали сделки слияния и поглощения, поскольку они позволяют выйти на новые рынки и получить новые источники доходов. Кроме того, в определенной степени данный подход помогает компенсировать сокращение научно-исследовательского потенциала, поскольку в результате подобных сделок происходит экономия на масштабах, приобретаются новые технологии, устраняется конкуренция и расширяется проникновение на новый рынок или его сегмент.

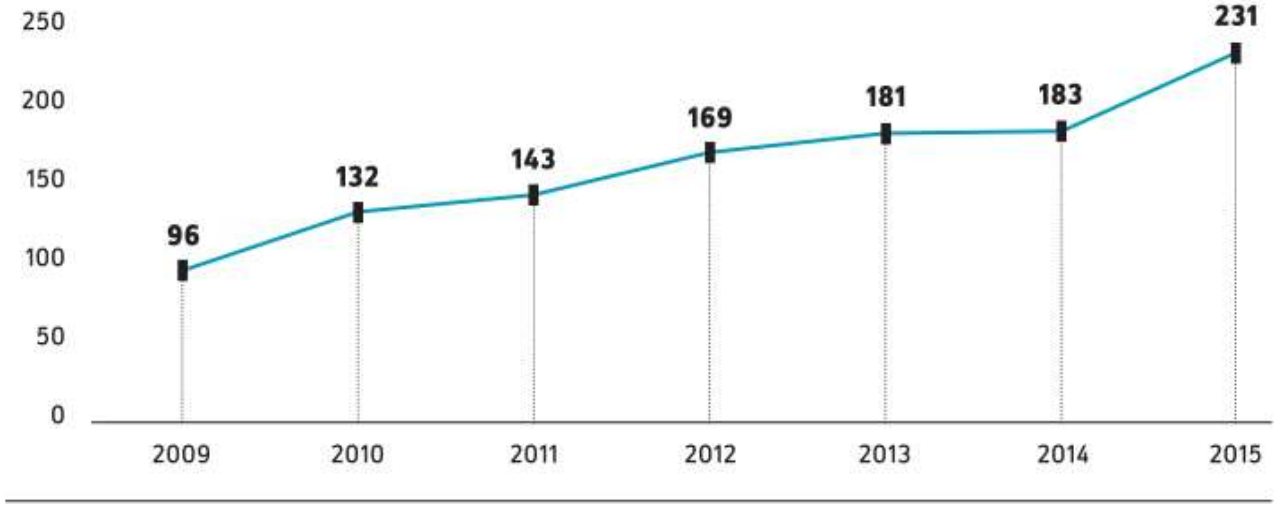
Успех сделки M&A во многом зависит от цели и размера компаний, участвующих в сделке.

Россия сейчас находится в непростых, если не сказать напряженных торгово-экономических и политических отношениях с рядом своих деловых партнеров, в первую очередь, США и ЕС. Ухудшение деловых отношений стимулировало государство к ускорению реализации программы импортозамещения, которая предполагает развитие стратегически важных областей экономики, в том числе, фармацевтической промышленности. На сегодняшний день зависимость от поставок импортных лекарств в стране очень высока. Государством принимаются меры по стимулированию отечественных производителей, направленные на создание инновационных лекарственных препаратов, на инвестирование средств в расширение производственных мощностей, и таким образом, на преобразования, нацеленные на новый, инновационный путь развития. Однако невозможно даже при большом желании и возможностях сразу изменить текущую ситуацию на рынке, поскольку на это требуются годы, а также упорный труд и колоссальные усилия со стороны всех участников рынка: государства, производителей, инвесторов, дистрибьюторов, потребителей.

В настоящее время главным инструментом поддержки фармацевтической отрасли и рынка медицинских изделий в России является программа «Развитие фармацевтической и медицинской промышленности РФ на период до 2020 года» («Фарма-2020»). Среди главных ее ориентиров можно выделить следующие: 90% препаратов из списка жизненно необходимых лекарств (ЖНВЛП, включает 600 позиций, участвующих в госзакупках) к 2020 году должно производиться в России, также предполагается увеличение доли отечественных препаратов с 20 до 50%, а медизделий — с 20 до 40%. Также Минпромторг разрабатывает дополнительные меры по предоставлению преференций российским фармпроизводителям.

ДИНАМИКА ПРОИЗВОДСТВА ЛЕКАРСТВЕННЫХ СРЕДСТВ В РОССИИ

млрд руб.



Источник: Росстат

Рисунок 1. Динамика производства лекарственных средств в России.

Как видно из рисунка 1, за период с 2011 по 2015 гг. наблюдается стабильная положительная динами роста производства лекарственных средств в России (рис.1).

Так, при Минпромторге был создан специальный Фонд развития промышленности (ФРП), задачей которого является отбор проектов на условиях софинансирования, предполагающий также их льготное кредитование под 5% годовых. Причем с начала 2015 г. было поддержано таким образом 12 проектов в медико-биологической и фармотрасли, объем поддержки достиг 4,1 млрд. руб. Реализация проектов позволит создать уникальное медоборудование и материалы, позволит производить в России лекарственные субстанции, наладить выпуск готовых высококачественных лекарств.

Поданным отчета MoneyTree, в 2012 году в России было вложено 11,4 млн.долл. в 15 медстартапов, в2013-м —13 млн. долл. в 13 стартапов, в 2014 году — 35,1 млн. долл. в шесть стартапов, связанных с разработкой лекарственных препаратов. Значительная часть средств поступила от государства. Наибольшую активность на рынке проявила РВК, которая приняла участие в создании большей части фондов, инвестирующих в биотехнологии, а в начале 2016 года сумма инвестиций здесь превысила по доле IT. (рис. 2)



Источник: РВК

Рисунок 2. Инвестиции РВК в 2007-2016гг.

Наибольшую активность в инвестировании в биомедицинскую промышленность России проявляют компании, представленные в табл. 1.

Таблица 1. - Инвестиции в биомед России

КТО ИНВЕСТИРУЕТ В БИОМЕД В РОССИИ

Фонд	Кому принадлежит	Инвестиции на первом этапе
Биофонд РВК	РВК	до 100 млн руб.
Фонд посевных инвестиций РВК	РВК и Фонд Бортника	до 25 млн руб.
«Биопроцесс Капитал Венчур»	РВК и ВЭБ	н/д
«Максвелл биотех»	С участием РВК	н/д
«Химрар венчурз»	Научно-фармацевтический центр «Химрар»	до $6 млн
«Роснано МедИнвест»	Фонд «Роснано», инвестирует в иностранные разработки с целью трансфера в Россию	н/д
RBV Capital	РВК и «Р-Фарм»	до $6 млн
Inbio Ventures	«Фармстандарт»	н/д

Источник: открытые данные. Н/д — нет данных.

Российский рынок фармацевтики – это не только один из быстрорастущих и высокорентабельных рынков мира[322], но также и рынок с многочисленными внутренними проблемами. Важность программы по импортозамещению лекарств в России, курируемой Минпромторгом России, вытекает из оценки зависимости государства от импортных поставок лекарственных средств. По итогам аналитического обзора рынка за июль 2015г., представленного маркетинговым агентством DSM Group, доля реализованных лекарственных средств, поставленных на российский рынок из-за рубежа, составила в стоимостном объеме 75% и только 25% приходилось на отечественные лекарства. Это означает, что ¾ продаваемых лекарств в стране иностранного производства.

Появление крупных объединений на фармацевтическом рынке, несомненно, приведет к увеличению производственной и финансовой мощности компании, что хорошо демонстрируют примеры объединения компаний, таких как Pfizer (Pharmacia, Warner-Lambert), GlaxoSmithKline (Glaxo Wellcome, SmithKline Beecham) и Sanofi-Aventis. Однако, по мнению многих руководителей фармацевтических компаний, такие объединения не решают всех проблем, в частности, они не повышают продуктивность исследований. На самом деле эффективность работы подразделений исследований и разработок может даже снизиться на первых порах, пока происходит полный «переучет» проектов и расстановка приоритетов. Например, GSK, чтобы добиться производительности на уровне конкурирующих биотехнологических компаний, после объединения разбила подразделение исследований и разработок на несколько небольших групп, работающих по разным терапевтическим направлениям.

Одной из особенностей фармацевтической промышленности является производство **дженериков**. Несмотря на то, что объемы продаж дженериков во всем мире неуклонно растут, нельзя отрицать тот факт, что эти препараты представляют собой низкоприбыльную

[322] За последние 5 лет темп прироста российского фармрынка составлял более 12%, за исключение 2014 г. когда показатель немного снизился и составил 10%.

продукцию. Чтобы добиться успеха на рынке, производителям дженериков необходимо выпускать большие объемы продукции, иметь возможность снижать цены, а главное — постоянно регистрировать новые препараты. Особенно ценными являются дженерики, для которых компания может получить 180-дневный период исключительных прав на рынке, однако регистрация такого дженерика может повлечь за собой оспаривание патента со стороны конкурентов, а значит, и значительные расходы на судебные тяжбы.

Последние несколько лет на фармацевтическом рынке, особенно в производстве дженериков, происходит бурная консолидация бизнеса, о чем можно судить на основании следующих фактов. Во-первых, идет борьба за лидерство. Непродолжительный период лидирующие позиции в производстве лекарственных препаратов занимала компания Sandoz (филиал компании Novartis), когда в июле 2005 г. когда она приобрела немецкую компанию Hexal и ее американскую дочернюю фирму Eon Labs. В январе 2006 г. в результате приобретения американской фирмы Ivax за 7,4 млрд. долл. на первой позиции оказалась израильская компания Teva. Во-вторых, объединяются небольшие компании, иногда с целью географической экспансии (например, производители дженериков из Индии покупают небольшие европейские и американские компании).

В настоящее время хорошие перспективы приобрести значительное влияние на рынке США есть у компаний Mylan (которая отказалась от слияния с King) и Barr — благодаря сделкам с компаниями Ivax, Watson и Andrx. Эксперты IMS прогнозируют, что консолидация в этом секторе будет продолжаться, поскольку слияния дженериковых компаний почти всегда гарантируют повышенную отдачу от вложений капитала, отчасти благодаря значительной экономии за счет роста производства и сокращения административных расходов. Некоторые из недавних объединений на рынке M&A включают такие объединения, как Leciva + Slovakopharma (= Zentiva); Par + Kali Labs; Stada + Nizhpharm, Ciclum; Glenmark + TASC Pharma; Aurobindo + Able Labs (объединение еще не завершено); Dr Reddy's + Betapharm (объединение еще не завершено).

Другой особенностью рынка M&A являются процессы консолидации бизнеса среди **биотехнологических** компаний, которые появились на рынке еще в 80-х — начале 90-х гг. и до сих пор им приходится бороться за выживание: многие проекты проваливаются, прошло время, благоприятное для первичного размещения акций, а также сейчас существуют сложности с привлечением капитала. Многие из компаний пытаются сэкономить на административных расходах и увеличить ассортимент продукции за счет слияний с другими компаниями. Одни, как, например, Acambis, проявляют интерес к слияниям как к средству освоения новых областей производства, другие заключают сделки с целью ускорить продвижение своих разработок на рынок. Крупные биотехнологические компании объединяются реже, чем мелкие. Заметным исключением из этого правила стало слияние Biogen и Idec в 2003 г. В последние годы произошли следующие объединения биотехнологических компаний: MorphoSys + Biogenesis; Antisoma + Aptamera; GPC Biotech + Axxima; IDM + Epimmune; EpiCept + Maxim; EntreMed + Miikana.

Наблюдается повышенная активность M&A среди **специализированных компаний**. Поскольку на рынке средств первичного медицинского обслуживания доминируют крупные фирмы, компании меньшего размера сосредоточиваются на специфических областях. На специализированных фармрынках мелкие компании перекупают у крупных их старые разработки, жизненный цикл которых подходит к концу, либо создают новые лекарственные формы, меняя способ доставки препарата к месту действия. Некоторые компании, специализирующиеся на биотехнологиях, тоже пошли по этому пути, скупая препараты, уже вышедшие на рынок и способные принести мгновенную прибыль, чтобы за счет этой прибыли финансировать новые разработки.

Среди недавних слияний специализированных компаний необходимо выделить следующие: Bradley + Bioglan; QLT + Atrix; Protein Design Labs + ESP Pharma; Jazz + Orphan Medical; MGI Pharma + Guilford; OSI + Eyetech.

В таблице 2 представлены крупные сделки M&A в фармацевтической промышленности в России, США и Германия.

Таблица 2 Сделки по слияния и поглощениям в странах за 2014-2015гг.

Компании	Страны происхождения	Объём сделок, $млн.	Год их осуществления
Lupin Pharmaceuticals Inc ЗАО «Биоком»	Индия Россия	По оценке рынка $300млн.	2014
Dechra Pharmaceuticals Putney Inc.	Британия Америка	$200млн.	2016
SBI Holdings Photonanic GmbH & Co KG	Япония Германия	Порядка $45млн.	2015

В 2015г. на российском рынке завершилась одна из крупных сделок: произошло слияние индийской компании Lupin Ltd и российской компании ЗАО «Биоком».

Индийская фармацевтическая компания Lupin Ltd объявила о покупке 100% акций производителя лекарственных средств в Ставрополе ЗАО «Биоком». Через покупку компании «Биоком» Lupin вышел на российский фармацевтический рынок, объем которого составил 765 млрд. руб. в 2014 году(год объявления о покупке).

ЗАО «Биоком» было основано в 1991 году. Компания специализируется на производстве дженериков для лечения сердечно-сосудистых заболеваний, заболеваний центральной нервной системы и противомикробных препаратах. Компания также занимается контрактным производством и вторичной упаковкой лекарств. Выручка «Биокома» за 2014 год составила 861 млн. руб.

Lupin Pharmaceuticals Inc – третья по объемам продаж индийская фармацевтическая компания. Lupin специализируется на производстве дженериковых и брендированных препаратов, а также активных фармацевтических субстанций. Компания была образована в 1968 году и ее продукция присутствует в более чем 100 странах мира. Чистая прибыль в 2014-2015 финансовом году составила 393 млн. долл.

Объем российского фармацевтического рынка в 2015 г. превысил 1 трлн. руб., при этом количество выпускаемого товара сокращается, а по международным требованиям производятся только 67% отечественных лекарств. Россия - привлекательный рынок, и это поглощение дало возможности экспансии Lupin на соседние рынки. Российский рынок в условиях санкций стал еще более привлекательным для иностранных фармкомпаний. Lupin через приобретение ЗАО«Биоком» получила доступ к технологическому производству, не требующее дополнительного лицензирования.

Следующая сделка, из представленных на международном рынке, это приобретение британской Dechra Pharmaceuticals американской Putney Inc.

Putney Inc. - создатель универсальных ветеринарных препаратов из Портленда с выручкой около 50 млн. долл. была приобретена компанией из Великобритании.

Dechra Pharmaceuticals разрабатывает, производит и продает специальные ветеринарные медикаменты и другие сопутствующие товары. Её выручка в 2015 году превысила 300 млн. долл. Сумма сделки составила 200 млн. долл. По предварительным оценкам аналитиков, выручка объеденной компании может превысить 400 млн. долл. В первый год после объединения. Dechra получает выход на американский рынок с дистрибьюторской сетью. Кроме этого, продуктовая линейка объеденной компании увеличится на 40%.

Компания SBI Holdings создана в 1999 году, основными направлениями деятельности, которой является IT технологии, биотехнологии, энергетика и финансы. Компания SBI Holdings Inc/Japan купила в 2012 году 20% акций Photonanic GmbH & Co KG, которая занимается разработкой и продажей иммунномодуляторов пятого поколения. По финансовым итогам 2015 года SBI Holdings принял решение о выкупе 100% акций компании Photonanic

GmbH. По экспертным оценкам, цена продажи компании может достигнуть 300 млн.евро, что превышает стоимость приобретения компании в 8 раз.

Ожидается, что в 2016 г. активность фармацевтических и биотехнологических компаний в сделках M&A продолжится. Компании будут заключать соглашения с целью приобретения основных наиболее популярных лекарств с большим объемом продаж, а также перспективных новинок, стремясь шире охватить фармацевтические рынки других стран.

Крупнейшей сделкой 2016 г. считается соглашение между «Pfizer» и «Allergan». Завершение этой сделки, как предполагается, произойдет во второй половине 2016 г. Помимо этой сделки в 2015 г «Pfizer» приобрела портфель активов другой американской компании — «Hospira». Объем сделки составляет 17 млрд. долл. Эта сделка позволит «Pfizer» расширить продуктовый портфель за счет инъекционных дженериков, в том числе предназначенных для лечения онкопатологии и экстренной помощи, а также биосимиляров. Кроме того, в 2015 г. компания «Pfizer» приобрела контрольный пакет акций частной компании «Redvax GmbH», что позволит ей получить доступ к потенциальной вакцине против вируса герпеса.

Одним из наиболее крупных приобретений, о которых было объявлено в 2015 г., считается также покупка компанией «Teva Pharmaceutical» бизнеса генериков компании «Allergan» за 40,5 млрд. долл. Закрытие сделки планируется произвести в I кв. 2016 г.

Среди других крупных сделок фармацевтических и биотехнологических компаний в 2015-2016гг. стоит выделить приобретение компанией «AbbVie» фармкомпании «Pharmacyclics» за 21 млрд. долл. Основным продуктом «Pharmacyclics» является противоопухолевый препарат Imbruvica (ибрутиниб) для лечения рака крови. Компания «Alexion Pharmaceuticals» заключила соглашение о приобретении корпорации «Synageva BioPharma» за 8,4 млрд. дол., а компании «Sanofi» и «Boehringer Ingelheim GmbH» заключили сделку в ветеринарном бизнесе с компанией «Sanofi» (компания «Merial») и производителем безрецептурных лекарственных средств - компанией «Boehringer Ingelheim».

Таким образом, сделки слияния и поглощения являются одним из приоритетных способов развития бизнеса, в том числе и российского, поскольку **в современных экономических условиях компании ищут эффективные методы развития, повышения конкурентоспособности, роста рентабельности и стоимости. Одним из таких методов для многих компаний становятся сделки слияния и поглощения**

Список использованной литературы:

1. Мировой фармацевтический рынок в 2014 году: гонка продолжается - fp.com.ua.
2. Слияния компаний в фармацевтическом секторе: кто, с кем и зачем. - www.provisor.com.ua
3. Проблемы реализации программы импортозамещения лекарств в России - www rfej.ru
4. Деньги с диагнозом. - http://www.rbcplus.ru/news/5705443c7a8aa90c1f0ea961.
5. Слияния и поглощения фармацевтических компаний: итоги 2015 года http://www.thepharmaletter.com

Рызбаев Р.Р.

РАЗВИТИЕ ТЕХНОЛОГИЙ УПРАВЛЕНИЯ ЖИЗНЕННЫМ ЦИКЛОМ ИЗДЕЛИЙ САМОЛЕТОСТРОЕНИЯ НА ОСНОВЕ ПРИМЕНЕНИЯ PLM СИСТЕМ

Рызбаев Р.Р.
Доктор экономических наук Бандурин А.В.
Российский Экономический Университет им. Г.В. Плеханова

В настоящее время существует проблема возраста российских ВС. По данным экспертов на 2015 год по стране летает около полусотни машин еще советского производства. В первую очередь, это Ан-24, Ан-26, Як-40. Возраст многих из этих машин перевалил за 30 лет.

Мировая авиаиндустрия активно внедряет в новые самолеты современные технологии, такие как композиционные материалы, активные системы управления, нанотехнологии.

Также в последнее десятилетие особое внимание обращается на шумовое и эмиссионное загрязнение, а также влияние деятельности авиации на озоновый слой планеты. Однако наиболее актуальным вопросом является шумовое загрязнение. Ужесточение экологических норм по шуму происходит с постоянно сокращающимися временными интервалами. Ограничения по шуму и эмиссии двигателей по Главе 4 ИКАО, которые начали применяться в Европе с 1 января 2006 г., накладывают определённые ограничения в эксплуатации Российских ВС.

В сложившееся экономической ситуации государство не может позволить себе создание новых ВС, которые бы учитывали эти проблемы, поэтому предлагается решение по модернизации российских ВС.

Для обеспечения эффективного и быстрого процесса модернизации требуется модуль в PLM системе, который будет учитывать все процессы модернизации и их специфику.

Для решения этих проблем мы предлагаем внести изменения в жизненный цикл воздушного судна. В настоящее время блок модернизации отсутствует. Мы предлагаем включить данный блок в жизненный цикл изделия.

И это для сложившейся ситуации, мы считаем, неправильно, ведь на данном этапе существует множество нюансов, которые требуют тщательного рассмотрения и проработки.



Схема 1. Жизненный цикл изделия

Блок модернизации жизненного цикла изделия можно разбить на несколько этапов. На схеме 2 изображены основные этапы. В процесс модернизации ВС могут быть включены десятки партнеров и поставщиков, подрядчиков и субподрядчиков, работы с сертификационными органами и авиационными институтами. Все это говорит о сложности реализации данного этапа.

В настоящее время отсутствует специализированные технологии, которые бы управляли процессом модернизации. Поэтому мы предлагаем внедрить специализированный модуль PLM системы, который позволит управлять процессом модернизации. Название PLM Системы происходит от Product lifecycle management. Обычно PLM система включает множество модулей и поэтому вся система стоит достаточно дорого.



Схема 2. Контрольные события блока Модернизации ВС

В рамках управления этапом модернизации основными являются следующие модули:

- Система управления данными об изделии;
- Управление взаимоотношениями с партнерами;
- Управление подготовкой и выпуском технических публикаций и т.д.

Опишем процессы выборы и последующего внедрения модулей в авиастроительной компании. Очевидно, что любому заказчику хотелось бы видеть регламентированную, пошаговую технологию внедрения. Но, каждая компания имеет свою специфику и при выборе модуля необходимо это учитывать. Проанализировав лучшие практики авиапромышленных компаний, можно увидеть схожесть в алгоритме выбора.

Мы предлагаем, универсальный алгоритм выбора модуля для внедрения в систему управления. Основными этапами данного алгоритма являются:

- предъявление требований к модулю
- расчет эффективности используемого модуля.

Также, очень важным требованием к системе PLM является обеспечение взаимодействия модулей. Т.е. в результате интеграции мы должны добиться взаимодействие всех модулей, участвующих на этапе модернизации.

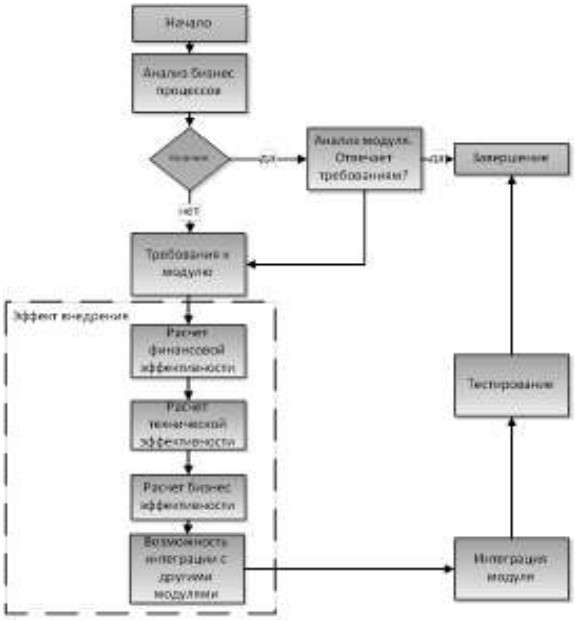


Схема 1. Алгоритм выбора модуля

Считаем, что для увеличения скорости модернизации изделия, сокращения затрат на содержание конструкторских бюро, улучшения кооперации с поставщиками и увеличения эффективности управления на проектах модернизации, увеличения качества модернизируемого изделия необходимо создать модуль, который будет отвечать следующим требованиям:

1. Интеграция с основными блокам PLM-системы, обязательно для PDM и MRO модулем.
2. Пользование модулем нескольким структурами, участвующие в модернизации изделия.
3. Соответствие всем российским стандартам, в т.ч. стандарты защиты информации.
4. Быстрой доступ к последней информации всех участников процесса модернизации и возможность коммуникации всех заинтересованных сторон
5. Опубликование стандартов, которые становятся доступными для поставщиков, партнеров, подрядчиков, субподрядчиков и т.д.



Схема 3. Взаимодействие модулей

С точки зрения организации информационного пространства, подсистема управления модернизацией должна предоставлять индивидуальное рабочее место (портал пользователя) для работы над модернизацией изделия, в рамках которого пользователь получает доступ ко всей необходимой информации, в зависимости назначенной пользователю в модернизации роли, выполняемых им задач и получаемых им в ходе выполнения проекта прав доступа. Кроме того, данные могут предоставляться пользователям в зависимости от этапа модернизации и тех задач, которые выполняются на этом этапе.

Хранение данных о модернизации изделия и предоставление к ним санкционированного доступа должно является одной из первоочередных задач модуля модернизации. Основными источниками данных при этом являются как CAD-системы, так и офисные приложения (напр., Microsoft Office).

Рассмотренный состав функций информационной системы для управления жизненным циклом изделия практически полностью закрывает потребности любого крупного предприятия по управлению разработкой, производством, сопровождением, модернизацией и утилизацией сложных изделий. В приведѐнных описаниях функционального членения и наполнения системы PLM мы попытались наиболее полно и детально ответить на вопрос, что же необходимо учесть, чтобы данную западную систему можно было внедрить на авиационном предприятии, учитывая экономическое окружение. Рассмотрены вопросы развития функциональности систем PLM, алгоритм внедрения, функциональность и способы расчета эффективности внедрения модуля PMM.

Таким Образом использование PLM системы позволяет:во первых, повысить качество управления модернизации изделия, во вторых , позволит повысить материально-техническую, информационную и финансовую прозрачность, что приведет к улучшению финансовых показателей Но самое главное, использование модуля модернизации приведет к решению раннее перечисленных проблем: обновить парк судов, повысить конкурентноспособность, и соответствовать требованиям международной организации гражданской авиации.

Шанаев С.А.
ВЛИЯНИЕ ПОЛИТИЧЕСКОГО ФАКТОРА НА ИНВЕСТИЦИОННУЮ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ РЕГИОНА

Шанаев С.А.
Научный руководитель: старший преподаватель Чадина Е. В.
ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

В рамках неоинституционализма и «новой политической экономии» важнейшим драйвером долгосрочного экономического развития признаётся качество формальных и неформальных институтов, стимулирующих домохозяйства и фирмы сберегать и инвестировать. В соответствии с концепцией, выдвинутой Асемоглу, Джонсоном и Робертсоном[323], два фактора, определяющих экономические институты и паттерн экономического роста – это политические институты (задающие стимулы и «правила игры» политическим акторам) и распределение ресурсов (влияющее на реальную политическую власть отдельных субъектов и являющееся результатом функционирования экономики при данном уровне развития экономических институтов). В этой работе автор попытается применить данную модель к анализу инвестиционной привлекательности субъектов Российской Федерации.

Актуальность этой темы абсолютно очевидна ввиду общеэкономического кризиса в России и обостряющихся проблем неравномерного территориального распределения экономической активности («центр-периферия») и устаревания, износа основных производственных фондов. Повышение инвестиционной привлекательности регионов позволит значительно смягчить или вовсе устранить эти проблемы, а также создать «точки роста» для преодоления рецессии.

Специфика современной региональной экономической политики России состоит в том, что основное внимание уделяется именно перераспределению ресурсов (дотации, межбюджетные трансферты), эффективность которого весьма сомнительна, а не созданию эффективных региональных политических институтов, которые бы влияли на ожидания экономических субъектов, повышая их «уверенность в завтрашнем дне» и стимулируя внутреннюю инвестиционную активность. Для привлечения иностранных инвестиций политическая стабильность, возможно, ещё более важна, так как зарубежные партнёры особенно чувствительны к степени защищённости прав собственности.

Для количественной оценки качества политических институтов в том или ином регионе России автор выбрал рейтинг политической устойчивости Фонда «Петербургская политика»[324] (в зависимости от политики, проводимой в регионе, новостного фона, рейтинга губернатора и других факторов субъектам присваивается число от 0 до 10).

Показатели, характеризующие непосредственно инвестиционную активность и инвестиционную привлекательность региона (доля инвестиций в основной капитал в ВРП и доля прямых иностранных инвестиций в ВРП), были рассчитаны автором на основе данных статистического сборника «Регионы России. Социально-экономические показатели» 2015 года издания[325].

Корреляционный анализ зависимости индексов политической устойчивости и долей инвестиций в основной капитал в ВРП субъектов по России в целом указывает на отсутствие какой-либо связи между ними, что, на первый взгляд, может свидетельствовать о неприменимости выводов Асемоглу, Джонсона и Робинсона к современной российской действительности.

---

[323] Daron Acemoglu, Simon Johnson, James A. Robinson. Institutions as a Fundamntal Cause of Long-Run Growth. Handbook of Economic Growth, Volume IA. Edited by Philippe Aghion and Steven N. Durlauf. 2005 Elsevier B.V A
[324] http://www.fpp.spb.ru/fpp-rating-2015-01
[325] http://www.gks.ru/free_doc/doc_2015/region/reg-pok15.pdf

Однако, спустившись на уровень ниже и оценив связь политической стабильности и инвестиционной привлекательности в разрезе федеральных округов, можно прийти к совершенно другим выводам. Так, политический фактор значительно влияет на долю инвестиций в основной капитал в ВРП в субъектах Уральского, Приволжского и Северо-Западного федеральных округов (теснее всего связь между переменными в Уральском), а в остальных (Центральном, Южном, Северо-Кавказском, Сибирском и Дальневосточном) можно говорить либо об очень слабой связи, либо вовсе об её отсутствии. С чем же это может быть связано?

Экономика Сибирского федерального округа во многом связана с добычей полезных ископаемых. Эта отрасль в России традиционно подвержена достаточно строгому государственному контролю, причём со стороны федерального центра. В частности, налог на добычу полезных ископаемых является федеральным, а многие нефтедобывающие компании являются частично государственными. Соответственно, региональные политические институты не могут в таких условиях быть сколь угодно значимым фактором инвестиционной привлекательности (предприниматели и инвесторы так или иначе сталкиваются с необходимостью контактировать с федеральными властями). Возможно, регионализация НДПИ и приватизация ряда базирующихся в Сибирском федеральном округе добывающих компаний позволит несколько изменить эту ситуацию.

Похожую логику можно применить и в отношении Южного федерального округа: в 2014 году была проведена Олимпиада-2014 в Сочи и был присоединён Крым, что может быть рассмотрено и как экономико-политический шок, и как события, временно повышающие внимание федеральных властей к происходящим в регионе процессам.

Центральный федеральный округ, во-первых, достаточно экономически неоднороден (Центральный и Центрально-Черноземный экономические районы), во-вторых, специализируется на сфере услуг, что делает инвестиции в основной капитал не столь значимыми, и, наконец, в-третьих, включает в себя столичный регион, что само по себе весьма сильно искажает любые статистические данные.

Дальневосточный федеральный округ является достаточно «проблемным», поэтому нечувствительность инвестиционной активности к политическим факторам может быть следствием нереализованности более базовых предпосылок для стимулирования внутренней инвестиционной активности (например, в отношении инфраструктуры или доходов населения).

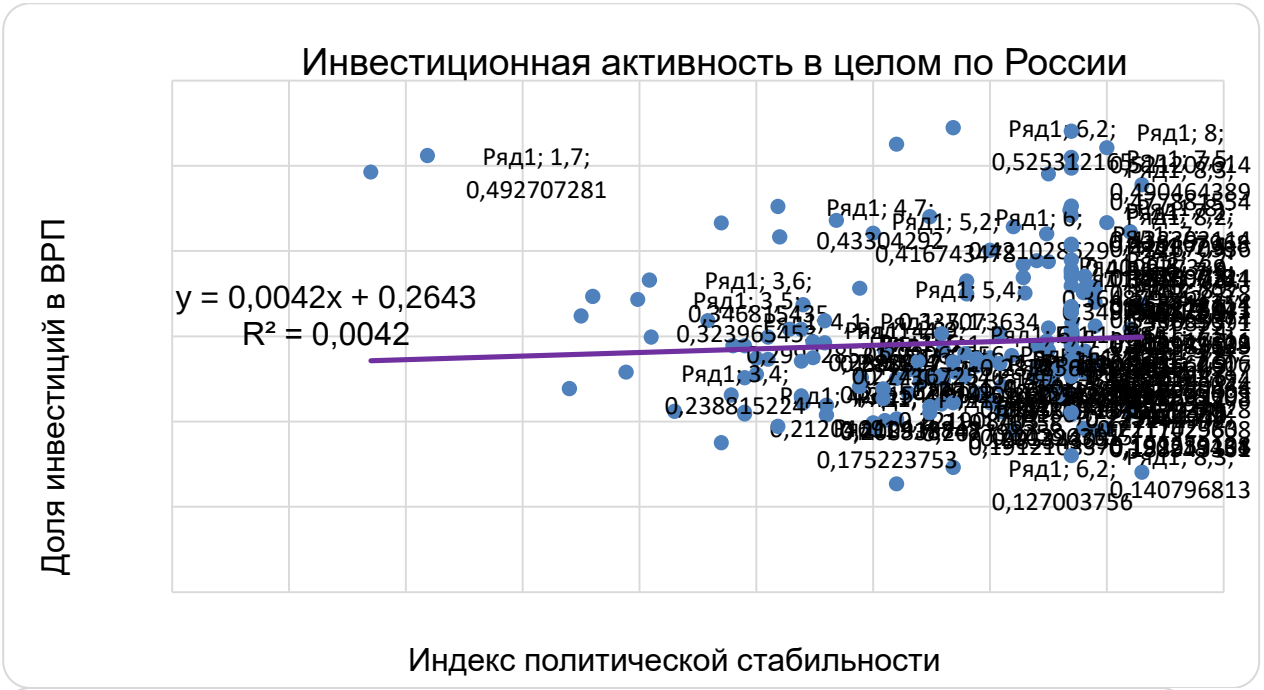
Северо-Кавказский федеральный округ в этом отношении наиболее интересен: в нём находится самый политически неустойчивый и в то же самое время один из самых «инвестирующих» субъектов РФ – республика Дагестан. По мнению автора, отсутствие связи между индексом политической стабильности и инвестиционной активностью на Северном Кавказе может быть следствием либо неверной методологии расчёта показателя Фондом «Петербургская Политика» (не учтены культурные или иные особенности региона), либо, что более вероятно, сильного влияния неформальных политических институтов (то есть, криминальных группировок, выполняющих некоторые функции правоохранительных органов, например, защиту прав собственности своих «клиентов», в условиях институциональной слабости).

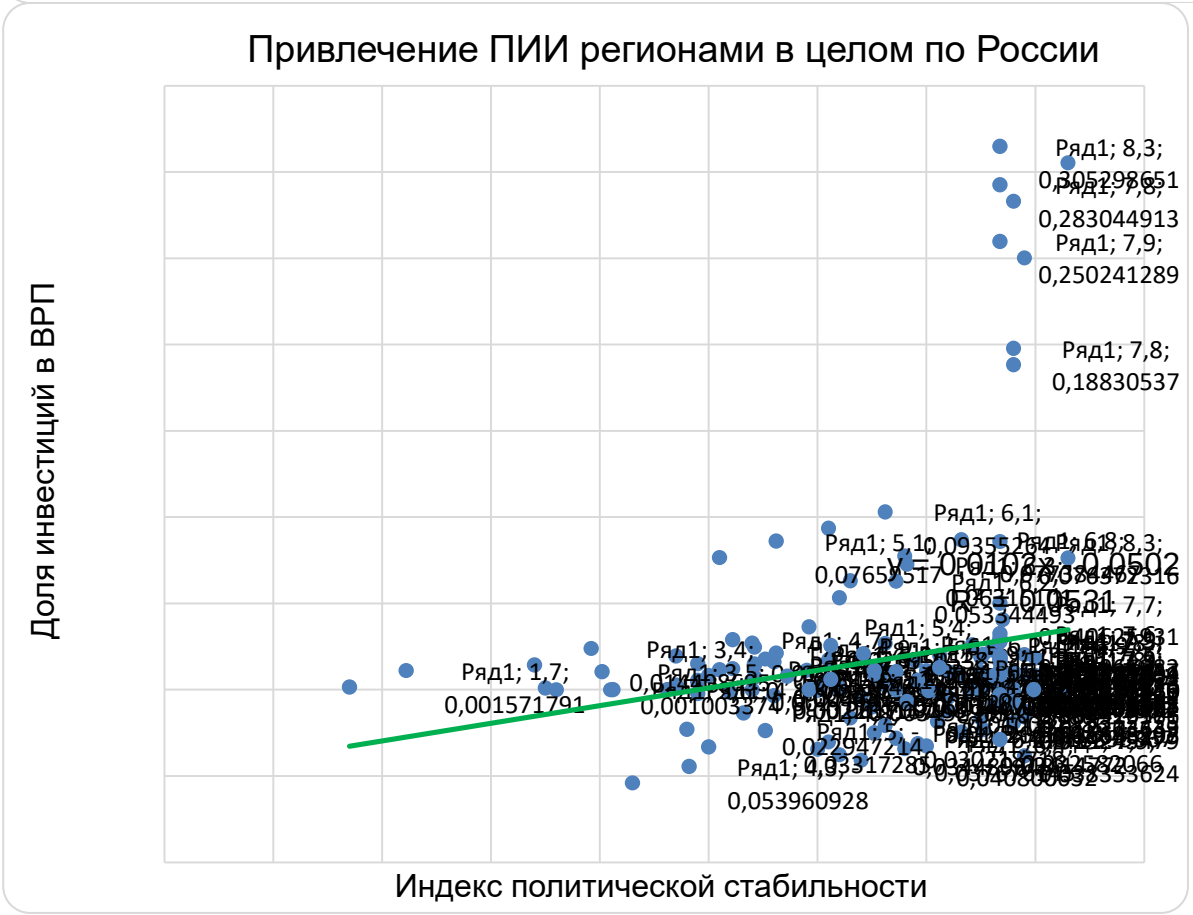
Три же те федеральных округа, особенно чувствительных к региональной политической устойчивости (Северо-Западный, Приволжский и Уральский), объединяет их индустриальная специализация (причём, чем «индустриальнее» регион, тем теснее связь между показателями).

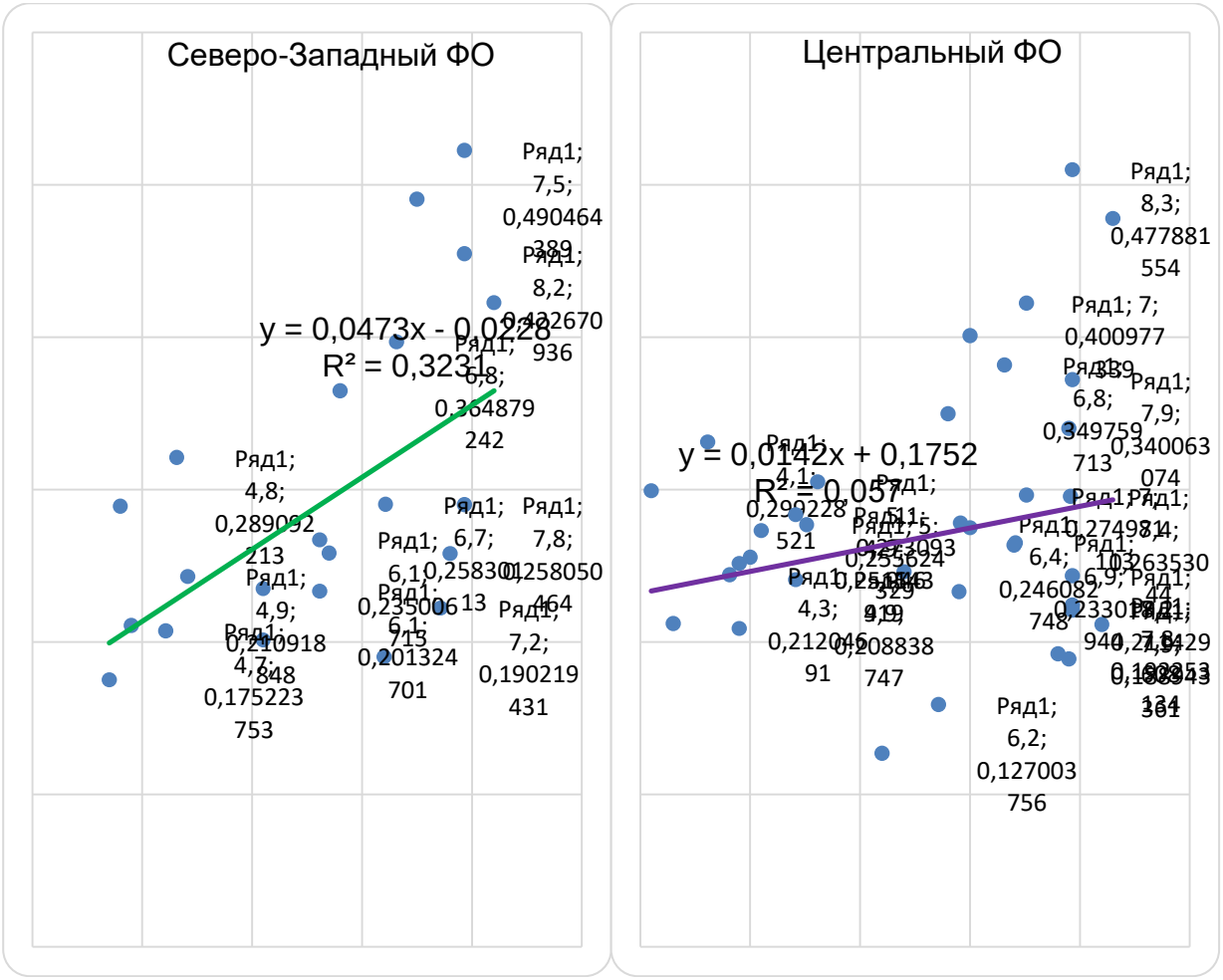
В отношении привлекательности для иностранных инвесторов наблюдается куда более простая закономерность – для привлечения большого (более 10% ВРП) объёма иностранных инвестиций регион должен обладать очень высокой политической устойчивостью (так, значение индекса для четырёх таких субъектов – Амурской, Костромской, Сахалинской областей и Чукотского автономного округа - больше 7,5).

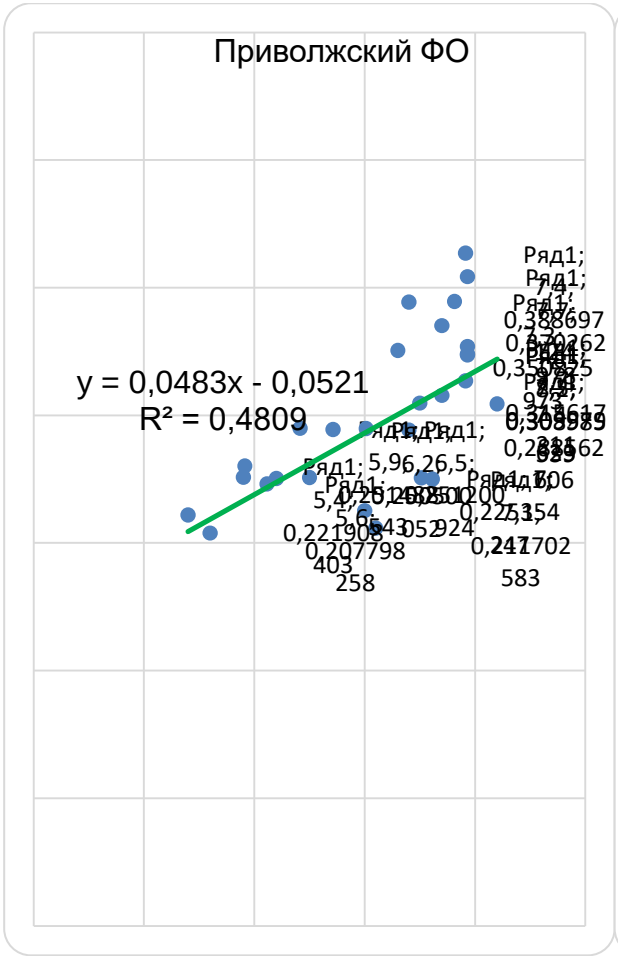
Таким образом, политические факторы имеют второстепенное значение в формировании регионального инвестиционного климата в России, выходя на первый план в промышленно

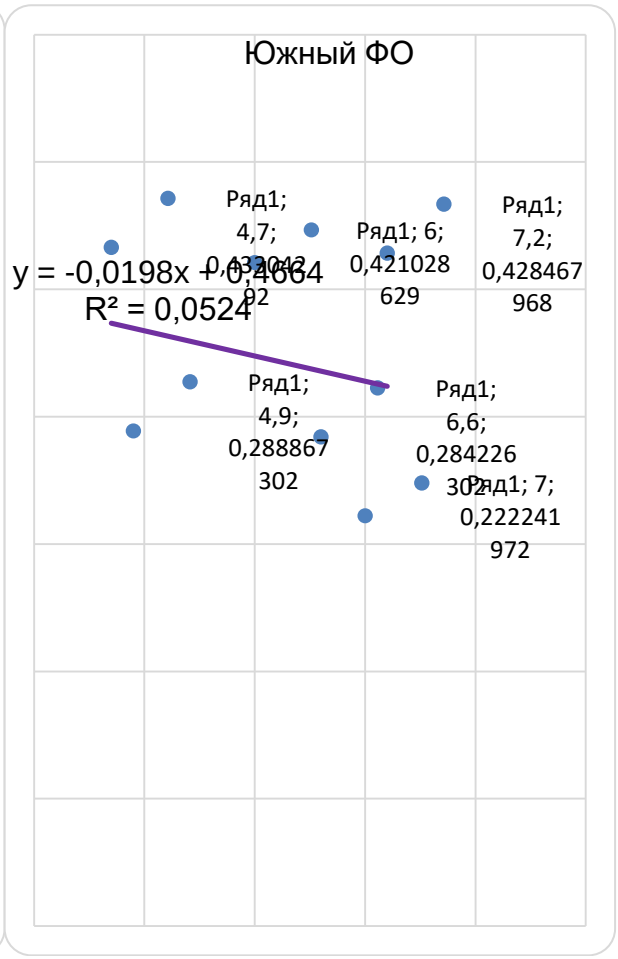
развитых субъектах. Поэтому, с целью более эффективного использования потенциала данных регионов для привлечения инвестиций и стимулирования точечного экономического роста, автор считает целесообразным выборочную децентрализацию власти и повышение политической значимости губернаторов и муниципалитетов.

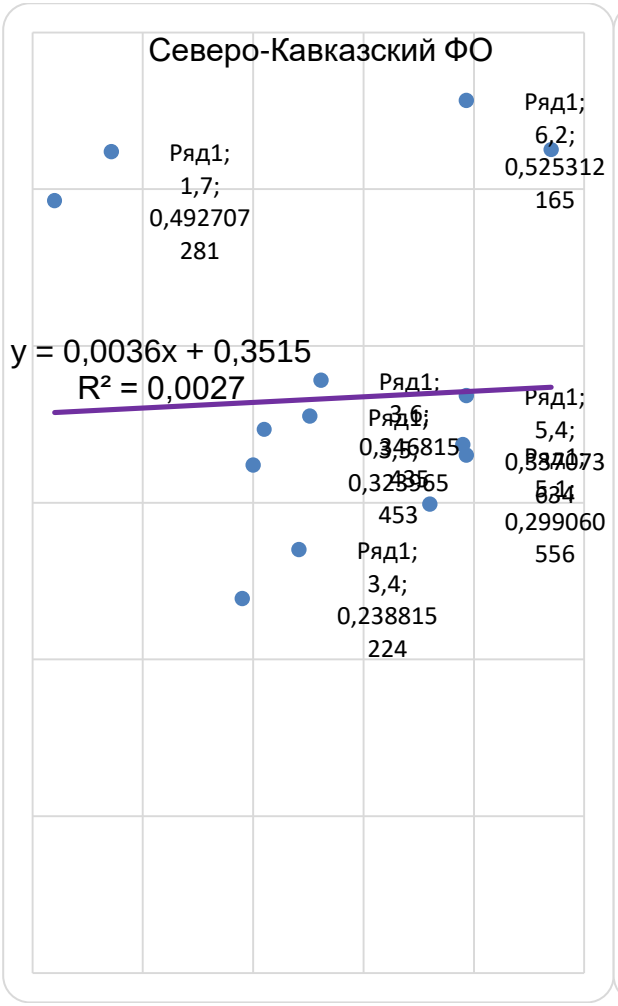


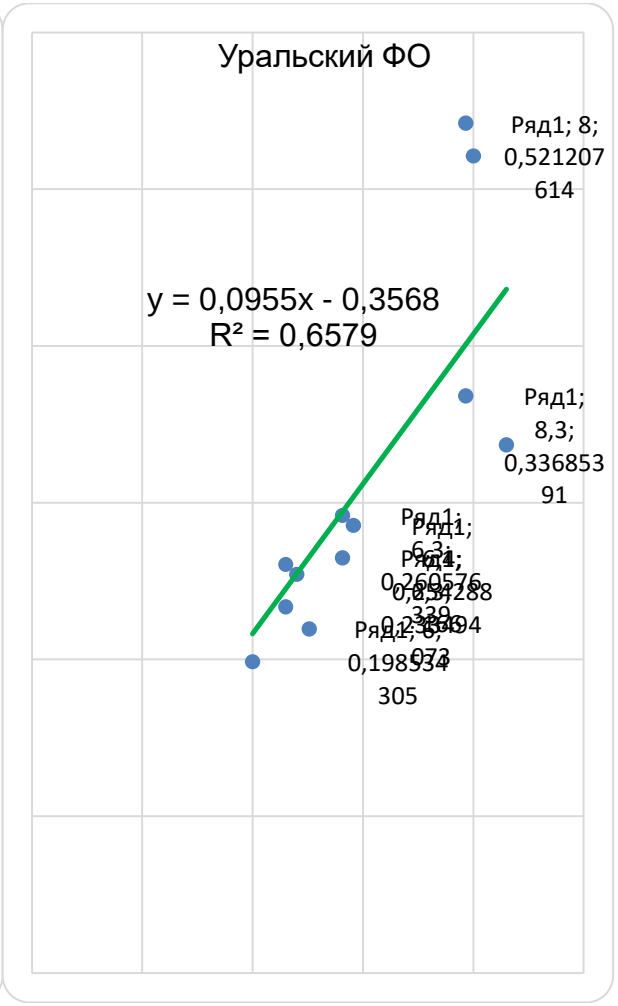


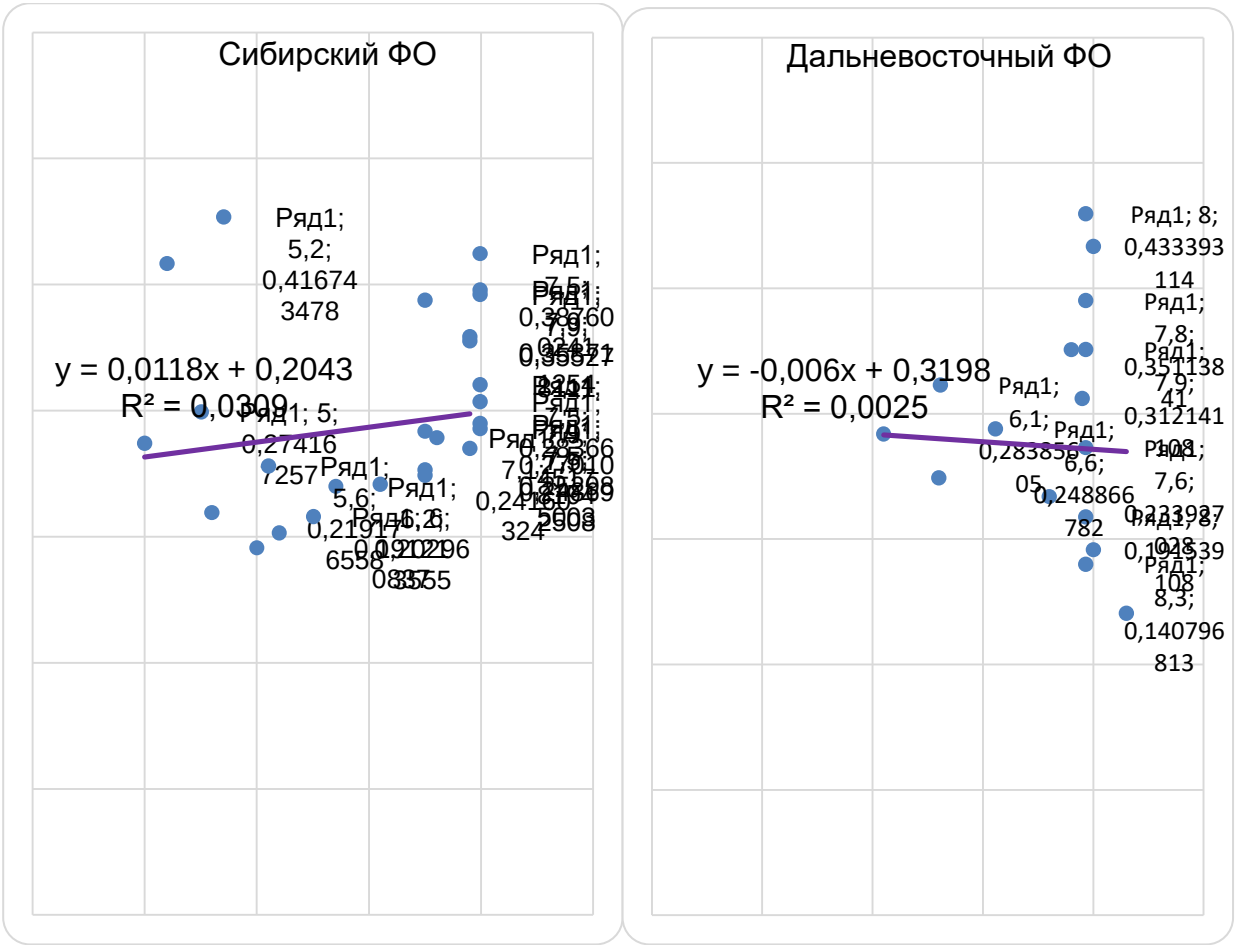

Северо-Западный ФО
y = 0,0473x - 0,0228
R² = 0,3231
Ряд1; 7,5; 0,490464389
Ряд1; 8,2; 0,422670936
Ряд1; 6,8; 0,364879242
Ряд1; 4,8; 0,289092213
Ряд1; 6,7; 0,258300613
Ряд1; 7,8; 0,258050464
Ряд1; 4,9; 0,235006715
Ряд1; 7,2; 0,190219431
Ряд1; 4,7; 0,210918848
Ряд1; 6,1; 0,201324701
Ряд1; 0,175223753
Центральный ФО
y = 0,0142x + 0,1752
R² = 0,057
Ряд1; 8,3; 0,477881554
Ряд1; 7; 0,400977
Ряд1; 6,8; 0,349759713
Ряд1; 7,9; 0,340063074
Ряд1; 6,4; 0,246082748
Ряд1; 6,2; 0,127003756


Приволжский ФО
y = 0,0483x - 0,0521
R² = 0,4809


Южный ФО
y = -0,0198x + 0,4664
R² = 0,0524
Ряд1; 4,7; 0,433042 92
Ряд1; 6; 0,421028 629
Ряд1; 7,2; 0,428467 968
Ряд1; 4,9; 0,288867 302
Ряд1; 6,6; 0,284226 302
Ряд1; 7; 0,222241 972


Северо-Кавказский ФО
y = 0,0036x + 0,3515
R² = 0,0027
Ряд1; 1,7; 0,492707281
Ряд1; 6,2; 0,525312165
Ряд1; 3,6; 0,346815435
Ряд1; 3,5; 0,323965453
Ряд1; 5,4; 0,337073634
Ряд1; 5,1; 0,299060556
Ряд1; 3,4; 0,238815224


Уральский ФО
y = 0,0955x - 0,3568
R² = 0,6579
Ряд1; 8; 0,521207614
Ряд1; 8,3; 0,33685391
Ряд1; 6,3; 0,260576339
Ряд1; 6,4; 0,234288073
Ряд1; 6; 0,198934305



Свиклинь А.А.

СДЕЛКИ СЛИЯНИЙ И ПОГЛОЩЕНИЙ И МЕТОДЫ ИХ ФИНАНСИРОВАНИЯ

Свиклинь А.А.
Научный руководитель: Ермоловская О.Ю.
к.э.н., доц., доцент кафедры «Инвестиции и инновации»
ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

Сделки по слиянию и поглощению бизнеса могут осуществляться в трех основных формах или их вариантах:

- покупка активов компании;
- покупка акций компании, владеющей активами;
- слияние покупателя с поглощаемой компанией.

Такие же формы характерны и для трансграничных сделок M&A.

При покупке акций приобретаемой компании переводятся покупателям все активы, которые используются в бизнесе, и являются объектами продаж. Это объекты основных фондов, запасов, часть нематериальных активов: права на контракт, различные патенты, аренда, торговый знак и пр. К ним относятся различные активы, а также часть, находящаяся в собственности компании-продавца. В случае переводов некоторого специфического вида актива покупаемая организация готовит ряд специальных документов, такие как, свидетельство о покупке ценных бумаг, закладных, договор цессии.

Форма сделок в виде покупки акций используется достаточно часто, так как она обладает двумя преимуществами.

1. Когда у продавцов есть налогооблагаемая прибыль из-за продаж актива (в случае, если она ниже цен при продажах этого актива). Покупателю можно будет меньше платить налог, в случае структурировании данных сделок как приобретаемого актива, из-за повышения

налогооблагаемой базы приобретаемого актива, зафиксировав цену покупки. В случае возникновении налогового убытка, покупателю лучше приобрести пакет акций, а не активов. Тогда он принимает на себя всю налоговую историю дела, сохраняется высокие уровни налогооблагаемых баз покупаемого актива.

2. С юридической точки зрения в операции по приобретению активов покупатель берет на себя только те обязательства, которые он предварительно согласился принять.

Данная форма сделок обладает несколькими недостатками. Основные недостатки при покупках актива компании – высокий налоговый платеж. Трансакция с активом облагается налогами, а сделка с акциями может быть структурирована способом безналогового обмена акциями.

Второй недостаток в том, что сделки с активами часто требуют большого объема финансового и временного и становятся больше в сравнении с альтернативным вариантом, это касается юридических и бухгалтерских издержек. Сделки по активам предполагают ряд юридических сопровождений. При этом стоимость при подготовке нового контракта часто дорогая. Кроме того, что касается трансферта недвижимости, то это сопровождается рядом высоких федеральных и местных налогов.

Третий недостаток в том, что часть нематериальных активов и прав по аренде не продаются без согласий третьих сторон, это ведет к дополнительному расходу, так как третьи стороны назначают высокие цены за свое согласие по переуступке права. Часто такое случается, когда продавцы арендуют имущество по ставке, которая ниже рыночной. Поэтому согласие арендодателей, сопровождается повышением ставки. Аналогично отношение к другому типу договора, на условиях, выгодных приобретаемых организаций. Так, рассматривая кредитные договора приобретаемой организации нужно заметить, чтобы приобретение актива не заставило немедленно погасить имеющегося у организации кредита.

Ряд компаний имеют лицензию на осуществление определенного вида деятельности. Тогда при смене собственников произойдет прекращение действия лицензии путем судебного разбирательства, что приведет к дальнейшим административным издержкам.

При покупке акций покупателю передается право собственности на акции приобретаемой компании в обмен на согласованные платежи. Когда реализуются акции публичных компаний в ходе тендерных предложений, покупателем может приобретается не весь пакет. Когда при продаже организации, имеется ограниченная часть участников, такие ситуации встречаются редко.

Приобретение акций предпочтительно в следующих случаях.

1. В случае налоговых затрат или других издержек, сопутствующих продаже актива, создают варианты продаж актива невыгодными и нецелесообразными.

2. Если крупные трансграничные сделки с активом сопровождены обременительным налоговым аспектом. Кроме налоговых затрат сделки по продаже акций имеет преимуществ, и тогда смена собственников актива сопровождается согласием третьего лица. Также случается, что размеры организации не позволяет осуществление сделок и оказывается физически неудобно и затратно с точки зрения времени и финансов.

3. Продавцы выбирают сделки с акциями, потому что тогда обязательства организации переходят на покупателя. Но на практике покупатели часто стремятся обезопасится от обязательств, которые не показаны в различных финансовых отчетах.

Поэтому документы, которые имеют непосредственное отношение к сделке, обязательно проверяют на наличие ряда оговорок по смене контроля. Так, в арендных соглашениях содержится статья о необходимости согласий арендодателей в случае перехода контрольного пакета акций другим владельцам. По аналогии, ряд требований содержатся в другом контракте, а также разрешении местного органа власти на определенные виды деятельности.

При слиянии, как было сказано ранее, одна корпорация юридически поглощается другой, в результате чего компания-поглотитель принимает на свой баланс все активы и обязательства поглощенной корпорации. Отдельной передачи активов или обязательств не происходит. Вся

сделка осуществляется в соответствии с правовыми нормами, а сертификат сделки по слиянию регистрируется уполномоченным на то государственным органом.

В случаях так называемых обратных слияний (reverse merger) покупатели поглощаются приобретенными компаниями. Акционер покупателей получает пакет акций приобретаемой организации, и акционеру этой организации будет выплачены компенсации. По результатам таких сделок бывший акционер купленной организации теряет свои права, одновременно акционер покупателей владеет как своими, так и приобретенными организациями.

При форвардных слияниях (forward merger) покупатели поглощают приобретенные организации, а акционер последних обменивает свой пакет акций по предварительно согласованных ценах за выкуп. Таким образом, по этой сделке покупатели принимают на себя весь актив и часть обязательств приобретаемой организации. По федеральному налогообложению такие сделки позиционируются с таким смыслом: приобретенные организации продают свой актив по ценам покупки, затем организации самоликвидируются, распределяя между акционерами часть выручки, полученной в результате сделки, по аналогии процессу с ликвидацией организации.

Обратим внимание, что при этой форме слияний актив передается простыми способами, но следует заметить, что при форвардных слияниях организации оказываются в новых корпоративных оболочках. В такой юрисдикции форвардные формы сделок могут быть в противоречиях с ограничением, заложенным в арендный контракт, как в случае со сделками с активом. Нужно учесть, в некотором юридическом смысле после осуществлений форвардных слияний взимается особый регистрационный налог по переоформлению имени покупателей и документа, подтверждающего право собственности.

Дочерние слияния (subsidiary merger) — это тот случай, когда покупатель создает специальную дочернюю компанию, которая потом соединяется с приобретаемыми организациями. При обратных дочерних слияниях (reverse subsidiary merger) такие дочерние компании поглощаются теми организациями, которые хотят приобрести покупатели. При форвардных дочерних слияниях (forward subsidiary merger) дочернии организации поглощают продаваемые организации.

Общим требованием осуществления слияний является принятие резолюции советом директоров каждой корпорации, участвующей в сделке, которая одобряет слияние. Кроме того, сделка должна быть одобрена акционерами, владеющими простым большинством акций. В некоторых случаях устав компании может предусматривать необходимость одобрения сделки по слиянию не простым, а квалифицированным большинством голосующих акций. Слияние признается свершившимся с момента регистрации сертификата о слиянии. Соглашение о слиянии идентично соглашению о сделке с активами или акциями, за исключением того, что смена собственника бизнеса в случае слияния предполагает создание нового юридического лица.

Среди российских бизнесменов распространено структурирование владения активами через офшорные юрисдикции. Все офшорные юрисдикции можно разделить на три группы. Первая группа - это юрисдикции, которые попадают в черный список международной организации ФАТФ по противодействию отмыванию незаконно нажитых доходов. Эта организация ежегодно обновляет список юрисдикции, которые не способствуют борьбе с легализацией незаконно заработанных денег.

Вторая категория - это офшорные юрисдикции с благоприятным налоговым и юридическим режимом, с которыми у Российской Федерации нет соглашения об избежании двойного налогообложения. Это Британские Виргинские острова, Каймановы острова, острова, входящие в Нормандский архипелаг, острова Мэн, Гернси и т.д. Они базируются на основе модели английского корпоративного права, стараются соблюдать все нормы международного права и требования, которые предъявляются к противодействию отмыванию незаконно заработанных денег. Через эти юрисдикции структурируется огромное множество сделок. Хотя им уделяется особое внимание со стороны контролирующих органов, с

репутационной точки зрения делать бизнес с использованием структур, зарегистрированных в этих юрисдикциях, не представляется проблематичным.

Третья категория офшоров абсолютно легитимна. Это страны, с которыми у Российской Федерации есть соглашение об избежании двойного налогообложения. Их удобно использовать, прежде всего с точки зрения налогового планирования. Помимо Кипра, который является традиционной юрисдикцией для целей структурирования таких сделок, к таковым можно отнести Австрию, Люксембург, Голландию и ее архипелаги, которые часто используются для сделок по слиянию и поглощению. Причем Кипра, не являясь офшором, имеет достаточно льготное внутреннее налогообложение, что и делает их популярными.

Говорить о неприятии западными инвесторами самой идеи офшора некорректно. Но для западных инвесторов, особенно если это публичная компания и к ней применяются требования по раскрытию информации на рынке, использование промежуточных компаний в различных офшорных юрисдикциях чаще всего является неприемлемым. Инвестиции в таком случае осуществляются через головную компанию либо через инвестиционные компании внутри группы, которые могут быть созданы например в Швейцарии, Люксембурге и т.д.

Иностранный инвестор, как правило, не против заключения сделок в отношении холдингов с офшорной структурой владения при условии, что такая холдинговая структура правильно выстроена и за ней не стоят схемы агрессивной налоговой оптимизации.

Примеры LBO сделок в мире[326]:

- Самой крупной сделкой LBO в мире можно считать покупку в 2006 году инвестиционными компаниями Kohlberg Kravis Roberts & Co, Bain Capital LLC и Merrill Lynch & Co крупнейшего в США оператора сети госпиталей HCA Inc. Сумма сделки — $33 млрд, что превышает даже стоимость сделки, которую KKR заключила 17 лет назад (покупка RJR Nabisco Inc. за $25 млрд)
- Структура сделки предполагала выплату $21,3 млрд наличными и принятие долговых обязательств HCA на сумму в $11,7 млрд.
- Apollo Global Management LLC приобрела в 2012 году часть активов El Paso Corp за $7 млрд

Примеры LBO сделок в России:

- ОАО "Акционерная финансовая корпорация "Система" (АФК "Система") продало ООО "Финансовый Альянс" 70% акций ОАО "СГ-транс" за 12 млрд руб. Сделку финансировал Газпромбанк
- Группа “Промсвязькапитал” приобрела 75% минус 1 акция группы компаний “Экстра М Медиа”

Сделки, заключенные при участии Номос-Банка, стоит отметить такие крупные, как покупка/продажа одного из крупнейших контейнерных терминалов на юге России (кредит более 100 млн долларов США), приобретение неким стратегом мажоритарного пакета акций крупного аэропорта (кредит более 2 млрд рублей)

В настоящее время рынок сделок M&A в России переживает спад: по числу сделок Россия в 2015 году побила антирекорд 2009 года.

Мировой рынок слияний и поглощений в 2015 году достиг $5 трлн[327], обновив исторический рекорд 2007 года — тогда в мире было совершено сделок на $4,6 трлн

В России — обратный тренд. Объем рынка слияний и поглощений за год уменьшился на 18%, до $51,5 млрд. Основные причины данного снижения – падение объемов платежеспособного спроса, увеличившаяся волатильность экономики России; огромную роль в падении объема сделок LBO сыграло повышение ключевой ставки ЦБ России, которая в настоящее время составляет 11%. Фактором активизации исследуемых процессов является снижение данной ставки в обозримом будущем

Список литературы

[326] www.bloomberg.com/apps/news?pid=newsarchive&sid=aDnSZ2jf_DTg

[327] http://www.businessinsider.com/broken-ma-records-in-2015-2016-1

1. Искусство слияний и поглощений/ Стэнли Фостер. Рид, Александра Рид Лажу; Пер. с англ. – М.: «Альпина Бизнес Букс», 2004. – 958 с.
2. www.bloomberg.com
3. www.reuters.com
4. www.akm.ru
5. www.vedomosti.ru
6. www.primamedia.ru
7. www.rbc.ru
8. www.businessinsider.com

Волчек М.И.

ФАКТОРЫ ФОРМИРОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОГО КЛИМАТА РОССИИ

Волчек М.И.
Научный руководитель: Погодина Т.В.
Д.э.н., профессор кафедры «Инвестиции и Инновации»
ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

Российская экономика успешно развивалась в 2010-2012 гг. Только в 2012 г. экономический рост составил 3,4% (по сравнению с 4,3% в 2011 г.). Следует отдать должное эластичности российской экономики, на фоне которой другие страны боролись с последствиями экономического кризиса в еврозоне и торможения глобальной экономики. В 2013 г. рост российской экономики составил 2,7%, в 2014 г. - 3,4%[328]. К кризисному явлению 2014 г. Россия подошла с нестабильной экономикой, ослабевшей после кризиса 2008 года. Причинами данного кризиса явились несколько факторов:

Причинами данного кризиса явились несколько факторов. Российская экономика сильно зависит от цены на нефть. Данный феномен иногда называют «эффектом Гронингена» – то есть ситуацией, когда оказывается негативный эффект из–за укрепления национальной валюты (вызванной ростом цен на экспортируемую нефть) на экономическое развитие страны и приводящий к приоритетному развитию сырьевого сектора в ущерб производственному[329]. Таким образом, увеличилась зависимость доходов федерального бюджета от внешнеэкономической конъюнктуры. Так как бюджет РФ на 2014 г. был сбалансирован из расчёта стоимости нефти порядка 93 долл. за баррель, то есть для сбалансирования бюджета была необходима цена порядка 100 долл. за баррель. В августе цена превышала 100 долл., а затем взяла нисходящий тренд, достигнув 56,5 долл. к концу декабря. Такое падение цен было вызвано превышением предложения над спросом, причиной которого стали: замедление темпа роста спроса на нефть, увеличение добычи нефти и газа на рынке США в результате «сланцевой революции», отказ стран ОПЕК сократить добычу. Падение привело к сокращению выручки от экспорта энергоносителей, составляющих около 70 % от объёма экспорта России.

Евросоюз и США, а также Швейцария, Норвегия, Канада, а также ряд других стран решили ввести санкции в отношении РФ в связи с присоединением Крыма, которое было воспринято как аннексия, а также в связи с событиями в Украине. Санкции заключаются в запрете экономического сотрудничества компаниям стран, которые ввели санкции с различными российскими компаниями, банками и предприятиями ВПК. Также была

[328] Ernst & Young's Rapid – Growth Markets Forecast, April 2013; Russian Economic Report, The World Bank, 2013, p. 2, p. 3; Reinvigorating the Economy, The World Bank, 2012, p. 2, p. 3.;
[329]Электронный источник, Forbes, «Oil, Sanctions And Russian Politics», 02.12.2014

объявлена экономическая блокада Крыма. Президент России В. Путин уже во время кризиса заявил, что влияние санкций обуславливает 25– 30 % проблем российской экономики[330].

Отметив основные причины финансового кризиса в России, необходимо оценить влияние этого кризиса на ее экономику. В первую очередь рассмотрим динамику показателя ВВП (рисунок 1).



Рисунок 1. ВВП России 2001– 2014, млн. $

Оценивая показатель ВВП, отметим, что его рост в 2014 г. составил 0,6% в рублевом эквиваленте к показателю 2013 г. В 2015 г. экономика России столкнулась с прежними проблемами, цены на нефть выросли незначительно, санкции не были отменены. На основе этого графика сложно вывести определенную динамику, однако учитывая, что планировался рост ВВП в 2015 г. на 1,2 %, а в итоге двинулся в сторону снижения более чем на 3 %. Это позволяет заключить, что ситуация сложилась крайне неблагоприятная для России.

Рассмотрим показатель инфляции, который в 2014-2015 гг. имел сильные колебания (рисунок 2).



Рисунок 43. Уровень инфляции в Российской Федерации в 2001– 2015 гг., %

Говоря об инфляции, следует отметить, что Министерство Финансов и Центральный Банк (ЦБ) делали все возможное для удержания инфляции в пределах 7%. И если бы не экономический кризис 2014 г., связанный с событиями на политической арене, скорее всего данная задача удалась бы. Однако в 2014 г. мы получили высокие темпы инфляции на уровне 11,4%. В бюджете на 2015 г. закладывался уровень инфляции в 12,2 %, а фактически - 16,8%.

[330] Электронный источник, Информационное агнество России ТАСС, «Путин: на влияние санкций приходится 25 – 30% проблем российской экономики», 18.12.2014, http://tass.ru/ekonomika/1656025

Оценивая индекс легкости ведения бизнеса в России, можно сказать о положительном движении. Как можно видеть из рисунка 3, Россия поднялась по сравнению с 2012 г. на 26 позиций в рейтинге Всемирного банка и заняла 94– е место в 2013 г. Повышение рейтинга связано с улучшением налоговой и договорной дисциплины. Однако, несмотря на достигнутый прогресс, рейтинг России по условиям ведения бизнеса все ещё остаётся довольно низким.[331]



Рисунок 44. Легкость ведения бизнеса в России, ранг.

Что касается ситуации в 2014 г, то способ подсчета Индекса изменился, поэтому Россия занимает 64 место. В мае 2012 г. президент России В. Путин подписал указ «О долгосрочной государственной экономической политике», в котором была поставлена задача повысить позицию страны в рейтинге Doing Business с 120– й в 2011 году до 50– й в 2015 г. и до 20– й в 2018 г. Этот показатель должен стать одним из основных индикаторов успешности проводимых реформ[332]. В 2016 году Россия заняла рекордное для нашей страны 51 место (Рисунок 3).

Важно оценить такой показатель, как ключевая ставка ЦБ, который был введен в сентябре 2013 г. Ключевая ставка – процентная ставка, по которой ЦБ РФ предоставляет кредиты коммерческим банкам в долг на одну неделю, и одновременно та ставка, по которой ЦБ РФ готов принимать от банков на депозиты денежные средства. Она играет роль при установлении процентных ставок по банковским кредитам и оказывает влияние на уровень инфляции и стоимость фондирования банков (рисунок 4)[333].

[331] Smarter Regulations for Small and Medium – Size Enterprises, The World Bank, 2013, p. 11; Doing business in a more transparent world, The World Bank, 2012, p. 14

[332] Указ Президента Российской Федерации от 07.05.2012 г. № 596

[333] Электронный источник, РБК,. Центробанк поднял ключевую ставку до 17% (16.12.2014), http://top.rbc.ru/finances/16/12/2014/548f58d72ae5966d31a64d76

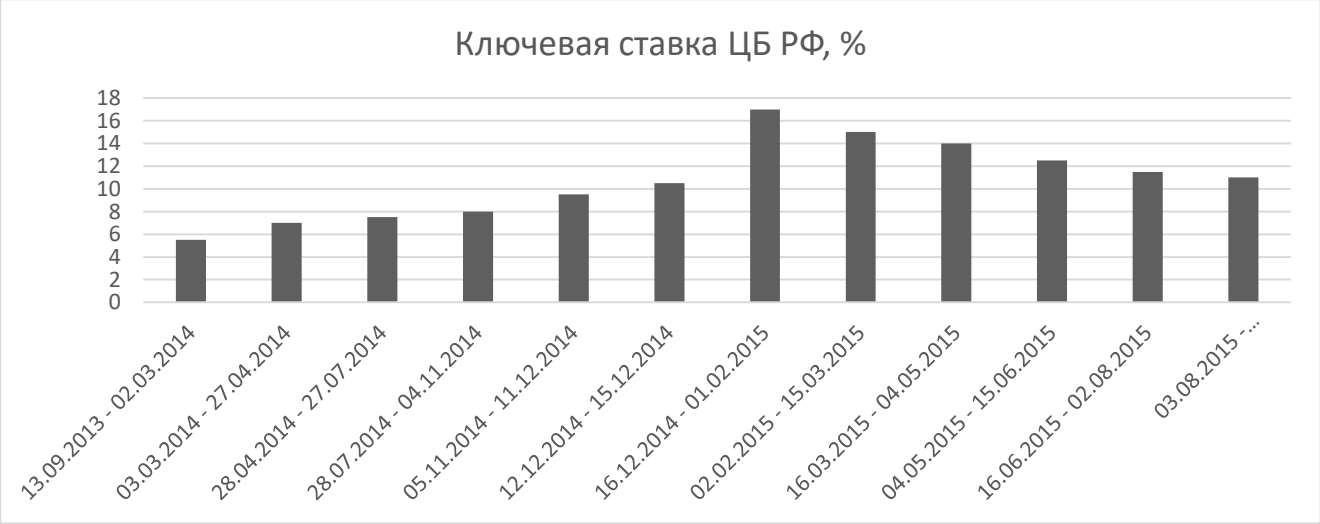


Рисунок 45. Ключевая ставка ЦБ РФ

Исходя из Рисунка 4, можно видеть, что изменение ключевой ставки с 2014 по 2016 год проводилось ЦБ 12 раз. Это свидетельствует о колоссальных трудностях российской экономики. Последние изменения были приняты уже тогда, когда экономические волнения более или менее улеглись, что позволило провести анализ состояния экономики и инвестиционной сферы.

Оттоки капитала в 2014-2015 гг. превысили все прогнозы российского Правительства. Только в 2014 г. чистый отток капитала согласно проведенной ЦБ оценке платежного баланса составил 151,5 млрд. долл., что в 2,5 раза больше 2013 г. В 2015 отток составил 56,9 млрд. долл.

Далее рассмотрим ситуацию с российской валютой в период кризисных колебаний (Рисунок 5). Во–первых, ЦБ отпустил курс рубля, что повлекло сильные курсовые колебания. Этот шаг давно нужно было предпринять, однако такое действие во время кризиса было воспринято неоднозначно.

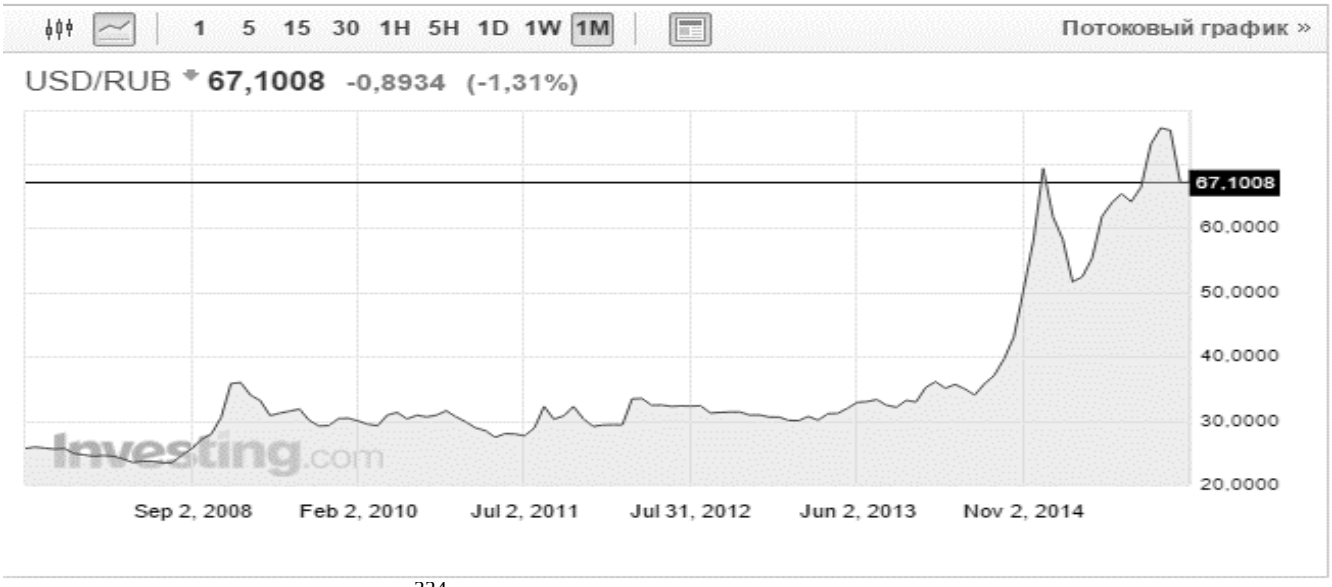


Рисунок 46. Курс USD/RUB[334]

Проводя оценку данных колебаний на основе Рисунка 5, можно наблюдать закономерное падение курса рубля из– за введения санкций, политических волнений и попытках изоляции России. Однако развернувшаяся цена на нефть, своевременно принятые меры по переориентации рынков к Восточным соседям и достаточно грамотной политике курс

[334]Электронный источник, Потоковый график USD/RUB, http://ru.investing.com/currencies/usd – rub – chart

рубля пришел к точке, которую и должен занимать, будучи неконтролируем ЦБ (45– 50 рублей за 1 доллар), по мнению ряда аналитиков и технического анализа. Затем, ввиду усилившегося давления на нефть, снижения спроса, и напряжения в обще мировой политике курс рубля начал стремительно падать и на пике достиг отметки в 76 рублей и снова наметив «медвежий» тренд.

Далее перейдем к исследованию фондового рынка. Индекс ММВБ не столь интерес для оценки, так как переоценивается в USD, поэтому имеет практически схожие движения с графиком USD/RUB, а вот индекс РТС представляет куда больший интерес для анализа отражающий ситуацию крупнейших российских компаний (рисунок 6).

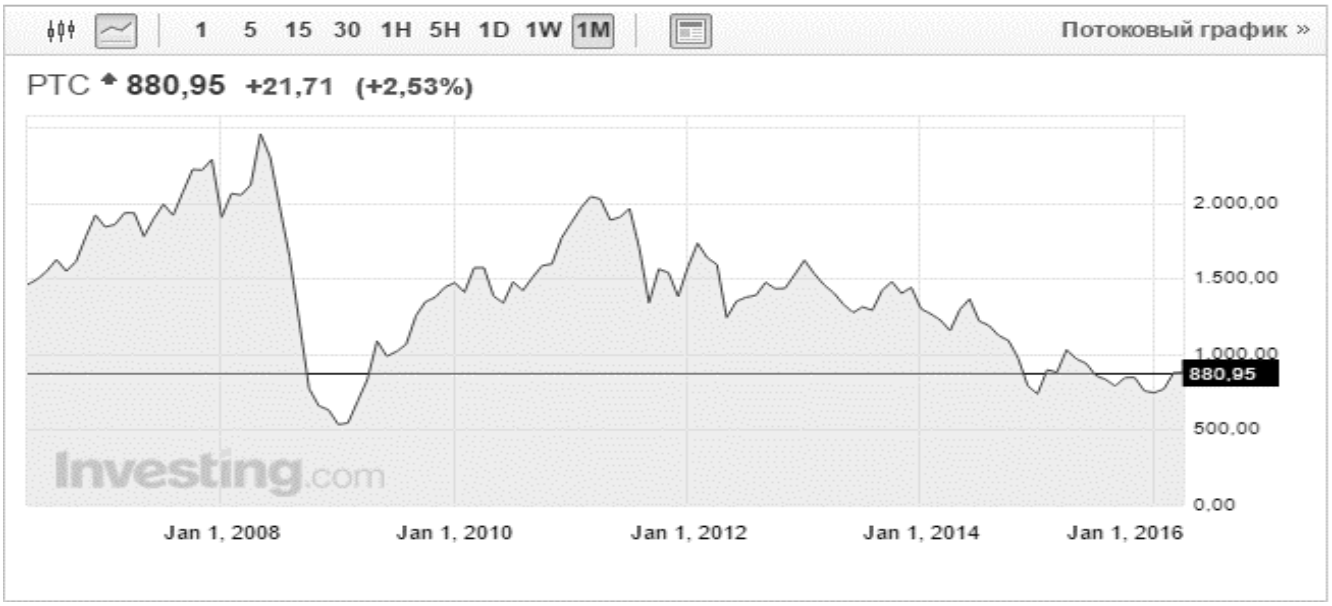


Рисунок 47. Индекс РТС

Анализируя Рисунок 6, представляющий нам график динамики движений индекса РТС, мы наблюдаем следующую ситуацию: индексы многих Российских компаний сильно упали к концу 2014 г. – началу 2015 г., что повлекло сильные колебания индекса РТС. Однако сейчас наблюдается рост на фоне незначительного укрепления рубля и стабилизации цены на нефть, а также ослабления давления со стороны большинства западных партнеров, что в совокупности с укреплением рубля является несомненно положительным фактором.

В 2015 г. были понижены кредитные рейтинги России до «Спекулятивной категории». К тому же международные резервы РФ упали до 356 млрд. долл. Многие компании сократили свои штаты из– за невозможности оплачивать труд своих сотрудников. В результате введенных санкций крупные российские предприятия оказались без возможности работы с западными долговыми рынками, что сильно ограничило возможности рефинансирования. Сильно выросли риски по неуплате долгов, компании стали массово обращаться к государству. В начале 2015 г. компании России получили сальдированный убыток, то есть финансовый результат убыточных компаний превысил результат компаний, имевших прибыль. Аналогичная ситуация была во время кризиса 2008 г. Однако следует заметить, что в 2016 году объем международных резервов России составил уже 387 млрд. долл.

Больше всего убытков понесли компании обрабатывающей отрасли, транспортной, отрасли связи, недвижимости, производства и распределения электроэнергии, газа и воды. Однако отрасль добычи полезных ископаемых получила значительное повышения прибыли.

Во время данного кризиса правительством был принят ряд мер:

- Во- первых были уменьшены расходы государственного бюджета России[335]. Исходя из антикризисного плана, расходы по основным статься федерального бюджета сократили на 10%. В течение ближайших 3 лет госрасходы планируется сокращать на 3%. Как

[335] https://ru.wikipedia.org/wiki/ - cite_note-228.

следствие происходит отказ от новых инвестиционных проектов, сокращение финансирования старых инвестиционных проектов.

- Также были сокращены расходы на космическую отрасль, что вызвало сильные опасения о дальнейшей судьбе космической отрасли.
- В то же время было анонсировано сокращение на 10 % финансирования проектов по строительству транспортной инфраструктуры.[336]

Также правительство начало проводить поддержку крупных компаний, взяло под контроль ситуацию с валютными заемщиками.

Оценивая общую ситуацию в стране, необходимо сказать, что инвестиционный климат России сейчас неблагоприятен не только из–за негативного мнения западных инвесторов на фоне политических и экономических колебаний, но и из–за недостатка экономических преобразований в стране. Однако если иностранный инвестор собирается инвестировать, то сейчас наиболее благоприятный момент по ряду причин. В первую очередь - это слабый рубль (цены в стране выросли, но не пропорционально падению рубля). Затем необходимо понимать, что Россия сейчас как никогда нуждается в прямых иностранных инвестициях, а значит готова изменять свое законодательство, создавая более интересные условия для иностранных инвесторов.

Как следствие, можно сказать, что правительство взяло модель действия во время кризиса 2008 г., но не доработало ее. Если оценивать меру поднятия ключевой ставки с 10,5% до 17% 16 декабря 2014 г., то эта мера не только не стабилизировала рубль, но усилила опасения населения и объемы спекуляций.

Основные движения рубля связывали не только с падением цены на нефть, но и с валютными спекуляциями. Однако конкретные меры по борьбе со спекулянтами не были реализованы, что вызвало много неодобрений как внутри страны, так и за ее пределами. В то же время конкретных структурных изменений не было предпринято.По информации Московской Биржи, количество иностранных инвесторов на рынке растет, а это означает, что ряд инвесторов понимают потенциал развития российского рынка. Формирование инвестиционного климата на данный момент сильно зависит от действия российских властей на внешнеполитической арене. Однако не следует забыть о важности внутренних преобразований в стране.

Таким образом, совершенствование механизмов влияния на инвестиционный климат будет способствовать улучшению инвестиционного климата в России на фоне нестабильной ситуации в мире. Кроме того, одним из сдерживающих приток инвестиций факторов, является неблагоприятный инвестиционный имидж отечественных компаний, который формирует СМИ. Однако следует отметить, что негативные обстоятельства носят краткосрочный или среднесрочный характер. В связи с этим можно ожидать, что в перспективе пяти – десяти лет инвестиционный климат в России несколько улучшится, при условии проведения реформ и нововведений, и его оценки будут более однородными.

Список использованных источников.

1. Дворкович анонсировал сокращение финансирования инфраструктурных проектов на 10%: Электронный источник, http://www.forbes.ru/news/278475–dvorkovich–anonsiroval–sokrashchenie–finansirovaniya–infrastrukturnykh–proektov–na–10. (Дата обращения 12.05.2014).
2. Потоковый график USD/RUB: Электронный источник, http://ru.investing.com/currencies/usd – rub – chart (дата обращения 18, 05.2014)
3. Официальный сайт РБК: http://top.rbc.ru/finances/16/12/2014/.
4. Путин: на влияние санкций приходится 25 – 30% проблем российской экономики: Электронный источник, http://tass.ru/ekonomika/1656025 (дата обращения 18.06.2015).

[336] Электронный источник, Forbes.ru, «Дворкович анонсировал сокращение финансирования инфраструктурных проектов на 10%», 23.01.2015, http://www.forbes.ru/news/278475–dvorkovich–anonsiroval–sokrashchenie–finansirovaniya–infrastrukturnykh–proektov–na–10

5. Ernst & Young's Rapid – Growth Markets Forecast, April 2013; Russian Economic Report, The World Bank, 2013, p. 2, p. 3; Reinvigorating the Economy, The World Bank, 2012. - P 2-3.
6. Oil, Sanctions And Russian Politics: Электронный источник, www.forbes.ru/news/278475 (Дата обращения 12.05.2-15).
7. Smarter Regulations for Small and Medium – Size Enterprises, The World Bank, 2013. - P. 11; Doing business in a more transparent world, The World Bank, 2012. - P. 14.

КОРПОРАТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ

Польшина Т.О.
КОРПОРАТИВНАЯ КУЛЬТУРА КАК АНТИКРИЗИСНЫЙ ФАКТОР

Польшина Т.О.
Научный руководитель: Измайлова М.А.
д. э. н., профессор кафедры «Корпоративное управление»
ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

Проблема понимания роли и степени влияния корпоративной (организационной) культуры на компанию, функционирующей в кризисных условиях, является особенно актуальной на сегодняшний день. Во время кризиса у организации наблюдается явное сокращение финансовых ресурсов, поэтому такие вопросы как: «Будет ли оправдано привлечение денежных средств на поддержание и укрепление корпоративной культуры целесообразным?», «Насколько эффективным будет такое решение?» стоят чрезвычайно остро.

Следует отметить, что в процессе анализа эффективности различных антикризисных факторов практически никогда не упоминается такой фактор как корпоративная культура. Справедливо предположить, что корпоративная культура как антикризисный фактор, к сожалению, явно недооценивается, и для того, чтобы в этом убедиться, было принято решение провести социологический опрос. Респондентами стали 32 студента, обучающиеся на 3 курсе в Финансовом университете по специальности "Антикризисное управление". Им было предложено проранжировать 7 основных антикризисных факторов в порядке их значимости. Цель опроса заключалась в определении места корпоративной культуры среди не менее значимых факторов в антикризисном управлении.

Факторы, определяющие эффективность антикризисного управления и предложенные для опроса студентам, были следующие:

а) профессионализм и специальная подготовка;
б) искусство управления, данное природой;
в) методология разработки рискованных решений;
г) научный анализ обстановки, прогнозирование тенденций;
д) корпоративная культура;
е) стратегия и качество антикризисных программ;
ж) система мониторинга в кризисных ситуациях.

Наши предположения подтвердились. По данным опроса (апрель 2016 года) 50% ,респондентов поставили корпоративную культуру на последнее место, 22% - на 6 место, 13% - на 5 место и только 15% - на 2-4 места. На 1 место, как и ожидалось, корпоративную культуру как антикризисный фактор не поставил ни один из опрошенных (рис. 1).

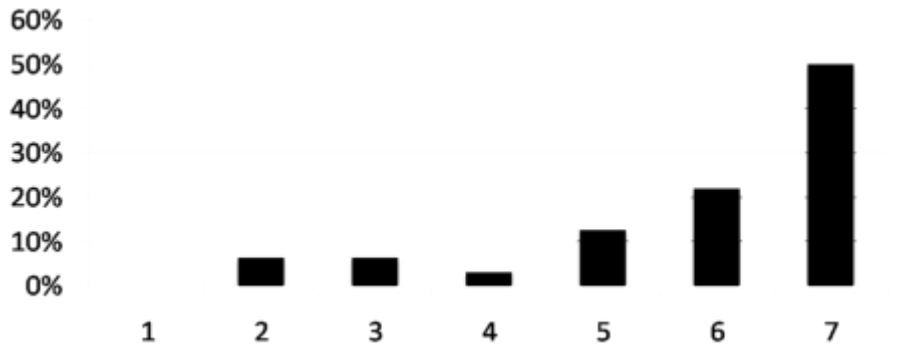


Рис.1. Соотношение количества опрошенных студентов по степени важности корпоративной культуры в антикризисном управлении, %
Источник: данные, полученные лично авторами

Почему такие результаты? Мы предположили, что в российской практике антикризисного управления по некоторым причинам этому фактору не уделяют должного внимания. Для подтверждения или опровержения нашей гипотезы, мы обратились к исследованию феномена «корпоративная культура».

На наш взгляд, довольно простую и не вызывающую споров формулировку понятия «корпоративной культуры» привел канадский психоаналитик в области организационного развития Эллиот Джекс. По его мнению, корпоративная культура представляет собой «вошедший в привычку, ставший традицией образ мышления и способ действия, который в большей или меньшей степени разделяют все работники предприятия и который должен быть усвоен и хотя бы частично принят новичками, чтобы новые члены коллектива стали „своими“» [3, с.18].

Ещё одно любопытное определение корпоративной культуры дал нидерландский социолог Герт Хофстеде, который определил корпоративную культуру как «коллективное программирование мыслей, которое отличает членов одной организации от другой» [6]. И, на что стоит обратить особое внимание, по мнению Хофстеде, организационная культура является «психологическим активом организации, который может быть использован для прогнозирования финансовых результатов деятельности фирмы через 5 лет» [1].

Стоит согласиться с довольно сильным заявлением о том, что анализ корпоративной культуры может позволить спрогнозировать финансовые результаты компании на несколько лет вперёд. Справедливо возникает вопрос: «Неужели анализ того, как одеты сотрудники компании и о чем они разговаривают в обеденное время, сможет дать нам возможность правильно среагировать на наступающий кризис?» Это не совсем так. Говоря о корпоративной культуре как о важном антикризисном факторе, следует в первую очередь говорить о 3 её уровнях, выделенных американским психологом швейцарского происхождения, теоретиком и практиком менеджмента и основателем научного направления «Организационная психология» Эдгаром Шейном в 1983 году в модели корпоративной культуры [7, с.117]. И чтобы лучше понять эти уровни, рассмотрим их на примере японской корпорации Тойота, которая очень гордится своей яркой организационной культурой.

Первый уровень модели корпоративной культуры – это уровень артефактов. Уровень артефактов – это самый поверхностный уровень корпоративной культуры, который виден любому человеку «невооруженным глазом». Данный уровень включает в себя все различные внешние проявления культуры, которые способны воспринимать люди: логотип компании, форменная одежда сотрудников, соответствующие этой организации технологии и многое другое. В корпорации Тойота это наличие участков для совещания бригад в цеху, большое количество графиков и схем.

Второй уровень модели корпоративной культуры – это «подповерхностный» уровень, называемый уровнем верований и ценностей. На данном уровне изучаются ценности, убеждения и верования сотрудников, которые разделяются ими в одной организации, в

соответствии с тем, каким образом данные ценности и убеждения отражаются в языке и жестах, различных символах и каким образом скрывают в себе объяснение артефактов – компонентов первого уровня организационной культуры. Так, например, одной из основных ценностей на Toyota является возможность постоянно выявлять проблемы и улучшать систему. Это также повышение по служебной лестнице изнутри, приверженность семейным ценностям и кайдзен (каждый сотрудник отвечает за успех операции).

Третий уровень модели корпоративной культуры – это «глубинный» уровень, который включает в себя базовые (фундаментальные) предположения, с трудом осознаваемые даже сотрудниками организации. В корпорации Тойота это глубинное понимание каждым сотрудником того, что работа - это место, где он может заниматься своим развитием.

Именно фундаментальные предположения играют ключевую роль при рассмотрении организационной культуры как фактора антикризисного управления. В кризисный период от организации требуется быстрое реагирование на ситуацию, а базовые предположения позволяют компании быть гибкой, но не отходить от своих основных принципов. Этим также гордится корпорация Тойота, но удалось ли бы Toyota придерживаться своих возвышенных и великих принципов, если бы она находилась под угрозой банкротства?

Однако Toyota и в самом деле прошла через кризис в конце 1940-х гг., когда японская экономика претерпела депрессию, вследствие чего спрос на автомобили был очень низкий. Банки требовали сократить расходы путем увольнения сотрудников, нужно было что-то предпринимать. Тогда Киитиро Тоёда, основатель автомобильной фирмы, разъяснил всем своим сотрудникам финансовое положение компании Toyota и сообщил, что для выживания корпорации необходимо сократить штат на 1500 сотрудников. После того, как он набрал необходимую цифру желающих без насильственного увольнения, Киитиро Тоёа добровольно подал в отставку (хотя он и не контролировал ситуацию, но чувствовал огромную вину за случившееся). Этот и другие принципы помогли сформировать в корпорации Тойота сильную корпорационную культуру, которая помогла выйти компании Тойота из кризиса и до сегодняшнего дня оставаться одним из ключевых игроков в сфере автомобилестроения.

Однако намного больше существует примеров, когда слабая корпорационная структура привела компанию к банкротству. Одним из ярких примеров является история с компанией Chrysler, одной из корпораций «большой тройки», действующих в автомобильной индустрии США: в 1980-х годах компания была близка к краху. В компании отсутствовала дисциплина, наблюдались случаи крупного промышленного шпионажа. И только благодаря высококвалифицированному штабу сотрудников с сильной корпоративной культурой, созданной выдающимся американским менеджером Ли Якокка, компания Chrysler смогла не только успешно выйти из кризиса, но и достичь небывалых высот.

В процессах антикризисного управления в организациях, слияний, поглощений и реорганизаций компаний часто возникает такое явление как «культурный разрыв» - столкновение культур различного типа [5]. Как показывает практика, 50% приобретенных компаний перестают функционировать в течение последующих пяти лет, а у 90% объединений не получается достигнуть запланированных показателей [2, с.348]. И чаще всего проблема как раз в различии корпоративных культур компаний, из-за чего и приходится строить новые корпоративные ценности.

Таким образом, корпоративная культура как фактор антикризисного управления является тем самым «социальным клеем», который способен обеспечить целостность любой организации и даже вывести ее из кризиса. Сильную корпоративную культуру можно и нужно формировать сознательно, только в этом случае она становится объектом управления и позволяет обратиться к сотрудникам с призывами «потерпеть», «затянуть пояса» в кризисное время без «революционных» для компании последствий. Вывод напрашивается сам собой: ставить корпоративную культуру как антикризисный фактор на последнее место является стратегической близорукостью.

Список литературы:

1. Андреева Ю.А. Технологии формирования и изменения организационной культуры // Научно-информационный журнал «Вопросы управления». Выпуск №4(5) декабрь 2008г. URL: http://vestnik.uapa.ru/ru/issue/2008/04/12/ (доступ свободный)
2. Антикризисное управление: учебник/ Под ред. проф. Э.М. Короткова.-2-е изд.,доп. и перераб. – М.:ИНФРА-М, 2010. -620 с.
3. Асаул, А. Н. Культура организации: проблемы формирования и управления / А. Н. Асаул, М. А. Асаул, П. Ю. Ерофеев, М. П. Ерофеев — СПб.: Гуманистика, 2006.-216с.
4. Джеффри К. Лайкер, Майкл Хосеус. Корпоративная культура Toyota. Уроки для других компаний. - Альпина Паблишерс, 2011. -356 с.
5. Измайлова М.А. Кросс-культурный анализ транснациональных моделей корпораций// Современные проблемы и вызовы региональной экономики: сборник научных статей по материалам всероссийской научно-практической конференции. – 2016.– С.105-113.
6. Латышев И.О., Гадиева М.Б. Особенности корпоративных культур ведущих автопроизводителей // Интернет-журнал «НАУКОВЕДЕНИЕ». Том 7, №2 (2015). URL:http://naukovedenie.ru/PDF/20EVN215.pdf (доступ свободный)
7. Эдгар Шейн «Организационная культура и лидерство». – 3-е издание.- Питер, 2013. – 352 с.
8. Эш С. Н. Место организационной культуры в системе антикризисного управления предприятием // Актуальные вопросы экономических наук: материалы III междунар. науч. конф. (г. Уфа, июнь 2014 г.). — Уфа: Лето, 2014. С 135 -137.

Сюткина Н.В.

ЗЕЛЕНЫЙ ОФИС: ПРЕИМУЩЕСТВА И СПОСОБЫ ВНЕДРЕНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИИ

Сюткина Н.В.
Научный руководитель: Измайлова М.А.
д.э.н., профессор кафедры «Корпоративное управление»
ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

В современном мире компании всё больше задумываются об ответственности перед обществом за свою деятельность. Экологические решения для бизнеса являются очень модным выходом для компаний, желающих внести вклад в развитие своих сотрудников и уменьшения влияния на природу. Одни устанавливают раздельный сбор отходов в офисах, другие занимаются массовым экологическим просвещением сотрудников, третьи ограничиваются переходом с люминисцентных на энергосберегающие лампы. Всё это называется Зеленым или эко-офисом. Так что же на самом деле этот термин означает?

«Зеленый офис» - это комплекс технических и мотивационных мер по формированию экологической политики компании и сбережению ресурсов офиса. Эко-офис функционирует на принципах защиты окруающей среды, и, к тому же снижает финансовые траты на эксплуатацию зданий.

Зеленые инициативы внедряют прямо у себя на работе «ВымпелКом», ГК «ОптиКом», МегаФон, Panasonic Россия, Google, Coca Cola, Ernst&Young, , PwC, и еще боле 170 компаний по г. Москве и во всей России. Переход на «зеленый офис» позволил этим компаниям не только экономить ресурсов и энергию, тем самым снижая расходы компании на содержание офиса, но и помогает уменьшить выбросы парниковых газов - главных «виновников» глобального изменения климата.

В 2012 году было проведено исследование, по итогам которого выяснили, что здания всего мира расходуют более 40% всей первичной энергии Планеты, 14% запасов питьевой воды, 40% всего сырья, 67% всего электричества, и кроме этого, ответственны за выброс углекислого газа и за формирование более 50% всех твердых бытовых отходов. Эти данные показывает срочную необходимость в переходе на экостандарты и зеленое мышление компаний (в первую очередь, руководителей и их работников).

По приоритету в зеленых технологиях, первое место отводится устойчивому или экостроительству, так как возведение новых зданий с использованием зеленых технологий приобретает огромное значение и несет существенную пользу финансам компании.

Ученые исследовали такие здания по методике оценки жизненного цикла и пришли к выводу, что «зеленые здания» становятся экономически выгодными по сравнению с их традиционным аналогом. Так:

- происходит уменьшение потребления воды на 35%, что приводит к уменьшению трат на водоснабжение;
- уменьшается энергопотребление на 27%, достигается снижение издержек на электроэнергию;
- свободная экономическая зона (СЭЗ) прогнозирует рост рынка строительных материалов на 5% ежегодно – от 455 млрд долл. в 2008 к 571 млрд долл. в 2013;
- большое количество строительных корпораций собирается заключать не менее половины своих договоров на устойчивые здания [2, с. 253].

Таким образом, многие инвесторы уже рассматривают строительство обычных традиционных зданий как увеличение рисков и повышение ответственности.

Статистика показывает, что 39% компаний в России одобряют участие в благотворительности, 52% осуществляют практику КСО, а 81% видят связь между социально ответственным поведением и своим успехом [1]. Это может означать только то, что «зеленые практики» важны в современных условиях как никогда раньше, и владельцы бизнеса осознают необходимость инвестиций в сферу социально ответственного поведения.

Достоинства системы «Зеленый офис» очевидны: по данным организаций, занимающихся устойчивым развитием, офис с тридцатью сотрудниками экономит от 20 тыс. руб., а офис с 200 сотрудниками позволяет сохранять от 70 тыс. руб./месяц. Кроме этого, экоинновации привлекают внимание СМИ и создает среди клиентов и партнеров экологически ответственный имидж компании, благодаря которому она становится более узнаваемой на рынке.

Тем не менее, помимо имиджевых и финансовых преимуществ, главным достоинством системы Зеленого офиса является действительный вклад в сохранение Природы и здоровья человека. Потому что «мудрое руководство, кроме улучшения результатов своей деятельности, смотрит дальше и осознает значение стратегического планирования, внедряя технологии, ориентированные на будущее. А при наличии долгосрочного плана развития коллектив сотрудников может сплотиться и повысить свою работоспособность» [1].

За рубежом, преимущественно в Америке и Европе экологизировать свои офисы стало давно хорошим тоном в бизнесе. Компании, прошедшие экологические сертификации не только своей продукции, но и офисного помещения, вызывают большее доверие и проявление лояльности у клиентов. В России тоже задумываются об этом, но, к сожалению, в основном иностранные компании.

«Зеленый офис» актуален, потому что:

- повышает имидж компании благодаря постройке бизнеса на экопринципах;
- экономит средства на разумном использовании ресурсов;
- помогает сплотить команду и воспитать корпоративный дух;
- помогает повысить продуктивность компании;
- улучшает настроение и здоровье сотрудников;
- уменьшает нагрузку на окружающую среду.

Заграницей, в основном в Японии, Европе и США, организовывать свою работу по экострандартам является нормой и признаком высокого качества операционного менеджмента в компании. Быть «Эко», по мнению многих людей, означает быть богатым, быть на высоком уровне, быть продуктивным, эффективным, быть элитой, быть моральным, уметь очень хорошо структурировать работу и управлять людьми, а также быть полезным и здоровым, думать о других, а не только о себе, быть бережным, безопасным, разумным. Именно такие ассоциации вызывают «зеленые компании». И, конечно же, в развитых странах, где осознают

важность корпоративной социальной ответственности, глупо не воспользоваться возможностью повысить свой имидж и повысить лояльность старых и привлечь новых клиентов для своего бизнеса.

Рассмотрим возможные способы внедрения на предприятии.

Стратегия 1. Начать с воспитания людей

1. Провести опрос и выявить единомышленников, «драйверов экологизации».
2. Провести экспресс-анкетирование на определение мотивации персонала.
3. Создание документа «Зеленая политика компании», ознакомить и собрать подписи со всех сотрудников, давать его при приеме на работу.
4. Постепенное корпоративное обучение: лекции, семинары, тренинги, творческие мастер-классы, которые позволят изменить отношение людей.
5. Провести Green Teambuilding: Посадка деревьев сотрудниками, уборка ближайшего парка.
6. Наладить систему регулярных креативных e-mail рассылок с советами.
7. Разместить наглядную мотивирующую эко инфографику (плакаты, постеры, наклейки, указатели).

Стратегия 2. Начать с практических действий

Электроэнергия:

1. Использование светодиодного освещения.
2. Внедрение датчиков движения.
3. Многотарифные электросчетчики.
4. Установка солнечных батарей.

Обращение с отходами:

1. Раздельный сбор отходов.
2. Отправка их на переработку.
3. Установка диспоузеров для переработки пищевых отходов.

Использование бумаги:

1. Пользование бумагой из вторичного сырья.
2. Пользование бумагой, сертифицированной FSC (лесной попечительский совет).
3. Практика печати на оборотной стороне бумаги.
4. Сохранение черновиков.
5. Сбор макулатуры для передачи на переработку.

Конечно же, есть множество способов, как сделать жизнь офиса экологичнее, но хочется добавить, что лучше всего, когда обе стратегии работают параллельно, так как экологичность подразумевает не только сознательность и ответственность работников, но и энергоэффективные технические решения.

Таким образом, Зеленый офис призван дать понимание топ-руководителям, что экономия энергии в офисе – это первоочередная задача для компаний и корпораций совершенно любых профилей. Если в офисе озаботиться оптимизацией потребления тепловой энергии, рациональным использованием расходных материалов, то это приведет не только к экономии денежных средств для предприятия, но и позволит сохранить окружающую среду для будущих поколений.

Список литературы:

1. Веселовский М.Я., Измайлова М.А. Экономическая среда инновационного развития российских корпораций//Вопросы региональной экономики. 2016. Т. 26. № 1. С. 8-13.
2. Корпоративная социальная ответственность в России: роль и приоритеты бизнеса - URL: http://csrjournal.com/168-korporativnaja-socialnaja-otvetstvennost-v-rossii.html (дата обращения: 20.04.2016).
3. Саблин Р. «Зеленый драйвер: код к экологичной жизни в городе». – М.: Издательство: "Первое российское экоиздательство «Зелёная книга»", 2013.

Акубардия И.Г., Выборнов Н.А., Деденко Д.Д.
ОТКРЫТИЕ РЕСТОРАНА ЗДОРОВОЙ ПИЩИ И БЫСТРОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ

Акубардия И.Г.
Выборнов Н.А.
Деденко Д.Д.
Научный руководитель: Измайлова М.А.
д.э.н., профессор кафедры «Корпоративное управление»
ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

Нынешний образ жизни внёс существенный вклад в поведение человека. Быстрый темп жизни, дефицит времени, стресс, не позволяют современному человеку уделять большое количество времени на приготовление завтрака, полноценного обеда и ужина. В связи с этим, значение ресторанов быстрого питания на сегодняшний день очень высоко. Из данных исследования Euromonitor International [2], предоставившего рейтинг компаний на рынке питания, следует, что более 1% рынка занимают набирающие популярность сети быстрого питания, среди которых значительная доля рынка - 32,8% - приходится на сеть быстрого питания «MCdonald's», востребованная у жителей развитых городов.

Проведение анализа энергетической ценности «фаст-фуда», содержания химических элементов и суточной нормы на человека, позволило сделать вывод, что постоянное употребление пищи из ресторанов быстрого питания может привести к ухудшению здоровья человека[6,7]. По данным исследования Всемирной организации здравоохранения [1], 1,5 млрд взрослых людей страдают избыточным весом и 350 млн подвержены ожирению, а 25% населения России страдает от избыточного веса. Поэтому, на сегодняшний день появилась мода на ведение здорового образа жизни. По данным федерального статистического наблюдения [4], на 31 декабря 2013 года в России функционируют 265,9 тыс. объектов спорта, включая 140 тыс. плоскостных спортивных сооружений, 70 тыс. спортивных залов, 4,8 тыс. плавательных бассейнов, 1,8 тыс. стадионов с трибунами на 1500 мест и более, 0,5 тыс. объектов с искусственным льдом, так же множество государственных программ в рамках «Стратегии развития физической культуры и спорта» [4]. Помимо этого, согласно данным исследований «Российской Газеты» и рынка в целом [3], в России происходит быстрое развитие фитнес-индустрии, т.е. открытие фитнес-клубов, магазинов спортивного питания и спортивной экипировки.

Исходя из вышесказанного, нами определена актуальность решения проблемы организации здорового питания россиян и в соответствии с этим поставлена цель разрабатываемого проекта – открытие отечественного ресторана быстрого обслуживания и здорового питания, который не только заменит иностранные сети быстрого питания, но и окажет поддержку людям, желающим начать вести здоровый образ жизни, употреблять энергетически-сбалансированную пищу и при этом не тратить своё свободное время на ее приготовление.

Обслуживание будет происходить как в распространённых ресторанах быстрого питания, т.е. клиент будет подходить к кассе, делать заказ и в течение короткого времени заказ будет готов и выдан клиенту; при этом сам заказ клиент может забрать с собой или употребить в нашем ресторане, где для этого будут предусмотрены места. Относительно самого заказа, то он будет приготовлен из натуральных продуктов, которые будут закупаться у отечественных поставщиков, а сама пищевая ценность будет рассчитана для каждого клиента индивидуально. Данную идею реализовать достаточно просто, а аналогов в мире нет; соответственно, данная услуга будет уникальным торговым предложением нашего заведения, а именно: индивидуальный расчёт и подбор продуктов для каждого клиента для различных целей – будь то дневная норма калорий или строгая низкоуглеводная диета.

Для достижения поставленной цели нам необходимо решить следующие задачи:

1) провести анализ мирового и отечественного рынка быстрого питания, выявить основные сегменты и участников рынка; проанализировать основные тенденции рынка;

2) определить потребительские предпочтения в области здорового питания и выявить основные типы потребителей;

3) определить предпринимательские возможности открытия ресторана здоровой пищи и быстрого обслуживания;

4) разработать план реализации проекта и обосновать возможность реализации проекта.

Финансовый план проекта предусматривает следующие виды затрат [8,9,10]:

ежемесячные - на помещение и коммунальные платежи (348.000 руб.), на персонал (250.000 руб.), прочие расходы (200.000 руб.);

ежегодные - на сырье и материалы (500.000 руб.);

разовые - затраты на оборудование (1.930.000 руб.).

Подбор персонала планируется осуществлять перед пуском производства с учетом следующих требований:

1. Наличие профессиональной подготовки и квалификации по данной специальности (предусматривается прохождение специальных курсов после приема на работу).
2. Наличие опыта работы на аналогичных предприятиях общественного питания.
3. Коммуникабельность, умение работать с клиентами, стрессоустойчивость.
4. Знание нормативных документов, регламентирующих работу в сфере торговли и общественного питания.

В качестве финансирования рассматривается возможность использовать кредитную программу ВТБ-24 «Бизнес-экспресс» [11]. В рамках данной программы заемные средства выдаются предпринимателю на совершенно любые цели оборотного или инвестиционного характера, но только в рублях РФ. Условия предоставления необходимого займа выглядят следующим образом:

сумма по указанной ссуде – до 4 миллионов рублей РФ;

срок кредитования по указанной ссуде – до 84 месяцев (7 лет);

ставка процента для данной программы – от 14,5%;

дополнительная комиссия за услуги – от 1,5% от предоставленной в пользование суммы.

Кроме того, не исключается возможность обращения к услугам различных фондов развития бизнеса. Например, Фонд предпосевных инвестиций [12] финансирует:

предварительный этап – до 150 000 рублей. Указанные средства должны быть направлены исключительно на цели стадии run-up;

основной этап – до 5 000 000 рублей (но не менее 150 000 рублей);

этап дополнительного инвестирования – средства выдаются в случае, если такие инвестиции ориентированы на рост рыночной стоимости Портфельной компании. Размер и условия предоставления таких дополнительных инвестиций определяются Инвестиционным комитетом.

Для прогнозирования успешности реализации бизнес-идеи был проведён SWOT-анализ, где были выявлены сильные и слабые стороны, угрозы и возможности для развития нашего проекта:

Сильные стороны	Слабые стороны	Угрозы	Возможности
• Уникальность Актуальность • Простое и быстрое обслуживание • Польза для здоровья • Высокое качество • Работа с отечественным поставщиком	• Неизвестность бренда • Зависимость от конкретной аудитории	• Конкуренция • Кризис	• Развитие сети • Создание известного бренда • Получение прибыли • Популяризация здорового питания

Сильные стороны:

1) уникальность и актуальность проекта. Проект соответствует последним мировым тенденциям на здоровый образ жизни и здоровое питание – интерес к заведениям, которые имеют в своём меню здоровую пищу растёт с каждым годом, однако, заведений, которые целенаправленно предоставляют полезную пищу и делают это по стандартам быстрого обслуживания, в России не существует, поэтому наш проект действительно уникален;

2) наш ресторан базируется на стандартах фаст-фуда, т.е. время, затрачиваемое на обслуживание клиента и приготовления заказа, сведено к минимуму;

3) польза для здоровья обосновывается тем, что в состав готовых блюд входят исключительно натуральные и полезные для здоровья ингредиенты, более того энергетическая ценность готового продукта будет индивидуально рассчитана для каждого клиента;

4) высокое качество и работа с отечественными поставщиками. Нами будут закупаться только качественные продукты и ингредиенты у проверенных отечественных поставщиков, а само приготовление будут осуществлять высококвалифицированные повара.

Слабые стороны:

1) неизвестность бренда. Поскольку наш проект уникален и не сформировал известности у потребителей, то могут возникнуть трудности в создании бренда нашего ресторана;

2) зависимость от конкретной аудитории. К сожалению, не все люди готовы переходить на здоровый образ жизни, они не уделяют должного внимания своему здоровью до того момента, когда у них не начнутся серьёзные проблемы с самочувствием, поэтому целевая аудитория нашего ресторана будет состоять из людей, которые следят за своим здоровьем и ведут здоровый образ жизни.

Угрозы:

1) конкуренция. Наш проект – уникален. На Российском и мировом рынках нет подобных заведений, но если рассматривать сегменты здорового питания или быстрого питания, то нашими конкурентами могут стать сети быстрого питания и сети магазинов розничной торговли полезной пищи;

2) кризис. Согласно исследованию о влиянии кризиса на покупательскую способность граждан [5], жители мегаполисов и крупных городов сокращают свои расходы более чем на 8%, с каждым месяцем этот показатель возрастает. Покупательская способность упала более чем на 2%.Россияне перестают приобретать предметы роскоши, перестают посещать дорогие кафе и рестораны, в целом траты на развлечения сократились. Одновременно с этим появляется тенденция посещать заведения подобному нашему в целях экономии средств и времени.

Возможности:

1) развитие крупной сети быстрого обслуживания и здорового питания по всей Москве и во всех крупных городах России;

2) развитие узнаваемого бренда.

3) получение прибыли. При благоприятных условиях получение чистой прибыли должно настать в течение двух лет.

4) популяризация здорового образа жизни. Мы должны стать своеобразным толчком, который подтолкнёт людей к ведению здорового образа жизни, т.к. проблемы, связанные с питанием и временем, на приготовление полезных блюд, мы берём на себя.

Подводя итог вышесказанному, мы можем сделать вывод, что наш проект действительно актуален. Анализируя современные общественные тенденции и проблемы, появление и развитие новых рынков, связанных с фитнес индустрией, индустрией здорового питания, мы можем сделать вывод, что в обществе появился спрос на место, где не только можно получить здоровую пищу, но и получить этот заказ за короткое время. Наш проект требует больших первоначальных вложений, но он прост в исполнении и амбициозен, поскольку наша задача не только получение прибыли, но и популяризация здорового образа жизни, помощь людям, которые хотят начать вести его, но сталкиваются с проблемами нехватки времени на приготовление, с проблемами правильных расчетов энергетической ценности продуктов для употребления; наш проект также нацелен на поддержку отечественных поставщиков, т.к. все ингредиенты мы будем заказывать только у них. Именно поэтому у нас есть уверенность, что наш проект имеет все шансы на успешную реализацию.

Список литературы:

1. Исследования и опросы по здравоохранению. – URL: http://www.who.int/ru/, http://www.euro.who.int/__data/assets/pdf_file/0011/74747/E90711R.pdf, http://simptomer.ru/bolezni/endokrinnaya-sistema/351-ozhirenie-simptomy (дата обращения: 15.03.2016).
2. Исследования российского рынка быстрого питания. – URL: http://www.foodmarket.spb.ru/current.php?article=1873, http://www.euromonitor.com/russia (дата обращения: 10.03.2016).
3. Исследования российского рынка фитнес услуг. – URL: http://marketing.rbc.ru/news_research/22/07/2015/562949996227906.shtml, http://www.bestgroup.ru/news/analytics/5.html (дата обращения: 10.03.2016).
4. Государственные программы по развитию спорта и физической культуры. – URL: http://programs.gov.ru/Portal/programs/passport/13 (дата обращения: 11.03.2016).
5. Исследования влияния кризиса на покупательскую способность граждан. – URL: http://gtmarket.ru/news/2015/06/23/7209 (дата обращения: 12.03.2016).
6. Пищевая ценность продукции MCdonald’s. – URL: https://www.mcdonalds.ru/uploads/olympic-page/nutritional_tab_olimp_v2_2.pdf
7. Энергетическая ценность продуктов – URL: http://www.bodybuilding-shop.ru/pischevaya-cennost-produktov-tablica-pischevoy-cennosti/ (дата обращения: 12.03.2016).
8. Оборудование для кафе – URL: http://www.klenmarket.ru/shop/equipment/kitchen-equipment-for-restaurants-and-cafes/ (дата обращения: 15.03.2016).
9. Поиск оптимальных цен на продукты. – URL: http://tsenomer.ru/russia/ (дата обращения: 15.03.2016).
10. Поиск сотрудников, зарплаты. – URL: https://trudvsem.ru/ (дата обращения: 12.03.2016).
11. Кредитная программа ВТБ-24 «Бизнес-экспресс» - URL: http://crediti.tv/statii/450-vtb-24-kredity-malomu-biznesu-usloviya-procenty-i-programmy-banka.html (дата обращения: 12.03.2016).
12. Фонд предпосевных инвестиций – URL: http://rusbase.com/investor/view/fond-predposevnyh-investicij-fppi/ (дата обращения: 15.03.2016).

Ковалевич И.В., Старовойтова Ю.А., Токарева Д. В.
РАЗВИТИЕ КРОЛИКОВОДСТВА В УСЛОВИЯХ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ

Ковалевич И.В.
Старовойтова Ю.А.
Токарева Д. В.
Научный руководитель: Измайлова М.А.
д.э.н., профессор кафедры «Корпоративное управление»
ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

Современное состояние внутреннего продовольственного рынка страны требует серьезных преобразований, в частности, направленных на улучшение качества продукции, расширения её ассортимента путем развития новых направлений в аграрном секторе, их государственной поддержке, что обеспечит насыщение рынка экологически чистой продукцией, импортозамещение, здоровое питание населения [2].

Данный проект, основа которого заключается в создании и открытии личного подсобного хозяйства, базирующегося на разведении кроликов с дальнейшей реализацией их продукции на рынке, может способствовать решению поставленных задач.

Значимость и актуальность выбранного проекта подтверждается, во-первых, увеличением численности людей, имеющих заболевания пищеварительной системы, во-вторых, набирающая популярность тенденция здорового питания, в-третьих, проблемы с экологией, которые зачастую оборачиваются аллергией у малышей, обусловили растущий спрос на детское питание с крольчатиной, в-четвертых, биологические свойства мяса кроликов, характеризующееся низким содержанием жира и холестерина, в пятых - увеличение случаев заболевания африканской чумой свиней привело к частичному замещению в рационе свинины крольчатиной.

Бизнес, связанный с разведением и выращиванием кроликов, считается быстро окупаемым, прибыльным и подходящим даже для начинающих фермеров, которые не имеют большого опыта в этой сфере (в целом, сельскохозяйственный бизнес считается сложным и рискованным для неопытных предпринимателей).

Целью предлагаемого бизнес-проекта является оценка состояния и прогноз развития рынка мяса кролика, выявление бизнес-возможностей для одного из участников рынка – фермерского хозяйства, производящего продукцию кролиководства, а также разработка бизнес-плана по разведению кроликов и выводу данной продукции на рынок. Для достижения поставленной цели были определены следующие задачи:

- проведение анализа отечественного рынка мясной продукции кролиководства, выявление основных сегментов и игроков рынка, анализ основных тенденций его развития;
- определение потребительских предпочтений и выявление основных типов потребителей;
- определение предпринимательских возможностей личного фермерского хозяйства по производству данного вида товара и внедрению его на рынок, разработка бизнес-идеи, описание проекта;
- проведение оценки эффективности организационной структуры ЛПХ и структуры управления;
- определение численности и структуры персонала для реализации данного проекта;
- разработка плана реализации проекта и обоснование возможности реализации.

Кролиководство как отрасль находится в самой начальной стадии формирования. Толчок в своём развитии оно получило в 2014-2015 годах, в период введения продовольственного эмбарго и начала девальвации рубля. По данным экспертно-аналитического центра агробизнеса «АБ-Центра» [6], объем производства крольчатины находился на уровне 16,6 тыс. тонн, из них лишь 1,3 тыс. тонн приходилось на производство в товарном секторе – сельхозпредприятия и фермерские хозяйства. Остальной объем – 15,3тыс.

тонн - обеспечивали личные подсобные хозяйства. Кроличье мясо является очень полезным, если учитывать его биологическую ценность, поэтому оно служит отличным вариантом для людей, склонных к пищевым аллергиям, заболеваниям желудочно-кишечного тракта, желчных путей, нарушению жирового обмена, диабету и другим. Главными полезными свойствами крольчатины являются хорошая усвояемость нашим организмом. По этому показателю она занимает одно из первых мест, так как организм человека усваивает ее на 90%, в то время как говядину только на 62% [3]. По химическому составу мясо кролика выгодно отличается от мяса других сельскохозяйственных животных значительным количеством белка, умеренным - жира, а незначительное содержание холестерина, пуриновых оснований делает его ценным в диетическом и лечебно-профилактическом питании. В мясе кроликов содержится полноценный белок, жир, минеральные вещества и витамины. Учитывая такой набор необходимых витаминов и минералов, мясо кроликов можно употреблять людям любого возраста, а также широко применять в лечебном питании.

Неразвитость производства крольчатины как бизнеса имеет ряд преимуществ и рисков развития. Так, данный бизнес является довольно рентабельным, поскольку быстрая окупаемость связана с высокой плодовитостью особей и быстрым набором веса, а также с полезностью производимой продукцией. На приведенной диаграмме (рис. 1) можно видеть, что окупаемость инвестиций в кролиководстве – средняя в отрасли (6 лет) и уступает лишь таким отраслям, птицеводство и свиноводство. Кроме этого, небольшая конкуренция на рынке позволит продавать товар по более высоким ценам и в больших объемах.

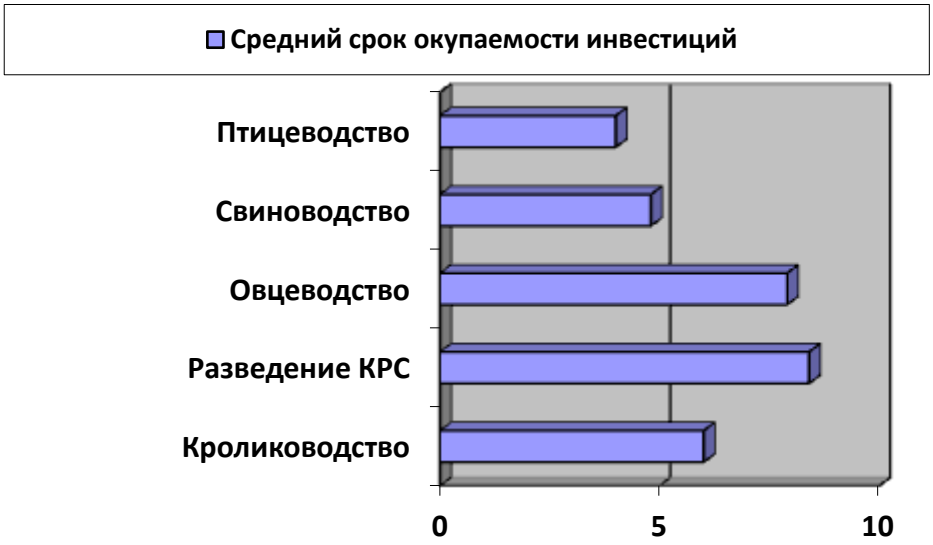


Рисунок 1 – Окупаемость инвестиций в кролиководстве

Источник: http://www.spark-interfax

К рискам развития бизнеса следует отнести прихотливость животных и их высокую смертность. Подробнее все преимущества и недостатки рассматриваемого бизнес-проекта приведены в SWOT-анализе (табл. 1).

Таблица 1 - SWOT-анализ бизнес-идеи

Выявленные сильные стороны	Выявленные слабые стороны
1) Решение социальных и экономических задач страны	1) Недостаток собственного оборотного капитала
2) Высокое качество выпускаемой продукции	2) Высокая конкуренция другой продукции (другие виды мяса)
3) Популярность производимой продукции в условиях импортозамещения	3) Смертность особей

4) Отсутствие конкуренции (рынка данного вида продукции)	4) Высокая заработная плата специалистов
5) Быстрая окупаемость	5) Отсутствие отечественного оборудования
Выявленные возможности	**Выявленные угрозы (источники риска)**
1) Увеличение объема производства	1) Невыполнение обязательств поставщиком
2) Расширение рынков сбыта	2) Возникновение необходимости в дополнительных закупках сырья (сверх запланированного бизнес – планом
3) Внедрение новых технологий	3) Увеличение затрат (повышение цен на сырье, оборудование, электроэнергию и др.)
4) Приток дополнительного капитала	4) Короткие сроки реализации продукции
5) Стабилизация на собственном рынке	5) Слабая маркетинговая политика (неизвестность продукции)

Источник: составлено авторами

На приведенной ниже диаграмме (рис. 2) показано, что в нашей стране значительный объем производство крольчатины обеспечивают личные подсобные хозяйства, но в то же время, мы видим, что доля импортной продукции данного вида остается высокой. ЛПХ представляют собой клеточную систему содержания, имеют определённые недостатки, такие как: сезонность размножения кроликов и высокий отход молодняка. Помимо этого, для данного типа производства характерны низкий уровень механизации и как следствие, низкая производительность труда [4].

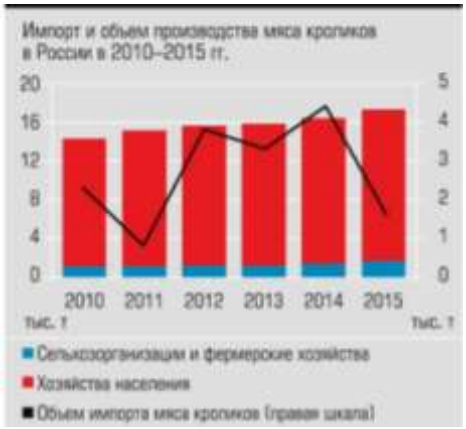


Рисунок 2 – Производство мяса кроликов в России

Источник: http://ab-centre.ru

Говоря о главных поставщиках кроличьего мяса, то по данным статистики 2011 года [6] около двух третьих производства на отечественном рынке крольчатины обеспечивалось за счёт производителей в Уральском федеральном округе. Второе место по объему российского производства занял Северо-Западный федеральный округ. Третья позиция закреплялась за Центральным федеральным округом.

Финансовый план проекта (табл. 2) подразумевает первоначальные и постоянные расходы для реализации бизнес-идеи. Так, первоначальные затраты включают аренду/покупку земли, оформление документации, облагораживание участка, строительство/закупка клеток и оборудования, приобретение особей. В свою очередь, к постоянным относятся ветеринарное

обслуживание, закупка кормов, заработная плата персонала и затраты на содержание помещений

Таблица 2 - Финансовый план бизнес-проекта

Первоначальные расходы:	Цена (руб.)
Аренда земли в Тамбовской области (100 га)	от 70 000 в год
Затраты на оформление документации на ферму	20 000
Облагораживание участка – устройство подъезда и системы отвода ливневых стоков	100 000
Клетки и оборудование («ПанКроль», «Лидан» Россия)	1 000 000
Покупка кроликов для целей разведения (1000шт)	1 500 000
Постоянные расходы на содержание фермы:	
Ветеринарное обслуживание	250 000
Корма	150 000
Заработная плата персонала	600 000
Затраты на электроэнергию	15 000
Общие:	**3 700 000**

Источник: составлено авторами

В качестве основных источников финансирования рассматриваются: использование государственного гранта, частные инвестиции, кредит в банке [1].

Таким образом, основа бизнес-идеи - создание предприятия по разведению кроликов с дальнейшей реализацией их продукции на рынке - направлена на решение вопроса импортозамещения и насыщения рынка здоровой продукцией.

Список литературы:

1. Арустамов Э. А. Основы бизнеса: Учебник. – М.: ИТК «Дашков и К», 2015. - 232 с.
2. Измайлова М.А. Решение проблемы импортозамещения технологиями инновационного развития// Инновационное развитие АПК: механизмы и приоритеты: Сборник материалов международной научно-практической конференции. - 2015. - С. 101-108.
3. Кузьмина В. Наступление кроликов// Эксперт. - 2016. - №6 (974). - С. 24-28.
4. Региональная экономика: Учебное пособие / А.Л. Полтарыхин, И.Н. Сычева. - М.: Альфа-М: НИЦ ИНФРА-М, 2014. - 400 с.;
5. Система профессионального анализа рынков и компаний (СПАРК) – Режим доступа: http://www.spark-interfax.ru.
6. Экспертно-аналитический центр агробизнеса «АБ-Центра» - Режим доступа: http://ab-centre.ru/.

Баишева А.Т

УПРАВЛЕНИЕ ГОСУДАРСТВЕННОЙ СОБСТВЕННОСТЬЮ ДОБЫВАЮЩИХ ОТРАСЛЕЙ

Баишева А.Т
Научный руководитель - к.э.н., доцент, Кухтин П.В.
ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

На сегодняшний день добывающая промышленность представляет собой важнейшую часть экономики страны, являясь одной из ведущих и определяющих сфер экономических интересов государства. Добывающая промышленность представляет собой основу экономической мощи и обороноспособности страны. Эффективное государственное

управление добывающей промышленностью обеспечивает социально-экономическое развитие страны.

Особенностью добывающей промышленности является то, что объекты ее пользования - природные ресурсы - являются государственной собственностью. Отсюда возникает необходимость государства так выстроить отношения с частным сектором, чтобы обеспечить эффективное управление отраслями добывающей промышленности.

Добывающие отрасли предназначены для следующих целей:

- Добыча, получение электрической энергии.
- Горные разработки и получение полезных горных пород.
- Заготовка леса и лесной промысел.
- Охота, ловля рыбы.
- Добыча морских зверей.

За добычу электрической энергии отвечают электростанции. Горные породы добываются в карьерах, шахтах и приисках. Лес заготавливается в лесных промышленных хозяйствах. Артели осуществляют охоту, рыбную ловлю и охоту на зверей.

Кроме прочего, к добывающим отраслям относится так же и гидроэлетроэнергетика.

Таким образом, объекты управления государственной собственностью в сфере добывающих отраслей - это ресурсы природы: лес, животные, море и вода.

Сейчас в отечественной практике уже разработан алгоритм управления государственной собственностью добывающих отраслей. Теоретики объединяют их в несколько групп.

Группа первая - методы управления посредством законодательных актов. Они получили название «правовые».

Вторая группа - административные методы, условно говоря, методы, связанные с влиянием, так называемого, административного ресурса.

Группа три - методы нормативные. Конечно, и в сфере природопользования существуют свои нормативы использования, государственные стандарты.

Наконец, последняя группа касается экономических методов. Она не менее важна, чем первые три. Дело в том, что именно экономика сейчас может диктовать существование добывающих отраслей как таковых в целом и их финансирование в частности.

Теоретики полагают, что основой управления государственной собственностью в области добывающих отраслей являются именно правовые методы. То есть нормативные и законодательные акты создают некий базис, регулирующий управление данной собственностью, как на уровне государства, так и ниже - на уровне регионов. Основная проблема в данном разрезе - большинство законов принято десять и более лет назад. А непосредственно конъюнктура добывающих отраслей меняется под влиянием времени и макроокружения.

Так, Земельный кодекс принят в России в 2001, Лесной в 2006, Водный в 2006 годах. Некоторые Федеральные законы и вовсе можно назвать древними. Так закон «О недрах» принят 24 года назад. По сравнению с ним, ФЗ «Об охране окружающей среды» от 2004 года, и закон «Об окружающей среде» от 2002 года являются достаточно «молодыми».

Еще одна проблема в том, что федеральный центр не может централизовать усилия по управлению собственностью в сфере добывающих отраслей и передает функции менеджмента регионам, которые самостоятельно разрабатывают нормативы. Данная функция, на мой взгляд, является поводом для коррупции, особенно в тех регионах, которые богаты природными ресурсами.

Непосредственно административные методы подразумевают.

- Лицензирование природных ресурсов. Лицензии в России, как известно, выдаются (как показывает практика, нередко покупаются) на пользование недрами, водой и для добычи животных. Непосредственно выдача лицензий на использование воды и отстрел животных осуществляется за плату. А вот на использование недр - на основе конкурса.

- Сертификация на соблюдение экологических требований. Обычно сертификация может быть обязательной, когда государство несет ответственность за сохранение экологии на

определенной территории (для этого Федеральный центр определяет ряд объектов обязательного сертифицирования, обычно в реестр включаются лес и древесина), так и добровольной. Последняя происходит по инициативе природопользователя.

- Взыскания на административной основе, например, штраф за браконьерство - тоже административный метод управления государственной собственностью в области добывающих отраслей.

Государственный и предупредительный экологический контроль, подразумевает, что государственные органы, по крайней мере, должны контролировать соблюдение экологии на определенных территориях.

Нормативные методы, на мой взгляд, сейчас являются одними из самых эффективных. Они подразумевают регулирование посредством нормативов. В свою очередь, Россия старается идти в ногу с мировыми стандартами в области ресурсопользования. Тем самым, в качестве противодействия коррупции в данной области могут выступать именно нормативы. В упомянутом законе об охране окружающей среды выделяют два типа таких стандартов.

К первому относится стандарты качества окружающей среды, например, концентрация содержания химических веществ или микроорганизмов в воздухе.

Ко второму - нормативы воздействия на флору и фауну, т.е допустимые сбросы веществ, уровень потребления отходов, физических воздействий, квоты на вылов, вырубку леса, уровень дополнительных воздействий со стороны человека.

Что касается экономических методов. Они стимулируют или, наоборот, ограничивают использование и воздействие на природные объекты. В России распространены следующие варианты экономических методов:

- Арендная плата за распоряжение водными, лесными ресурсами и недрами;
- Плата за негативное воздействие на ресурсы;
- Кредиты и субсидии на льготной основе;
- Регулирование цен на использование природных ресурсов;
- Таможенные пошлины.

Итак, подведем некоторые итоги. Добывающие отрасли в России занимают особое место. Поэтому необходимо регулировать проблемы данных отраслей посредством административных, правовых и экономических методов. Однако при реализации управления возникают множество подводных камней, например, коррупция или «ветхость» законодательства.

Брежнева О. А. Ткаченко М. А.
ВЛИЯНИЕ ЖЕНЩИН В РУКОВОДСТВЕ КОМПАНИЙ НА ЭФФЕКТИВНОСТЬ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Брежнева О. А. Ткаченко М. А.
Научный руководитель: Батаева Б. С.
д.э.н, профессор кафедры «Корпоративное управление»,
ФГБОУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

Последние десятилетия общественность интересует вопрос о представительстве женщин на руководящих позициях и об их эффективности. В данной статье рассматриваются последние исследования в этой области.

Согласно исследованию о гендерной диверсификации менеджмента 6 600 закрытых компаний в 45 странах, проведенному международной организацией GrantThorntonInternational, Россия лидирует по количеству женщин-руководителей. 43% компаний возглавляют женщины. Следом за ней идут Индонезия, Латвия и Филиппины – с показателями выше 40%. В США показатель ниже ровно вдвое. Последнее место занимает Япония: там женщин в менеджменте не жалуют совсем.

Исследовательский институт CreditSuisseResearchInstitute уже два года следит за гендерной составляющей топ-менеджмента и советов директоров крупнейших международных корпораций. В отчете этого года «The CS Gender 3000: Women in Senior Management»[337] специалисты института доказали, что компании с высокой долей участия женщин в управлении показывают более высокие доходность, рентабельность, уровень компенсаций и сильные позиции на рынке. (см. рис.1)

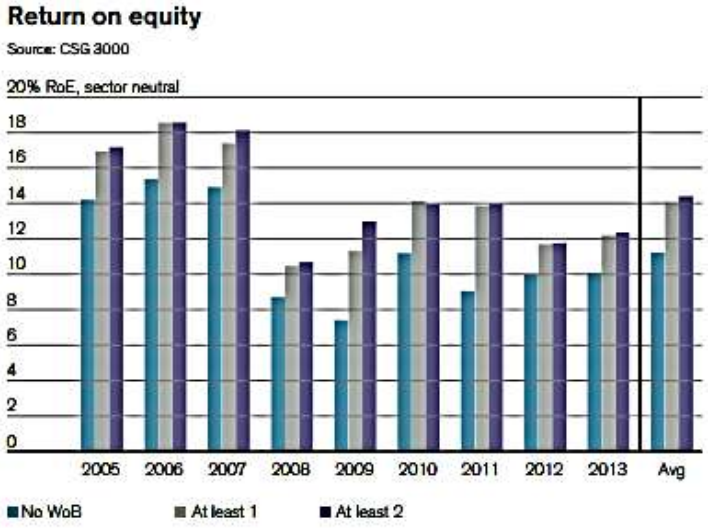


Рис. 1 Рентабельность капитала[1]

Согласно проведенному опросу компаний присутствие женщин в советах директоров увеличилось на 3%, по сравнению с 2010 годом, и составило почти 13%. Как видно по рис. 1, даже одна женщина в совете директоров приносит положительную динамику. В отчете показано, что при стабильном состоянии рынка стоимость акций в «женских» компаниях увеличилась на 5%. Хотелось бы отметить, что в компаниях с прибылью более $100 млн женщины занимаются в основном коммуникациями, 44% женщин – это вице-президенты по коммуникациям, 35% - по связям с инвесторами, а 33% - HR-директора.

В докладе ThomsonReuters[338] (лидирующий поставщик аналитической информации для бизнеса и профессионалов) доказано, что показатели компаний со смешанным составом советов директоров в среднем превышают фондовый индекс MSCI World, а компании с мужским составом не демонстрируют подобную позитивную динамику. Более того, в кризисные периоды компании с большим числом женщин на руководящих должностях стабильно демонстрируют хорошие финансовые показатели. Самые «женские» советы находятся в европейских, африканских и ближневосточных компаниях. Там женская составляющая равна 20%. Самый низкий процент отмечен в Азии.

Следует отметить, что в Европе существует тенденция к увеличению доли женщин в составе совета директоров, причем данная инициатива исходит от государства. В ближайшие годы французским компаниям придется нанять около 1350 женщин на руководящие посты. Именно столько потребуется, по оценкам специалистов, чтобы выполнить закон, принятый парламентом Франции. Согласно ему, к 2017 году 40% мест в советах директоров публичных компаний, а также компаний с оборотом более €50 млн в год должны занимать женщины. В 2007 году похожий законодательный акт был издан в Испании, который обязывал до 2015 года обеспечить 40% квоту. А одной из первых стран с данной инициативой выступила Норвегия (2003 год), немаловажный факт – на сегодняшний день Норвегия является рекордсменом по доле женщин топ-менеджеров в компаниях страны.

[337] Отчет Credit Suisse Research Institute. (2014). The CS Gender 3000 - Women in Senior Management. Источник: https://publications.credit-suisse.com/tasks/render/file/index.cfm?fileid=8128F3C0-99BC-22E6-838E2A5B1E4366DF

[338] Отчет Andre Chanavat and Katharine Ramsden, “Climb to the Top-Tracking Gender Diversity on Corporate Boards,” Thomson Reuters, October 2014.

Обсуждая потенциал психологических задатков мужского и женского лидерства, ученые сводятся во мнении, что представительницы женского пола меньше могут проявлять себя в позиции лидера, чем мужчины. Провести сравнительный анализ природы женского и мужского лидерства позволили исследования (2011г.) Джека Зенгера и Джозефа Фолкмана, ведущих руководителей компании «Zenger/Folkman», консультирующей руководителей по вопросам развития. В ходе исследований была проведена оценка эффективности руководителей обоего пола по компетенциям, больше всего влияющим на общую лидерскую эффективность и на бизнес-результат.

Данные основаны на изучении руководителей самых успешных и прогрессивных организаций со всего мира, среди которых общественные и частные организации, государственные и коммерческие учреждения, локальные и международные компании. Результаты подтвердили некоторые стереотипы: в большинстве случаев руководящие позиции занимают мужчины. При этом, чем выше должность, тем чаще руководитель – мужчина. В исследуемой группе среди топ-менеджеров было 78% мужчин, уровнем ниже (прямые подчинённые топ-менеджеров) – 67% и 60% в группе руководителей следующего уровня (Таблица 1).

Таблица 1– Позиции, занимаемые мужчинами и женщинами, согласно опросу 7 280 руководителей из самых успешный и прогрессивных организаций со всего мира[339]

Позиции	Мужчины, в %	Женщины, в %
Топ менеджер, руководитель высшего звена	78	22
Супервайзеры руководителей среднего звена, подчинённые топ-менеджеров	67	32
Руководители среднего звена	60	39
Менеджер по работе с клиентами, супервайзер	61	39
Линейный персонал	45	55
Другие позиции	47	53

Итоги проведенных исследований позволили выявить наиболее важные качества для женщин-лидеров и их конкурентные преимущества. Оказалось, что больше всего женщины превзошли мужчин в таких компетенциях, как проявление инициативы и ориентация на результат. Мужчины значительно превзошли женщин только в одной управленческой компетенции, а именно - в способности развивать стратегическое видение. Объяснить это можно природной склонностью мужчин к образному мышлению.

Очевидно, женский и мужской стили управления имеют существенные различия. Иначе говоря, руководитель-мужчина чаще создает «команду», а женщина - «семью». (Таблица 2)

Мужчина по своей натуре больше менеджер, а женщина-лидер. Мужчины более ориентированы на достижение результата, а женщины уделяют больше внимания процессам, поскольку компания для неё, как правило, подобна домашнему очагу, для сохранения которого необходим более детальный и основательный подход в решении задач. Современные компании в нынешних условиях заинтересованы в налаживании связей с контрагентами, в поддержании устойчивых взаимоотношений с заинтересованными лицами, именно умение сотрудничать, слушать и прислушиваться к мнениям, чувствовать потребности других, принимать решение на основе консенсуса позволяет женщинам-руководителям принимать правильные решения и вести бизнес эффективно.

Таблица 2 – Сравнительная характеристика мужского и женского стилей управления[340]

[339] Таблица составлена авторами на основе исследования Джек Зенгер, Джозеф Фолкман A study in Leadership «Women do it better than men». Источник: http://www.zengerfolkman.com/media/articles/ZFCo.WP.WomenBetterThanMen.033012.pdf

Особенности мужского стиля управления	Особенности женского стиля управления
–мужчиной руководит логика; –оперативно принимают нужное решение в критических ситуациях; – развито рациональное мышление; – легко адаптируются к техническому прогрессу; – жесткие, склонны и способны к риску; – хладнокровны и расчетливы;	- внимательны и усидчивы в отношении рутинной работы; - демократический стиль руководства; - охотно делятся информацией; - пунктуальны; -готовы работать за гораздо меньшее «вознаграждение», чем мужчины; - женщиной руководит чувство (“женская интуиция”);

Интересен факт, что проблема гендерного неравенства актуальна как для сферы бизнеса, так и для государственной службы. Для анализа ситуации нами было проведено небольшое исследование, представляющее собой анкетирование, где респондентами являются студенты и государственные служащие мужского и женского пола. Проведенное анкетирование состояло из 4 основных вопросов:

1. Одобряете ли Вы участие женщин в политике?
2. Хотели бы Вы, чтобы в России высшие государственные посты женщины занимали наравне с мужчинами?
3. Хотели бы Вы, чтобы в ближайшие 10-15 лет президентом России стала женщина?
4. Считаете ли Вы, что женщины руководят лучше, чем мужчины?

На первый вопрос «Одобряете ли Вы участие женщин в политике?» большинство женщин ответило положительно, а мнение мужчин разделилось наполовину, причем ни один студент мужского пола не отметил вариант «определенно да», и ни одна студентка не ответила «определенно нет», а государственные служащие оказались не такими категоричными. Большинство мужчин считают, что женщины не должны занимать высшие государственные посты наравне с мужчинами, а женщины абсолютно наоборот – 68% считают, что женщины достойны высших государственных постов. Причем, опять же ни один студент мужского пола не отметил вариант «определенно да», и ни одна студентка не ответила «определенно нет». Мнение мужчин госслужащих разделилось: 48% против, 41% за и 11% затрудняются ответить, а большинство женщин госслужащих положительно относится к высоким государственным должностям. Видимо государственным служащим мужского пола привычнее видеть женщин-коллег, а вот студенты категорически против.

Отсюда можно сделать вывод, что в ближайшие 10-15 лет женщину на посту президента России никто не хочет видеть: ни мужчины, ни женщины, ни студенты, ни государственные служащие. Причем отрыв в сторону отрицательного ответа достаточно велик.

Примерно такая же ситуация с вопросом о том, кто лучше руководит. Большинство мужчин и женщин считают, что мужчины. Причем большая доля студенток затруднилась ответить, а у варианта «определенно нет» 0%. А студенты мужчины не дали ни одного положительного ответа.

Таким образом, проведенный обзор различных исследований доказал, что женщины положительно влияют как на корпоративную культуру своими особенностями и демократичным стилем управления, так и на финансовые результаты компании, продемонстрированные в рассмотренных в данной статье исследованиях. При современном состоянии рынка: наличия множества рисков, существования различных санкций и кризисов, женский стиль управления во многих ситуациях предпочтительнее мужского.

[340] Составлено авторами на основе статьи «Руководитель: мужчина или женщина» Людмила Михайлова, бизнес-тренер, преподаватель Байкальского государственного университета экономики и права. Источник: http://www.sekretariat.ru/discuss/94812/

Востребованность женского стиля управления определяется также изменениями в самом менеджменте, который сейчас приобретает социотехнический, инновационный, человекоориентированный характер. Однако по проведенному анкетированию российских студентов и государственных служащий было выявлено, что большинство все-таки склоняется к тому, что лучший руководитель – это мужчина. Что же касается бизнеса, по мнению авторов данной статьи, организациям одинаково могут быть необходимы оба стиля управления - как женский, так и мужской, в зависимости от поставленных целей и решаемых задач. Гармония нужна во всем, в частности именно при слиянии этих двух различных стилей достигается успех в управлении компанией.

Список литературы:

1. K.A. Farrell и P.L. Hersh (2005), Additions to corporate boards: the effect of gender// Journal of Corporate Finance 11 (2005), P. 85-106.
2. Батаева Б.С. Социально-психологические особенности женщин-руководителей// Экономическая психология и поведенческая экономика в условиях глобальных и экономических изменений/Материалы Всероссийской научной конференции 17-21 ноября 2014 г.- М.: Изд-во «Спутник+», 2014. С. 7-11.
3. Zenger Folkman, A Study in Leadership: Women do it Better than Men (2012); Электронный источник: http://www.zengerfolkman.com/media/articles/ZFCo.WP.WomenBetterThanMen.033012.pdf
4. E.Kang, D.Ding, C. Charoenwong (2010) Investor reaction to women directors// Journal of Business Research 63(2010); Электронный источник: http://ink.library.smu.edu.sg/cgi/viewcontent.cgi?article=2760&context=lkcsb_research
5. Женщины в бизнесе: рекордные результаты. Журнал «Бизнес России»//Электронный источник: http://businessofrussia.com/july-2014/item/755-record-results.html

Водолеева Е.А.

ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ КОРПОРАТИВНОЙ КУЛЬТУРЫ В РОССИЙСКИХ КОРПОРАЦИЯХ

Водолеева Е.А
Научный руководитель: Батаева Б. С.
д.э.н. доц., профессор кафедры «Корпоративное управление»
ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

Аннотация. Статья посвящена рассмотрению проблем формирования корпоративной культуры в российских компаниях. В частности, изучены её сущность, виды и качественные характеристики. Наряду с этим определены основные особенности корпоративной культуры в российских и зарубежных компаниях (Японии и США), подробно рассмотрены социокультурные особенности корпоративной культуры российских компаний. Особое внимание уделено инструменту сигнализаторства в иностранных и российских компаниях. Статья содержит результаты научного исследования составляющих корпоративной культуры российских компаний и рекомендации по её дальнейшему развитию.

Ключевые слова: корпоративная культура, миссия, ценности, этический кодекс, сигнализаторство (информирование).

Повышение интереса к проблемам формирования корпоративной культуры связано, в первую очередь, с тем, что оттого насколько она развита, какие принципы исповедуются руководством и на каких основах строится рабочий процесс, во многом зависит удовлетворённость сотрудника своей трудовой деятельностью, а, следовательно, и эффективность работы организации.

Корпоративная культура в российских корпорациях ещё слишком молода, а во многих только формируется. Процесс её формирования очень похож на развитие нашей страны в целом, её политической системы и гражданского общества, он происходит с учётом

заимствования западного опыта, однако в то же время на него оказывают влияние и особенности российского характера и мировоззрения.

Корпоративная культура компании представляет собой совокупную культуру общества, производную от господствующих в нём культурных традиций, социальных представлений, норм и ценностей, она всегда очень индивидуальна и даже уникальна по сравнению с культурой других компаний. Это связано с социальным положением сотрудников, их образованием, религиозными и политическими взглядами, этнической принадлежностью, талантливостью и другими индивидуальными особенностями.

Существенная роль в процессе формирования корпоративной культуры отводится руководителю: очень важна его личная культура, уровень его квалификации, этическое воспитание, внешний вид, форма обращения к сотрудникам и т.д. Большая часть его рабочего времени связана с контактами с людьми, поэтому умение говорить, общаться, т.е. культура речи является ещё одной важной составляющей. Руководитель – социокультурный индикатор норм поведения, настроения и стиля ведения дел.

Ещё одна важная составляющая успешной корпоративной культуры – *кодекс этики или кодекс делового поведения*, определяющий основные задачи и предписывающий сотрудникам принципы принятия решений. Письменные этические кодексы важны, поскольку они проясняют и регламентируют ценности компании и ожидаемые формы этичного поведения.

Чтобы быть уверенными, что этические проблемы учитываются при принятии повседневных решений, их внедрение можно подкреплять *программами обучения этичному поведению* и созданием *комитетов по этике*. Комитет по этике представляет собой кросс-функциональную группу, в которую входят высшие руководители, наблюдающие за этическими аспектами работы компании. Они вырабатывают правила решения спорных этических проблем и призывают к ответу нарушителей дисциплины. Возглавляет комитет по этике – *директор по этическим вопросам*. Большинство директоров по этическим вопросам имеют *«горячие линии»*, которыми сотрудники могут воспользоваться для получения совета и для сообщения о проблемной ситуации.

Ответственность компании в определённой степени зависит от людей, готовых высказаться, если они подозревают, что совершаются противозаконные, опасные или неэтичные действия. С этой целью организации проводят специальную политику под названием «*сигнализаторство*», направленную на обучение работников информировать руководства о разного рода нарушениях. Сигнализаторство (от англ. whistleblowing – свистеть в свисток) или информирование – это разоблачительные заявления работников, адресованные руководителям фирмы, касающиеся недостойного поведения коллег или непосредственных начальников.

На основании анализа корпоративной культуры 50 крупнейших компаний рейтинга «Крупнейшие компании России по объёму реализации продукции» (RAEX-600) и её проявлений, а именно: наличия этического кодекса, миссии; ценностей; комитета или директора по этике; программ обучения этичному поведению; горячей линии по этическим вопросам и механизма сигнализаторства, был сделан вывод о наличии особенностей формирования и поддержания корпоративной культуры российских компаний. В результате исследования были получены данные, что кодекс, ценности и миссия приняты почти во всех рассмотренных компаниях (94%, 90% и 93% соответственно). Менее развиты такие инструменты как комитет по этике (присутствует в 28% компаний); программы обучения (12%); горячая линия по этическим вопросам (38%). Сигнализаторство как инструмент предусмотрен в кодексах более половины рассмотренных компаний (56%).

Таким образом, на основе полученных данных было сформулировано следующее заключение: в российских корпорациях используются не все инструменты формирования и поддержания корпоративной культуры. Для совершенствования корпоративной культуры российских корпораций можно дать следующие рекомендации:

– необходимо уделять большее внимание разработке учебных программ, ориентированных на формирование как теоретических знаний о корпоративной культуре, так и практических коммуникативных навыков;

– следует также озаботиться созданием действенной обратной связи, поскольку без неё процесс формирования успешной корпоративной культуры в целом может стать неэффективным;

– наряду с этим, можно создавать специальные должности корпоративных консультантов, помогающих развитию «здорового духа» внутри компании;

– а также уделять должное внимание нарушениям сотрудников и игнорированию замеченных нарушений их коллегами, а именно развивать практику сигнализаторства.

Список литературы

1. Батаева Б.С. Ценностные ориентиры хозяйственного поведения россиян: культурно-религиозный аспект// Проблемы современной экономики, № 3 (51), 2014, С. 343-347.

2. Дафт Р.Л. Теория организации: учебник для студентов вузов. Пер. с англ. под ред. Э.М. Короткова. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2009. – 698 с.

3. Джордж Де Ричард. Деловая этика. М.: «Экономическая школа», 2001. В 2-х ч. – 752 с.

4. Лучко, М. Л. Этика бизнеса – фактор успеха – М.: ЭКСМО, 2006. – 317 с.

5. Шеламова Г.М. «Деловая культура и психология общения». М.: Академия, 2013. – 192 с.

Гусева П.В.
ГОСУДАРСТВЕННОЕ УПРАВЛЕНИЕ В СФЕРЕ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ: ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ И ВОЗМОЖНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ИХ РЕШЕНИЯ

Гусева П.В.
Научный руководитель: канд. экон. наук, доцент, Кухтин П.В.
ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

На любое государство возложено исполнение определенных функций – совокупности нормативно регламентируемых и финансово обеспеченных сфер деятельности государства, существование которых обусловлено объективной необходимостью и потребностью общества в них.

В настоящее время очевидна социальная значимость государства, заключающаяся в охране и обеспечении прав и свобод человека и гражданина. Так, в соответствие с Конституцией Российской Федерации, государство выступает гарантом реализации широкого спектра социальных обязательств, среди которых одним из значимых для государственной поддержки является здравоохранение. Ведь, согласно статье 7 Конституции «в Российской Федерации охраняются… здоровье людей», а согласно статье 41 «каждый имеет право на охрану здоровья».

Следовательно, одной из важнейших функций любого государства выступает управление сферой здравоохранения, заключающееся в развитии здравоохранения, его регулировании, поддержке и финансировании.

Но современные тенденции управления сферой здравоохранения характеризуются наличием ряда проблем:

1. Отсутствие в нормативной правовой и методологической базе однозначного и исчерпывающего в толковании понятия «государственная услуга в здравоохранении», являющегося центральной категорией в управлении сферой здравоохранения.

Так, здравоохранение, как функция государства, обеспечивается деятельностью государства в целях реализации этой самой функции. Необходимо отметить, что одним из направлений государственной деятельности по обеспечению выполнения государственной

функции здравоохранения населения является система государственных услуг в сфере здравоохранения.

Согласно статье 6 Бюджетного кодекса Российской Федерации под государственными (муниципальными) услугами (работами) понимают услуги (работы), оказываемые (выполняемые) органами государственной власти (органами местного самоуправления), государственными (муниципальными) учреждениями, в случаях, установленных законодательством Российской Федерации, иными юридическими лицами.

Но, по мнению автора, «универсализм» трактовки данного понятия определяет отсутствие конкретности и ясности понимания сущности категории «государственная услуга».

Однако, в целях эффективности управления сферой здравоохранения, как и любой другой сферой, объекты управления должны быть четко определены, а их понимание субъектами управления, то есть органами исполнительной власти в сфере здравоохранения, должно сводиться к однозначным, исчерпывающим и ясным трактовкам.

Поэтому автором было предложено следующие определение государственной услуги в сфере здравоохранения:

«Государственная услуга в сфере здравоохранения – деятельность в сфере здравоохранения, осуществляемая государством в лице соответствующих органов исполнительной власти, таких как Министерство здравоохранения Российской Федерации, Фонд обязательного медицинского страхования, Министерства здравоохранения субъектов Российской Федерации, территориальные фонды обязательного медицинского страхования, органов местного самоуправления (в случае делегирования им соответствующих полномочий органами государственной власти субъектов Российской Федерации в сфере здравоохранения граждан, в частности по организации оказания медицинской помощи), и подведомственных им учреждений здравоохранения, направленная на осуществление государственных полномочий в области здравоохранения в случаях, установленных законодательством Российской Федерации, регулирующим отношения в сфере здравоохранения, а в конечном итоге направленная на удовлетворение потребности заявителя, физического или юридического лица, в государственной услуге в сфере здравоохранения».

Очевидно, что отсутствие закрепления данного понятия в отечественных нормативных правовых источниках требует внесения соответствующих уточнений в нормативную правовую и методологическую базу, а именно расширение понятийной базы нормативных правовых документов, регулирующих и регламентирующих сферу здравоохранения разработкой и внедрением указанной категории.

2. Сокращение объемов финансирования отрасли здравоохранения за счет средств федерального бюджета с параллельным увеличением нагрузки по финансированию отрасли за счет бюджетных источников на консолидированные бюджеты субъектов РФ, что обуславливает сокращение объема предоставляемых услуг здравоохранения и ухудшение их качества.
3. Непроработанная взаимосвязь действующих документов программного характера, функционирующих в сфере здравоохранения, друг с другом и с политикой развития всей системы здравоохранения.

Так, современные реалии развития страны выявили слабые стороны бюджетного механизма финансирования здравоохранения, объемы которого зависят от меняющихся каждый год размеров бюджетных ассигнований, динамика которых определяется изменением структуры приоритетных направлений расходования бюджетных средств, что привело к недофинансированию сферы здравоохранения.

В 2014 году в 61 субъекте сохранялся дефицит финансового обеспечения ТПГГ за счет бюджетных ассигнований консолидированных бюджетов субъектов, который составил 119,0 млрд рублей (32,9 % потребности в бюджетных ассигнованиях бюджетов субъектов)[341].

Но принятый в 1991 году Федеральный Закон «О медицинском страховании граждан» включил в механизм финансирования здравоохранения средства дополнительного источника – фондов обязательного медицинского страхования.

Так в стране сложилась двуканальная система финансирования сферы здравоохранения. Но двухканальное финансирование снижает финансовую управляемость сферы здравоохранения, а именно затрудняет контроль над целевым расходованием средств и качеством оказания медицинской помощи населению.

Данное обстоятельство усугубляется непроработанной взаимосвязью действующих документов программного характера друг с другом и с политикой развития всей системы здравоохранения, что делает расходы на здравоохранение непрозрачными, затрудняет контроль над целевым расходованием средств и качеством оказания медицинской помощи населению, а также затрудняет анализ результатов расходования средств и управляемость данными расходами.

Однако с 1 января 2013 года в стране вводится одноканальная система финансирования российского здравоохранения. Теперь деятельность учреждений здравоохранения по оказанию населению государственных услуг должна финансироваться из одного источника - фондов обязательного медицинского страхования, что подразумевает поэтапный, постепенный отказ от бюджетного механизма финансирования в пользу страхового.

Так, система одноканального финансирования должна стимулировать оказание населению более качественных государственных услуг, ведь хозяйственные затраты учреждений здравоохранения теперь будут включаться в тариф на предоставление государственной услуги по оказанию медицинской помощи.

Однако эффективному внедрению одноканальной системы финансирования государственных услуг здравоохранения и развитию конкуренции между учреждениями здравоохранения препятствует ряд факторов:

- Неравномерность в заселении территории страны, что сужает круг потребителей государственных услуг здравоохранения, а, следовательно, и объемы оказания таковых, что опосредует относительно низкие объемы финансирования за счет средств ОМС;
- Неразвитость дорожной инфраструктуры и неудовлетворительное состояние дорожного полотна ряда регионов, что усложняет мобильность потребителей государственных услуг здравоохранения;
- Невысокий уровень ВВП на душу населения, так России не удалось увеличить уровень финансирования здравоохранения до минимальных стандартов ВОЗ, то есть до 5,5 – 6% ВВП.

Таким образом, анализируя все вышесказанное, становится очевидным, что ключевой задачей управления сферой здравоохранения является создание оптимальных условий для реализации Программы государственных гарантии оказания гражданам Российской Федерации бесплатной медицинской помощи.

Очевидно, что актуальным направлением деятельности государства в достижении данной задачи становиться поиск дополнительных источников финансирования сферы здравоохранения и модернизации инфраструктуры данной сферы. И как показывает опыт зарубежных стран, для решения данных проблем активно используется привлечение

[341] Государственный доклад о реализации государственной политики в сфере охраны здоровья за 2014 год – [Режим доступа] – http://www.rosminzdrav.ru/ministry/programms/gosudarstvennyy-doklad-o-realizatsii-gosudarstvennoy-politiki-v-sfere-ohrany-zdorovya-za-2014-god

ресурсов предпринимательского сектора, то есть применение механизма государственно-частного партнерства.

Список использованных источников:

1. Конституция Российской Федерации;
2. Бюджетный кодекс Российской Федерации №145 –ФЗ (от 31.07.1998 года);
3. Гаврилина Т.А. Государственные услуги как финансово – правовая категория // Финансовое право. – 2014. - №3. – С. 3-6;
4. Ганеев А.М. Финансирование здравоохранения: состояние и проблемы // Экономика и политика. – 2013. - №9. – С. 47-50;
5. Рагозин А.В. Эффективность национальной системы здравоохранения : соответствует ли используемая модель финансирования здравоохранения объективным условиям страны // Коллектив авторов. – 2013. - №5. – С. 3-8;
6. Рахимов А. А. Развитие финансового механизма государственного обеспечения здравоохранения : автореф. дис. канд. эк. наук / Рахимов А.А. – Москва, 2011 – 28 с.;
7. Государственный доклад о реализации государственной политики в сфере охраны здоровья за 2014 год – [Режим доступа] – http://www.rosminzdrav.ru/ministry/programms/gosudarstvennyy-doklad-o-realizatsii-gosudarstvennoy-politiki-v-sfere-ohrany-zdorovya-za-2014-god.

Ерыхайлова А.М.

РОЛЬ БИЗНЕСА В СОЦИАЛЬНОМ ИНВЕСТИРОВАНИИ В РОССИИ И ЗА РУБЕЖОМ

Ерыхайлова А.М.
Научный руководитель: д.э.н., доцент Батаева Б.С
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, г. Москва

В последнее время все больше обостряются экологические и социальные проблемы. Общественность многих стран мира обеспокоена вопросами сохранения планеты для будущих поколений. В современных условиях важным становится не только материальный эффект от ведения бизнеса, но и социальный, этический и экологический результат. В рамках этих тенденций особую важность приобретает социально-ответственное инвестирование. Его также называют «социальное» или «преобразующее инвестирование», «импакт-инвестирование». В России институт социально-ответственного инвестирования находится на подготовительном этапе развития. Начинается процесс формирования инфраструктуры социально-ответственного инвестирования, происходит осмысление важности социальной ответственности как со стороны государства, так и со стороны бизнеса и населения [1, С.4]

Социальное инвестирование – это деятельность, которая дает результат по двум направлениям: достижение определенных социальных целей и финансовую отдачу от вложений [2]. По финансовым результатам и объему социального воздействия можно судить об эффективности таких инвестиций.

На Всемирном экономическом форуме в Давосе в 2012 году и на встречах G8 социальные инвестиции были названы «новым, динамично развивающимся направлением мирового инвестиционного мейнстрима». Согласно исследованию инвестиционного фонда Willow Investments, средняя ставка рентабельности социальных бизнесов составляет около 5 % годовых. Примерно о таких же цифрах упоминает и Swiss Investment Fund for Emerging Markets - от 5 до 6 %. Такой уровень соответствует средней доходности коммерческих фондов с консервативной инвестиционной стратегией.

На последней конференции GIIN (Global Impact Investing Network) в Цюрихе было отмечено, что индустрия социального инвестирования переживает период становления. Крупные инвесторы (в том числе, семейные фонды) постепенно переключают свое внимание на рынок микрофинансирования (75-80% всех социальных инвестиций). Они ожидают доходность на уровне 25% и относят их к высоко рискованным [3].

Главным социальным инвестором России на сегодняшний день является Фонд «Наше будущее», который входит в Global Impact Investing Network, как рабочая группа по социальному инвестированию от России и Восточной Европы. Задачей Фонда является выдача беспроцентных займов социальным предпринимателям.

Руководитель Главного управления рынка микрофинансирования и методологии финансовой доступности Центрального банка РФ Михаил Мамута отмечает, что в России сложилось представление, что для поддержания социальной сферы необходимо раздавать гранты. По его мнению, следует сформулировать понимание среди предпринимателей, что ориентироваться нужно не на гранты [4].

В России тему социальных инвестиций относят к сфере корпоративной социальной ответственности (далее КСО). Термином «социальные инвестиции» называют инвестиционные практики финансовых институтов в области ответственного инвестирования и корпоративные социальные программы. В Национальном докладе о социальных инвестициях российского бизнеса за 2004 г. приводится следующее определение социальных инвестиции: «это материальные, технологические, управленческие или иные ресурсы, а также финансовые средства компаний, направляемые по решению руководства на реализацию социальных программ, разработанных с учетом интересов основных внутренних и внешних заинтересованных сторон в предположении, что в стратегическом отношении компанией будет получен определенный (хотя и не всегда и не просто измеряемый) социальный и экономический эффект»[5, С.24].

На Западе социальные инвестиции охватывают не только развитие социального направления в компаниях и предоставление грантов для социального предпринимательства, но и использование «возвратных грантов». Социальные облигации (Social impact bond) представляют собой выпуск займа социальному бизнесу, который обязуется в будущем погасить номинальную стоимость облигации. Процент по облигациям выплачивается государством в случае достижения предприятием ряда условий, главное из которых – оказание положительного социального воздействия [6].

Так, Батаева Б.С. отмечает, что цель социального инвестирования –это получение положительного финансового результата, наряду с достижением определенной пользы обществу, окружающей среде и общественному развитию. Такая широкая трактовка объединяет в себя бизнес-стратегии, а также инструменты финансирования социальных предприятий и благотворительности. Эксперты ООН относят к социальным инвестициям – «инвестиции, ориентированные на решение социальных или экологических проблем в совокупности с получением финансовых доходов» [7, С.8]. «На Западе социальные инвестиции рассматриваются как механизм раскрытия инновационного потенциала гражданского общества, опирающийся на самоорганизацию и самоактивизацию общества для решения социальных проблем по месту жительства или для поддержки социально незащищенных слоев населения» [8, С.79].

Стоит понимать, что социальные инвестиции являются одним из видов ответственного инвестирования. Помимо удовлетворения финансовых потребностей участников, достигаются определенные социальные результаты. Социальные изменения необходимы обществу, а для компаний, которые занимаются социальным инвестированием, они оборачиваются еще и конкурентным преимуществом на рынке.

Под целью инвестиционной деятельности корпораций в научном сообществе традиционно понимают достижение полезного эффекта непосредственно для компании, осуществляющей инвестирование. В случае же с социальным инвестированием помимо интересов корпорации-инвестора рассматриваются также интересы субъектов социальной среды. Таким образом, имеет место быть двойственная сущность социальных инвестиций корпораций как инструмента одновременного удовлетворения потребностей общественного и корпоративного секторов.

Для создания системы управления социальными инвестициями в компаниях необходимо изменить стереотип, которые сложился в отношении социальных проектов, как

заведомо убыточных. Социальное инвестирование привлекательно, но в то же время рискованно в силу вариативности параметров измерения и сроков достижения эффекта. Тем не менее, оно предполагает наличие определенного положительного эффекта [9, С.144].

Для построения социально-ориентированной рыночной экономики и перехода от индустриального к постиндустриальному пути развития, необходимо достижение баланса между экономической эффективностью и социальной справедливостью. Участие бизнеса в социальных проектах может гарантировать предприятиям реализацию основных интересов – получение коммерческой прибыли. Формировать социальную среду необходимо и в настоящее время нельзя игнорировать, так как последствия могут привести к негативным результатам. Поэтому особую актуальность приобретают исследования механизмов управления социальным инвестированием в корпорациях, гарантирующих эффективность инвестиционных проектов. Необходимо построить систему взаимоотношений корпоративного сектора с обществом и государством на принципах взаимовыгодного партнерства для достижения наиболее приемлемых результатов.

Россия находится в самом начале пути развития социального инвестирования. Еще многое из западных практик предстоит проанализировать и применить. Основываясь на результатах опроса компании «Делойт»[10], поколение миллениалов (тех, кто родился после 1982 года) ставит основной целью бизнеса социальные изменения. Предполагают, что по мере укрепления представителей этого поколения на руководящих постах, тенденция повышения статуса социального бизнеса и преобразующего инвестирования будет расти. Тем не менее, уже сейчас можно говорить об увеличении роста активности граждан и государства по совместному решению социальных проблем и увеличению благосостояния общества.

Список литературы:

1. Журавлева С.О. Социально – ответственное инвестирование на фондовом рынке [Текст]: ВКР – М., 2013. – 89 с.
2. Иванова Мария: 10 фактов о преобразующем инвестировании - Портал «Новый бизнес: социальное предпринимательство»/ URL: http://www.nb-forum.ru/social/social_investing/10-factov-o-preobrazueshem-investirovanii.html (дата обращения 26.03.2016)
3. Европейская конференция GIIN - Портал «Новый бизнес: социальное предпринимательство» / URL:http://www.nb-forum.ru/news/evropeiskaya-conferencia-giin.html#ixzz447JubW7Y (дата обращения 27.03.2016)
4. Кригер Мария: Импакт-инвестирование как новый паттерн - Портал «Новый бизнес: социальное предпринимательство» URL: http://www.nb-forum.ru/social/social_investing/impact-investirovanie-patern.html#ixzz447M3ZXVb(дата обращения 27.03.2016)
5. Доклад о социальных инвестициях в России за 2004 год / Под общей ред. Литовченко С.Е. – М.: Ассоциация Менеджеров, 2004 г., С. 24.
6. Социальные финансы как новый инструмент экономики. http://www.nb-forum.ru/social/social_investing/sosial-finanse-zabotin.html (дата обращения: 27.03.2015).
7. Баландина-Жакье Ю. Руководство по социальным инвестициям для семейных офисов и состоятельных людей. Июль 2011 г. 207 с. 8.
8. Предпринимательство и бизнес: финансово-экономические, управленческие и правовые аспекты устойчивого развития: Монография/Под. общ. ред. Ректора Финуниверситета М.А. Эскиндарова. - М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2016. -710 с.
9. Винников В.С. Управление социальным инвестированием в корпорациях: теоретико – методологический аспект. [Текст] :дис. канд.экон. наук : 08.00.05 / Винников Виталий Сергеевич. – М., 2007. – 201 с.
10. Introduction to the Mainstreaming Impact Investing Initiative. Motivation – World Economic Forum / URL: http://reports.weforum.org/impact-investment/1-introduction-to-

the-mainstreaming-impact-investing-initiative/1-2-motivation/#read(датаобращения: 27.03.2015).
11. Батаева Б.С. Подходы к социальному предпринимательству в России и за рубежом // Материалы III Международного научного конгресса «Предпринимательство и бизнес в условиях экономической нестабильности» (24-25 июня 2015 г.), Финансовый университет. — М.: Изд-во «Научный консультант», 2015, 298 с., С. 223-226.

Гулиев Ш.Р.

СОЦИАЛЬНО ОТВЕСТВЕННОЕ ИНВЕСТИРОВАНИЕ НА ОСНОВЕ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА

Гулиев Ш.Р.
Научный руководитель: Ларионов И.К.
д.э.н., профессор кафедры «Экономика и управление организациями»
ФГБОУ ВО «Московский технологический университет»

Социальная ответственность бизнеса может иметь место и успешно развиваться при условии ее обеспечения как ресурсами воспроизводственного процесса, так и его конечными результатами в сфере предпринимательской деятельности. В свою очередь, при снятии неоправданных ограничений данное обеспечение упирается в создание благоприятных условий для развития общественно полезного бизнеса. Между тем, создание таких условий является ахиллесовой пятой предпринимательства России. Эта большая, сложная и многоплановая проблема. Ниже остановимся на ее отдельных аспектах

На сегодняшний день в экономической науке и хозяйственной практике особое внимание уделяется импакт-инвестированию, под которым понимается инвестирование, осуществляемое сквозь призму социальной ответственности бизнеса как за инвестиционный процесс, так и за его результаты. При этом возникают дискуссии, в частности на предмет использования.

Факторами инвестиционного процесса в масштабе национальной экономики, объективно обсуловленным образом являются государственные и частные, в том числе финансовые институты, правовые нормы хозяйствования, прямо или опосредованно задействованные в обеспечении инвестиционного процесса, источники финансирования и инвестиционные ресурсы в натуре, во всем их спектре, от природных ресурсов, техники до квалицированных кадров и объективно интеллектуальной собственности. Среди этих факторов особо выделяются институциональные организационно-управленческие схемы. (см. рис.1)



Рис.1. Институциональные организационно-управленческие формы, используемые в регионах РФ

Среди этих форм ведущая роль принадлежит Инвестиционному фонду РФ. Все обозначенные выше факторы инвестиционного процесса призваны использоваться в русле, возможно, более полного последовательного соответствия принципам социальной ответственности предпринимательства (бизнеса) перед обществом.

Настаивание на социальной ответственности бизнеса со стороны общества и государства, в том числе и особенно применительно к инновационно-инвестиционному процессу, обусловлено объективной необходимостью поставить бизнес в такие условия, когда он в своей нацеленности на максимизацию доходов и прибыли, должен в конечном итоге служить интересам народа своей страны.

Проведенный нами сравнительный анализ корпоративной социальной ответственности в разрезе отраслевой принадлежности компаний показывает, что лидерами здесь оказались нефтегазовая, электроэнергетическая и металлургическая отрасли, когда развитие персонала, ресурсосбережение, охрана здоровья, развитие территории дислокации явились основой социальной ответственности бизнеса. На наш взгляд, обеспечить компромисс между главными субъектами основных экономических, в том числе инновационных процессов и ограниченно соединить этот компромисс с социальной ответственностью бизнеса может и должен институт (механизм) государственно-частного партнерства (ГЧП).

Существует несколько обстоятельств, которые играют достаточно важную роль в качестве гаранта социальных прав участников материального и духовного производства. Прежде всего, речь идет об определении субъектов, которым поручено формировать социальные гарантии и контролировать их осуществление на практике, при обеспечении сбалансированности принимаемых решений, их соответствия общественным потребностям и интересам.

Для выявления тенденций, которые сложились в корпоративной социальной ответственности был проведен анализ деятельности субъектов корпоративного сектора по ЦФО России, результаты которого отражены в таблицах 1 и 2

Сфера поддержки	Компании с российским капиталом	Компании с иностранным капиталом
Спорт	19,4	56,1
Культура и искусство	15,7	46,2
Социальная защита	37,7	45,9
Образование	36,7	42,8
Досуг молодежи	23,5	36,9
Здравоохранение	28,2	37,4
Экология	9,9	25,6

Таблица 1. Сферы реализации социальных проектов, находящихся в приоритете корпоративного сектора регионов ЦФО России в 2015г.[342]

В рамках корпоративных программ, осуществляемых отечественными корпорациями ЦФО России, особо выделяется деятельность, направленная на развитие образования, здравоохранения, спорта, досуга молодежи, культуры и искусства. Для сравнения отметим, что бизнес- структуры, которыми управляют представители иностранного каптала крайне недостаточно занимаются вопросами социальной ответственности бизнеса.

[342] Аналитический отчет по развитию ГЧП-проектов в регионах ЦФО 2015 г.

Сравнительная характеристика приоритетов компаний с иностранным и российским капиталами ЦФО России представлена в таблице 2.

Сферы	%
Социальная защита	41,9
Образование	39,1
Здравоохранение	28,5
Спорт	28,3
Досуг молодежи, подростков	27,0
Культура и искусство	23,1
Религия	21,2
Поддержка СМИ	11,1
Экология	10,8
Поддержка предпринимательства	6,5
Правовая защита	5,1

Таблица 2. Приоритеты социальной поддержки компаний ЦФО России с российским и иностранным капиталом в 2015 г.,[343] %

Необходимо разработать инструментарий, чтобы выявить особенности реализации социальных программ и сформировать научные представления, связанные с моделями социального партнерства бизнеса, в том числе с привязкой к региональным особенностям. Этот инструментарий должен базироваться на комплексе всех существенно значимых моментов (аспектов) деятельности бизнес структур и их социальной ответственности. В этом ключе следует разобраться в сущностной основе социального инвестирования и выделить его типологические признаки, среди которых социальная ответственность по отношению к потребителям, сотрудникам компаний, территории присутствия и органам власти.

На основании данных 2015 года, нами была составлена таблица 3, где проведена группировка регионов ЦФО с помощью доминантного типа модели ГЧП

[343] Аналитический отчет по развитию ГЧП-проектов в регионах ЦФО 2015 г.

Таблица 3. Группировка регионов ЦФО по доминантному типу модели ГЧП[344]

№ п/п	Название субъекта РФ	Значение рейтинга, %	Интервал интегральной оценки, %	Доминантная модель
1	Воронежская область	60,4	от 60 и выше	Полноценное социальное партнерство
2	Ярославская	52,7	от 45 до 60	Адаптивная социальная филантропия
3	Москва	52,3		
4	Липецкая область	49,7		
5	Рязанская область	46,2		
6	Калужская область	46,0		
7	Тамбовская область	40,7	от 35 до 45	Проактивная социальная филантропия
8	Московская область	38,0		
9	Тульская область	35,6		
10	Смоленская область	34,8	от 25 до 35	Реактивная социальная филантропия
11	Костромская область	34,6		
12	Белгородская область	34,0		
13	Ивановская область	32,4		
14	Тверская область	32,0		
15	Брянская область	31,3		
16	Орловская область	26,0		
17	Владимирская область	22,8	ниже 25	Базовая социальная ответственность
18	Курская область	19,2		

На основании данных таблицы, были проанализированы доминантные модели, на базе чего был сделан вывод: реализация социального инвестирования на основе государственно-частного партнерства в регионах ЦФО происходит не в полном объеме; уровень развития и реализации государственно-частного партнерства в представленных субъектах РФ достаточно различный. Исходя из вышесказанного, предлагается создание новой системы базового мониторинга, нацеленного на регулярную оценку эффективности и социального инвестирования. Рекомендуется более детальное проведение инвестиционного анализа с более развернутой оценкой привлекательности инвестиционных проектов, при стремлении обеспечить все вышеизложенное на таком уровне, который удовлетворил бы всех участников социального партнерства.

[344] Рейтинг регионов ГЧП-2015. Развитие государственно-частного партнерства в субъектах РФ. / Под. ред. П.Л. Селезнева. – М.: Центр развития ГЧП, 2015

Здесь целесообразно создавать специальные региональные ГЧП-центры, которые смогли бы являться относительно самостоятельными организациями и не входить непосредственно в состав регионального правительства. Они могли бы участвовать в выработке нормативных условий и критериев для ГЧП-проектов, исследовать региональную экономику, объединять ресурсы органов власти и частного сектора.

Такая форма организации выстроит эффективное взаимодействие между органами региональной, а также муниципальной власти и бизнес-сообществами, позволит активизировать и мобилизовать их ресурсы для реализации крупных инфраструктурных проектов. Говоря предельно кратко, речь идет о создании в регионах координационных центров на базе ГЧП применительно к социально ориентированному инвестиционному процессу.

Регионы часто пользуются моделью бюджетного финансирования, чтобы реализовать инвестиционные проекты. Это, на наш взгляд, тоже является одной из проблем. Из-за такого рода системы развитие инфраструктурных проектов зависит только лишь от возможностей бюджета, а в случае уменьшения трансфертов из федерального бюджета - реализация приостановиться. Более того, происходит не соответствие основным положениям ГЧП – проектов: объединение государством и частным инвестором ресурсов, при выполнении конкретных условий, с целью создания, развития, модернизации, организации инфраструктурных объектов. Однако нельзя назвать все ГЧП-проекты реализованными, даже если региональная власть относит их к таковым. Чаще всего они не представляют из себя бизнес-проекты, которые относятся к инфраструктуре и реализуются бизнесом при поддержке государства.

Одним из направлений решения данной проблемы является централизованное внедрение образовательных мероприятий на базе вузов и соответствующих учебных программ, и курсов, при проведении специализированных мероприятий в виде круглых столов, конференций для специалистов региональных администраций по проблемам государственно-частного партнерства, с соответствующим обменом опыта и информацией. Развитию подобной практики может содействовать применение информационных технологий для создания банка данных о реализуемых проектах, деятельности органов региональной и муниципальной власти в данном направлении.

Список литературы:

1. Благов Ю.Е. Корпоративная социальная ответственность в России: национальный доклад о социальных инвестициях / Ю. Е. Благов, Е. А. Иванова // Российский журнал экономики. — 2014. — №1. — С.3–24.

2. Зусман Е.В. ГЧП в условиях экономического кризиса: новые перспективы роста и развития / Е. В. Зусман //Юрист. - 2010. - № 1. - С. 20-26.

3. Перекрестов Д.Г. Корпоративная социальная ответственность: теоретические и практические вопросы / Д. Г. Перекрестов, И. П. Поварич, В. А. Шабашев. – М: Издательство "Академия Естествознания», 2011

4. Рогов А. В. Тенденции формирования корпоративной социальной ответственности бизнеса/ А. В. Рогов // Территория новых возможностей. Вестник Владивостокского государственного университета экономики и сервиса. - 2012. - № 4. - С. 142-147.

5. Якимец В.Н. Механизмы социальных инвестиций бизнеса, развитие социальной системы предпринимательства в системе межсекторного социального партнерства / В. Н. Якимец// Государственное управление в XXI веке: традиции, инновации и возможности — М.: 2011.

Невидимова А.О.

СОБЛЮДЕНИЕ ПРИНЦИПОВ И РЕКОМЕНДАЦИЙ КОДЕКСА КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ КРУПНЕЙШИМИ РОССИЙСКИМИ ЧАСТНЫМИ КОМПАНИЯМИ

Невидимова А.О.
Научный руководитель: Поздняков К.К.
к.э.н., доц., профессор кафедры «Корпоративное управление»
ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

Кодекс корпоративного управления был принят 21 марта 2014 года в связи с существующими ненадлежащими практиками и традициями корпоративного управления в российских компаниях, необходимостью дополнительного регулирования этических вопросов, связанных с корпоративным управлением, и корпоративного управления в целом. До 2014 года в России действовал Кодекс корпоративного поведения, изданный в 2002 году, в то время как в западных странах подобные кодексы обновляются каждые 2-3 года.

Главными целями Кодекса корпоративного управления являются определение принципов и подходов для улучшения инвестиционной привлекательности для долгосрочных инвесторов, представление выработанных за прошедшие годы подходов в форме наилучших стандартов деятельности в области разрешения корпоративных проблем, предоставление рекомендаций по надлежащей практике справедливого отношения к акционерам с учетом имевших место негативных примеров нарушений их прав, учет накопленной практики применения Кодекса корпоративного поведения, облегчение применения наилучших стандартов корпоративного управления российскими акционерными обществами в целях повышения их привлекательности для отечественных и иностранных инвесторов и предоставление рекомендаций, направленных на повышение эффективности работы органов управления акционерных обществ и контроля за их деятельностью.

Кодекс корпоративного управления состоит из двух частей: часть А посвящена принципам корпоративного управления, часть Б содержит подробные рекомендации к принципам корпоративного управления. Обе части поделены на 7 глав, касающихся прав акционеров и равенства условий для акционеров при осуществлении своих прав; совета директоров общества; корпоративного секретаря общества; системы вознаграждения членов совета директоров, исполнительных органов и иных ключевых руководящих работников общества; системы управления рисками и внутреннего контроля; раскрытия информации об обществе, информационной политики акционерного общества и существенных корпоративных действий.

Стоит отметить, что Кодекс корпоративного управления носит рекомендательный характер и обязателен к соблюдению только для крупных акционерных обществ с государственным участием, таких как ВТБ, Сбербанк, «Алроса», «Аэрофлот», РЖД, «Россети», «Русгидро», «Совкомфлот», «Транснефть», «Роснефть», «Газпром», «Ростелеком» и ФСК ЕЭС.

Целью данной работы является анализ соблюдения принципов и рекомендаций Кодекса корпоративного управления крупнейшими российскими компаниями. Для анализа было выбрано пять крупнейших частных компаний по объему выручки по версии Forbes (рейтинг 200 крупнейших частных компаний России — 2015): ОАО «ЛУКОЙЛ», ОАО «Сургутнефтегаз», ПАО «Магнит», ОАО «ВымпелКом» и X5 Retail Group.

Анализируя годовой отчет ОАО «ЛУКОЙЛ», можно сделать вывод, что в компании соблюдаются многие принципы Кодекса корпоративного управления, но имеются существенные отклонения. Например, на конец 2014 года независимые директора составляли менее рекомендуемой Кодексом одной трети состава Совета директоров, Председатель Совета директоров является неисполнительным директором, и среди независимых директоров не определен старший независимый директор. Помимо этого, независимые директора не составляют большинство в Комитете по аудиту и Комитету по кадрам и вознаграждениям

(объединяет функции комитета по кадрам и комитета по номинациям), состоящих из независимых и неисполнительных директоров. Также в ОАО «ЛУКОЙЛ» не проводилась независимая оценка качества работы Совета директоров с привлечением внешней организации до момента публикации годового отчета за 2014 год. Функции корпоративного секретаря в Компании осуществляет Секретарь Совета директоров, который является также членом Правления, хотя в соответствии с рекомендациями Кодекса работа корпоративного секретаря не должна совмещаться с иными функциями в акционерном обществе. В компании имеется структурное подразделение, осуществляющее функции внутреннего аудита, однако его функциональная и административная подотчетность не разграничены, и это подразделение находится в подчинении Вице-президента по контролю и внутреннему аудиту.

В отчете о соблюдении принципов и рекомендаций Кодекса корпоративного управления ОАО «Сургутнефтегаз» заявило об имеющихся несоответствиях и осуществлении контроля по их устранению, однако в отчете отсутствует подробная информация о выявленных недостатках корпоративного управления в компании. Компания намерена внедрять лучшие практики корпоративного управления, в том числе на основе принципов Кодекса корпоративного управления, как путем принятия внутренних документов, регламентирующих деятельность органов компании, так и путем внесения изменений в действующие внутренние документы, регламентирующие деятельность органов управления и контроля, исполнительных органов компании.

Несмотря на то, что в ПАО «Магнит» официально не утвержден Кодекс корпоративного управления, согласно годовому отчету общества за 2014 год, большинство принципов и рекомендаций Кодекса соблюдается. Однако, существуют следующие отклонения от норм Кодекса: председателем Совета директоров назначен не независимый директор, решения на заседании Совета директоров принимаются большинством голосов членов Совета директоров, присутствующих на заседании, отсутствует должность корпоративного секретаря, функционируют всего 2 комитета при Совете директоров (комитет по аудиту и комитет по кадрам и вознаграждениям), а также общество не привлекает внешнего консультанта для оценки эффективности работы Совета директоров.

Согласно отчету о соблюдении ОАО «ВымпелКом» принципов и рекомендаций Кодекса корпоративного управления, в обществе не выполняются некоторые рекомендации Кодекса. В компании не утверждены внутренние документы, определяющие дивидендную и информационную политику, председателем Совета директоров избран исполнительный директор, не определен старший независимый директор, независимые директора в Совете директоров составляют менее одной трети и не в полном объеме соответствуют критериям независимости, комитеты при Совете директоров формируются не из числа независимых директоров, корпоративный секретарь совмещает свою должность с руководством структурным подразделением. Помимо этого, не определены принципы и подходы к организации системы управления рисками и внутреннего контроля в обществе, дирекция по внутреннему аудиту и ее руководитель функционально не подчинены Совету директоров, отсутствует перечень и критерии сделок или иных действий, являющихся существенными корпоративными действиями.

X5 Retail Group, владеющая торговыми сетями «Пятерочка», «Перекресток» и «Карусель», зарегистрирована в Нидерландах, поэтому компания придерживается принципов местного Кодекса корпоративного управления и не публикует в годовом отчете информацию о соблюдении принципов российского Кодекса. Несмотря на данный факт, корпоративное управление в компании в целом соответствует рекомендациям Кодекса с некоторыми отклонениями от норм. Например, председателя Наблюдательного совета нельзя назвать независимым директором, поскольку он также является членом Наблюдательного совета «Альфа-Групп» – основного акционера X5 Retail Group (47,86% акций). Кроме того, комитеты по аудиту и по вознаграждениям не состоят исключительно из независимых директоров вопреки рекомендациям Кодекса.

Проанализировав соблюдение Кодекса корпоративного управления крупнейшими российскими частными компаниями (ОАО «ЛУКОЙЛ», ОАО «Сургутнефтегаз», ПАО «Магнит», ОАО «ВымпелКом», X5 Retail Group), можно сделать несколько основных выводов. Во-первых, рассматриваемые акционерные общества соблюдали большинство принципов и рекомендаций Кодекса в 2014 году, несмотря на отсутствие достаточного времени для внесения значительных изменений в систему корпоративного управления. Во-вторых, основные отклонения компаниями от норм Кодекса касаются организации деятельности Совета директоров. Чаще всего в рассматриваемых обществах не соблюдались рекомендации об избрании независимого директора Председателем Совета директоров, включении достаточного количества независимых директоров в состав Совета директоров, создании комитетов при Совете директоров и их формировании из числа независимых директоров. Таким образом, наиболее слабое место в корпоративном управлении российских акционерных обществ – независимые директора, которые не играют той важной роли, отведенной им Кодексом корпоративного управления. В-третьих, корпоративное управление в анализируемых компаниях далеко от совершенства и требует урегулирования в соответствии с принципами и рекомендациями Кодекса корпоративного управления.

Список литературы

1. 200 крупнейших частных компаний России — 2015 // Forbes.ru URL: http://www.forbes.ru/rating/200-krupneishikh-chastnykh-kompanii-rossii-2015/2015 (дата обращения: 15.02.2016).
2. Бутрин Д., Фомичева А., Шестопал О., Новый В. Корпоративное самоуправление // Коммерсантъ. 2014. 12 августа.
3. Поздняков К.К. Внедрение на предприятии системы бизнес-контроля с целью совершенствования процессов корпоративного управления в холдинговых структурах // Экономика и предпринимательство. - 2015. - №10-1 (63-1). - С. 636-639.
4. Поздняков К.К. Современные требования, предъявляемые компаниями к работе комитетов по аудиту // Экономика и предпринимательство. - 2015. - №10-2 (63-2). - С. 500-502.
5. Центральный Банк Российской Федерации "Кодекс корпоративного управления" от 21 марта 2014 г. Вестник Банка России. 2014 г. № 40.

Озолина А.В., Фадеева В.В.
ОЦЕНКА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СОВЕТА ДИРЕКТОРОВ

Озолина А.В., Фадеева В.В.
Научный руководитель: доцент, кандидат экономических наук
Харчилава Х.П.
ФГОБУ ВО Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

Как правило, мы сталкиваемся с тем, что Совет директоров оценивает деятельность менеджмента, комитетов и других органов управления. Поэтому назревает такой вопрос: «А кто будет оценивать деятельность непосредственно самих членов Совета директоров?» Основным заказчиком оценки деятельности Совета директоров должен быть сам Совет директоров Основная задача оценки: сам Совет директоров может улучшить качество своей работы и увеличить эффективность работы компании в целом.

Оценка преследует несколько задач:

- Уточнение целей и приоритетов деятельности Совета директоров (пересмотр плана, подходов)
- Оптимальный баланс независимости квалификаций (состав Совета директоров)
- Улучшение процедур работы Совета и взаимодействия с менеджментом
- Оптимальный вклад каждого члена Совета в его работу

- Определение направлений обучения и развития членов Совета (есть определенный дефицит знаний, пониманий, который необходимо восполнить)

Все это должно поспособствовать повышению эффективности работы компании, улучшению качества взаимодействия между органами управления, росту доверия к компании и качества его управления. Принимается во внимание и тот факт, что инвесторы и акционеры обращают внимание на оценку Совета директоров.

К сожалению, на практике Совет директоров не является инициатором проведения оценки и лично не заинтересован в ее проведении, в основном заказчиками являются акционеры, менеджмент(основной бенифициар) или корпоративный секретарь. Нередко оценка проводится исключительно по рекомендации кодекса. С чем это связано? А с тем, что не все члены директоров до конца понимают цели и задачи проведения оценки.

Как проводить оценку деятельности Совета? Для ответа на поставленный вопрос нужно определиться с тем, что мы оцениваем?!

В-первую очередь:оценка работы самого Совета и его комитетов предполагает наличие структуры, независимости, соблюдение профессионального баланса, оценку активности и вовлеченности.

Важную роль играют атмосфера и стиль проведения заседаний, эффективность взаимодействия с менеджментом, организация работы комитетов, выполнение советом своих основных функций.

Во вторую очередь: индивидуальная оценка работы членов Совета директоров. Вовлеченность, инициативность, когда берет на себя проработку каких-то отдельных вопросов, углубление и рассмотрение определенных тем, подготовка новых предложений. В расчет берется эффективность взаимодействия с другими членами Совета, вежливость и открытость.

В третью очередь: оценка Председателя Совета директоров, а именно выполенение его своих функций, характер и стиль проведения заседаний и участие во внешних и внутренних коммуникациях.

В конечном счете, оценка корпоративного секретаря, определение его роли.

Как проходит сама процедура оценки, и что она из себя представляет?

- Включает в себя вопросник. Составление вопросов должно происходить по принципу разумной достаточности, они должны быть конкретными, компактными и развивающими.
- Индивидуальная оценка по статистике проводится не более чем в 20% компаний, включает в себя обсуждение готового отчета с Председателем Совета.

Как уже было сказано, оценка Совета Директоров необходима для того, чтобы улучшить их деятельность. Поэтому они должны обсудить результаты, установить направления, в которых нужно будет что-то изменить, и внести эту информацию в годовой отчет. В отчете об оценке должен быть описан подход, методика оценки, были ли привлечены внешние консультанты и в конце обобщение этой оценки. Желательно, чтобы после этого отчета на очном заседании совета была проведена дискуссия по поводу оценки.

Если оценка Совета Директоров была проведена правильно, и все члены наблюдательного органа поняли, как улучшить свою деятельность, то это будет способствовать:

- развитию корпоративного управления в компании
- своевременной корректировки приоритетов работы Совета Директоров
- концентрированию внимания на стратегии и мотивации менеджмента, что поможет вести прибыльную деятельность даже в условиях кризиса

В итоге можно обобщить цели оценки Совета Директоров:

- результаты необходимо вынести на обсуждение на очном собирании
- желательно привлекать внешних консультантов
- в годовой отчет нужно включать подходы, методы, обобщение проведенной оценки
- после ее проведения могут быть сформулированы рекомендации по

корректировке состава, структуры наблюдательного органа, внутренних документов общества, рекомендации по совершенствованию работы как самого Совета, так и его комитетов.

Список литературы

1. Блинков И. В., Никитчанова Е .В., Лихачева Н. Г. Оценка работы совета директоров как управленче- ский инструмент // Акционерное общество : вопросы корпоративного управления. 2013. No 4. С. 42–50.
2. Конджер Дж., Файнгольд Д., Лолер Э. Оценка работы совета директоров // Корпоративное управление : пер с англ. / под ред. Е. Дроновой. М. : Альпина Бизнес Букс, 2007. С. 111–139 (Серия «Классика Harvard Business Review»)
3. Ричард Лебланк, Джеймс Гиллис Совет директоров — взгляд изнутри. Принципы формирования, управление, анализ эффективности / Пер. с англ. — М.: Альпина Бизнес Букс, 2006. — 267 с.
4. Шаров В. Совет директоров : оценка эффективности работы // Проблемы теории и практики управления. 2011. No 11. С. 74–80.

ПортянкинаЕ.Е.

КОМПЕТЕНТНОСТНЫЙ ПОДХОД В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ

ПортянкинаЕ.Е.
к.э.н., доцент кафедры менеджмента Саратовского социально-экономического института (филиала) РЭУ им. Г. В. Плеханова,
КолбасенкоО.Е.
Саратовскийсоциально-экономического институт
ФГБОУ ВПОРоссийского экономического института им. Г. В. Плеханова

В настоящее время в практике управления персоналом отводится важная роль компетенциям. В одних организациях набор компетенций используется в конкретных целях, а в других - понятие компетенции находится в центре всей работы с персоналом.

Повсеместное распространение компетенций объясняется тем, что в отличие от ранее создаваемых критериев деятельности, модель компетенций позволяет связать широкий спектр конкретных видов деятельности с управлением персоналом за счет разработки общего языка для описания эффективности работы не только организации в целом, но и каждого сотрудника в отдельности.

Раньше много внимания уделялось результатам работы и мало - поведению людей, достигающих определенных результатов. Наступило время, когда требования к высококачественным продуктам и качественному обслуживанию заставили бизнес обратить внимание на то, как стиль исполнения работы позволяет завоевывать и сохранять преимущество на рынке.

Теория компетенций была разработана американскими психологами как ответ на вопросы: почему сотрудники, имеющие престижные дипломы, шикарный послужной список, прошедшие отборочные тесты на уровень, зачастую так неэффективно выполняют свою работу? На основе чего можно спрогнозировать эффективное выполнение работы сотрудником?

После многолетних исследований психологи сделали следующий вывод: ни опыт работы, ни дипломы, ни рекомендации коллег на самом деле не могут гарантировать, что сотрудник будет достаточно хорошо выполнять ту или иную работу. Оказалось, что возможность наиболее точно спрогнозировать качество выполнения работы сотрудником, дают его компетенции.

Существуют разные точки зрения на определение, структуру и содержание компетенции. К примеру, в «Кратком словаре иностранных слов» приводится следующее определение: «компетентный (лат competens, competentis надлежащий, способный) – знающий, сведущий в определенной области; имеющий право по своим знаниям или полномочиям делать или

решать что-либо, судить о чем-либо». В толковом словаре русского языка С. И. Ожегова понятие «компетентный» рассматривается как знающий, осведомленный, авторитетный в какой-нибудь области, понятие «компетенция» - как круг вопросов, в которых кто-либо хорошо осведомлен; круг полномочий, прав. А в энциклопедическом словаре можно найти следующее определение «компетентность» - определенный законом круг полномочий конкретного органа, должностного лица; знания, опыт в той или иной области.

В наиболее общем виде компетенция представляет собой поведенческую характеристику, необходимую сотруднику для успешного выполнения рабочих функций. К компетенциям относятся как знания и навыки, так и личностные характеристики: врожденные способности, эмоциональные особенности и волевые установки, проявляющиеся в поведении и необходимые сотрудникам для достижения успеха в своей работе.

Компетентность же - это совокупность всех компетенций, которыми обладает работник, и способность применять их на практике для решения рабочих задач и получения необходимых результатов работы. Таким образом, эти понятия близки и взаимосвязаны: чтобы быть компетентным (уметь выполнять требования), надо обладать компетенциями (иметь необходимые качества и характеристики).

Набор тесно связанных между собой компетенций объединяют в кластеры. Обычно кластер включает в себя от трех до пяти компетенций. Каждый кластер компетенций имеет уровни - набор родственных поведенческих индикаторов. Под поведенческими индикаторами понимают стандарты поведения, которые наблюдаются в действиях человека, обладающего конкретной компетенцией.

Профилем компетенций называют перечень необходимых компетенций, содержащий необходимый уровень развития каждой из них. Для разных должностей уровни развития одних и тех же компетенций могут быть разными. Соответственно, и профили разных должностей будут различаться. Идеальный профиль должности обычно изображается в виде диаграммы. Совмещение на диаграмме идеального профиля компетенций и реальных данных о степени развития каждой из компетенций у конкретного сотрудника позволяет увидеть разницу между требующимся и имеющимся уровнями развития компетенции.

Выделяют следующие **типы компетенций**:

1. Корпоративные (или ключевые) - компетенции, которые поддерживают провозглашенную миссию и ценности компании и, как правило, применимы к любой должности в организации.

2. Управленческие (или менеджерские) компетенции, применимы в отношении должностей всех уровней управления. Используются для оценки руководителей.

3. Специальные (или профессиональные, технические) компетенции - знания и навыки, определяющие профессиональные обязанности, уровень владения ими, способность применения их на практике отдельными категориями сотрудников. Используются в отношении должностей разных отделов и подразделений.

4. Личностные компетенции, под которыми подразумеваются осознание человеком собственных жизненных целей и смысла жизни, понимание себя и других людей, умение понять глубинные мотивы поведения. Необходимы всем независимо от области деятельности.

Понятие «модель компетенций» употребляют в том случае, если каждый уровень развития компетенции описан в конкретных поведенческих проявлениях применительно к каждой конкретной должности.

Чтобы быть эффективной в применении, модель компетенций должна отвечать следующим требованиям:

- быть ясной и легкой для понимания;

- быть релевантной, т.е. полезной для всего персонала, к которому относится; - учитывать ожидаемые изменения (изменения во внешней среде, введение новых технологий и др.);

- состоять из дискретных элементов, т.е. компетенции не должны включаться в несколько кластеров, индикаторы поведения не должны пересекаться один с другим;

- быть справедливой по отношению ко всем, кто вовлечен в использование модели.

Для того чтобы модель компетенций оставалась долгое время актуальной, при ее составлении необходимо учитывать предполагаемые изменения в стратегии организации. Планируемые изменения включаются в модель компетенций в качестве стандартов требуемого поведения, которые описывают, как сотрудникам вести себя, чтобы достичь желаемого результата.

Оценка персонала методом компетенций состоит в создании идеальных профилей должностей и сравнении с ними профилей оцениваемых лиц. Оценка по этому методу включает в себя 3 этапа - подготовительный, непосредственно оценку и заключительный этап.

На первом этапе необходимо провести широкомасштабную разъяснительную кампанию - рассказать всем сотрудникам, что такое компетенции и как они будут в дальнейшем использоваться в деятельности организации. Разъяснительная работа поможет подготовить людей к введению новой процедуры оценки. Поскольку в организациях могут использоваться как готовые модели компетенций, опубликованные в специальной литературе, так и разработанные собственными силами (или сторонними специалистами), необходимо решить - какая модель компетенций будет применяться. Как показывает опыт, наиболее эффективными являются модели, разработанные для конкретной организации, т.к. они учитывают специфику данной организации. При разработке модели могут использоваться различные методы: исследование критических инцидентов, метод репертуарных решеток, интервью, опросы и др. Общая схема построения модели компетенций такова:

1. определение потребностей организации, ее целей, корпоративной культуры, ценностей;
2. определение основных требуемых компетенций;
3. описание поведенческих индикаторов;
4. составление идеальных моделей (профилей) компетенций для каждой должности;
5. апробация полученного результата.

Далее необходимо подготовить документы для проведения оценки персонала: список сотрудников, подлежащих оценке; оценочные листы.

Следующий этап - проведение оценки. Оценка персонала по компетенциям может осуществляться самостоятельно или сторонними организациями (Ассесмент-центрами) посредством интервью, опросников и тестов, методом 360°, методиками Центров оценки и развития. По нашему мнению, наиболее приемлемым для организации является оценка персонала методом интервью по компетенциям с использованием бланков интервью-гайд, построенных таким образом, что вопросы и ответы на них в различных вариациях уже даны, и оценивающему необходимо только отмечать задаваемый вопрос и ответ на него.

Интервью-гайд (англ. interview-guide) - руководство для проведения интервью с целью оценки опыта человека, его знаний, навыков и т.п.; определяет структуру интервью и включает в себя конкретные вопросы, направленные на выявление предмета оценки (его наличие или отсутствие) и варианты интерпретации ответов (положительные / отрицательные индикаторы). Для каждой компетенции выбирается необходимый и достаточный список вопросов, наилучшим образом позволяющих оценить уровень развития заданных компетенций. Кроме самих вопросов, крайне важно сформировать правила интерпретации ответов интервьюируемого, для чего в интервью-гайд необходимо описать варианты содержания ответов, подтверждающие или опровергающие наличие данной компетенции у собеседника. По указанному методу специалиста могут оценивать:

а) его руководитель;

б) группа лиц - руководитель, сослуживцы, подчиненные (в этом случае учитываются усредненные оценки, а респондентов для каждого сотрудника определяет руководитель).

В ходе интервью можно выявлять мотивирующие и демотивирующие факторы в работе сотрудника, пожелания в отношении организации работы.

Для выявления уровня проявления компетенции может быть использовано моделирование типичной (экстренной) ситуации, в которой оцениваемый сотрудник взаимодействует с внутренним или внешним клиентом, коллегами или руководителем.

На заключительном этапе:

- результаты оценки сводятся в единый график;
- сопоставляются идеальный профиль должности и реальный профиль компетенций для оцениваемого сотрудника;
- принимается решение о результатах прохождения оценки сотрудником;
- строится индивидуальный план развития компетенций, согласованный руководителем с сотрудником на период до следующей оценки.

Использование данного метода оценки основывается на предположении, что, только работая эффективно, можно получить нужные результаты. Если процессы работы сотрудника реализуются эффективно, претензий к результатам не будет.

В отличие от оценки эффективности деятельности по результатам работы измерение эффективности процесса позволяет корректировать работу сотрудников (формированием у них необходимых навыков) сразу после получения данных. Процедуры обратной связи и разбора типовых ошибок, как правило, занимают меньше времени и бывают более убедительны, так как сотрудник во время оценки часть своих недочетов осознает самостоятельно.

Башинджагян А.А.

ПЕРСПЕКТИВЫ И РИСКИ РАЗВИТИЯ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ В КОМПАНИЯХ С ГОСУДАРСТВЕННЫМ УЧАСТИЕМ

Башинджагян А.А.
Научный руководитель: Харчилава Х.П.
к.э.н., доцент кафедры «Корпоративное управление»
ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

С течением времени вопросы корпоративного управления вызывают все более острый интерес исследователей, нормотворцев, профессионального бизнес-сообщества и государства.

Последние несколько лет, особенно с момента издания национального Кодекса корпоративного управления и внесения изменений в Гражданский кодекс Российской Федерации, государство проводит активные преобразования в сфере корпоративного права, регуляторы ужесточают условия «игры» для публичных компаний на рынке.

Наряду с традиционно дискуссионными темами с развитием корпоративного права и реформированием корпоративной «действительности» в Российской Федерации особое внимание стало уделяться более прикладным аспектам в развитии корпоративного управления. Предметом активных дискуссий между «теоретиками» и «практиками» в области корпоративного управления все чаще становятся вопросы не только оценки эффективности корпоративного управления, в том числе в целях определения обоснованности вкладываемых компаниями в совершенствование данного направления средств, оценки разрабатываемого инструментария, но и определяемых подходов к регулированию вопросов корпоративного управления в целом, в том числе на уровне государственного и биржевого управления.

Преобразования в рамках утвержденного национального Кодекса корпоративного управления оказались весьма широкомасштабными, и следует заметить, затронули весьма широкий спектр вопросов в совокупности агрегированных в 6 основных групп:

- Права акционеров;
- Совет директоров;
- Корпоративный секретарь;
- Система управления рисками и внутреннего контроля;
- Раскрытие информации об обществе, информационная политика общества;
- Существенные корпоративные действия.

В целях совершенствования регулирования, в соответствии с которым происходит образование и функционирование акционерных обществ, а также корпоративных отношений, возникающих в процессе их функционирования, то есть отношений, связанных с участием в таких обществах и управлением ими государством определены ориентиры для создания наиболее благоприятной среды для деятельности акционерных обществ.

В частности, согласно последнему докладу Центрального банка Российской Федерации в целях повышения инвестиционной привлекательности российского рынка акций планируется реализация комплекса мероприятий, направленных на повышение качества корпоративного управления в российских публичных акционерных обществах.

Как и любая система со сложной многоуровневой структурой регулирования эффективная система корпоративных отношений в акционерных обществах предполагает комплексный подход, базирующийся на «жестком» и «мягком» регулировании.

Жесткое регулирование – основано на требованиях законодательства, императивных и диспозитивных нормах.

Мягкое регулирование – основано на развитии обычаев делового оборота, этических норм, применения лучших практик и рекомендаций, следуя которым организации могут получить дополнительные конкурентные преимущества.

Подобный подход позволяет достичь наибольших результатов, максимального экономического эффекта с наименьшими издержками для компаний.

По мнению разработчиков, национальный Кодекс корпоративного управления позволяет добиться повышения эффективности работы компании в целом, а также повышения доверия к ней со стороны акционеров и инвесторов, что, в свою очередь, окажет непосредственное влияние на инвестиционную привлекательность и акционерную стоимость.

Следует отметить, что структура российской экономики по ключевым отраслям характеризуется крайне высоким уровнем концентрации собственности, при этом основным акционером по-прежнему остается государство. Кроме того законодательство Российской Федерации по-прежнему содержит существенные оговорки (в том числе по порядку волеизъявления государства как акционера) в отношении компаний, признанных стратегическими.

Таким образом, наиболее крупные интегрированные структуры в стране подпадают под пресс законодательного обременения по двум направлениям:

- соблюдения условий деятельности как стратегических предприятий (как правило, монополистов);

- развития системы и практики корпоративного управления в равных с остальными компаниями условиях.

При этом следует отметить, что компании с государственным участием, будучи «флагманами» в «отработке» государственных новаций в частности в области управления, находятся в более жестких условиях. Публичные компании без государственного участия подвержены преимущественно биржевому и нормативному регулированию. Таким образом, тотальное применение норм кодекса корпоративного управления лишь в целях отработки подходов в рамках обозначенных для бизнеса перемен имеет, не смотря на «благие намерения», весьма существенные риски.

Согласно тому же докладу Центрального банка Российской Федерации среди дальнейших преобразований наиболее рискованными для компаний с государственным участием станут преобразования, касающиеся прав акционеров и деятельности совета директоров.

Обозначим пять из них, вызывающих в настоящее время живое обсуждение в профессиональных кругах:

1. Образование и досрочное прекращение полномочий исполнительных органов публичного общества, в частности делегирование полномочий по назначению единоличного исполнительного органа от Общего собрания акционеров Совету директоров.

Безусловно, при исключении на законодательном уровне риска финансовых последствий для компаний, требование о делегировании полномочия по избранию единоличного

исполнительного органа с общего собрания акционеров совету директоров будет возможно к реализации публичными компаниями.

Однако следует также отметить, что для компаний с государственным участием принятие решения по указанному вопросу повестки дня вне зависимости от органа его принимающего, урегулировано в части порядка волеизъявления акционера – Российской Федерации.

Как указывалось ранее, российская корпоративная действительность отмечена исключительно высоким уровнем концентрации собственности. Так для наиболее крупных интегрированных структур по ключевым отраслям экономики характерна высокая концентрация акционерного капитала. Доля акционерного капитала, находящаяся в свободном обращении, как правило, распылена между большим числом миноритарных акционеров (как физических, так и юридических лиц).

Таким образом, при трехзвенной системе управления с построением четкой вертикали подчиненности органов управления возникает условие, при котором акционеры, не являющиеся контролирующими, не имеют реальной возможности выражать позицию по вопросу назначения органа управления, несущего непосредственную ответственность за деятельность компании и получаемый финансовый результат. Де-факто формируется спекулятивная модель управления, при которой контролирующий акционер имеет доминирующее/единоличное влияние на коллегиальный орган управления и как следствие единоличный исполнительный орган.

Возникает явный диссонанс интересов акционеров, что при неблагоприятных рыночных условиях поставит акционерные общества в условия большей зависимости от заемного капитала и не будет способствовать повышению акционерного интереса.

2. Отнесения вопроса об утверждении годового отчета и годовой бухгалтерской (финансовой) отчетности публичного общества к компетенции его совета директоров.

Годовой отчет и годовая бухгалтерская отчетность, являясь основополагающими документами-источниками информации для акционеров и инвесторов о результатах работы Общества, прогнозах его развития, динамике показателей финансово-хозяйственной деятельности, служат инструментом стимулирования интереса внешних участников, а также гарантом соблюдения прав акционеров на получение недискриминационного и равного доступа к информации о деятельности Общества.

Следует отметить, что в рамках национальной системы корпоративного управления предусматривается обязательное участие контролирующих лиц, избираемых акционерами в целях обеспечения гарантии их прав (ревизионная комиссия, внешний аудитор). Результативность работы избираемых контролирующих органов с учетом соблюдения принципа равного отношения к обеспечению интересов акционеров напрямую увязана с вопросом рассмотрения годовой отчетности общества.

3. Регулирования ответственности членов органов управления публичного общества.

Одним из наиболее щепетильных для компаний с государственным участием является вопрос ответственности представителей государства за принимаемые решения, то, какие они имеют последствия для компаний, а также ответственность государства, как лица, формирующего обязательные указания представителям в совете директоров. И в данном случае необходимо соблюсти золотой баланс между интересами государства, компании и представителя в совете директоров.

4. Увеличения срока избрания членов совета директоров (наблюдательного совета) публичного общества.

При условии высокой концентрации акционерного капитала (наличие одного контролирующего акционера, низкий процент в свободном обращении) и высокой распыленности миноритарного пакета, пороговое значение в отношении пакета акций, владелец которого будет иметь право инициативы переизбрания состава Совета директоров или некоторых его членов, влечет отстранение миноритарных акционеров от решений по вопросам, касающимся формирования органов управления. Фактически формируется конструкция, при которой, с учетом оговоренных ранее изменений, избрание единоличного

исполнительного органа делегируется совету директоров, избираемому контролирующим акционером.

5. Запрета голосования квазиказначейскими акциями при закреплении нормативного обязательства по страхованию ответственности членов совета директоров.

Для компаний с высокой концентрацией акционерного капитала и высокой распыленностью миноритарного пакета акций существенно повысится риск непринятия общим собранием акционеров решений по вопросам, в том числе планируемым к урегулированию законодательно – страхование ответственности членов совета директоров, вопросы, связанные с проведением дополнительной эмиссии акций и т.д.

При этом в случае установления законодательного запрета в отношении квазиказначейских акций изъятие из указанного правила в отношении компаний с государственным участием окажет негативное воздействие на инвестиционную привлекательность компаний.

Подводя итог можно сказать, что ключевым в предстоящей плеяде преобразований является соблюдение принципа рациональности. Безусловно, изменения не должны осуществляться исключительно ради них самих.

Список литературы

1. Кодекс корпоративного управления, утвержденный Советом директоров Банка России (письмо от 10.04.2014 № 06-52/2463);

2. Доклад Банка России для общественных обсуждений «О совершенствовании корпоративного управления в публичных акционерных обществах»;

3. Гражданский кодекс Российской Федерации;

4. Федеральный закон от № 208-ФЗ «Об акционерных обществах»;

5. Постановление Правительства Российской Федерации от 03.12.2004 № 738 «Об управлении находящимися в федеральной собственности акциями открытых акционерных обществ и использовании специального права на участие Российской Федерации в управлении акционерными обществами («золотой акции»)»;

6. Правила листинга ЗАО «ФБ ММВБ», утвержденные Советом директоров ЗАО «ФБ ММВБ» 26.08.2015 (протокол № 27).

УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ И ПСИХОЛОГИЯ

Овчинникова Е. В., Вертячих Е. С.

НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ ВЛИЯНИЯ ЦИФРОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ НА ПРОЦЕСС ОБУЧЕНИЯ В ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ

Овчинникова Е. В.
Вертячих Е. С.
Научный руководитель: Сахарова Н.В.
Преподаватель кафедры «Управление персоналом и психология»
ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

Цифровые технологии представляют особый вид технологий, которые основаны на представлении сигналов дискретными полосами аналоговых уровней. Сложно представить, что в современном цивилизованном мире кто-либо не сталкивался с данной технологией.

Цифровые технологии – это не только дискретное представление сигнала, но в рамках данного исследования - одно из современных вспомогательных инструментов обучения студентов в высшем учебном заведении. Цифровые технологии не только совершенствуют процесс образования, но и оказывают на студентов как положительное, так и отрицательное влияние.

Количество исследований, которые связаны с изучением цифровых технологий, расширение спектра и направлений исследований растут из года в год. Трудно переоценить их влияние как на общество в целом, так и на отдельного индивида, и что не менее важно, на процесс обучения.

Благодаря использованию цифровых технологий решаются глобальные задачи высшего образования: обучение студентов навыкам эффективного поиска информации, получения, усвоения и использования знаний.

Несмотря на все положительные аспекты исследование, которое проводилось Манфредом Шпиттером в 2012 году в Германии в области воздействия цифровых технологий, было выявлено, что что «около 250 000 молодых людей в возрасте от 14 до 24 лет признаны интернет-зависимыми, а еще 1,4 миллиона – «проблемными» пользователями Интернета. Не менее значимыми проблемами являются:

- снижение работоспособности студента
- ухудшение физического и психического здоровья
- снижение культурного уровня студентов
- неполное усвоение материала на занятиях
- падение заинтересованности в учебном процессе
- быстрая утомляемость

В связи с существенным влиянием цифровых технологий на образовательный процесс, была проведено социологическое исследование в форме анкетирования на базе Финансового университета при Правительстве Российской Федерации.

Опрос проводился в период 16-18 марта 2016 г. методом анкетирования. В ходе исследования были опрошены 46 студентов Финансового университета, из них мужщин 15%, женщин 85%. Возраст опрашиваемых: 17 лет – 1 человек, 18 лет – 10 человек, 19 лет – 20 человек, 20 лет – 8 человек, 21 – 5 человек, 22 года и больше – 2 человека. В основном в анкетирование приняли участие студенты 2 курса их доля составила 52,2% от общего числа респондентов, 1 курс – 23,9%, 4 курс – 15,2%, 3 курс – 8,7%.

На вопрос как часто Вы используете цифровые технологии в обучении 95,7% респондентов ответили постоянно, а 4,3% редко. По результатам исследования респондентами было отмечено основное положительное влияние цифровых технологий, которое они оказывают на процесс обучения: - это поиск информации (рис.1) и визуализация информации (рис.2).



Рис.1 Влияние цифровых технологий на поиск информации в процессе обучения

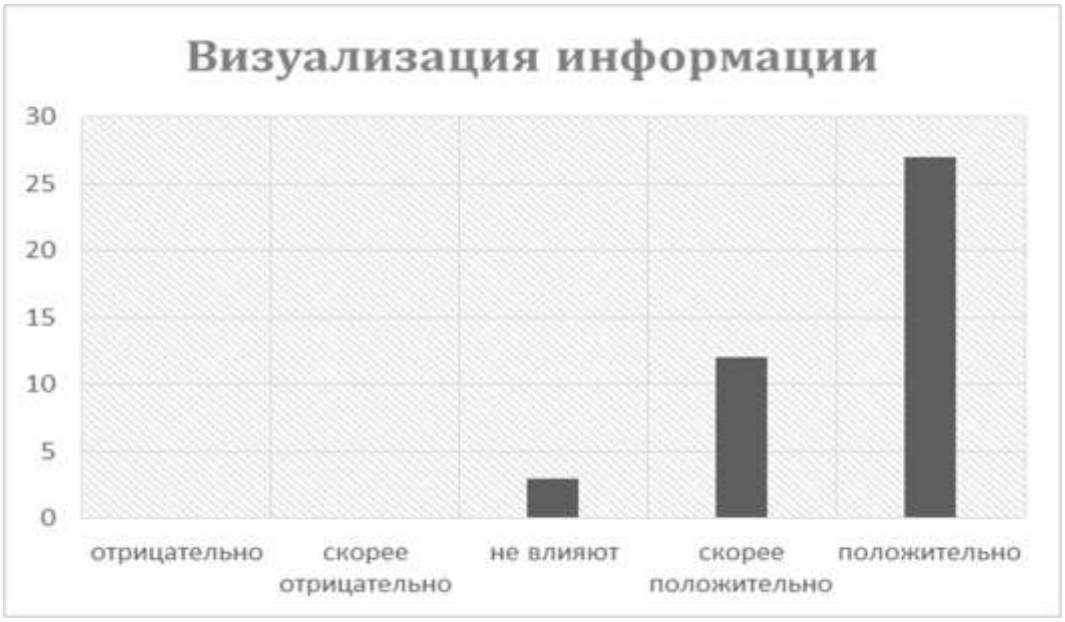


Рис.2 Влияние цифровых технологий на визуализацию информации в процессе обучения

Одним из негативных факторов влияния цифровых технологий на личность является ухудшение физического и психического здоровья. Респонденты Финуниверситета подтвердили данный факт, отметив ухудшение зрения при использовании компьютеров и гаджетов (рис.3).

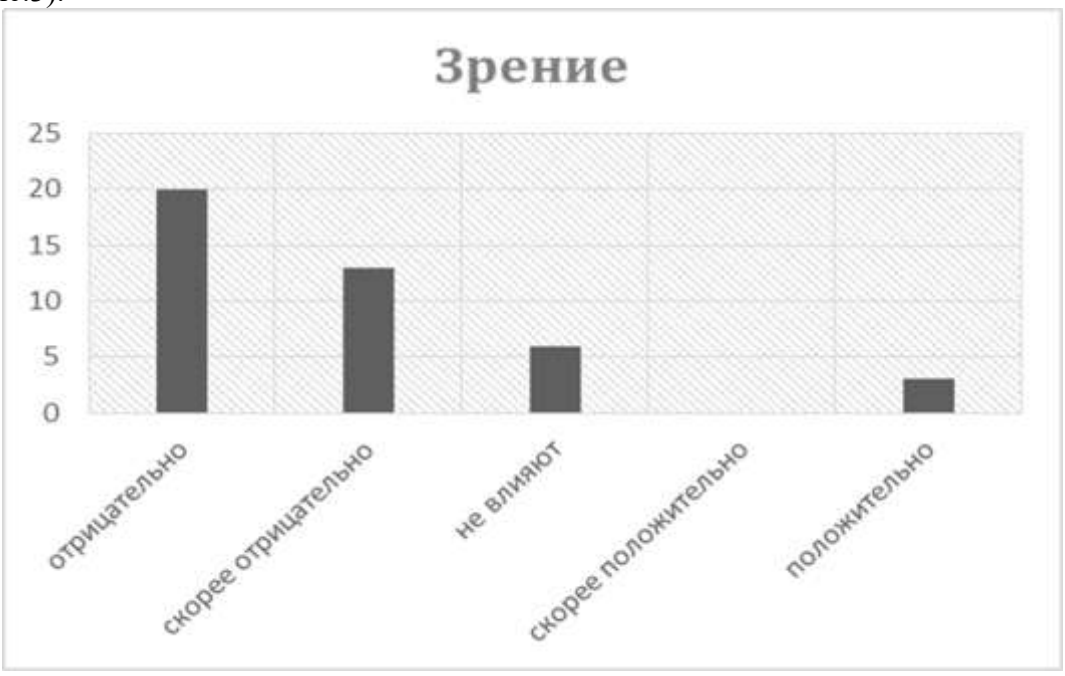


Рис. 3 Влияние цифровых технологий на зрение

По итогам исследования были сделаны следующие выводы: цифровые технологии позволяют визуализировать информацию, упрощают доступ к информации, ускоряют обратную связь и упрощают коммуникацию преподавателя и студента, однако негативно влияют на здоровье студента, внимание и память.

Таким образом, авторами предложены рекомендации по использованию цифровых технологий: в аудитории – компьютеры в процессе выполнения практических заданий, аудиовизуальные технические средства, такие как проектор, интерактивные доски и др., позволяющие студентам легче усвоить материал. Кроме того рекомендовано ограничить не санкционированное преподавателем использование гаджетов во время аудиторных занятий. Не менее важной рекомендацией является самоконтроль при использовании цифровых средств во вне учебное время.

Список литературы

1. Игнатова, Н. Ю. «Многозадачность и успеваемость студентов» http://hdl.handle.net/10995/24800
2. Сахарова Н.В. Оценка реализации творческого потенциала в научно-исследовательской деятельности вуза. «Научно-исследовательский Финансовый Институт. Финансовый журнал» № 1 (15), 2013, с.159-164
3. Варфоломеева Т.Н., Хуббитдинов З.С. Влияние использования информационных технологий на деятельность педагогических субъектов // Материалы VII Международной студенческой электронной научной конференции «Студенческий научный форум» URL: www.scienceforum.ru/2015/976/8481 (Дата обращения: 18.03.2016).
4. Манфред Шпитцер «Антимозг: цифровые технологии и мозг». [Электронный ресурс]. 2014. URL: http://bookz.ru/authors/manfred-6pitcer/antimozg_877/1-antimozg_877.html (Дата обращения: 19.03.2016).
5. Калабугина Е.А. Влияние электронных средств на здоровье студентов. «Вестник Южно-Уральского государственного университета. Серия: Образование. Педагогические науки» №2 / том 5 / 2013, с.67-73.

Гирфанов А.В.

ВЛИЯНИЕ КОРПОРАТИВНОЙ КУЛЬТУРЫ НА ОБЕСПЕЧЕНИЕ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ И ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

Гирфанов А.В.
Научный руководитель: Иванова И. А.
к. э. н., доцент кафедры «Управление персоналом и психология»
ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

В теории и практике управления персоналом понятие «корпоративная культура» имеет несколько трактовок, комплексное изучение которых позволяет наиболее полно изучить его содержание, а также использовать применительно к практике организации. В широком смысле, корпоративная культура – как интеграционное понятие, включающее в себя системное представление управленческих, психологических, организационных, социологических, культурологических знаний. В узком смысле корпоративная культура отражает процесс взаимодействий и взаимоотношений между людьми, которые осуществляются в процессе деятельности в конкретной организации. Подобная взаимосвязь прослеживается через приверженность персонала к системе символов и образцов поведения, представлений, ценностей, которые разделяются большинством работников организации; включает совокупность её действий по формированию коллективного мировоззрения и корпоративного духа. Исходя из практического опыта организаций, корпоративная культура - это совокупность технологий и инструментов организации, позволяющих принимать управленческие решения во внешней и внутренней интеграции персонала. В современных условиях обеспечение устойчивого развития организации выступает одной из актуальных проблем менеджмента организации.

Корпоративная культура организации, характеризующая систему межличностных взаимоотношений в организации, в большей степени позволяет оценить состояние внутренней среды организации и выступает одной из ведущих мер, обеспечивающей её экономическую безопасность. Посредством анализа состояния корпоративной культуры в организации можно определить также степень влияния корпоративной культуры на финансовую устойчивость организации.

Экономическая безопасность организации - это поддержание её состояния, направленное на наиболее эффективное использование ресурсов, которое обеспечивает стабильное функционирование организации и способствует предотвращению угрозы ее коммерческой и управленческой безопасности, она характеризуется совокупностью качественных и количественных показателей, важнейшим среди которых является её допустимый уровень. Для того, чтобы обеспечить наиболее приемлемый уровень экономической безопасности, организации необходимо следить за обеспечением максимальной безопасности её основных функциональных составляющих системы. Функциональные составляющие экономической безопасности организации - это совокупность её основных направлений экономической безопасности, отличающихся по своему содержанию.

В рамках данного исследования главный интерес будет представлять кадровая составляющая, так как кадровая политика организации имеет непосредственную зависимость от уровня развития корпоративной культуры организации. Для обеспечения собственной экономической безопасности организация использует совокупность корпоративных ресурсов.

В современных организациях уделяется большое внимание развитию корпоративной культуры, что в свою очередь делает ее инструментом финансовой устойчивости компании - мерой по обеспечению экономической безопасности. Почему и каким образом поддержание корпоративной культуры влияет на экономическую безопасность организации? В большей степени корпоративная культура оказывает влияние на внутренний микроклимат организации - совокупность межличностных взаимоотношений ее сотрудников, как отдельных элементов организации, выполняющих роль "шестеренок в большом и сложном механизме", вращающихся для достижения одной из основополагающих целей организации - эффективного функционирования. Слаженность работы шестеренок зависит напрямую от благосостояния этого микроклимата и ощущения психологического комфорта в коллективе каждым сотрудником. Задачи по поддержанию благосостояния данного микроклимата берет на себя корпоративная культура.

В современных российских организациях корпоративная культура выступает в роли инструмента, поддерживающего и стимулирующего эффективную работу каждого работника. В больших компаниях, таких как Спортмастер, Росгосстрах, Сбербанк, М Видео, Макдоналдс, численность сотрудников измеряется тысячами. Новому сотруднику непросто успешно пройти процесс интеграции в большой коллектив, учитывая и то, что работает он в одном из отделений компании, где численность коллектива может составлять не более 100 человек. Однако, успешная интеграция «новичков» в большой коллектив и организация их эффективной работы напрямую зависят от состояния её корпоративной культуры. Первое, с чем сталкивается будущий сотрудник компании - это вступительные испытания и корпоративное обучение. Уже в процессе корпоративного обучения он оценивает привлекательность компании и перспективы своего карьерного роста. В свою очередь компания заинтересована в мотивации кандидата в продолжении работы именно у них. Состояние системы внутрикорпоративного обучения - есть часть корпоративной культуры, которая предполагает не только значительные издержки, но и обеспечивает достижение эффективной работы персонала, способствует закреплению сотрудников. Инвестирование в образование персонала, создание корпоративных университетов и учебных центров является одним из главных объектов внимания компаний многих стран мира. Степень приверженность персонала к компании зависит от того в каком образе она предстанет перед сотрудником - как одна «дружная» семья или же как разобщенная команда, где каждый за себя. Важно сохранять баланс между этими двумя образами. Образ большой дружной семьи характеризуется

благоприятным психологическим микроклиматом в организации. Соответственно от этого показателя будет зависеть желание сотрудника работать и развиваться в рамках данной компании - если такое желание будет присутствовать, то сотрудник "будет видеть перспективы работы". Однако, принцип состязательности в определенной мере должен присутствовать в организации. Он обеспечивает более эффективную работу каждого сотрудника, вследствие того, что сотрудник стремится выполнить больший объем работ, чем его коллеги, и сделать свою работу более качественно.

Рассмотрим процесс влияния корпоративной культуры на экономическую безопасность на примере компании Росгосстрах. Как и во многих российских компаниях, набор персонала в данном случае проводится посредством проведения внутренних испытаний. В компании Росгосстрах кандидатам успешно преодолевшим его предлагается пройти бесплатное (за счет компании) корпоративное обучение. При отборе персонала на некоторые вакансии, например, такие как сотрудник call - центра, используется синтез мероприятий, позволяющих через систему обучающих мероприятий осуществить отбор наиболее подходящих кандидатов. При этом само корпоративное обучение проводится поэтапно, а между этапами предусмотрена процедура тестирования, после которой кандидаты успешно преодолевшие испытания переходят на следующий этап обучения, а кандидаты, не справившиеся с испытаниями, отсеиваются. С одной стороны, данный синтез помогает сократить издержки времени и средств на отбор кандидатов, которые не подходят для данной вакансии, отсеивая их путем проведения промежуточного тестирования. С другой стороны, наиболее оптимальным вариантом явилось бы включение части тестовых заданий промежуточного тестирования во вступительные испытания, которые каждый кандидат проходит в процессе отбора с целью прохождения дальнейшего корпоративного обучения.

Таким образом, мы на примере российской компании убедились в том, что корпоративная культура - это мера экономической безопасности организации и успешное построение ее оптимальной стратегии напрямую влияет на финансовое состояние организации.

Список литературы

1.Асаул, А.Н. Культура организации: проблемы формирования и управления: монография /Асаул А.Н., Асаул М.А., Ерофеев П.Ю., Ерофеев М.П. – СПб.: «Гуманистика», 2006. – 216 с.;

2. Березин В.В. Сущность, этапы формирования и уровня экономической безопасности. Вестник Академии, 2010 №2 с.52-54

3. Бир Стаффорд "Мозг фирмы" Либроком, 2009;

4. Донелла Медоуз, Медоуз Д. Х. Азбука системного мышления. Издательство: БИНОМ. Лаборатория знаний, БИНОМ, ТОРГОВЫЙ ДОМ, 2010 г.;

5. Иванова И.А. Управление человеческим капиталом: учеб пособие /И.А.Иванова; М- во образования и науки Росс.Федерации, ФГБОУ ВПО «Моск.гос.строит.ун-т»М.:МГСУ, 2011.- с.32

6. Лапина, Т.А. Корпоративная культура: учебно-методическое пособие / Т.А. Лапина. – Омск: Изд-во ОмГУ, 2005. – 96 с.;

7. http://www.rgs.ru/about/information/index.wbp;

8. http://www.gh-kap.ru/team.

Жукова А.А.
HR-БРЕНД КАК ОСОБЫЙ АКТИВ ОРГАНИЗАЦИИ

Жукова А.А.
Научный руководитель: Осипова О.С.
д. соц. н., профессор кафедры «Управление персоналом и психология»
ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

Сегодня главной целью каждого работодателя является подбор «правильных сотрудников». Для поиска именно таких людей используется сегодня HR-бренд. Интерес к развитию HR-брендинга можно объяснить трансформацией «рынка работодателя» в «рынок работника».

Целью данной статьи является изучение HR-бренда, как инструмента управления персоналом и оценки эффективности развития имиджа работодателя. Объект исследования - издательство «Эксмо».

Определение понятия «бренд», «HR-бренд»

HR-брендинг - это совокупность усилий компании по взаимодействию с существующими и потенциальными сотрудниками, которые делают ее привлекательным местом работы, а так же активное управление имиджем компании в глазах партнеров и потенциальных сотрудников [1].

Искусство построения бренда работодателя - длительный и затратный процесс, но его результаты весьма впечатляют. Так, согласно исследованию, лишь 17% опрошенных компаний имели четкую стратегию развития своего имиджа как работодателя, у 35% был примерный план действий, требующий корректировки, а 32% не имели его вовсе, но активно работали в этом направлении [2].

Построение HR-бренда предполагает системный подход. Данная работа является не просто набором определенных проектов по созданию имиджа организации. Она представляет собой пошаговую реализацию стратегии. Если у компании есть HR-стратегия, разработанная на несколько лет вперед, специалист по управлению персоналом четко представляет, какие люди ему нужны и в каком количестве, то с определением сложностей HR-бренда не возникнет. В случае если HR-менеджер сфокусирован на решение оперативных задач, успешными окажутся лишь отдельные элементы HR-бренда.

Для верного определение целей бренда необходимо понять, кто является источником информации о компании и в итоге формирует его. Это: персонал (как настоящий, так и бывший), партнеры, PR-служба.

На сегодняшнем этапе развития общества просто донести конкретную информацию до соискателей недостаточно. Необходимо оказать влияние на принимаемые решения. Для этого нужно учитывать две составляющие бренда в целом, и бренда работодателя в частности:

- Рациональная составляющая. Это ряд логически выстроенных аргументов, воздействующих на мышление. В случае с HR-брендом, это те преимущества, которые дает работнику вакансия, перед сотнями других подобных ей.

- Эмоциональная составляющая. Бренды относятся к части субъективного, они «являются символами, указывающими на определенный результат (например, «Газпром» - мечты сбываются), основываясь на прошлых убеждениях и впечатлениях» [3]. Отличительные черты брендов, начиная с философии, ценностей, целей и заканчивая цветовым оформлением офисов - все это, связанное с прошлым опытом, запускает неосознаваемые чувства, мысли, впечатления, которые в сумме воспринимаются как осознанный результат. Чем выше эмоциональный заряд бренда, тем больше вероятность, что он будет замечен и пробьётся сквозь информационный шум, заставив людей реагировать на него.

Высококвалифицированный персонал сегодня невозможно привлечь простым, хотя и высоким, уровнем заработной платы, премиями и красивым офисом - всего этого недостаточно. Здесь стоит говорить о степени идентичности бренда работодателя и кандидата,

т.е. уровень соответствия культуры организации, ее ценностей с убеждениями соискателя, от части, исходя из его прошлого опыта.

Рассмотрим основные направления формирования имиджа работодателя на примере издательства «Эксмо». Издательство «Эксмо» - крупнейшая книгоиздательская компания Росии. Издательство является универсальным и работает во всех нишах книжного рынка.

Можно выделить следующие направления формирования ***внутреннего HR-бренда*** в компании «Эксмо»:

Система вознаграждения сотрудников. Издательства ЭКСМО складывается из трех элементов: постоянная часть оплаты труда (оклад), переменная часть оплаты труда (премия), социальный пакет.

Обучение. Компания готова вкладываться в тех, кто действительно желает развиваться в профессиональном плане. По результатам исследования, проведенного компанией в 2014 году, желание участвовать в программах развития выразили большинство сотрудников. Но не всем респондентам, пожелавшим участвовать в программе, удалось воспользоваться предоставленными возможностями. Объяснить это можно большим объемом работ, не каждый сотрудник смог выделить достаточное количество времени для обучения. Возможно, поэтому сотрудники выделяют тайм-менеджмент одним и приоритетных направлений для своего развития.

Корпоративная культура. Миссия и ценности представлены на слайде. Можно с полной уверенностью говорить о разделении ценностей компании всеми работниками. Большинство охотно обсуждают книги не только как продукцию, над которой они работают, но и как хобби.

Проведенное исследование позволяет определить следующие направления формирование ***внешнего HR-бренда*** в компании «Эксмо»:

Особенность издательского бизнеса создает некоторые трудности в построении внешнего имиджа работодателя. Его очень трудно связать с потребительским брендом. Читатель покупает информацию, содержащеюся в книге, эмоции, которые может доставить чтение произведений, он покупает результаты работы автора.

Работа в социальных сетях. Сотрудники привыкли считать свою страничку в социальных сетях сугубо личным пространством. Но это абсолютно не так. Это «рупор» откуда сотрудник вещает о компании.

Участие в Ярмарках вакансий. «Эксмо» не принимает участия в ярмарках вакансий. Это достаточно важное упущение со стороны издательства (отдела подбора в частности). Если даже не возникает потребности в персонале (а она возникает, так как наблюдается текучесть кадров), это может помочь закрепить позиции на рынке труда.

Сотрудники (бывшие, настоящие, потенциальные). Необходимо понять, что быть просто большой компанией недостаточно. Это может привлечь кандидатов, но даже на этапе первого собеседования соискатель может уйти с достаточно неприятным мнением о компании, чем он безусловно поспешит поделиться со своими друзьями в социальных сетях. Кроме того, подход к подбору тоже играет не последнюю роль. Произвести первое впечатление можно лишь раз, это верно не только для кандидата, но и для компании.

Таким образом, проведенный анализ основных направлений формирования имиджа работодателя на примере издательства «Эксмо» еще раз подтверждает необходимость комплексного подхода к его построению. Главное достоинство грамотно разработанного HR-бренда заключается в отсутствии необходимости уговаривать высококлассного специалиста, привлекать его уровнем заработной платы и системой мотивации (фитнес залы, бесплатные обеды, корпоративный транспорт и т.д.). Как итог – экономия значительных финансовых средств за счет правильно построенного бренда работодателя. HR-бренд - это ключ ко всем остальным функциям HR (найм, обучение, удержание, оценка персонала).

Список литературы

1. Осовицкая Н., HR-брендинг - СПб.: Питер, 2012.

2. 2014 Employer Branding Global Trends Study Report [электронный ресурс] –URL: http://www.employerbrandinternational.com/#!Worlds-best-practice-resources-hand-selected/c17f2/2C247CF3-B64E-444B-8E96-511CF42DF027
3. Дуглас ван Прает. Бессознательный брендинг. Использование в маркетинге новейших достижений нейробиологии. – Изд.: Азбука Бизнес, Азбука-Аттикус, 2014.
4. Емеленко Е., Создание и продвижение ценностного предложения компании как работодателя// Искусство управлять. – 2014. - №1(8) – С.28
5. 10.Бобкова Г. Формула создания достойного бренда работодателя. –Искусство управлять – 2014.- №1(8) – С.42-49.

Капырина А. И.

ВЛИЯНИЕ КОРПОРАТИВНОЙ КУЛЬТУРЫ НА РАЗВИТИЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА ОРГАНИЗАЦИИ

Капырина А. И.
Научный руководитель: Смирнова М. Е.
к. э. н., доцент кафедры «Управление персоналом и психология»
ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

В каждой организации, независимо от размера, формы собственности и сферы деятельности формируется своя корпоративная культура, которая присуща только ей. Она основывается на взаимоотношениях между сотрудниками, работающими в данной организации. Вопросы управления и в том числе управления человеческими ресурсами должны рассматриваться с учетом соответствия корпоративной культуре, так как принятие всех управленческих решений, напрямую воздействует на процесс формирования и развития корпоративной культуры. Для эффективного управления организацией руководителю и менеджерам важно владеть знаниями способов и методов поддержания корпоративной культуры, учитывать влияние различных факторов на профессиональную деформацию сотрудников.

Профессиональная деформация сотрудника зависит от стажа работы, пола, содержания профессиональной функции и индивидуально-психологических особенностей личности. В организации при выполнении своей работы на сотрудника оказывают влияние различные негативные факторы. Профессиональная деформация развивается на протяжении трех этапов. Изначально происходят незначительные, малозаметные изменения в сознании работника. На данном этапе отрицательное воздействие на показатели эффективности труда выявить невозможно. Психологическая защита личности снизит остроту в восприятии отрицательного психотравмирующего фактора деятельности, позволит воспринять его, как обыденное явление. Происходит уменьшение психологического напряжения, мобилизация эмоционального самочувствия, минимизация психологических затрат на осуществление рабочей функции. Для идентификации развития профессиональной деформации личности необходимо наличие диагностики в виде тестирования сотрудников, чтобы не допустить ее перехода на следующий уровень.

На последующих двух этапах происходят существенные количественно-качественные изменения. Общение внутри коллектива минимально, у работника возникает полноценная зависимость от профессиональной сферы, возможно проявление нетипичных черт в характере, учащается негативное психологическое состояние, внешне заметно наличие скуки, раздражительности, разочарования. Необходимо помнить о неизбежных структурных изменениях личности, способствующих успехам в осуществлении профессиональной деятельности, которые усиливают и развивают профессиональные качества работника. При этом существуют разные степени ее выражения профессиональной деформации. Чтобы

преодолеть ее развитие, необходимы меры по адаптации нового сотрудника, наличие сплоченного коллектива, благоприятные условия для развития личности.

Существование развитой корпоративной культуры и регулярное принятие мер по ее поддержанию позволят предупредить проявление профессиональной деформации, учитывая специфику сферы деятельности работника, в силу того, что культура организации является неотъемлемой частью организационной жизни и имеет непосредственное отношение к управленческой работе. Необходимо помнить, что высокий уровень корпоративной культуры выступает благоприятной средой, способствующей процессу делового общения, и влияет на экономические показатели деятельности организации.

На корпоративную культуру оказывается воздействие потребностей и интересов, привычек и склонностей, политических взглядов, профессиональных интересов, моральных ценностей, темперамента каждого из работников организации. В ней происходит проявление качеств работников в виде позитивной реакции на лиц, имеющих власть, желания конкурировать, умения убеждать, стремиться к роли неформального лидера, терпимости к административной работе, являющейся рутинной. Корпоративная культура может иметь различные особенности, в которых заключены характерные черты по роду деятельности, форме собственности, занимаемых положений, как на рынке, так и в обществе.

Существует ряд способов и методов, направленных на формирование и поддержание корпоративной культуры в организации, рассмотрим виды и сущность некоторых из них. Поведение руководителя. Руководитель является примером для других сотрудников организации. Соответственно, он должен начать в первую очередь с самого себя, со своего личного поведения и отношения к окружающим. Чтобы работники перенимали образец поведения, через процесс подражания. Руководителю необходимо являться как примером, так и образцом ролевой модели, что позволяет иллюстрировать наглядным примером отношение к делам организации и поведению, которые предположительно должно закрепляться и развиваться у подчиненных. Нужно помнить, что закрепить желаемые трудовые ценности и образцы поведения можно при обращении не только к разуму, но и к эмоциям, к наилучшим чувствам сотрудника. При наличии критической или кризисной ситуации значение корпоративной культуры может возрасти до предельного уровня. В зависимости от глубины и размаха кризис может потребовать принятия мер по усилению культуры, которая уже существует, либо введения новых ценностей и норм, которые меняют ее в определенной степени. В организации, где человека заявляют ценностью «номер один», соответственно, целесообразнее применять второй вариант.

Усвоение различных аспектов корпоративной культуры работником происходит по средствам системы требований исполнения их ролевых функций. Менеджеры сознательно встраивают совокупность важных культурных сигналов в программе обучения и ежедневной помощи для подчиненных. Изучение культуры организации возможно с помощью системы форм награды и привилегии. Привилегии зачастую привязываются к определенному образцу поведения и могут позволить работнику правильно расставлять приоритеты, указывая на наиболее значимые ценности. В аналогичном направлении происходит действие системы статусных позиций. Таким образом, распределяются привилегии (наличие хорошего кабинета, секретаря, служебного автомобиля) указывая на эталонны поведения, которые в наибольшей степени ценятся в организации. Заданные принципы служат опорой для руководителя организации, они регулируют все кадровые процессы и оперативно становятся известными каждому сотруднику. Все сотрудники должны быть проинформированы о приветствующихся руководством проявлениях самостоятельной и творческой инициативы.

Поддерживать корпоративную культуру в организации непросто. Определение ценностной ориентации, ее всеобщее поддержание высшим руководством и передача на нижестоящие уровни в подробной детализации. Поддержание корпоративной культуры служит своего рода «клеем», который скрепляет каждую часть организации. Корпоративная культура ГК «Автомир» призвана отражать принципы, на которых базируется бизнес, формируются отношения между сотрудниками, клиентами и партнерами. В 2017 г. ГК

«Автомир» исполняется 20 лет. В числе основных принципов стоит забота о сотрудниках, принцип профессионализма, стабильности, нацеленности на результат, принцип четкости и открытости, а также активной жизненной позиции. В ГК «Автомир» было проведено исследование эффективности корпоративной культуры. На вопросы анкеты ответили 56 работников организации. Большинство сотрудников мужского пола, в возрастной категории от 25 до 35 лет, 63% со стажем более 2 лет. Одним из основных факторов побудивших сотрудников работать в данной компании является высокая заработная плата за работу (40%). 30% респондентов ответили, что главными показателями являлись стабильность и уверенность в будущем. Реализацию потенциала отметили 15% опрошенных. Среди негативно повлиявших были выделены организация труда и морально-психологический климат. Были отмечены причины, провоцирующие недоразумения и конфликты с руководством. Наиболее частыми являются необоснованное возложение дополнительных обязанностей (30%), а так же невнимательность к социально-бытовым условиям труда. Эффективная корпоративная культура выступает важнейшим фактором, который влияет на успех организации.

Рассмотрим, как персонал оценил ее эффективность. Удовлетворено работой 70%, не в полной мере удовлетворено 15%, не удовлетворено 5%, оставшиеся 10 % затруднились ответить. По параметру удовлетворенности решениями в области социальных проблем 45% полностью удовлетворены, равная доля удовлетворенных частично, 10% не полностью удовлетворены. Больше всего у сотрудников вызывает неудовлетворение организация труда. 80% сотрудников удовлетворено уровнем межличностных отношений внутри коллектива, 5% не удовлетворено, 15% затруднились с ответом. При оценке общей атмосферы в коллективе 35 % отметили ее дружеской, 35% оценили как товарищескую, 15% посчитали лишь деловой, 20 % не ответили на данный вопрос. Проводимые корпоративные мероприятия устраивают 75% опрошенных. Стоит отдельно отметить, что ни один из сотрудников не оценил коллектив как не сплоченный.

Проведенный анализ наглядно иллюстрирует, что эффективность корпоративной культуры соответствует достаточно высокому уровню. Положительным моментом является сплоченность коллектива, достигнутая проведением корпоративных мероприятий. Но присутствуют негативные показатели, такие как конфликты с руководством, возникновение недоразумений, сложности по решению социальных проблем. Соответственно, необходима разработка рекомендаций для повышения эффективности корпоративной культуры ГК «Автомир». Установлено слабое нефинансовое стимулирование, возникновение сложностей в самореализации сотрудников, наличие слабой обратной связи.

Исходя из данной ситуации, необходимо развивать корпоративную культуру в направлениях по совершенствованию системы внутренней связи и коммуникации, налаживании поступления информации в коллектив и к отдельному сотруднику, развитии системы адаптации и обучения персонала, что позволит увеличить возможности планирования карьерного роста. Целесообразно принимать меры по совершенствованию организации труда и улучшении социальной поддержки сотрудников. Для повышения уровня нематериального стимулирования организовать ежемесячно выбор лучшего работника, расширить должностной список, для ощущения постоянного карьерного роста, вручать благодарности и знаки почета. Если в организации сложится объективная, прозрачная и справедливая система по разрешению конфликтов, то эффективность корпоративной культуры значительно повысит показатели, что предоставит базу для интенсивного раскрытия человеческого потенциала организации. В России корпоративная культура заимствовала с Запада только внешние формы, такие как реклама, оформление офисов, новые названия должностей. Остались прежними стиль управления и делового общения. Работника в организации окружают его коллеги, товарищи по работе, он выступает как член формальных и неформальных групп, влияющих на процесс формирования и изменения организационной культуры. Они оказывают на него непосредственное влияние, которое может помочь раскрытию потенциала работника или подавить желание и способность к эффективному труду. Оказать ему поддержку,

мотивировать на достижение результатов может корпоративная культура. Однако и корпоративная культура также нуждается в поддержании.

Список литературы

1) Макеев В. А. Корпоративная культура как фактор эффективной деятельности организации.– М.: ЛИБРОКОМ , 2014. –243 с.

2) Виханский О. И. Менеджмент.– М.: Магистр: ИНФРА-М, 2014. – 656 с.

3) Смирнова М.Е. Целесообразность использования психофизиологических аспектов в управлении персоналом // Научный альманах Центрального Черноземья. 2015. №2. С.122-124.

4) Джон Пеппер .Что действительно важно: служение, лидерство, люди и ценности What Really Matters: Service, Leadership, People, and Values.–СПб.: ВШМ СПбГУ, 2013, 376 с.

5) Официальный сайт ГК «Автомир», раздел о корпоративной культуре. [Электронный ресурс].- http://www.avtomir.ru/career/corporate_culture/

6) HR-Сообщество и публикации [Электронный ресурс]. - URL: http://www. http://hr-portal.ru

7) Онлайн-библиотека [Электронный ресурс]. - URL: http://www. http://litrus.net

Кибенко Н.С.

РОЛЬ РАБОТОДАТЕЛЯ В ПРОФЕССИОНАЛЬНОМ СТАНОВЛЕНИИ СТУДЕНТОВ

Кибенко Н.С.
Научный руководитель: Субочева А.О.
к. э. н, доцент, доцент кафедры «Управление персоналом и психология»
ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

Экономические и организационные изменения последних десятилетий в нашей стране изменили характер взаимоотношений между высшими учебными заведениями и организациями-работодателями в вопросах профессионального становления и обучения будущих молодых специалистов [3]. Сегодня отсутствует система государственного распределения выпускников вузов, а предприятия и организации самостоятельно определяют свою кадровую политику. Это сопровождается, с одной стороны, общим сокращением численности рабочих, а с другой - более высокими требованиями к выпускникам вузов. Во многих случаях предпочтении отдаётся специалистам с трудовым стажем и с опытом работы.

На сегодняшний день в России существуют серьезные проблемы с трудоустройством выпускников образовательных организаций высшего образования по двум основным причинам: 1) отсутствие связей вуза с работодателями; 2) нежелание работодателей принимать на работу выпускников.

Суть первой причины кроется в том, что в настоящее время, вузы не всегда в своей образовательной политике и организации учебного процесса учитывают необходимость подготовки своих студентов к трудоустройству после их выпуска [1]. После 1993 г. обязательное распределение выпускников вузами России не проводится. Тем не менее, большинство российских вузов в настоящее время создают в своей структуре подразделения, отвечающие за трудоустройство своих выпускников [5, 6].

Вторая причина заключается в том, что зачастую студентам-практикантам не хватает определённых навыков, опыта работы, личностных качеств для успешного трудоустройства, и немногие работодатели готовы «доучивать» молодого специалиста для выполнения текущих задач. Ведь после окончания образовательной организации молодой специалист должен не только получить определенную квалификацию, но иметь необходимые знания, умения, владеть профессиональными навыками, обладать способностью адаптироваться к динамично изменяющимся внешним условиям, психологически готовым принимать самостоятельные решения и т. д. [2]. К сожалению, можно констатировать, что в современных вузах студенты, в основной массе, пребывают долгое время "в инфантильном состоянии" и не задумываются над

тем, что студенческие годы существуют не для того, чтобы спокойно проводить своё время, но, прежде всего для получения знаний, нужных в последующей практической работе - результат влияния стереотипов, укоренившихся в сознании студентов и их родителей еще в советский период.

В решении вопросов трудоустройства выпускников стоит сделать акцент на повышении собственной активности и инициативы у молодых специалистов, чтобы они смогли стать реальными субъектами рынка труда. Задача вуза в этой связи заключается в обеспечении их более раннего и более основательного включения в эту систему. Взаимодействие между предприятиями и организациями, заинтересованными в квалифицированных специалистах с одной стороны, и вузами- с другой должно стать более тесным и менее формальным, а обучение в вузе - более дифференцированным и адаптированным к интересам организаций. Таким образом, обобщая вышесказанное, можно сделать вывод о том, что на сегодняшний день роль работодателя в профессиональном становлении студента очень велика. Так как только в процессе работы студент может развить в себе личные и профессиональные качества, получить опыт работы, понять специфику своей работы, а также стать высококвалифицированным специалистом. Сегодня существуют такие мероприятия как ярмарки вакансий и дни карьеры. Именно они помогают студентам попасть в компанию на стажировку либо практику и получить бесценный практический опыт. Выходом для будущих молодых специалистов могут явиться проводимые работодателями стажировки и учебные практики (под учебными практиками в данной статье понимаются все виды практик, проводимые вузом в процессе обучения студентов, в том числе, производственная и преддипломная), которые не требуют обязательного оформления трудового договора со студентом, но дают ему возможность приобрести необходимый производственный опыт, а работодателю – создать кадровый резерв на будущее. В настоящее время в России проводится большое количество мероприятий, называемых: «Дни карьеры», «Ярмарки вакансий» и проч., на которых работодатели предлагают студентам пройти стажировку либо практику, что, в свою очередь, также влияет на их профессиональное становление и самоопределение. Важно, чтобы цели практики, поставленные вузом перед студентом-практикантом, совпадали с целями, поставленными руководителями практики от организации. [5, 6]. Одно из важных направлений ярмарок вакансий для молодых специалистов — шанс прохождения стажировки в понравившейся организации. На ярмарке вакансий могут присутствовать десятки работодателей, предлагающих до сотни рабочих мест. Многие из них участвуют в ярмарках с целью закрытия «временных» вакансий на момент отсутствия постоянного сотрудника, поэтому они с радостью примут на несложную работу неопытного сотрудника. В свою очередь, «избранный» сможет изучить деятельность компании изнутри, выбрать наиболее интересные для себя направления в работе.

День карьеры - метод привлечения студентов старших курсов и выпускников высших учебных заведений на работу в отечественные или зарубежные организации. На дне карьеры студенты: получают представление о наиболее перспективных организациях, их кадровой политике; приобретают опыт общения с работодателями; находят работу, отвечающую их пожеланиям, или регистрируются в базах данных организаций, участвующих в дне карьеры. Отметим некоторые некоторым характерные особенности всех ярмарок вакансий, где студенты могут найти подходящую практику/стажировку.

Характерные особенности ярмарок вакансий и дней карьеры следующие. Большинство ярмарок вакансий ориентированы в основном на студентов и низкоквалифицированных специалистов. Толчея, неразбериха, слабая организованность, присущая данным действам, также не способствуют их привлекательности. Посетители ярмарки имеют возможность без посредников встретиться с представителями кадровых служб и администрацией организаций и подобрать себе подходящую работу или учебное место как путем непосредственного контакта с работодателями и представителями учебных заведений, так и через компьютерные банки вакансий рабочих и учебных мест.

Для работодателей участие в ярмарке позволяет многократно увеличить частоту проведения собеседований и создать реальный поток кандидатов за минимально короткий срок.

Понимание данных особенностей ярмарок вакансий и дней карьеры позволяет глубже понять всю систему их проведения, а также проблемы, преимущества и недостатки данных мероприятий. Их посещение может помочь в дальнейшем устройстве, так как несомненными преимуществами этих мероприятий являются – участие большого числа разнообразных компаний; возможность личного общения с представителями компании, что позволяет задать им интересующие вас вопросы, получить дополнительную информацию о компании; целевая аудитория Дней карьеры – студенты и выпускники, поэтому предложения компаний учитывают их особенность как работников; возможность оставить свое резюме представителю компанию или заполнить анкету-заявку; пройти интервью или получить приглашение на собеседование; участие в различных бизнес-играх, что позволяет получить опыт прохождения подобных этапов отбора и заявить о себе; предоставляется возможность за несколько часов узнать о разнообразных вариантах трудоустройства молодых специалистов в ведущие компании.

Обобщая все вышеописанные преимущества, можно с уверенностью сказать, что они позволяют студенту извлечь огромную пользу из данных мероприятий при правильном подходе.

Недостаткам данных мероприятий являются следующие: участниками этих мероприятий часто являются, как правило, одни и те же компании; информация от представителей дублирует ту, которую можно найти в открытых источниках, поэтому можно зря потратить время; сложно заявить о себе, когда вокруг много кандидатов; не всегда участие в Дне карьеры нацелено на трудоустройство молодых специалистов, это может быть всего лишь частью рекламной кампании. Поэтому чтобы максимально нивелировать недостатки и постараться эффективно использовать свое время, к посещению мероприятия нужно подготовиться.

Указанные недостатки однако сильно не влияют на эффективность проведения данных мероприятий, существуют и более существенные проблемы.

Следует рассмотреть этапы принятия решения студентом в отношении работодателя, так как это поможет более четко представлять, как студенты видят процесс формирования профессионального выбора в отношении работодателя. За основу взяты этапы принятия управленческого решения, и они будут экстраполированы на особенности управленческого решения студента в отношении работодателя. Таким образом, процесс принятия решения студентом в отношении работодателя состоит из следующих этапов.

Первый этап - это диагностика проблемы. В нашем случае проблема состоит в следующем, студент желает выбрать работодателя, компанию, в которой он реализует свой человеческий, трудовой потенциал, удовлетворит потребность в труде, получит хорошие условия работы. Он должен диагностировать, другими словами, определить, в какую компанию он хочет попасть в идеале, какую работу выполнять, какое вознаграждение получать и тому подобное. Только с ясной картиной в голове о том, какой для студента видится идеальный работодатель, можно сделать грамотное решение при его выборе. Второй этап- это формулировка ограничений и критериев принятия решения. Следует отметить, что перед тем как определять альтернативы, нужно обеспечить их реалистичность. Например, студент хочет попасть в лучшую компанию в какой-либо отрасли, но туда требуются люди с опытом от 5 лет, таким образом, студент должен скорректировать свои намерения и понять, к какому работодателю он действительно может попасть. Данный этап предотвратит состояние разочарования, в которое студент попадёт, если будет пытаться попасть в компании, в которых на данный момент его навыков недостаточно. Третий этап- это определение альтернатив. После формулировки ограничений и критериев принятия решения нужно определиться со списком компаний, в которые желает попасть студент, и что не менее важно, как мы отметили выше, в которые попасть реально. Четвёртый этап- это оценка выявленных альтернатив. На этом этапе происходит анализ выбранных альтернатив. Оценка выявленных альтернатив, а

именно компаний- это расставление приоритетов, в какие компании студент хочет попасть больше, а в какие меньше. Студент должен оценивать все компании очень тщательно, замечать каждую особенность работодателей, рассчитать все последствия своего решения, так как от этого будет зависеть, правильным и удачным будет его выбор или нет. Пятый этап- это выбор альтернативы. Данный этап является логическим следствием всех предыдущих этапов. Если предыдущие 4 этапы были выполнены добросовестно и рационально, то на данном этапе возникнуть трудностей не должно. Шестой этап- это исполнение и обратная связь. Задача студента на данном этапе- это оценивать последствия своего решения. Если они его не устраивают, то следует менять ситуацию в желательном, нужном направлении, а именно если спустя некоторое время студент осознал, что его профессиональный выбор неудачным, то нужно вовремя скорректировать данное положение и, например, сменить компанию.

Обобщая всё вышесказанное, нужно сказать, что данные этапы позволяют ориентироваться в условиях принятия решения студентом в отношении работодателя, эта информация даёт более глубокое понимание о роли работодателя в профессиональном развитии студента.

Для выявления степени влияния работодателя как организации-базы практики и участника мероприятий в сфере трудоустройства выпускников вузов был проведен опрос среди представителей компаний, участвовавших в Молодежном форуме «Профессиональный рост» 14 октября 2015 г. и Дне карьеры в Финансовом университете при Правительстве Российской Федерации 28 октября 2015 г., проходивших в Москве: Альфа-банк, ВТБ24, РОСБАНК, Россельхозбанк, ЮниКредитБанк, Calzedonia Group, Coca-Cola Hellenic, Deloitte, EY, Japan Tobacco International, KPMG, MARS, Nestle, PwC, UniCreditBank, Unilever и др. Всего в опросе приняли участие 65 представителей организаций-работодателей, около 50% которых имеют численность персонала более 1000 чел. Опрос показал, что большинство представителей компаний желают, чтобы студенты работали именно по получаемой в вузе специальности.

Абсолютное большинство представителей компаний положительно относятся к прохождению практики/стажировки студентами. Такое же количество работодателей считают работу студентов во время практики эффективной и позволяющей сократить объем работы штатных сотрудников, которые готовы при этом помогать студентам-практикантам в случае необходимости. Такая результативность со стороны практикантов/стажеров по мнению опрошенных возможна только у студентов старших курсов, начиная с третьего. Кроме этого, представители компаний считают, что на рабочем месте практикант/стажер должен проводить в среднем 4 часа (половину рабочего дня штатного сотрудника), но сами при этом готовы уделять ему только 1-2 часа, а не 3-5 часов, это может быть некоторой проблемой в их взаимодействии. Данные о том, сколько же времени готовы проводить работодатели со студентами, показаны на рисунке 11. Только 22 работодателя готовы уделять студентам 2-4 часа, остальные же респонденты ответили, что они готовы уделять студентам только 1-2 часа. Возможно из-за специфики работы, представители компаний готовы дать задание студентам и поработать с ними около 1-2 часов, а потом просто позволить студентам работать без их помощи. Поэтому, может быть, эти данные и не противоречат друг другу.

Две трети работодателей считают, что практика/стажировка для студентов должна быть оплачиваемой. Большинство работодателей считают, что студенты должны проходить свои стажировки/практики с 3 курса. Далее идёт 4 курс. Ну и меньше всего человек считает, что студенты должны приходить на 2 курсе. Также работодатели полагают, что такая работа студентов должна быть оплачена, символически либо серьёзно, в этом мнения разделились.

Следует отметить, что большинство представителей компаний за то, чтобы студенты работали именно по специальности, на которую они учатся, выполнение же функции ассистента и полноценное участие в рабочем процессе, оба эти варианта менее предпочтительны. Также можно наблюдать хорошую тенденцию в отношении представителей компаний к студентам. Представители компаний считают, что работа студентов эффективна. Далее рассмотрим, что же всё-таки препятствует студенту в прохождении стажировки

(практики). Это является одним из главных вопросов, стоящих на пути взаимодействия студентов и работодателей. Без знания основных препятствий на пути включения студента в работу невозможно решить проблемы их успешного взаимодействия.

Главным препятствием во взаимодействии студентов-практикантов и работодателей опрошенные видят в напряженной работе персонала организации, а также отсутствии навыков самостоятельной работы у студентов-практикантов/стажеров. Главной причиной отказа в предоставлении возможности студентам проходить практику в организациях являются: отсутствие практического опыта и вероятность разглашения коммерческой тайны. Недостаточность теоретической подготовки студентов меньше всего беспокоит представителей компаний. Также отметим, что большое количество голосов собрал такой вариант как: «Некому заниматься руководством студентов-практикантов в организации». Как было отмечено выше, нагрузка на штатных сотрудников велика, и им не хватает времени заниматься студентами. Недостаток практического опыта, навыков либо личных способностей [4] оказывается причиной такой незаинтересованности, отсутствие теоретических знаний, опять же, мало беспокоит представителей организаций. Еще одной причиной незаинтересованности в работе с практикантами со стороны работодателей является отсутствие оплаты работы наставников/кураторов (только один представитель работодателей ответил об оплате наставничества положительно). Льготы наставникам практикантов в абсолютном большинстве случаев также не предоставляются.

Заметим, что большинство представителей компаний считают, что сложность совмещения по времени стажировки(практики) с учёбой является одной из ключевых проблем. Отсутствие определённых навыков и опыта работы у студента, что было отмечено ранее. Также стажировка может быть нерентабельна для организации, такому варианту отдали наименьшее кол-во голосов. Действительно, стажировка бывает нерентабельна для организации в редких случаях, например, когда неправильно выстроены бизнес-процессы.

Обобщая результаты исследования, можно сделать следующие выводы. Большинство работодателей-баз практики/стажировки студентов считает, что дополнительная работа персонала со студентами должна быть оплачиваема и сокращена нагрузка по основному виду деятельности, что повысит мотивацию штатных сотрудников к наставничеству практикантов. При этом некоторые работодатели считают, что проблему заинтересованности можно решить выделением отдельной должности наставника/куратора. Все это, безусловно, повлечет за собой увеличение расходов на персонал организаций-баз практики. Поэтому создание дополнительной должности наставника вероятно только в крупных высокодоходных компаниях, где возможна практика/стажировка большого количества студентов, которые, в свою очередь, рассматриваются организацией как будущий кадровый резерв или участники программы «развития талантов», то есть те, которые заинтересованы в наборе молодых специалистов и их профессиональном становлении.

Что касается отсутствия практических навыков работы студентов-практикантов, то решением этой проблемы должен заниматься вуз, направляющий студентов на практику, путем увеличения в учебном плане практико-ориентированных занятий, возможно, с привлечением тех же работодателей [7].

Следует разобраться, какие основные проблемы предстают перед компаниями и студентами во время прохождения практик и стажировок. Обобщая вышеописанные данные, можно составить список основных проблем: дополнительная нагрузка на штатных сотрудников; трудность согласования времени работы студента с работодателем из-за учебы; отсутствие практического опыта.

Предложения по решению проблем, с которыми сталкиваются студенты и представители компаний во время прохождения стажировки либо практики.

Дополнительная нагрузка на штатных сотрудников может быть решена выделением отдельной должности для работы со студентом. Действительно, можно просто создать такую должность, на которой человек будет ориентирован работать именно со стажёрами-практикантами, но это может быть весьма дорого и нерентабельно для компании. Но данное

предложение имеет место быть, возможно в больших компаниях, где количество стажёров-практикантов весьма большое, создание такой должности может быть оправдано. Также может совершаться оплата дополнительной работы со студентом. Данное предложение напрямую не решают проблему большой загруженности, но это может повысить мотивацию штатных сотрудников заниматься этим. Возможно, что в случае внедрении такой оплаты, сотрудники будут не жаловаться на наличие большой нагрузки, а будут, наоборот, бороться за такую возможность заработать дополнительные деньги.

Трудность согласования времени работы студента с работодателем из-за учебы- одна из основных проблем, но и она может быть решена таким методом, как наделение студента такими рабочими обязанностями, которые не имеют привязки ко времени. Компания может найти такие задачи для студента, которые необязательны к выполнению в определённое рабочее время. Таким образом, студент сможет приходить в компанию в любое свободное от учёбы время, чтобы выполнять эти задачи. Следует отметить и такое решение проблемы, как внедрение методов удалённой работы со студентом. В эру компьютерных технологий множество рабочих задач могут быть выполнены удалённо. Это может частично решить проблему с трудностью согласования времени работы студента с работодателем.

Отсутствие практического опыта может быть решено внедрением в учебный процесс больше практически-ориентированных семинаров. Возможно, преподавателям стоит большее внимание уделить таким методам как деловые игры, решение бизнес-кейсов. Это может помочь в получении практического опыта студентами, несмотря на то, что всё это проходит в стенах университета.

Таким образом, обобщив данные опроса, выявлены главные проблемы, с которыми сталкиваются студента и компании во время прохождения стажировок и практик, а также предложены вероятные способы решения этих проблем.

В итоге, можно сказать, что, несмотря на сложности в проведении практик/стажировок студентов, большинство организаций-работодателей относится к студентам-практикантам в целом весьма положительно, что, безусловно, способствует их профессиональному становлению и развитию как специалистов в своей сфере деятельности.

Список литературы

1. Белогруд И.Н. Как студенты относятся к предпринимательству // Материалы Всероссийской научной конференции (16-20 ноября 2015 г., Москва). – М.: Издательство «Спутник+», 2015. – С. 9-11

2. Иванова И.А. Формирование социально-ориентированного профессионального профиля менеджера по персоналу посредством психолого-педагогических технологий обучения // Категория «социального» в современной педагогике и психологии. Материалы 3-й научно-практической конференции (заочной) с международным участием: в 2 частях. Отв. редактор А.Ю. Нагорнова. Ульяновск, 2015. С. 166-169

3. Полевая М.В. Особенности адаптации студентов в вузе. Актуальные проблемы социальной и экономической психологии: методология, теория и практика: Сборник научных статей. Выпуск третий / отв. ред. д. э. н. М.В. Полевая. – М.: Издательство «Спутник+», 2015. – С. 101-104

4. Рязанцева М.В. Личностное и профессиональное становление студентов в процессе учебной практики // Международный журнал экспериментального образования. 2015, № 10-1. С. 16-18

5. Рязанцева М.В., Субочева А. О. Учебная практика в процессе профессионального самоопределения студентов // Сборник научных статей Международного научно-практического семинара «Социальное и профессиональное самоопределение личности в гуманитарном и экономическом образовании», 28.10.2014 г. – М.: ФГНУ ИХО РАО, 2014. С. 132-137

6. Рязанцева М.В., Субочева А.О. Исследование роли учебной практики как активного метода профессионального самоопределения // Современные научные исследования и

инновации. М.: ООО «Международный научно-инновационный центр», 2014, № 10 (42), С. 189-193

7. Субочева А.О., Кокорева Ю.А. Современные тенденции трудоустройства выпускников вузов экономических специальностей. // Материалы научно-практической конференции 26 марта 2013 г., "Проблема трудоустройства выпускников экономических специальностей", 2013 г. С. 102-108

Старикова Н.Ю.

ГЕНДЕРНЫЕ ОСОБЕННОСТИ ОТНОШЕНИЯ К УПРАВЛЕНИЮ ТАЛАНТАМИ СТУДЕНТОВ В ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ

Старикова Н.Ю.
Научный руководитель: Сахарова Н. В.
преподаватель кафедры «Управление персоналом и психология»
ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

В современных условиях наиболее остро в бизнес-среде стоит вопрос управления человеческими ресурсами и его направления – управление талантами. Компании стараются преобразовать свои команды в структуры управления талантами. Талантливый персонал – это по-прежнему востребованный, незаменимый, но ограниченный ресурс. Даже в период экономических кризисов, когда организации вынуждены сокращать персонал. Актуальность темы поиска, выявления и развития талантов стала решающей при выборе направления исследования, особенно в столь нестабильное время.

Чтобы дать новый толчок развитию организации, необходимо привлекать талантливых сотрудников в компанию. Вузы готовят будущих сотрудников, формируют их как профессионалов, как личности. Цель исследования - выявить направления совершенствования управления талантами в образовательной организации высшего образования у студентов.

Для достижения поставленной цели, в марте 2016 года было проведено исследование в форме анкетирования среди студентов ведущих вузов России. Была выдвинута гипотеза о том, что «не зависимо от гендерной принадлежности у студентов в равной степени присутствует потребность в выявлении своих талантов». Задачи исследования: 1) выявить потребность в развитии у студентов своих талантов; 2) определить основные направления развития таланта; 3) предложить мероприятия по внедрению практики развития таланта в образовательные организации высшего образования. В анкетировании приняли участие 69 студентов, преимущественно обучающихся на 2-ом (44,9%) и 3-ем (30,4%) курсах. Опрос проходил в период с 10 по 15 марта 2016 года в электронной форме.

В ходе исследования были получены следующие результаты. Потребность в выявлении своих талантов присутствует у большинства студентов. У девушек эта потребность представлена в большей степени (83,3%), чем у юношей (61,9%). Скорее всего, в результате того, что девушки в большей степени заинтересованы в развитии своей личности.

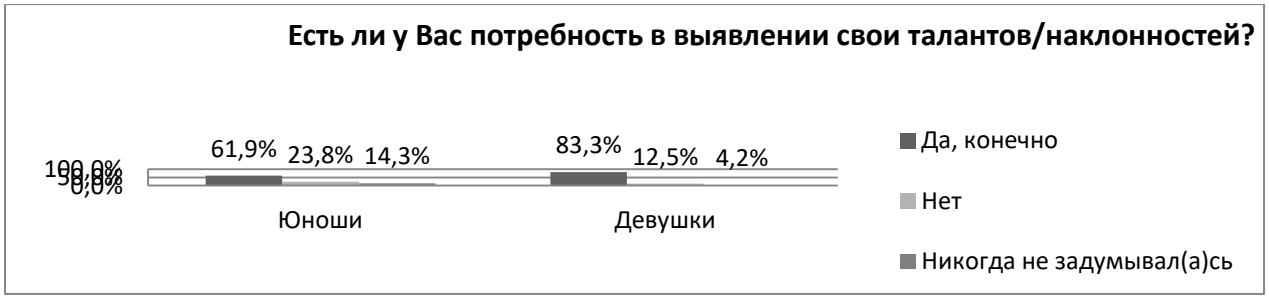


Рисунок 1. Потребность у студентов в выявлении своих талантов

На вопрос «способствует ли знание своего таланта правильности выбора сферы профессионального обучения» большинство студентов ответило утвердительно. Полученные результаты показывают, что девушки связывают в большей степени (77,1% утвердительных ответов против 57,1% у юношей) выбор правильности сферы своего профессионального обучения со знанием своих талантов.



Рисунок 2. Способствует ли знание своего таланта облегчению выбора сферы профессионального обучения

Студентам ВУЗов в процессе обучения предлагается самостоятельно выбирать дисциплины, которые они хотели бы изучать углубленно. На вопрос «помогло бы выявление собственных талантов в определении дисциплин по выбору?», 42,9% юношей ответили «Нет», объяснив это тем, что при выборе дисциплин, сложно определить принципиальные различия между ними. Девушки же (79,2%) считают, что знание своих талантов поможет выбрать дисциплину, способствующую поддержанию интереса к обученрию и развитию таланта.

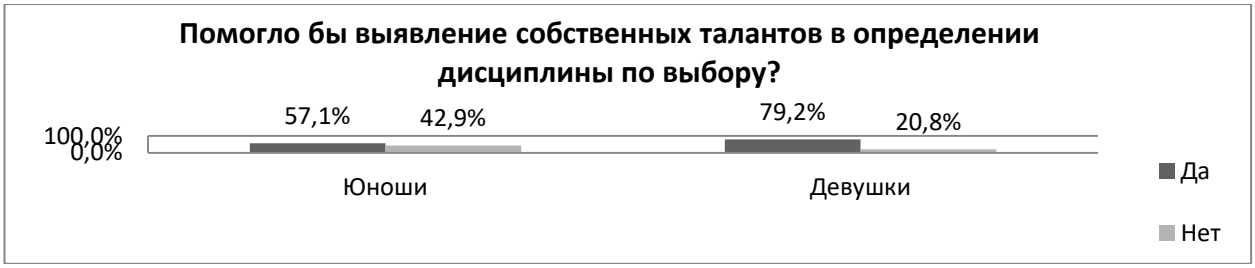


Рисунок 3. Выявление таланта, для определения дисциплины по выбору.

Потребность в развитии своих талантов в равной степени присутствует у обоих полов, что еще раз подчеркивает актуальность исследования.

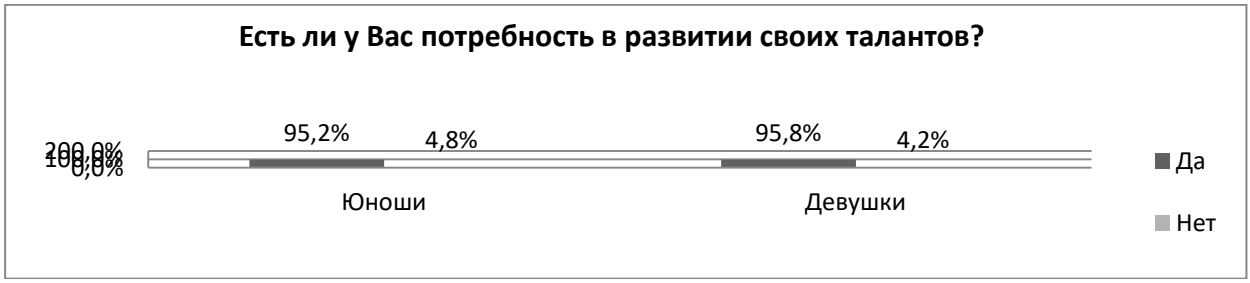


Рисунок 4. Потребность в развитии своих талантов.

В анкете респондентам предлагалось несколько вариантов развития и выявления своих талантов, при этом можно было выбрать несколько вариантов ответа. Стажировки по интересующему направлению оказались самым востребованным способом у юношей и у девушек для развития своего таланта. Во многих университетах уже проводится «День карьеры», где студенты могут оставить свое резюме представителю компании. Наряду со стажировками по интересующему направлению юноши отдают такое же предпочтение способу углубленного изучения дисциплин (57,1% против 39,1%). У девушек на втором месте - тренинг развития креативности (50%), тогда как юноши отдали этому способу только 4 строчку в рейтинге (33,3%). Стоит заметить, что 38,1% юношей заинтересованы в индивидуальной программе обучения, а девушки только 26,1%. При выборе мероприятий по развитию талантов нужно учитывать гендерный состав группы.

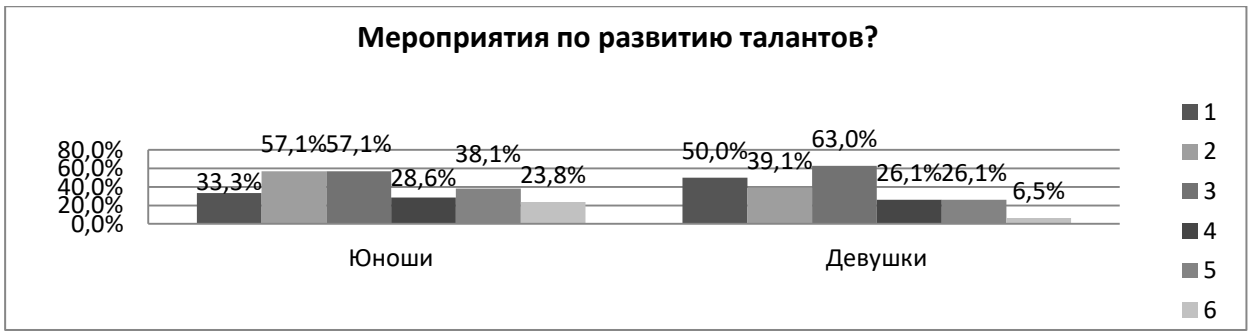


Рисунок 5. Способы развития талантов.

1- Тренинги развития креативности; 2 - Углубленное изучение дисциплин, соответствующих интересам талантливого студента; 3 - Стажировки по интересующему направлению; 4 - Создание проектных групп студентов с аналогичными (профильными) талантами для их развития в процессе совместной учебной, исследовательской деятельности; 5 - Индивидуальная программа обучения; 6 - Закрепление преподавателя кафедры в качестве постоянного куратора для реализации программ по развитию таланта студента (исследовательская, учебная, общественная, профессиональная деятельность).

В анкете был задан открытый вопрос: «Какие мероприятия лично для Вас явились бы полезными для определения и развития Ваших талантов?». В результате анализа ответов, предложены такие мероприятия, как: мастер-классы; семинары/тренинги/встречи со спикерами, представителями организаций, известными выпускниками; саморазвитие.

Таким образом, в результате проведенного исследования было выявлено, что в целом существует высокая потребность студентов в развитии талантов вне зависимости от принадлежности к тому или иному полу, однако девушки более заинтересованы в развитии талантов не только с целью их применения в будущей профессиональной деятельности, но и сточки зрения личностного развития. Были выявлены основные направления совершенствования подходов обучения студентов для раскрытия их потенциала Среднее время, затраченное на заполнение анкеты, составляло от 1-2мин (38%) до 2-5мин (30%), следовательно, не возникало сложностей при ответе на вопросы. Это, по мнению авторов, свидетельствует не только о потребности в выявлении, но и о готовности студентов к развитию талантов. Условия для развития творческого потенциала студентов формирует инновационная среда образовательных организаций высшего образования.

Список литературы

1. Литвина М. И. Управление талантами: выводы делать рано, вопросов больше, чем ответов // Актуальные вопросы экономики и управления: материалы междунар. науч. конф. (г. Москва, апрель 2011 г.). Т. II. — М.: РИОР, 2011. — С. 59-62.

2. Сахарова Н.В. Оценка реализации творческого потенциала в научно-исследовательской деятельности вуза. «Научно-исследовательский Финансовый Институт. Финансовый журнал». 2013, № 1 (15), с.159-164.

3. Сахарова Н.В., Старикова Н. Ю. Факторы влияния на самоопределение молодежи экономических вузов России в процессе трудоустройства. Социальное и профессиональное самоопределение личности в экономическом и гуманитарном образовании: проблемы и перспективы. Коллективная монография/ Под общ.ред. Васякина Б.С., Бережной М.С. - М., РЭУ, 2015. ISBN 978-5-9906098-3-9 – 260 с.

4. Эммануэль Коде. Статус в поиске: Кризис под прицелом // Управление персоналом и Карьера. - 2014. - №26. – С.29-30.

5. RICHARD S. WELLINS, AUDREY B. SMITH, SCOTT ERKER, NINE BEST PRACTICES FOR EFFECTIVE TALENT MANAGEMENT Режим доступа http://www.ddiworld.com/DDI/media/white-papers/ninebestpracticetalentmanagement_wp_ddi.pdf дата обращения 24.03.2016.

Борисова З.И.
ОСОБЕННОСТИ АГРЕССИВНОСТИ У ЮНОШЕЙ И ДЕВУШЕК

Борисова З.И.
Научный руководитель: Полевая М.В.
д. экон. н., заведующая кафедрой «Управление персоналом и психология»
ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

Агрессивное поведение у молодёжи является достаточно распространенной формой. Данное психологическое состояние является повседневным. Тревожным симптомом является рост числа несовершеннолетних с девиантным поведением, проявляющихся в асоциальных действиях. Поэтому данная актуальная проблема все больше привлекает внимание исследователей различных сфер: педагогов, психологов, социологов, юристов [2; 4].

Начнем с того, что агрессия представляет собой контролируемую или же неконтролируемую форму поведения, при которой человек причиняет вред в любой форме одушевленному или неодушевленному лицу, не желающему подобного поведения [1]. То есть просто вымещает свое негативное состояние на какой-либо объект.

Особенно сильно к проявлению агрессии расположены подростки и молодые люди до 25 лет - студенты и школьники. Это объясняется их загруженным графиком, большим потоком информации, которую нужно усвоить и стрессом, вызванным, предстоящими экзаменами. У некоторых не хватает сил успешно справиться с данным стрессом, и они вымещают свою агрессию на окружающих [3; 4; 6].

Также молодые люди в большей степени подвержены пропаганде СМИ и общественному влиянию, что также может отразиться на их агрессивности, отнюдь не в лучшую сторону.

Агрессивное поведение способствует возникновению ненависти и озлобления членов общества, что приводит к нарастанию враждебности. В отличие от агрессивного отношения к окружающим, которое под действием различных факторов может прекратиться, враждебному поведению это не присуще, могут меняться лишь его формы. Одним из проявлений враждебного поведения по отношению к человеку является равнодушие к его переживаниям и проблемам.

У юношей, как правило, в большей степени выражены враждебность и конфликтность [5]. У девушек же преобладают тревожность и незащищенность. Обычно девушки склонны подавлять открытое чувство агрессивности там, где юноши проявляют ее. С помочью небольшого исследования попробуем доказать верно это, или нет.

Целью данного исследования является выявление тенденций к агрессивности у юношей и девушек в возрасте 17-20 лет на примере студентов Финансового Университета. В эксперименте принимали участие 72 первокурсника: 36 юношей и 36 девушек.

В качестве методики были выбраны взят тест на диагностику враждебности по шкале Кука-Медлей и тест руки Э. Вагнера, поскольку именно этими тестами определяется тенденция агрессивности на подсознательном уровне.

Начнем с диагностики враждебности по шкале Кука-Медлей. Всем трестирующимся были предложены 27 вопросов на которые они должны были ответить цифрой от 1 до 6 (очень редко-обычно). При обработке данного теста выявляется тенденция человека к агрессивности, враждебности и цинизму.

По результатам «Диагностики враждебности» девушки показали большую тенденцию к цинизму, чем юноши, средний показатели девушек к цинизму составляет 49 баллов, а у юношей – 47. Эти баллы отражают средний показатель с тенденцией к высокому. Достоверных различий по этому показателю не выявлено.

Что касается шкалы агрессивности, то юноши более склонны к проявлению агрессии. У девушек средний балл 28 – это средний показатель с тенденцией к низкому. В то время как у

юношей данный показатель составляет 31 и проявляет тенденцию к уже высокой агрессивности.

Враждебность у обеих групп примерно одинаковая и отражает средний показатель с тенденцией к высокому. Если рассматривать отдельно каждую группу, то можно заметить, что показатели юношей в большем количестве стремятся к высокой тенденции. Результаты исследования отображены в Таблице 1.

Таблица 1.

Средние значения показателей цинизма, агрессивности и враждебности у юношей и девушек

	Шкала цинизма	Шкала агрессивности	Шкала враждебности
девушки	49,06	28,36	19,33
юноши	47,19	31,42	18,72
t критерий Стьюдента	0,6394, $t_{крит.}$ =1,9971	-2,0889, $t_{крит.}$ =1,9971	0,5497, $t_{крит.}$ =1,9971

Второй методикой, применяемой в исследовании, был тест руки Вагнера, также предназначенный для диагностики агрессивности. Респондентам были показаны картинки с изображениями рук, совершающих действие и был задан всего один вопрос: «Что по Вашему мнению делает рука?»

Результаты исследования по методике Тест руки представлены в Таблице 2.

Таблица 2.

Средние значения показателей агрессивности у юношей и девушек (тест руки Э. Вагнера)

	Агрессия	Коммуникативность	Агрессивность
девушки	2,4167	2,69	-3,06
юноши	4,11	1,61	0,028
t критерий Стьюдента	-4,1086, $t_{крит.}$ = 2,0010	3,3196, $t_{крит.}$ = 2,0010	-3,2838, $t_{крит.}$ = 2,0010

Обработка результатов показала, что юноши чаще, чем девушки, воспринимали руку как доминирующую, наносящую повреждение, совершающую агрессивное действие. Такие ответы рассматриваются как связанные с готовностью к высшему проявлению агрессивности.

У девушек рука чаще участвует в коммуникативном действии: обращается к кому-либо, или стремится установить контакты. Это отражает тенденцию к действию, направленную на приспособление к социальной среде; при этом вероятность агрессивного поведения незначительна.

Снижение числа ответов у юношей по категориям «Коммуникация», говорит о некоторой сложности в общении и необходимости обратить внимание на сферу их социальных контактов.

Что касается остальных критериев по тесту руки, то достоверных различий по данным показателям не обнаружено.

Следует отметить, что показатели агрессивности по тесту Руки у девушек характеризуют отсутствие устремленности к агрессии, их агрессивность может существовать лишь потенциально, и проявляться под влиянием ситуации, когда они расценивают свои действия как справедливые и чувствуют себя свободными от ответственности, что и показал первый тест, в то же время у юношей агрессивность скорее явно обнаруживается как тенденция или реальность поведения.

В целом исследование показало, что юноши в большей степени склонны к проявлению агрессивности, чем девушки. Что вполне соответствует тем исследованиям, обзор которых был сделан.

Чтобы подавить агрессию в своем сознании, следует:

- Искать продуктивные способы выплеска агрессии (спорт, уборка)
- Ограничить себя от раздражающих факторов
- Рационально планировать время
- Больше отдыхать
- Найти позитивное хобби, которое будет повышать настроение и отвлекать от суеты.

Список литературы

1. Бэрон Р., Ричардсон Д. Агрессия. -СПб: Питер, 2001. 330 с.

2. Камнева Е.В., Борчашвили И.Ш. Взаимосвязь цинизма, агрессивности и враждебности в студенческом возрасте // Личность как объект психологического и педпгогического воздействия: сборник статей Международной научно-практической конференции (10 февраля 2016 г., г. Уфа). В 2ч. Ч.1 - Уфа: АЭТЕРНА, 2016. С.111-113.

3. Камнева Е.В., Анненкова Н.В., Ширванов А.А. Особенности совладающего поведения студентов с разным уровнем субъективного локуса контроля // Прикладная психология и психоанализ. 2014. № 4.

4. Камнева Е.В., Губарев А. Факторы агрессивности в студенческом возрасте // Формирование общекультурных и профессиональных компетенций финансиста. Сборник научных трудов студентов, аспирантов и преподавателей Финансового университета при Правительстве Российской Федерации. Выпуск третий. – Тула: ТулГУ, 2013. С.39-45.

5. Камнева Е.В., Анненкова Н.В. Взаимосвязь мотивации достижения и стиля поведения в конфликтной ситуации// В сборнике: Психология третьего тысячелетия // II Международная научно-практическая конференция: сборник материалов. 2015. С. 161-164.

6. Полевая М.В. Стресс в образовательной среде: психологическая защита студента // 7-я РОССИЙСКАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ ПО ЭКОЛОГИЧЕСКОЙ ПСИХОЛОГИИ Тезисы. 2015. С. 360-363.

Жуйкова Ю.А.
ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ ВЫГОРАНИЕ ГОССЛУЖАЩИХ В КОНТЕКСТЕ ПРЕОДОЛЕНИЯ СТРЕССА

Жуйкова Ю.А.
Научный руководитель: Камнева Е.В.,
к.психол.наук, доцент кафедры «Управление персоналом и психология»
ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

Синдром «профессионального выгорания» является ярким проявлением деформаций, которые вызваны профессией [2; 3].

Профессиональное выгорание проявляется в трех группах переживаний: эмоциональном истощении, деперсонализации и редукции личных достижений [6].

Эмоциональное истощение проявляется в сниженном эмоциональном фоне, равнодушии или эмоциональном перенасыщении. Деперсонализация отражается в деформации отношений с другими людьми, где контакты становятся обезличенными и формальными. Редуцирование профессиональных достижений проявляется в снижении чувства компетентности в своей работе, недовольстве собой, уменьшении ценности своей деятельности, занижении своих профессиональных достижений и успехов, негативизме по отношению к служебным достоинствам и возможностям, ограничении своих возможностей, обязанностей по отношению к другим.

Факторами профессионального выгорания являются особенности профессиональной деятельности и личностные особенности профессионалов [4]. Стабилизирующим фактором в ситуации профессионального стресса, провоцирующего «выгорание», становится копинг, цель которого помочь индивиду поддерживать психосоциальную адаптацию в течение периодов стресса. В течении жизни у индивида формируются определенные копинг-стратегии, осознанные стратегии действий, которые предпринимает индивид в ситуации психологической угрозы, воспринимаемой как угрозу физическому, личностному и социальному благополучию [5]. Копинг-поведение выполняет две функции: фокусирование на проблеме и фокусирование на эмоциях [1].

Факторами совладания со стрессовой ситуацией являются не только ситуации и их личностный смысл, но и личностные особенности человека. К личностным ресурсам относится интернальный локус контроля (умение контролировать свою жизнь и брать за нее ответственность).

Цель исследования: выявление связи моделей преодолевающего поведения личности в ситуации стресса и профессионального выгорания госслужащих

В исследовании приняли участие респонденты: 50 госслужащих, возраст которых - от 23 до 50 лет. За основу были взяты методики: опросник «Профессиональное выгорание» К. Маслач и С. Джексон, адаптирован Н. Е. Водопьяновой и опросник «Модели преодолевающего поведения».

Анализ результатов опросника «Профессиональное выгорание» показал, что у респондентов наиболее выражена деперсонализация. Менее всего респонденты подвержены редукции.

Согласно методике «Модели преодолевающего поведения» значительная часть выборки применяет для преодоления стресса такие неконструктивные модели поведения как асоциальные действия: негуманное, циничное отношение к людям, так и агрессию. Гораздо реже применяются конструктивные стратегии: вступление в социальный контакт, одним из видов которого является сотрудничество, и поиск социальной поддержки (обращение за помощью к окружающим).

Чем чаще поведение респондентов по отношению к окружающим агрессивно, тем более ощутимо эмоциональное перенапряжение и чувство опустошенности, исчерпанности собственных эмоциональных ресурсов, и тем более выражено циничное отношение к труду и объектам своего труда.

Социальная смелость, обращение к другим людям за помощью препятствует снижению эмоционального тонуса, утрате интереса к окружающему или эмоциональному перенасыщению, обезличиванию отношений с другими людьми.

Респонденты, умеющие сотрудничать, объединяться с другими для решения проблем, характеризуются более низким редукции профессиональных достижений, т. е. им менее присуще чувство собственной несостоятельности, безразличие к работе.

Чем выше уровень агрессивных действий у индивида, тем выше и профессиональное его выгорание.

Профилактика профессионального выгорания производится с помощью внутренних и внешних приемов. Внутренние приемы: самоанализ: переоценка приоритетов, выбор профессиональной области, которая может поспособствовать смены сферы деятельности или выбора другого ее направления. Внешние приемы: проведение тренингов, формирование стратегий совладания со стрессом: вступление в социальный контакт, поиск социальной поддержки, снижение агрессии.

Список литературы

1. Камнева Е.В., Анненкова Н.В., Ширванов А.А. Стратегии совладающего поведения студентов с разным уровнем субъективного локуса контроля // Экономическая психология и поведенческая экономика в условиях глобальных социальных и экономических изменений / Материалы Всероссийской научной конференции. 2014. С. 191-195.

2. Камнева Е.В., Анненкова Н.В., Шуракова Н.Н. «Профессиональное выгорание» и личная социальная ответственность государственных служащих // Экономическая психология и поведенческая экономика в условиях глобальных социальных и экономических изменений / Материалы Всероссийской научной конференции. 2014. С. 64-67.

3. Полевая М.В. Психологические черты российского электората и профессиональная деформация государственного служащего // Личность как объект психологического и педагогического воздействия / Сборник статей Международной научно-практической конференции: в 2 частях. Ответственный редактор: Сукиасян Асатур Альбертович. 2016. С. 34-36.

4. Dion G. Le burnout chez les educatrices et garderie: proposition d'un modele theorigue // Apprentissage et Socialisation. 1989. V. 12 (4). P. 205-215.

5. Lazarus R.S. Emotion and Adaptation, New York: Oxford University Press, 1991, p. 98.

6. Maslach C., Jackson S.E., Leiter M.P. Maslach Bumout Inventory Manual (Third Edition). Palo Alto, California: Consulting Psychological Press, Inc., 1996. P. 52.

Зяблова Д.А., Сарсенбаева С.Ю.
АНАЛИЗ ВОСПРИЯТИЯ РЕКЛАМЫ РОССИЙСКИХ ОПЕРАТОРОВ СОТОВОЙ СВЯЗИ

Зяблова Д.А., Сарсенбаева С.Ю.
Научный руководитель: к психол.н. Коробанова Ж.В.
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

На современном рынке реклама играет ведущую роль. Ни один существующий бренд не получил бы признания без грамотного продвижения своего товара. Рекламная деятельность вносит свой вклад в развитие экономики, обеспечивает эффективное продвижение новых товаров и сопутствующих в их эксплуатации услуг.

Психологической основой рекламы является оценка чего-либо, которую один человек сообщает другим (потребителям), причем эта оценка положительная (А.Н. Лебедев-Любимов, 2002).

Современные исследования в области психологии рекламы достаточно многочисленны и направлены на изучение психологических особенностей восприятия и изменения восприятия разных видов рекламы, влияния средств, с помощью которых создан рекламный продукт, на его восприятие, восприятие рекламы в зависимости от личностных особенностей потребителей, поиск психологических закономерностей создания положительного образа рекламы и др.

Предметом нашего исследования является реклама на рынке мобильной связи. Актуальность выбранной темы обусловлена тем, что рынок мобильной связи в настоящее время является наиболее динамично развивающимся как в России, так и во всем мире. Это связано с процессом совершенствования существующих технологий и появлением новых, позволяющим снижать стоимость и повышать качество связи. Кроме того, возрастной диапазон целевой аудитории, на которую направлена деятельность сотовых операторов, увеличивается с каждым годом, что делает данный рынок еще более привлекательным для коммерческих компаний. С развитием технологий связи конкуренция между операторами перестала быть только ценовой или качественной конкуренцией. Сегодня именно реклама во многом определяет прибыль от продвижения товара или услуги.

В данном исследовании были проанализированы рекламные материалы крупнейших соперников рынка сотовой связи России: МТС, МегаФон, Билайн и Tele2.

Основная цель работы — изучить особенности восприятия различных видов рекламы сотовой связи. Исследование проводилось в два этапа. На первом этапе были подобраны рекламные текстовые и графические материалы и видеоролики. Оценка восприятия рекламы проводилась с помощью метода свободных ассоциаций. Респондентам предъявлялись

рекламный плакат, слоган и видеореклама услуг сотовой связи четырех сотовых компаний. На втором этапе по результатам метода свободных ассоциаций были выделены десять биполярных качеств, и составлен опросник на основе метода семантического дифференциала. В исследовании приняли участие 30 человек в возрасте 18-20 лет.

В таблице 1 приведены средние значения по шкалам семантического дифференциала.

Полученные данные показывают, что оценки рекламных материалов сотовых операторов положительные. Реклама всех компаний оценена респондентами как «актуальная», «правдивая», «креативная», «убедительная», «ненавязчивая», «привлекающая», «умная», «красивая», «доброжелательная», «качественная».

Сравнение средних значений шкал семантического дифференциала показывают, что существуют статистически значимые различия между оценками рекламы. Так, респонденты оценивают рекламу МТС более высоко по шкалам «креативная», «убедительная», «ненавязчивая», «привлекающая», «красивая», «доброжелательная», «качественная» по сравнению с оценками рекламы МегаФон; по шкалам «ненавязчивая», «привлекающая», «умная», «доброжелательная» по сравнению с оценками рекламы Билайн; по шкалам «креативная», «ненавязчивая», «привлекающая», «умная», «доброжелательная», «качественная» по сравнению с оценками рекламы Tele2.

Таблица 1.

Средние значения шкал семантического дифференциала

Шкалы СД	**МТС**	**МегаФон**	**Билайн**	**Tele2**
актуальная	5,77	5,93	6,1	5,53
правдивая	4,97	5,63	5,1	5
креативная	5,3	6,27	5,97	5,5
убедительная	5	5,8	5,17	4,5
ненавязчивая	4,7	6,1	4,97	5,1
привлекательная	5	6,3	5,47	5,17
умная	4,7	5,63	4,37	6,33
красивая	5,6	6,37	6	5,07
доброжелательная	5,17	6,8	5,97	6,17
качественная	4,63	6,13	5,5	5,07

В целом оценки рекламы МТС и Tele2 менее дифференцированы, а оценки рекламы МегаФон и Билайн более дифференцированы, имеют больший разброс значений.

Количество абонентов на российском рынке сотовой связи в 2015 г, по данным консалтингового агентства AC&M, представлено в таблице 2. Наиболее привлекательной для потребителей на сегодняшний день является компания МТС. Таким образом, мы видим взаимосвязь положительных оценок рекламы и выбора услуг компании.

Таблица 2.

Количество абонентов в России по операторам сотовой связи

	Компания	**Абонентов в 1 кв. 2015**	**Абонентов во 2 кв. 2015**	**Абонентов в 3 кв. 2015**
	МТС	74 495 413	75 385 978	76 897 277
	МегаФон	69 517 401	71 400 205	73 902 810
	Билайн	55 710 208	57 168 844	58 976 121
	Tele2	34 900 000	34 700 000	35 500 000

Выводы: Реклама оператора МТС формирует наиболее положительный образ в сознании потребителя. Реклама оператора Tele2 формирует наименее положительный образ в сознании потребителя. Реклама операторов Билайн и МегаФон вызывает наиболее дифференцированные оценки. Предполагаем, что на восприятие рекламы влияет популярность компании сотовой связи.

Казьмина В.В.

ВЗАИМОСВЯЗЬ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ВЫГОРАНИЯ И ЛИЧНОСТНЫХ ОСОБЕННОСТЕЙ ГОСУДАРСТВЕННЫХ СЛУЖАЩИХ

Казьмина В.В.
Научный руководитель: Полевая М.В.
д. экон. н., заведующая кафедрой «Управление персоналом и психология»
ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

Главная особенность современной государственной службы заключается в необходимости государственных служащих адаптироваться к изменениям, которые постоянно происходят. Необходимость такой адаптации тесно сопряжена с возрастанием социальной ответственности, рассматривающейся в качестве соотношения человеком своего поведения с интересами иных людей и социального целого.

Возрастание социальной ответственности оказывает сильное влияние на личностные особенности человека. Так, личностные качества, имеющие значение для профессиональной деятельности выходят на первый план, а личностные качества не соответствующие стереотипу профессионального поведения начинают человеком подавляться.

Одним из отрицательных воздействий профессии на личность человека является развитие профессиональных деформаций, которые означают любое изменение, порожденное профессией, происходящее в организме человека и приобретающее стойкий характер. Профессиональные деформации относятся к деструктивным изменениям личности, порожденным в процессе трудовой деятельности. Такие изменения включают в себя, в том числе, и синдром профессионального «выгорания», который представляет собой совокупность отрицательных психологических переживаний, связанных с продолжительным и интенсивным эмоциональным межличностным взаимодействием. Профессиональное «выгорание» включает в себя три основных компонента: эмоциональное истощение, проявляющееся в сниженном эмоциональном фоне, равнодушии или эмоциональном перенасыщении, деперсонализацию (т.е. циничное отношение и обезличивание контактов) и редукцию личных достижений (т.е. занижение своих профессиональных достижений, сопряженном с потерей смысла вкладывать усилия в работу).

К непосредственной причине профессионального выгорания относится профессиональный стресс, оказывающий негативное влияние, как на эффективность труда, так и на весь процесс жизнедеятельности человека в целом, т.к. он негативно отражается на психическом и соматическом состоянии человека. Причины развития профессионального стресса делятся на непосредственные и главные. Непосредственной причиной является ситуация или событие, повлекшее за собой развитие стресса. Главной же причиной являются индивидуальные особенности работника.

Цель проведенного исследования заключалась в выявлении взаимосвязи профессионального выгорания и личностных особенностей государственных служащих, а также в определении какому из компонентов профессионального выгорания (эмоциональное истощение, деперсонализация или редукция личных достижений) наиболее подвержены государственные служащие. Участие в исследовании приняли 80 государственных служащих, в возрасте от 24 до 55 лет. При проведении исследования было использовано 2 методики: опросник «Профессиональное выгорание» К. Маслач и С. Джексон, адаптированный Н.Е. Водопьяновой и индивидуально-типологический опросник Л.Н. Собчик (ИТО).

Результат проведенного исследования показал, что существует взаимосвязь между индивидуально-типологическими особенностями человека и профессиональным выгоранием. Государственные служащие, имеющие экстравертированный тип личности менее подвержены эмоциональному истощению (r=-0,40097; p≤0,01), деперсонализации (r=-0,39088; p≤0,01) и редукции личных достижений (r=0,41418; p≤0,01), что объясняется тем, что таким людям свойственна обращенность в мир реально существующих объектов и ценностей, открытость, стремление к расширению круга контактов, общительность. Интроверты же наоборот более подвержены профессиональному выгоранию по всем трем составляющим. Очень высока у государственных служащих с интровертированным типом личности редукция личных достижений (r=-0,39126; p≤0,01), что объясняется их обращенностью в мир субъективных представлений и переживаний, тенденцией к уходу в мир иллюзий, фантазий, замкнутостью. Особенности же государственной службы действительно требуют от человека высокого уровня коммуникабельности, меньшей подверженности стрессу.

Таблица 1.

Результаты корреляционного анализа показателей профессионального выгорания и индивидуально-типологический особенностей

	Эмоциональное истощение	Деперсонализация	Редукция личных достижений
Экстраверсия	**-0,40097** p≤0,01	**-0,39088** p≤0,01	**0,41418** p≤0,01
Спонтанность	-0,07161	0,006287	**0,366482** p≤0,01
Интроверсия	0,174214	0,283888	**-0,39126** p≤0,01

Также было выявлено, что государственные служащие с высоким уровнем шкалы спонтанности менее подвержены редукции личных достижений (r=0,366482; p≤0,01), что можно объяснить их позитивной самооценкой и стремлением к самоутверждению и лидерству. Такой человек осознает ценность своей деятельности и не склонен к занижению своих профессиональных успехов.

Кроме того результат анализа показал, что более всего государственные служащие подвержены профессиональному выгоранию по шкале редукции личных достижений (государственные служащие с высоким уровнем показателя по данной шкале составили 64% от общего числа участников).

Таким образом, проведенное исследование доказывает необходимость создания технологий профилактики и предотвращения профессиональных стрессов с учетом личностных особенностей государственных служащих.

Список литературы

1. Гордеева М.А. Эмоциональное выгорание государственных служащих. // Теория и практика общественного развития. 2014. № 9. С. 43-45.

2. Камнева Е.В. Личная социальная ответственность и профессиональное выгорание корпоративных служащих. // Прикладная психология и психоанализ. 2015. № 2.

3. Лебедев А.Н., Камнева Е.В., Буянова С.М. Влияние индивидуально-психологических особенностей на «профессиональное выгорание» сотрудников органов внутренних дел. // Гуманитарные науки. Вестник Финансового университета. 2012. № 3 (7). С. 58-63.

4. Камнева Е.В., Зеленкова А.В. Факторы риска профессионального «выгорания» сотрудников органов внутренних дел. // Научный портал МВД России. 2009. Т. 8. № 4. С. 125-131.

Суслопарова П.С.
ОБРАЗ РОССИЙСКОГО ЧИНОВНИКА В ПРЕДСТАВЛЕНИЯХ СТУДЕНТОВ

Суслопарова П.С.
Научный руководитель: Камнева Е.В.,
к.психол.наук, доцент кафедры «Управление персоналом и психология»
ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

В Российской Федерации существует достаточно развитая система органов государственной власти. В соответствии с Конституцией и федеральными законами, они призваны осуществлять государственную власть. При этом стоит заметить, что реализация властных полномочий на практике должна быть максимально эффективной и, в конечном счете, обеспечивать законные права и свободы человека и гражданина. К сожалению, как показывает проведенный в Москве в 2013 году опрос населения, большинство граждан (63%) оценивает работу органов государственной власти как недостаточно эффективную, 31% - как неэффективную вовсе.

Но стоит понимать, что граждане не могут контактировать непосредственно с органом, они взаимодействуют с должностными лицами конкретного органа. Следовательно, на общую оценку деятельности органов государственной власти во многом влияет впечатление от деятельности отдельных чиновников [1; 3]. Большинство респондентов (79%) вышеупомянутого опроса на вопрос, каким является современный государственный служащий, ответили, что представляют отрицательный образ. Самым распространенным негативным качеством опрошенные назвали меркантильность (54%) [4].

В 2010 году в Челябинской области проводился ассоциативный эксперимент для выявления стереотипного образа госслужащего. Было выделено две группы респондентов: государственные служащие и лица, не являющиеся таковыми. У первой группы сложился следующий автостереотипный образ: чиновник – это компетентный, трудолюбивый, работоспособный представитель власти, который носит костюм и белую рубашку и работает в администрации. С точки же зрения негосслужащих, чиновник – это непорядочный и равнодушный, некомпетентный бюрократ. Также респонденты из второй группы связывают образ чиновника с понятиями «коррупция», «надменность» и «несправедливость» [5].

Таким образом, в сознании значительной части россиян понятие «чиновник» связывается с чем-то негативным. Более того, результаты социологического опроса, проведенного ВЦИОМ в 2013 году, демонстрируют, что такое отношение у граждан складывается и к государственной службе вообще: 51% респондентов ответили, что не хотят становиться чиновниками, около 30% посчитали государственную службу чуждой себе по духу [2].

Но нас интересует, какой образ российских чиновников складывается у современной молодежи. Вполне возможно, что он будет отличаться от среднестатистического, ведь, несмотря на довольно негативную оценку государственной службы, во многих учреждениях высшего образования достаточно успешно существует направление подготовки «Государственное и муниципальное управление».

Таким образом, цель данного исследования – выявить, каким воспринимают современного чиновника студенты, и соотнести эти показатели с личностными характеристиками респондентов.

Респондентами стали 27 студентов Юридического факультета. Использовались методики «Большая пятерка» и «Личностный дифференциал». «Большая пятерка» выявляет пять ключевых характеристик личности (экстраверсия - интроверсия, открытость или закрытость новому, нейротизм - эмоциональная устойчивость, сознательность – несобранность, доброжелательность - враждебность). Методика «Личностный дифференциал» позволяет выяснить субъективные аспекты отношений испытуемого к себе или другим людям и основана на базе современного русского языка (используются оценочные понятия черт личности). Использованные оценочные понятия черт личности были выбраны исходя из

проблематики вопроса: компетентность-некомпетентность, конфликтность-доброжелательность, честность-лживость, меркантильность-альтруистичность и т.д. Испытуемые должны были оценить степень проявления качества по градуированной оппозиционной шкале, полюса которой представляют слова-антонимы.

По результатам «Большой пятерки» было выявлено, что для большинства опрошенных характерен нейротизм, открытость новому и сознательность. Что же касается методики «Личностный дифференциал», то большинство респондентов (63%) по всем трем показателям (интеллект, коммуникативные способности, личностные характеристики) оценивают образ чиновника отрицательно.

Затем был проведен корреляционный анализ. По его итогам выделены 3 наиболее интересных показателя.

Во-первых, имеется взаимосвязь нейротизма и представления коммуникативных качеств чиновника: чем выше уровень нейротизма респондента, тем более коммуникативным представляется ему образ чиновника. Эмоциональная нестабильность означает отсутствие чувства ответственности в поведении, уклонение от реальности. Такие люди очень эмоциональны, бурно реагируют на любые жизненные события, поддаются случайным колебаниям настроения. На наш взгляд, причиной формирования коммуникативного образа чиновника в этом случае является именно собственная яркость восприятия и некая идеализация мира.

Во-вторых, выявлена обратная взаимосвязь открытости новому опыту и представления о личностных качествах. То есть чем выше уровень открытости, тем ниже оценивается личность представителя госслужбы. Открытость говорит о том, что человек легко воспринимает новое, но при этом он несколько неустойчив в своих убеждениях, поверхностен. Возможно, что открытость человека порождает его подверженность чужому мнению и стереотипному мнению, складывающемуся в обществе вообще. Заметим, что возраст респондентов не превышает 20 лет, и их впечатление о работе государственных органов во многом формируется не из собственного опыта, а из оценок работы чиновников окружающими.

Наконец, существует обратная связь сознательности и оценивания личностных качеств чиновника. Чем выше показатель сознательности респондента, тем негативнее оцениваются личностные качества чиновника. Сознательные люди характеризуются пунктуальностью, целеустремленностью, а также желанием все контролировать. Они добросовестны, ответственны, придерживаются правил поведения, в том числе моральных. Следовательно, сопоставляя нравственные нормы и свои высокие внутренние требования к ответственности, человек замечает несобранность, безответственность и несправедливость чиновника.

Таким образом, в целом студенты оценивают чиновников негативно. Особенно это характерно для эмоционально устойчивых и высоко сознательных респондентов.

Список литературы

1. Камнева Е.В., Анненкова Н.В. Специфика «профессионального выгорания» государственных служащих // Ананьевские чтения-2014: Психологическое обеспечение профессиональной деятельности / Материалы научной конференции. 2014. С. 82-84.
2. Петрова Л.Е. Изучение профессионально важных качеств современного эффективного специалиста в сфере государственного и муниципального управления. // Смальта. - №4. – 2014. – С.24-27.
3. Полевая М.В. Психологические черты российского электората и профессиональная деформация государственного служащего // Личность как объект психологического и педагогического воздействия / Сборник статей Международной научно-практической конференции: в 2 частях. Ответственный редактор: Сукиасян Асатур Альбертович. 2016. С. 34-36.
4. Рябова Т.М. Особенности формирования образа российского государственного служащего в средствах массовой информации // Educatio. - 2015. - №8(15)-2. - С.32-36.
5. Чернец Е.В. Стереотипный образ современного государственного служащего // Вестник ЧелГУ. - 2010. - №22. - С.144-147. Гришанович Д.В.

Ощёхина Н.С.

ОРГАНИЗАЦИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОМИТЕТА СОВЕТА ДИРЕКТОРОВ ПО НОМИНАЦИИ И ВОЗНАГРАЖДЕНИЮ: ЗАРУБЕЖНЫЙ И ОТЕЧЕСТВЕННЫЙ ОПЫТ

Ощёхина Н.С.
Научный руководитель: Харчилава Х.П.
кандидат экономических наук, доцент кафедры «Корпоративное управление»,
ФГОБУ ВО Финансовый Университет при Правительстве Российской Федерации
г. Москва

Важнейшая составляющая системы корпоративного управления в ПАО – это эффективно организованная работа членов совета директоров. Повысить эффективность работы совета директоров помогают специальные комитеты, образованные при данном наблюдательном органе.

Актуальность данной темы исходит из того, что качество, эффективность и результат работы любых подразделений организации основан на труде конкретных людей, в связи с этим важно понимать, что необходим правильный отбор, подбор, мотивация, оценка и развитие персонала, в том числе членов наблюдательного совета, генерального директора и правления.

Совет директоров (наблюдательный совет) общества – это орган, осуществляющий общее руководство деятельностью общества, за исключением решения вопросов, отнесенных настоящим Федеральным законом к компетенции общего собрания акционеров[345].

Комитет по номинации, кадрам и вознаграждениям – это вспомогательный орган совета директоров, созданный для предварительного рассмотрения наиболее важных вопросов в области подбора, номинации, избрания, мотивации, отнесенных уставом общества к компетенции совета директоров, и выработки рекомендаций совету директоров.

Важно понимать, на какой стадии зрелости в данный момент находится корпоративное управление той или иной компании, так как это позволит нам выяснить, когда же в публичном акционерном обществе возникает комитет по номинации, кадрам и вознаграждениям.

Таблица №1. Матрица уровней КУ для российских обществ.

Приверженность принципам КУ	Комитеты	Уровень 1. Соблюдение требований закона	Уровень 2. Предпринимаются начальные шаги по улучшению КУ	Уровень 3. Развитая система КУ	Уровень 4. Лидерство в области КУ
		Не применимо	Комитет по аудиту	- Комитет по аудиту, который возглавляется независимым директором и состоит из неисполнительных директоров. - Создан как минимум ещё один комитет (например,	- Созданы другие специализированные комитеты в соответствии с рекомендациями кодекса ФКЦБ или общепризнанной международной практикой (например, по стратегическому планированию, урегулированию корпоративных конфликтов)

[345] Статья №64 Федерального закона № 208-ФЗ «Об акционерных обществах» в ред. Федерального закона от 07.08.2001 N 120-ФЗ

				по номинациям, кадрам и вознаграждениям)	- Комитеты по аудиту, по номинациям, кадрам и вознаграждениям полностью состоят из независимых директоров.

Состав совета директоров и комитета по номинации, кадрам и вознаграждениям

Согласно требованиям Московской Биржи, для включения компании в первый котировальный список необходимо иметь в составе совета директоров не менее 1/5 от всего состава и не менее 3 независимых директоров, для второго списка – не менее двух независимых директоров. При этом независимость директоров определяется по следующим показателям: не имеет связи с акционером, у которого контрольный или значительный пакет акций, не имеет связи с эмитентом, не связан с контрагентами, конкурентами или государством. Что касается комитета по номинации, кадрам и вознаграждениям, то его формирование является обязательным требованием для включения в первый котировальный список.

Согласно рекомендациям Кодекса Корпоративного Управления, члены комитета должны являться независимыми директорами, и их число не должно быть меньше 3, председатель комитета может одновременно быть и председателем совета директоров, но не рекомендуется. В состав комитета следует включать только независимых директоров. В тех случаях, когда это невозможно в силу объективных причин, комитет должен возглавляться независимым директором и состоять из членов совета директоров, не являющихся должностными лицами общества. Как же обстоят дела на самом деле?

Исследования национальной ассоциации корпоративных директоров показывают, что по итогам 2015 года таковы: доля независимых директоров составляет 20%, что меньше, чем рекомендовано Кодексом (не менее 1/3). Рекомендации по отношению состава основных комитетов также выполняются лишь частично.

Компанией Odgers Berndtson по заказу Московской Биржи было проведено исследование, включающее в себя рассмотрение 54 российских компаний и 16 иностранных бирж. В ходе данного исследования выяснилось, что доля независимых директоров в российских компаниях составляет лишь 34%, что меньше в два раза, чем у иностранных компаний(75%). Количество независимых директоров в российских советах является вторым самым низким показателем в Европе, уступая лишь Турции (33%)

Компания Spencer Stuart опубликовала результаты своего исследования, в соответствии с которым в международной практике число членов Наблюдательного совета равно 11.

Срок службы в совете директоров

Средний срок службы всех членов совета директоров – 4,3 года. Исполнительные директора работают в советах директоров дольше (6,3 лет), чем неисполнительные директора (3,8 года). Средний срок службы председателя совета директоров составляет 5,8 лет

Так как независимые члены совета директоров в приоритете для работы в комитете по номинации, кадрам и вознаграждениям и обладают рядом таких преимуществ как: объективность и независимость принимаемых решений, доверие от инвесторов (акционеров), то рассмотрим непосредственно их.

Определение независимого директора отражено в Федеральном Законе «Об акционерных обществах». Пункт 3 статьи 83 ФЗ «Об АО» гласит: «Независимым директором признается член совета директоров (наблюдательного совета) общества, не являющийся и не являвшийся в течение одного года, предшествовавшего принятию решения:

- лицом, осуществляющим функции единоличного исполнительного органа общества, в

том числе его управляющим, членом коллегиального исполнительного органа, лицом, занимающим должности в органах управления управляющей организации;

- лицом, супруг, родители, дети, полнородные и неполнородные братья и сестры, усыновители и усыновленные которого являются лицами, занимающими должности в указанных органах управления общества, управляющей организации общества либо являющимися управляющим общества;
- аффилированным лицом общества, за исключением члена совета директоров (наблюдательного совета) общества»[346].

Коллективный портрет независимого директора

Ассоциацией независимых директоров в 2014 и 2015 годах были проведены исследования на основе рейтингов «50 лучших независимых директоров», «25 лучших председателей Совета директоров» и «25 лучших корпоративных секретарей». Составление рейтингов проводилось в рамках Национальной премии «Директор года» Ассоциацией независимых директоров, Российским союзом промышленников и предпринимателей и PwC в течение июля – сентября 2015 года. При составлении рейтинга были обработаны данные, полученные из открытых источников, о советах директоров 150 крупнейших по капитализации российских компаний, на основании которых был сформирован пул кандидатов для включения в рейтинг.

Критерии:

1. Пол
2. Возраст
3. Профессиональные компетенции
4. Гражданство (национальность)
5. Образование
6. Опыт работы на аналогичной должности, совмещение работы в нескольких обществах одновременно
7. Непосредственный личный вклад в работу наблюдательного совета, работа в комитете по номинации, кадрам и вознаграждениям

Возраст: средний возраст идеального независимого директора в 2014 году – 56 лет, в 2015 – 54 года. Видим наметившуюся тенденцию к «омоложению» директоров

Пол: преобладают в основном мужчины. Это и не странно, так как мужчины менее эмоциональны и обладают больше стратегическим, точным, аналитическим мышлением, нежели женщины. Однако намечается тенденция роста числа женщин-директоров.

Гражданство (национальность): показатели 2015 года не сильно изменились по сравнению с показателями 2014 года, однако на 2 % увеличилось число иностранных директоров.

Профессиональные компетенции: В 2015 году представлены: инвестиционные (22%), финансовые (20%), IR (16%)*, управленческие (16%), управление собственным бизнесом (8%), аудит (6%) и другие. IR* - работники, выполняющие стратегически важную функцию раскрытия информации эмитента, формирования информационной политики при взаимодействии с инвестиционным сообществом, выходе на публичные рынки капиталов и, соответственно, помогающие компании привлекать инвестиции, повышать капитализацию и снижать стоимость заемных денег.

Образование: Особых изменений не произошло, лишь укрепилось мнение о том, что всё-таки директору необходимо иметь финансово-экономическое образование.

Согласно наблюдениям и анализу динамики задействованных выше показателей, было выявлено снижение в рейтинге количества директоров с финансовой экспертизой и опытом

[346] Пункт 3 статьи 83 Федерального закона № 208-ФЗ «Об акционерных обществах» в ред. Федерального закона от 07.08.2001 N 120-ФЗ

работы на открытых для России рынках капитала. Это может сигнализировать о снижении эффективности деятельности отечественных обществ.

PwC в январе 2016 оценила основные бизнес-риски для российских предпринимателей. Оказалось, что львиную долю занимает риск дефицита квалифицированных кадров: в России – 79%, за рубежом – 72%.

Вознаграждение членов совета директоров

Вознаграждение – это механизм эффективного партнёрства. Ключевой принцип вознаграждения состоит в необходимости привлечения, удержания и мотивации кадров, обладающих профессиональными качествами для эффективной работы общества. Размер вознаграждения должен быть таким, чтобы обеспечивать выполнение данного принципа и не мешать его выполнению.

Членам совета директоров в период исполнения ими своих обязанностей может выплачиваться вознаграждение, размер которого определяется общим собранием акционеров.[347]

Согласно рекомендациям Кодекса Корпоративного Управления, вознаграждение директоров должно быть фиксированным и отражать прямые затраты времени на работу в совете директоров и комитетах, необходима компенсация расходов, связанных с организацией деятельности совета, вознаграждение также должно быть дифференцированным в зависимости оттого, какие обязанности берёт на себя тот или иной член. Также кодексом рекомендовано обеспечение директоров таким видом ценных бумаг как акции в долгосрочном периоде для того, чтобы продажа акций не являлась следствием достижения определённых показателей деятельности компании.

Кодекс не рекомендует мотивацию в краткосрочной перспективе (менее трёх лет) и любое иное стимулирование, вознаграждение за посещаемость заседаний, «золотые парашюты» - компенсации, выплачиваемая руководящему составу публичного акционерного общества в том случае, если они увольняются либо уходят в отставку по собственной инициативе в результате поглощения этой компании другой или смены собственника. Что касается ценных бумаг, то не рекомендуются производные ценные бумаги такие как, например, опционы. Это связано с обратным эффектом, нежели при обеспечении акциями: приобретение акций общества и их реализация напрямую связаны с конкретными финансовыми показателями, капитализацией компании. Опционы представляют некий риск для топ-менеджеров – нестабильный рынок, введение опционной программы может стать толчком для манипуляций с финансовой отчетностью компании, к тому же данное направление слабо регулируется законодательством. Хотя в США, наоборот, приветствуется подход опционов.

Рекомендуется разделение на фиксированную и переменную части. В свою очередь фиксированная часть может состоять из окладной части, различные привилегии и льготы, доход от работы в других обществах. Переменная часть включает: бонус по результатам годовой работы, долгосрочная мотивация.

Исследования показывают, что 92% компаний не применяют переменную часть вознаграждения, а имеют только постоянную[348].

Окладная часть: назначается исходя из опыта кандидата, средней рыночной стоимости данной позиции и практики общества. Оклад может выплачиваться ежемесячно, ежеквартально или в конце каждого года.

Также в публичных компаниях применяется система дополнительного вознаграждения членов совета директоров, исходя из их присутствия на очном или заочном собрании, также работа в комитетах. В большинстве случаев, вознаграждение за посещение очного заседания

[347] Статья 64. Совет директоров (наблюдательный совет) общества. Федеральный закон от 26.12.1995 N 208-ФЗ (ред. от 29.06.2015) "Об акционерных обществах"

[348] www.odgersberndtson.ru

используют в таких компаниях, в которых не выплачивается вознаграждения за членство в совете. Что касается работы к комитете по номинации, кадрам и вознаграждениям, то можем наблюдать резкое увеличение доли компаний, которые применяют механизм вознаграждения за участие в комитете, однако всё же в российской практике доля даже не достигает ½ от общего количества. Несмотря на это размер вознаграждения в российских компаниях на порядок выше компаний зарубежных.

Таблица №2. Дополнительное вознаграждение(в расчёте на 2015 год)349

Показатель	**Российская практика**	**Зарубежная практика**
Присутствие на очном заседании		
Размер вознаграждения, руб	164 000	130 000
Доля обществ, применяющих данный вид вознаграждения, %	13	31
Присутствие на заочном заседании		
Размер вознаграждения, руб	117 000	70 000
Доля обществ, применяющих данный вид вознаграждения, %	7	13
Участие в работе комитета по номинации, кадрам и вознаграждениям		
Размер вознаграждения председателя, млн руб	2,1	1,6
Доля обществ, применяющих данный вид вознаграждения, %	43	56
Размер вознаграждения члена комитета, млн руб	1,2	0,9
Доля обществ, применяющих данный вид вознаграждения, %	31	50

Привилегии и льготы: берётся средний рыночный набор. Может включать медицинский полис ДМС, страховку, служебная машина, специальные условия по кредиту и ипотеке, служебное жильё и другое.

Доход от работы в других обществах: дополнительное вознаграждение за то, что кандидат является членом органов управления дочерними и зависимыми обществами.

Бонус по результатам годовой работы: зависит от финансовых показателей общества за текущий год, то есть представляет собой краткосрочное стимулирование.

Долгосрочная мотивация: стимулирующие выплаты наличными, ценными бумагами (преимущественно акциями либо производными ценными бумагами) нацеленные на долгосрочное мотивирование. В среднем выплаты производятся через 4-6 лет при условии достижения установленных показателей.

Согласно исследованию национальной ассоциации корпоративных директоров, в 2015 году средний размер вознаграждения 4 416 000 рублей за корпоративный год. При этом среднее число заседаний 19,5, то есть размер вознаграждения за одно заседание равен 226 461,5 рублей.

Процесс номинации и оценки

Процесс номинации включает в себя:

[349] Андрей Ракитин , Евгений Зондриков, Александр Каменский - Практика вознаграждения членов советов директоров в России и за рубежом в 2015 году, Обзор результатов исследования, проведенного компанией Odgers Berndtson по заказу Московской Биржи

1. Проведение оценки (внутренняя или внешняя оценка);
2. Создание профиля, то есть выявление потребности в изменении состава наблюдательного совета в связи неэффективно организованной работой данной команды;
3. Поиск новых кандидатов в члены совета директоров: собственными силами комитета, совместно с акционерами, с привлечением внешнего консультанта;
4. Непосредственное выдвижение акционерами или членами совета кандидатов;
5. Анализ кандидатов комитетом;
6. Публикация рекомендации по результатам голосования.

Оценка членов совета директоров.

Согласно рекомендациям Кодекса Корпоративного Управления, процедура тщательной оценки членов совета директоров должна проводиться каждый год внутри компании и не реже, чем один раз в три года с участием независимого консультанта.

Зачем оценивать?

Оценка совета директоров используется для укрепления репутации среди инвесторов, институтов финансовой инфраструктуры, роста уровня доверия и повышения эффективности деятельности компании. В российской практике общества часто сталкиваются с тем, что просто не знают, как организовать сам процесс оценки, как правильно использовать полученные при оценке результаты.

К критериям оценивания относятся:

- Личные и профессиональные качества
- Степень независимости
- Умение работать в команде
- Уровень личной вовлечённости в процесс работы
- Адекватность структуры и уровня вознаграждения
- Достижение поставленных целей компании
- Эффективность проводимых заседаний

Оценка должна проводится на следующих трёх уровнях:

1. Уровень совета директоров
2. Уровень комитетов
3. Уровень каждого члена совета директоров (в том числе председатель и корпоративный секретарь)

Методы проведения оценки:

- Заполнение анкет;
- Проведение интервью;
- Рассмотрение и детальный анализ документов о процессе работы совета директоров и конкретных членов;
- Смешанные формы;

Подведение итогов проведённой оценки проводится на очном заседании членов совета директоров для того, чтобы каждый мог высказать свою точку зрения, обсудить её с другими членами, найти пути выхода из трудных ситуаций, выявить механизмы совершенствования деятельности отдельно взятых членов, комитетов и совета директоров в целом. После заседания должен быть подготовлен отчёт о результатах оценки и включён в годовой отчёт общества.

По результатам исследования «Индекс корпоративного управления» в 2015 году, из 100 крупнейших публичных акционерных обществ 42 проводят оценку деятельности совета, лишь 21 – с внешним консультантом.

У каждой конкретной компании могут быть разработаны свои методы индивидуальной оценки. Индивидуальная оценка предполагает использование таких методов как:

- самооценка (каждый член оценивает исключительно собственный вклад);
- перекрестная оценка (каждый должен дать непредвзятую оценку своему коллеге, возможно в анонимной форме);
- смешанная форма (синтез самооценки и перекрёстного метода);

Международная практика оценки

Российская практика показала в 2015 году, что из 41 компании-респондента всего 2 компании, то есть 5% проводят оценку эффективности членов совета директоров. Для сравнения с зарубежной практикой: в Италии - 27%, во Франции - 35%, в Испании - 88%. В Великобритании, советы директоров проходят оценку сторонними организациями каждые три года. Такая практика проводится помимо ежегодной внутренней оценки.

Исходя из того, что темп роста и развития бизнеса напрямую связан с тем, кто занимает ту или иную позицию в его механизме, можно сказать, что по сути от работы комитета по номинации, кадрам и вознаграждениям зависит тёмное или светлое будущее организации. В связи с этим необходимо особое внимание уделять организации работы данного комитета.

Российская практика работы комитета по номинации, кадрам и вознаграждениям существенно отличается от передовой зарубежной практики и требует постоянного развития. Только в последнее время стали видны небольшие подвижки. Значимость независимых директоров возрастает, но число независимых директоров в публичных акционерных обществах России не удовлетворяет требованиям Кодекса корпоративного управления и в ближайшее время вряд ли сможет им соответствовать по причине низкой распылённости компаний и значительной части госкорпораций. Исходя из рассмотренных исследований, можно сделать вывод о том, что многие компании понимают и видят результат, которого они хотят добиться, однако, не знают какими методами. Также необходимо совершенствование правовой системы в области корпоративного управления и непосредственно работы комитетов, ориентируясь при этом на международные передовые практики.

Список литературы:

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (ГК РФ);
2. Доклад ЦБ РФ «О совершенствовании корпоративного управления в ПАО»;
3. Кодекс корпоративного поведения ФКЦБ РФ;
4. Кодекс корпоративного управления, рекомендованный Письмом Банка России от 10.04.2014 № 06-52/2463 "О Кодексе корпоративного управления";
5. Постановление ФКЦБ от 31 мая 2002 г. N 17/пс «Об утверждении Положения о дополнительных требованиях к порядку подготовки, созыва и проведения общего собрания акционеров»;
6. Принципы корпоративного управления ОЭСР;
7. Андрей Ракитин, Евгений Зондриков, Александр Каменский - Практика вознаграждения членов советов директоров в России и за рубежом в 2015 году, Обзор результатов исследования, проведенного компанией Odgers Berndtson по заказу Московской Биржи.

Демянчук Н. Н.

РОССИЙСКИЙ РЫНОК ДРАГОЦЕННЫХ КАМНЕЙ: ОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ

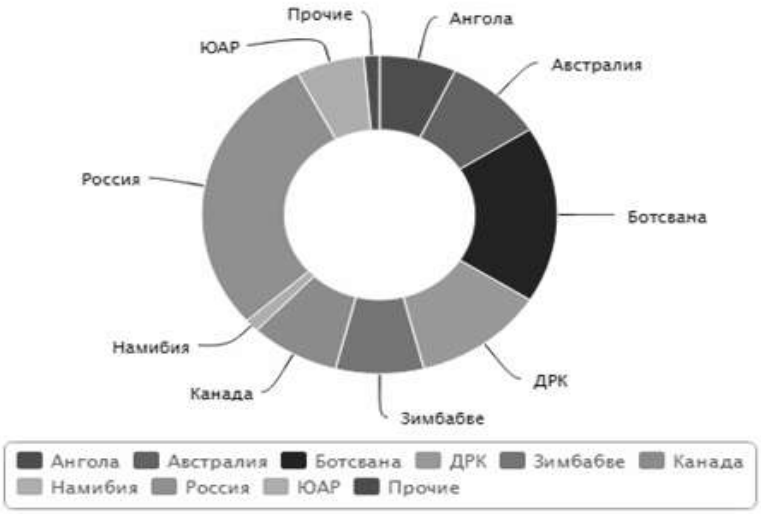
Гришанович Д.В. Демянчук Н. Н.
Научный руководитель: к.э.н.. доцент Щербина Т.А.
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

Такая сфера экономики, как рынок драгоценных камней отражает множество факторов, связанных с инвестиционной деятельностью и привлекательностью в России. В работе рассмотрен рынок драгоценных камней РФ, его сферы, особенности, состояние на современном этапе и перспективы развития. В российской практике принято разделять рынок драгоценных камней на алмазный рынок, как основной сегмент рынка, и неалмазный рынок драгоценных камней и ювелирно-поделочных изделий.

Мировой алмазный рынок представляет собой добычу и торговлю необработанными алмазами. В целом объем мировой добычи алмазов концентрирован в девяти странах, доля которых от общемировой добычи в натуральном выражении составляет 99%. По данным за 2013 год на Россию приходится 29% от общемировой добычи алмазов в каратном выражении, а именно 37 884 000 карат. Это говорит о том, что Россия является мировым лидером по добыче алмазов[350] (рис.1).

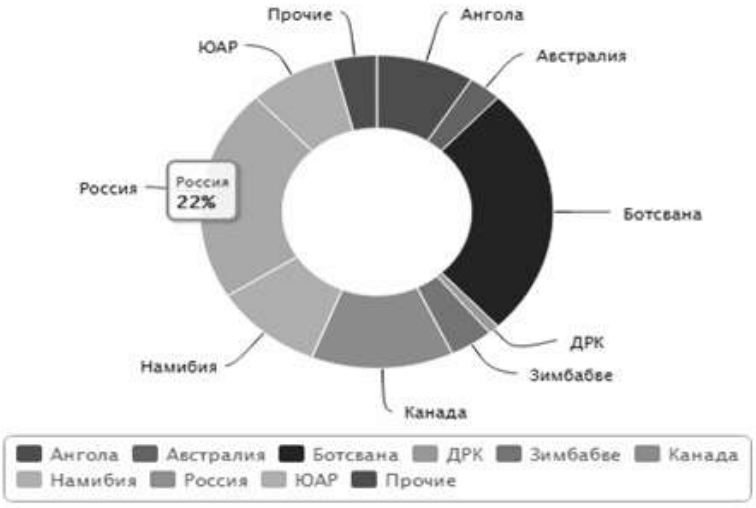
По стоимостным показателям на лидеров-стран алмазного рынка приходится примерно 96% от общемировой добычи и производства алмазов. На Россию приходится 22% в стоимостном выражении на 2013 год, а именно 3 114 000 000 долларов США. По стоимостному выражению добычи алмазов Россия уступает только Ботсване, которая добыла алмазов в 2013 году стоимостью 3 626 000 000 долларов США, или 26% от мировой добычи в стоимостном выражении[351] (рис.2).

Рис. 1. Лидеры общемировой добычи алмазов. 2013 г.



[350] Официальный сайт Группы «АЛРОСА», 2015. - http://www.alrosa.ru/
[351] Официальный сайт Группы «АЛРОСА», 2015. - http://www.alrosa.ru/

Рис. 2. Лидеры общемировой добычи алмазов в стоимостном выражении. 2013 г.



Таким образом, Россия занимает 1-е место в мире по добыче алмазов, уступая по стоимостному показателю Ботсване.

Группа «АЛРОСА» добывает 97% от общего производства алмазов в РФ в натуральном выражении, и таким образом занимает лидирующее положение в общемировой алмазодобывающей промышленности.

Добытые на месторождениях алмазы качественно подразделяются на 2 группы: ювелирные (около 70% мировой добычи) и технические. 1-я группа идет на производство ювелирных изделий с бриллиантами; 2-я группа используется в промышленных целях (производство пил, сверл, абразивных порошков и т.д.). Необработанные алмазы ювелирной категории перед поступлением на рынок сортируются по цвету, размеру, форме и качеству, а затем поступают для продажи в соответствии с политикой сбыта, которая принята на предприятии-производителе алмазных изделий. Прогнозы ресурсов алмазов в три-четыре раза превышают разведанные запасы, что обеспечивает уверенную перспективу развития алмазодобывающей отрасли страны. Более половины российских запасов алмазов находятся на крупных коренных месторождениях в Западной Якутии. 2/3 этих запасов пригодны для открытой добычи и 1/3 - для подземной.

Алмазный рынок в 2014 году стал более устойчивым в связи с изменениями сложившейся тенденции, предполагавшей падение цен в апреле-сентябре на фоне сезонного снижения спроса на бриллианты. Следствием стал более чем 6-7-процентный рост цен на алмазы "АЛРОСА" к концу 1-го полугодия. Главная причина изменения тенденции - стабильный спрос со стороны США на ювелирные изделия и бриллианты.[352]

Установленный ФЗ "О драгоценных металлах и драгоценных камнях" перечень драгоценных камней включает 7 наименований: изумруд, алмаз, сапфир, рубин, жемчуг, янтарь, александрит.

Однако рынок драгоценных (кроме алмазов) и ювелирно-поделочных камней в России насчитывает более 1000 наименований, из них 84 имеют разведанные месторождения. По 22

[352] Финмаркет, 2015. - http://www.finmarket.ru/news/3793698

видам камней в 1990-е годы осуществлялась добыча, в том числе жадеита, аквамарина, лазурита, изумруда, турмалина, нефрита, хромдиопсида, хризолита, янтаря, чароита.

На территории России отсутствуют разведанные месторождения александрита, рубина, сапфира, бирюзы, шпинели, опала, хризопраза, топаза, циркона. Месторождения хризолита, турмалина, чароита и некоторых других камней размещены в труднодоступных и удаленных районах. Российский рынок драгоценных (кроме алмазов) и ювелирно-поделочных камней находится в крайне неустойчивом положении в связи с агрессивным подходом при экспорте драгоценных камней из государств Юго-Восточной Азии, а также низкого покупательского спроса. На наш взгляд, для развития производства ювелирных изделий из драгоценных и ювелирно-поделочных камней в России необходимо принятие активного участия государственных органов власти и всех хозяйствующих субъектов в совершенствовании законодательной и нормативно-правовой базы. Необходимо стимулировать предпринимателей, чтобы работали в сфере производства и сбыта драгоценных (неалмазных) камней.

Современный российский рынок драгоценных камней предлагает 2 вида инвестиций в драгоценные камни. 1-ый – обычное приобретение драгоценных камней в качетсве ювелирных изделий. Данный вид инвестиций имеет более бытовой характер, связанный с ношением украшений, эстетическими, антикварными потребностями и иными факторами. 2-ой – приобретение сертифицированных неоправленных камней. Драгоценные камни, которые прошли экспертизу на подлинность и качество в независимой геммологической лаборатории и снабжены сертификатами со всеми характеристиками камня, продаются в запаянном виде в пластиковых коробочках, запечатанных специальной лентой сертифицирующего органа.[353] Данный вид инвестиций в драгоценные камни имеет коллекционную и инвестиционную направленность долгосрочного типа, то есть лица, приобретающие данные сертификаты, рассчитывают держать их как минимум 5 лет.

Таким образом, в результате анализа алмазного и неалмазного рынков России, выявлены позитивные и негативные факторы, характерные для каждого из них, а также тренд их развития. Так, анализ конъюнктуры рынка драгоценных металлов показывает, что несмотря на нынешнюю мировую экономическую ситуацию, санкции и давление со стороны западных стран, очевидно отсутствие влияния этих негативных факторов на российский рынок драгоценных металлов, поскольку существует огромный внешний спрос со стороны стран Запада и США, и внутренний спрос на ювелирную и промышленную продукцию из драгоценных камней. Результаты анализа также позволяют сделать вывод о том, что у Российского рынка драгоценных камней существуют перспективы развития. Это находит свое подтверждение не только в увеличении объемов и доли алмазного рынка России в мире, но и в развитии неалмазного рынка, развитии сфер, связанных с производством и сбытом драгоценных камней, а также увеличением доли России на мировом рынке драгоценных металлов.

[353] Ювелирные Известия, 2015. - http://www.jewellerynews.ru/

НАУЧНОЕ НАПРАВЛЕНИЕ ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ И ФИНАНСОВОГО КОНТРОЛЯ

ГОСУДАРСТВЕННО И МУНИЦИПАЛЬНОЕ УПРАЛЕНИЕ

Дудко М.А., Сланченко А.Ю.

ПЕРСПЕКТИВА СОЗДАНИЯ ИННОВАЦИОННОГО-ПРО КЛАСТЕРА НА ТЕРРИТОРИИ ДАЛЬНЕВОСТОЧНОГО ФЕДЕРАЛЬНОГО ОКРУГА

Дудко М.А.
Сланченко А.Ю.
Научный руководитель: Бутова Т.В.
к.э.н., доц., декан подготовительного факультета (для иностранных граждан), доцент кафедры «Государственное и муниципальное управление»
ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

Около года назад в России началось обсуждение вопроса создания территорий опережающего развития – так называемых ТОРов. Появился проект федерального закона, в котором говорилось о создании ТОРов на Дальнем Востоке и в Прибайкалье. И чем ближе подходил момент начала функционирования территорий опережающего развития, тем больше обсуждений целей и сути ТОРов появлялось в СМИ и Интернете. Однако, проекты подобные нашим ТОРам используются очень давно во многих развивающихся странах и доказали свою эффективность временем. Яркие примеры тому Гонконг и Сингапур – две крохотные страны, которые оказывают значительное влияние на мировую экономику, инновационное развитие и новые технологии именно с помощью транснациональных корпораций и иностранных инвестиций.

Обобщающим целевым направлением экономического и социального развития Дальнего Востока в интеграции со странами АТР может служить концепция технологической платформы (ТП) — «Транспортно–логистический комплекс ДФО», основанной на важнейших для Дальнего Востока социально–экономических критериях. Это повышение качества жизни населения, за счёт развития транспортной составляющей, обеспечивающей безопасность, регулярность, комфортность и доступность транспортных услуг при полном удовлетворении спроса. Это оптимизация транспортных процессов для своевременной доставки грузов, пассажиров и багажа при оптимальном соотношении затрат и качества обслуживания. Это перспективность развития международных транспортных коридоров для долгосрочной интеграции России в экономическое пространство АТР.

Анализ опыта кластерного развития отдельных государств и регионов показывает, что реализация любых кластеров возможна при наличии заинтересованности и поддержки кластерных процессов со стороны органов власти [10]. В ряду основных благоприятных предпосылок стоят обеспеченность региона природными ресурсами; наличие предприятий–лидеров, способных возглавить инновационные процессы в профильных отраслях экономики; наличие научно–образовательного потенциала, обеспечивающего научное сопровождение кластерных процессов и подготовку кадрового ресурса.

Основой организации и развития грузовых и пассажирских перевозок в рыночных условиях на всех видах транспорта является предъявляемый и прогнозируемый спрос на соответствующие перевозки. При этом большое значение имеют структура, объёмы, корреспонденция грузовых перевозок и транспортная подвижность населения по видам транспорта. Для обоснования структуры, объёмов и корреспонденции грузовых и пассажирских перевозок необходимо изучение социально–экономического состояния каждого субъекта ДФО по ряду аспектов. Это, во-первых, характеристика субъекта (географическое положение, природные ресурсы, селитебность территории, состав населения и социальная инфраструктура); специализация субъекта по производству продукции; динамика

производства продукции специализации; наличие транспортно–логистических местных и межсубъектных связей. И, во-вторых, оценка кластерного территориально–отраслевого потенциала; прогноз социально–экономического развития субъекта; транспортно–экономические балансы по структуре и объёму завоза–вывоза и транзита продукции; возможности развития туризма.

Базисной основой изучения состояния и прогноза развития ДФО являются фундаментальные исследования ДВО РАН, опубликованные в виде уникальной монографии, рассматривающей проблемы синтеза прогнозов научно–технической и социально–экономической динамики развития всех субъектов ДФО. В монографии обоснована новая концепция социально–экономического развития ДФО, предложены варианты решения проблем в области международной экономической и технологической кооперации и других проблем. При этом отмечается, что основным фактором экономического развития является научно–технический прогресс, формирующий как количественные и качественные изменения самих факторов производства, так и изменение пропорций их взаимодействия [12].

Инновационными направлениями развития транспортно–логистического комплекса ДФО являются модернизация транспортной инфраструктуры по видам транспорта; внедрение новейших транспортных технологий с использованием спутниковых навигационно–информационных систем, Транспортная инфраструктура по видам транспорта — это материальная база транспортных услуг, модернизация которой должна определяться государственной политикой в соответствии с международными тенденциями развития транспортной промышленности и транспортного строительства. При этом транспортная инфраструктура становится первейшим потребителем инновационных наукоёмких технологий, обусловливающих научно–технический прогресс и конкурентоспособность отечественной экономики.

Модернизация транспортной промышленности подстёгивает снабжающие её работу смежные отрасли. Соответственно, основной целью модернизации становится создание эффективных транспортных средств и оборудования для технического оснащения всех систем, входящих в транспортную инфраструктуру. Результатом кластерного развития региона становится повышение качества жизни населения за счёт синергетического эффекта, получаемого при объединении и взаимодействии государства, бизнеса и научного сообщества.

В ТОР устанавливается режим осуществления предпринимательской и иной деятельности с благоприятными условиями для привлечения инвестиций, обеспечения ускоренного социально-экономического развития и создания комфортных условий для обеспечения жизнедеятельности населения. Ключевые принципы благоприятного инвестклимата – кардинальное дерегулирование и масштабное налоговое стимулирование.

В территориях опережающего развития «инвесторы получат уникальные возможности для работы на российском рынке и что важно выгодный плацдарм для прямого выхода на ёмкий растущий рынок АТР.

Создание ТОР предусматривает [4]:

- льготное предоставление земельных участков инвесторам;
- бесплатное предоставление инфраструктуры;
- режим «одного окна»;
- распространение процедуры свободной таможенной зоны;
- существенное сокращение сроков проведения фискальных проверок;
- проведение внеплановых проверок только по согласованию с Управляющей компанией ТОР;
- каникулы по налогу на прибыль организаций (ставка в течение первых 5 лет не превышает 5%);
- пятилетние каникулы по налогу на имущество организаций и по земельному налогу;

- льготная ставка страховых взносов для инвестиционных проектов, реализуемых в ТОРах в течение первых 10 лет в размере 7,6%, понижающий коэффициент по налогу по НДПИ и ускоренная процедура возмещения налога на добавленную стоимость.
- Минимальный объем инвестиций для инвестора составляет 500 тыс. рублей.

Особенностью инновационного развития российского Дальнего Востока стала реализация на его территории трёх масштабных проектов. Это строительство космодрома «Восточный» на территории Свободненского района Амурской области, строительство и модернизация транспортной инфраструктуры Владивостока и создание инновационного кластера на базе авиа– и судостроения в Хабаровском крае. При этом при Правительстве РФ впервые создано Министерство по развитию Дальнего Востока, что подтверждает заинтересованность государства в развитии этой территории.

В рамках строительства космодрома «Восточный» предложено формирование ещё одной ТП — «Обеспечивающая и социальная инфраструктура космических систем». Она призвана стать основой для создания инновационных кластеров в строительной и дорожно-транспортной отраслях. За счёт формирования эффективной системы их взаимодействия и кооперации с научно–образовательным сектором будут обеспечиваться высокие темпы экономического роста и диверсификации экономики Дальнего Востока [7].

С помощью инструментов кластерной политики будут решаться задачи устранения «узких мест» и ограничений, подрывающих конкурентоспособность строительной и дорожно-транспортной отраслей на территории ДФО, задачи повышения уровня международной и межотраслевой кооперации, обеспечения участия в мировых процессах обмена технологиями. Предусмотрено также научное и методическое обеспечение дорожно–строительной и транспортно–логистической деятельности в части анализа, прогнозирования объёмов строительства и структуры перевозок, потребностей в ресурсах, устойчивости работы строительного и дорожно-транспортного комплексов, оптимизации транспортных потоков, роста товарооборота, формирующегося при участии различных грузоперевозочных предприятий; развития и повышения пропускной способности дорожной сети. Дополнительно предусмотрена разработка системы транспортно–логистического обеспечения доставки грузов, программных продуктов по управлению товарными потоками при строительстве и функционировании космодрома «Восточный».

Важной составляющей ТП является совершенствование и развитие практической и научной подготовки студентов и аспирантов на базе промышленных предприятий, научных организаций, инновационных фирм, научно–образовательных центров, входящих в ТП. А важнейшей её задачей — организация участия ТП в крупнейших федеральных, региональных и международных дорожно–строительных и транспортно–логистических проектах. Речь идёт об осуществлении прогнозных, прикладных и аналитических исследований в области гражданского и дорожного строительства, транспортной логистики по заказам федеральных и региональных органов исполнительной власти на территории ДФО. А также о мониторинге состояния и развития в ДФО строительной и дорожно–транспортной деятельности, о создании в рамках ТП на базе Тихоокеанского государственного университета (ТОГУ) — ведущего вуза на Дальнем Востоке — Центра проектирования обеспечивающей и социальной инфраструктуры космодрома «Восточный». Реализация транспортно–логистических кластеров на Дальнем Востоке имеет явные благоприятные предпосылки и требует активизации работы со стороны всех участников и координаторов ТП «Транспортно–логистический комплекс ДФО» и «Обеспечивающая и социальная инфраструктура космических систем».

Несомненно, в условиях замедления экономического роста и наблюдаемого почти повсеместного спада экономической активности возникает желание обеспечить необходимый прорыв за счет использования радикальных инноваций. Но при этом следует понимать, что ориентация на применение радикальных прорывных технологий требует модернизации всего механизма управления инновационным развитием и трансформации содержания его ключевых инструментов.

Определив стратегические цели необходимо выбрать модель развития, реализация которой позволит выйти на прогнозируемые параметры с минимальными затратами ресурсов и в заданном временном интервале. Современная экономическая наука предлагает широкий спектр стратегий инновационного развития экономических систем различного уровня.

Список литературы

1. Зелинская Е.З. Региональные трансграничные кластеры как формы современных систем управления в реальном секторе экономики // Псковский регионологический журнал. – 2013. – № 16. – С. 16–18.

2. Межрегиональное сотрудничество как институт реализации стратегий развития регионов Дальнего Востока // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований / [А.Г. Шеломенцев и др.]; – 2014. – № 11. – С. 417–422.

3. Теребова С.В. Инновационный климат в регионе: состав и факторы развития / С.В. Теребова, А.М. Вячеславов // Проблемы развития территории. – 2014. - Вып. 3 (55) – С. 40-50.

4. Тихонов Е.И. Инновационные направления развития экономики Дальневосточного региона / Е.И. Тихонов, В.В. Реймер, В.С. Акопов // Совершенствование менеджмента организации: сб. матер. междунар. науч.-практ. конф. (15 мая 2013 г.) – М.: МГУПИ, 2013. – С. 274-276.

5. Удалов А.С. Реализация стратегии инновационного развития в России / А.С. Удалов / Вестник Нижегородского университета им. Н.И. Лобачевского. - 2012. - №2-2. - С. 271-274.

6. Маркушина Е.В. Кластеры и кластерные стратегии в развитии экономики региона [Электронный ресурс] // Проблемы современной экономики. – 2010. – № 2 (34). – С. 321–323. – Режим доступа: http://cyberleninka.ru/article/n/klastery-i-klasternye-strategii-v-

7. Российский статистический ежегодник. 2014: Стат.сб./Росстат. - Р76 М., 2014. – 693 с.

Жарбеков А.М., Юфкин А.Ю.
ПРОБЛЕМЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО СТИМУЛИРОВАНИЯ РАЗВИТИЯ АДДИТИВНЫХ ТЕХНОЛОГИЙ

Жарбеков А.М.
Юфкин А.Ю.
Научный руководитель: Толкачев С.А
д.э.н., проф., первый заместитель декана
Факультета государственного управления и финансового контроля
ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

Аддитивные технологии (AF – Additive Manufacturing), или технологии послойного синтеза, сегодня одно из наиболее динамично развивающихся направлений "цифрового" производства.

В настоящее время спектр применения аддитивных технологий расширяется очень быстрыми темпами. В него уже входят такие отрасли как архитектура, строительство, мелкосерийное производство, медицина, ювелирное дело и т.д. Со временем 3D-принтеры потеснят заводы и фабрики, а возможно, что в будущем промышленность полностью прекратит свое существование в этой форме. Все зависит от того, насколько быстро будут развиваться технологии.

Уже сейчас у России имеются отрасли в данной сфере. Впервые в России по аддитивной технологии с применением отечественной металлопорошковой композиции изготовлена часть авиационного двигателя, отвечающий всем требованиям конструкторской документации. Помимо этого, в организм лабораторной мыши вживлен напечатанный на российском биопринтере органный конструкт щитовидной железы.

Однако аддитивные технологии стали широко распространятся относительно недавно, поэтому в этой сфере еще есть глобальные нерешенные проблемы.

Основными среди которых являются следующие:

1) Государство аккумулирует усилия крупных участников аддитивной отрасли на базе всероссийского института авиационных материалов. Специалистов только что созданной при ВИАМе магистратуры по материаловедению, где обучение совмещено с непосредственной практикой, явно пока не хватит, чтобы объять весь аддитивный потенциал. На территории нашей страны недостаточно преподавания как раз-таки основ аддитивных технологий. 2) Не менее важный фактор для России, который мешает бурному расцвету 3D, – это высокая стоимость оборудования и расходных материалов. Несмотря на ощутимую экономию денежных средств и времени, которую обеспечивает 3D-печать, требуются существенные первоначальные вложения для того, чтобы стать собственником промышленного 3D-принтера и запустить его в работу. Цена за килограмм титанового порошка для российского потребителя — порядка 520 евро, а в Европе он стоит 230 евро. Эта разница объясняется просто: в 22 странах мира созданы национальные ассоциации по аддитивным технологиям, объединенные в альянс Global Alliance of Rapid Prototyping Associations (GARPA). Этот альянс создал специальный международный комитет. Внутри GARPA действует продвинутая кооперация между участниками, в частности, есть возможность покупать порошки дешевле, чем на рынке. Чтобы не покупать порошки, их нужно создать. Разработка порошков для аддитивных технологий может стать новым бизнес-направлением Росатома. Но речь не идет о масштабном производстве на базе атомных институтов. Уже сейчас ведутся разработки материалов и технологий.

3) Как было упомянуто раннее, всего в 22 странах созданы национальные ассоциации по аддитивным технологиям, объединенные в альянс GARPA — Global Alliance of Rapid Prototyping Associations. В рамках альянса участники обмениваются технологиями, разрабатывая, тиражируя, продавая права на использование своих шаблонов и привлекая к работе фирмы-разработчики 3D-моделей. В этот мировой «аддитивный клуб» – Россию пока не берут: не с чем входить. С 1% аддитивных технологий в мировом масштабе и желанием развиваться в данном направлении Россия пока имеет только перспективу. Выход из этой непростой ситуации один – России, чтобы вступить в альянс, требуется создать промышленное производство в этой сфере.

4) Рассматривая проблемы российского рынка аддитивных технологий, следует отметить, что большинство компаний не хотят вступать в кооперацию и пользоваться услугами сторонних производителей, а все хотят делать самостоятельно. Поэтому очень многие взялись за создание аддитивных установок. Такое поведение характерно для больших компаний и, конечно, тормозит процесс разработки новых изделий, так как требует наличия высококвалифицированных специалистов по многим направлениям. Однако мировой опыт показывает, что решение сложных задач консорциумами специализированных компаний чрезвычайно эффективно.

Несмотря на это,сфера аддитивных технологий несет в себе огромные перспективы для будущего, наблюдаются и положительные тенденции:

1) На уровне государства работа по аккумулированию 3D-исследователей и производителей в единую структуру уже ведется. Такая поддержка ощущается крупными участниками российских производств. В основном это касается предприятий, так или иначе связанных с оборонной промышленностью, что вполне логично, и медицинской сферы.

2) Над своей аддитивной машиной работает Роскосмос. Кроме того, о представлении опытного образца аддитивной машины в 2015 году объявили Уральский федеральный университет, топливная компания «ТВЭЛ» корпорации «Росатом» и подмосковное научно-техническое объединение «ИРЭ-Полюс», которые в партнерстве разрабатывают российскую промышленную аддитивную машину для селективного лазерного сплавления металлических порошков.

3) «Мы не используем западное оборудование, мы собираемся делать свое», — подчеркивает глава АО «Наука и инновации» Алексей Дуб. В госкорпорации скоро будут присутствовать все компоненты «цифрового производства» — от разработки материалов,

оборудования, технологий до производства изделий. В отрасли реализуется программа по аддитивным

технологиям, она состоит из подразделов: технология, сырье, оборудование, стандартизация.

4) Необходимо разработать систему сертификации и стандартизации аддитивных изделий, технологических процессов, порошков и композиций — тогда разработчикам можно будет спускать стандартные требования. Для решения этих вопросов при Росстандарте был сформирован технический комитет, который ведет работу по созданию нормативной документации в сфере аддитивных технологий.

5) Рост активности разработчиков новых материалов для аддитивного производства подтверждается значительным увеличением числа новых патентов: если в прошлом году появилось только 3 новых патента, то в этом году - уже 33. Также отмечена тенденция на снижение стоимости материалов, вызванная увеличением числа производителей и совершенствованием технологий производства. А государство, в свою очередь, видимо, представит свою программу поддержки в 2016 году: Минпромторгу поручено подготовить соответствующий раздел госпрограммы по развитию промышленности и повышению ее конкурентоспособности.

Для решения этих проблем мы предлагаем следующее:

1. Что касается кадрового резерва по первой проблеме. Мы предлагаем подготовить предложения в Министерство образования и науки Российской Федерации по созданию универсальной системы сквозного обучения специалистов в области аддитивных технологий к новому учебному году в образовательных учреждениях нашей страны. На это нужно сделать упор и создать все условия, чтобы молодые люди постигали данную дисциплину, ведь кадровый резерв очень важен.

2. Производство страдает от отсутствия нормативно-правовой базы, которая регламентирует применение аддитивных технологий и материалов в промышленности. Предприятия не могут применять несертифицированные технологии. Следует отметить, что здесь, по нашему мнению, возможно формирование технического комитета по стандартизации. Концентрация и координация усилий в этом направлении, создание комплексного подхода к развитию аддитивного производств и соответствующей системы национальных стандартов (включая классификацию материалов, требования к качеству исходного сырья, конструкции, технологии, оборудованию, унификацию форматов компьютерных моделей) могут быть осуществлены на базе создаваемого технического комитета по стандартизации «Аддитивные технологии».

3. Мы считаем, что должна произойти смена позиции государства по данному вопросу. Так, выступая на международном форуме "Открытые инновации", председатель правительства РФ Дмитрий Медведев призвал игроков высокотехнологичной отрасли не преувеличивать роль государства в развитии инноваций: государство не должно "сидеть" во всех технопарках и вкладываться во все проекты. Кто, как не государство может дать толчок и развитие начинающим технологиям. Конечно, чрезмерное вмешательство государства в экономику – не решение проблемы, однако в сферу инновационных проектов частный капитал идти не рискует, поэтому роль государства в этой сфере возрастает. Ему следует правильным образом распределять усилия

4. На наш взгляд, целесообразнее было бы стимулировать промышленное производство и наукоемкие отрасли экономики в целом. Никакая технология не существует сама по себе, и стимулировать развитие какой-то одной из них – не самое целесообразное решение: чтобы изготовить, к примеру, аддитивный станок, вам потребуется тысяча наименований запчастей, большинство из которых будет изготовлена отнюдь не аддитивным способом. Более того, аддитивные технологии сами по себе не являются некоей "панацеей" или "идеальной технологией будущего", поскольку сам принцип реализован уже довольно давно, уверенно развивается, и, как показывает практика, имеет достаточно узкую область ос мысленной применимости. Нынешний же бум в этой области связан, в основном, с тем, что технология

подешевела настолько, что в некоторых своих проявлениях (а именно в виде настольного трехмерного принтера) стала доступна обывателю, который, по моему опыту, сам не знает зачем этот принтер ему нужен, и приобретает его как еще один модный гаджет, который после непродолжительного периода экспериментов потом годами пылиться без дела. Там же, где аддитивные технологии действительно всерьез востребованы - медицина, электроника, машиностроение и так далее - они либо уже давно и с успехом применяются, либо их развитие и внедрение непосредственно связано с развитием самой отрасли. Таким образом, с точки зрения государственного регулирования делать какой-то специальный акцент именно на аддитивных технологиях просто не имеет смысла.

5. Решая проблему объединения крупных компаний, специализирующихся на аддитивных технологиях, мы считаем недостаточным число технологических инновационных кластеров в России. Таких проектов, как "Сколково", должны быть больше, для того, чтобы компании больше кооперировались и активно реализовывали тот потенциал, который у нас есть. Как показывает мировой опыт, решение сложных задач консорциумами специализированных компаний чрезвычайно эффективно.

Аддитивные технологии в России сегодня наиболее быстро развиваются и распространяются в сфере производства и медицины. Однако существует ряд глобальных проблем, которые до сих пор не решены и государство в этих вопросах играет далеко не последнюю роль. Наши меры и решения позволят развиваться данной сфере, а в будущем, и конкурировать с лидирующими на сегодняшний день странами!

Список литературы

1. Официальный сайт Министерства промышленности. Электронный ресурс: http://minpromtorg.gov.ru/press-centre/news/#!rossiya_osvaivaet_additivnye_tehnologii Дата обращения: 09.04.2016

2. Практические аспекты реализации государственной промышленной политики России // Абрамов Р.А., Деев А.А., Соколов М.А.// Москва, 2015

3. Государственное стимулирование аддитивных технологий // Тепляков А.Ю..//Экономика и социум // Москва, 2015. № 4

4. Официальный сайт технопарка «Сколково». Электронный ресурс: http://sk.ru/

5. Официальный сайт ВИАМ. Электронный ресурс: http://viam.ru/news/2519

Москвитина Е.И., Савченков П.М.

АНТИКРИЗИСНОЕ УПРАВЛЕНИЕ МОНОГОРОДАМИ: ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Москвитина Е.И.
Савченков П.М.
Научный руководитель: Семкина О.С.
к.э.н., проф., профессор кафедры «Государственное и муниципальное управление»
ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

В условиях современных вызовов социально-экономического развития России первостепенной задачей становится повышение качества государственного управления, осуществляемого в рамках многоуровневой системы. Неотъемлемым условием устойчивого развития государства является создание благоприятных условий для стабильного развития всех его регионов, в свою очередь, структурными элементами которых являются монопрофильные муниципальные образования, в которых сегодня проживает свыше 15 миллионов человек. Таким образом, разработка и проведение антикризисной политики в отношении моногородов играет важнейшую роль в стимулировании социально-экономического роста российского государства, что обуславливает необходимость выявления ключевых проблем в сфере управления моногородами, изучения зарубежного опыта решения подобных проблем и выявления перспективных направлений повышения качества антикризисного управления монопрофильными муниципальными образования в Российской Федерации.

В международной практике отсутствует единый научный подход к определению понятия «моногород» [2].

Таблица 1 - Понятие «моногород» в зарубежной научной литературе

Термин	**В каких государствах употребляется**	**Содержание термина**	**Примеры городов**
One-Industry Town Single-Industry Town	США Великобритания	Город, в котором принадлежат одной отрасли промышленные предприятия	Бирмингем, Питтсбург
Factory Town Mill Town	США Европа	Город при промышленном предприятии	Манчестер
Company Town	США, Великобритания, Япония, Индия	Город-собственность одной компании	Тойота-Сити, Джамшедпур
Mining Town	США Австралия	Поселение, обеспечивающее деятельность шахты	Теннант-Крик
Railway Town	США Канада	Город, расположенный вблизи железнодорожных развязок	Атланта, Денвер
Resource Town	Канада	Поселение при добывающем предприятии	Глейс-Бэй, Эллиот-Лейк

В России термин, как правило, употребляется в значении населенного пункта, экономическая деятельность которого имеет тесную связь с единственным предприятием (градообразующим) или группой тесно интегрированных между собой предприятий.

Всего на сегодняшний день в России насчитывается 319 моногородов, из них только у 71 города социально-экономическое положение можно назвать стабильным [1], и 41,4% жителей моногородов считают сложившуюся ситуацию терпимой с трудом [9].

Социально-экономическое положение моногородов в России



Рисунок 1- Результаты социологического опроса службы спецсвязи и информации ФСО

Согласно результатам совещания по вопросам стабильного развития моногородов, проведенного президентом Владимиром Путиным, ключевыми проблемами в области развития монопрофильных муниципальных образованиях остаются [8]:

- сильная зависимость от одного-двух градообразующих предприятий;
- высокий уровень безработицы (5,7%);
- низкий уровень социальной ответственности;
- низкие темпы реализации планов по развитию моногородов;
- отсутствие списка инвестиционных проектов.

С подобными проблемами в свое время пришлось бороться и Великобритании. В условиях сотрудничества с Россией в рамках Межправительственного российско-британского комитета по торговле и инвестициям, правительство Великобритании предоставило доклад независимых ученых «Модернизация в России: опыт Великобритании по модернизации и реструктуризации моногородов» [5]. Доклад включает в себя конкретные меры (успешные и безуспешные), применяемые в городах Великобритании.

Главными проблемами, с которыми столкнулись британские моногорода, стали:

- загрязнение окружающей среды, вызвавшие ухудшение здоровья населения;
- отток кадров, в том числе перспективной молодежи;
- высокий уровень безработицы, способствовавший утрате преемственности рабочих профессий у более молодого поколения;
- рост числа безработных среди молодежи в возрасте 16-24 лет;
- недостаточный уровень образования и профессиональной подготовки местными образовательными учреждениями;
- низкий уровень развития транспортной инфраструктуры, ставший препятствием для мобильного передвижения трудовых сил;

Ключевыми направления решения проблем стали:

- строительство новых домов, квартир и социального жилья;
- создание новой транспортной инфраструктуры;

- преобразование и модернизация бывших заводов и промышленных территорий (54 площадки из 107 бывших участков горных промышленных разработок были возвращены в эксплуатацию после регенерации; на территории 44 площадок были построены жилые и офисные здания);
- диверсификация в пользу альтернативных отраслей и новых технологий (например, строительство и сфера услуг);
- введение налоговых льгот на территории предприятий.

В основном стратегии развития моногородов основывались на диверсификации и переориентации экономики, но это не было единственным решением:

- замещение промышленности (Глазго);
- развитие предпринимательства (Саут-Йоркшир);
- создание свободной экономической зоны (Корби);
- создание кластеров (Биоменгем);
- диверсификация экономики, развитие сервисного сектора, стимулирование малого предпринимательства (Ливерпуль и Манчестер).

Основными выводы по опыту Великобритании могут стать следующие:

- Вместо попыток поднять на высокий уровень старые отрасли промышленности, пришедшие в упадок, иногда важно выявить новые перспективные сферы экономики.
- Роль правительства в развитии моногородов может быть как положительной, так и отрицательной:
  - предоставление высококачественной инфраструктуры, переподготовка специалистов, финансовая поддержка молодых предприятий обеспечивают положительный эффект;
  - бюрократические барьеры, препятствующие росту социально-экономического развития государства.

Однако двух городов с одинаковыми проблемами не существует. Опыт Великобритании может только дать некоторые ориентиры того, что может сработать в похожих обстоятельствах в России.

В Российской Федерации сегодня вопросу развития моногородов уделяется особое внимание, внедряются современные инструменты и механизмы развития.

Внешэкономбанком был учрежден Фонд развития моногородов, который занимается софинансированием расходов регионов и муниципалитетов на развитие инфраструктуры. Основной целью фонда является стимулирование инвестиционного развития монопрофильных муниципальных образований и обеспечение занятости населения посредством создания новых рабочих мест. За период 2014 — 2017 гг. в Фонд поступят 29,1 млрд. руб. [6].

Минэкономразвития России был подготовлен «Единый перечень мер поддержки моногородов», в котором существующие инструменты и механизмы поддержки моногородов были сведены в единый документ, что в значительной степени упростило организацию работы в данной сфере.

На базе социальной сети «ВКонтакте» планируется создать платформу по взаимодействию федеральных и муниципальных властей с населением и субъектами бизнеса в отношении развития моногородов. Основная причина выбора данной платформы состоит в избежание дополнительных затрат на создание новой. При этом, первый вице-премьер Игорь Шувалов отмечает, что политический контекст будет исключен из функционирования данной платформы.

Довольно популярным механизмом стимулирования экономики российских моногородов сегодня является создание в них территорий опережающего социально-экономического развития (ТОР). На совещании регионального правительства с участием руководства государственной корпорации «Росатом», губернатору Борису Дубровскому был представлен проект создания в Челябинской области территорий опережающего развития в закрытых административно-территориальных образованиях с определением их специализации:

- г. Озерск – новые технологии и материалы;
- г. Снежинск – продукция нефтегазового и энергетического секторов;
- г. Трехгорный – станкостроение и точное машиностроение [7].

Создание ТОР обеспечит следующие преимущества:

- создание новых предприятий (повышение эффективности политики импортозамещения), в том числе на основе государственно-частного партнерства [4];
- обеспечение занятости населения (повышение уровня жизни населения);
- повышение инвестиционной привлекательности (особый налоговый режим).

В дополнение к реализуемым мерам можно предложить следующие направление, на котором необходимо сосредоточить внимание на региональном и муниципальном уровне.

1. Организация профессионально-делового туризма, в том числе для студентов экономических специальностей:

➢ условия для изучения зарубежного опыта в той или иной отрасли, позволяя организациям совершенствоваться в различных направлениях деятельности, расширять связи, заключать новые контракты и в целом выходить на новый уровень деловых отношений.

➢ существенный стимулом инвестиционного развития моногорода: более привлекательными регионами для деловых поездок становятся те, которые имеют высокий инвестиционный потенциал;

➢ источник доходов для принимающей стороны (моногорода): согласно данным туристской организации, расходы бизнес-туристов превышают затраты отдыхающих более чем в 2 раза;

➢ преимущество перед другими видами туризма – возможность организации поездок вне зависимости от сезонного фактора (в структуре деловых поездок преобладают командировки, конгрессные туры, поездки на выставки и ярмарки, инсентив-туры);

➢ профессионально-деловые туристы довольно часто выступают в роли инструмента формирования пиар - стратегии территории: высокий уровень организации условий для бизнес-гостей может способствовать продвижению имиджа моногорода.

В Российской Федерации около 20 регионов имеют потенциал для активного развития делового туризма: Москва, Краснодарский край, Санкт-Петербург, Московская область, Нижегородская область, Новосибирская область, Кемеровская область, Красноярский край, Свердловская область, Омская область.

2. Сотрудничество с такими компаниями, как, например, Changellenge, в области организации проектов по разработке кейсов и проведению чемпионатов.

Основное содержание кейсов – предложения по развитию конкретных градообразующих предприятий. В роли заказчика могут выступать как владелец предприятия, так и администрация монопрофильного муниципального образования.

Включение кейсов в олимпиадные задания для студентов позволит получить свежий современный взгляд продвинутой молодежи на проблемы моногородов.

Таким образом, в рамках антикризисных мер государство поддержало и продолжает осуществлять поддержку моногородов. Однако рассчитывать исключительно на федеральную помощь в решении проблем моногородов нерационально [3]. Необходимо взаимодействие региональных руководителей, руководителей муниципальных образований, собственников градообразующих предприятий и потенциальных инвесторов.

Список литературы

1. Распоряжение Правительства РФ от 29.07.2014 N 1398-р (ред. от 24.11.2015) «Об утверждении перечня монопрофильных муниципальных образований Российской Федерации (моногородов)»

2. Развитие моногородов России: монография / колл. авт. под ред. д-ра экон. наук, проф. И.Н. Ильиной. М.: Финансовый университет, 2013. 168 с.

3. Бутова Т.В. Методологические основания взаимодействия властных структур и бизнеса в современной экономике. В сборнике «Современные корпоративные стратегии и технологии в России. Сборник научных статей в 3-х частях. Фин. ун-т при Правительстве Рос. Федерации (Фин ун-т); [науч. ред. д.э.н., проф. И.Ю. Беляева]..Москва, 2015. С. 50-54.

4. Семкина О.С. Использование земельных ресурсов в рамках государственно-частного партнерства. Экономика и предпринимательство. 2016. №1-1 (66-1). С. 330-333

5. Модернизация в России: опыт Великобритании по модернизации и реструктуризации моногородов. Правительство Великобритании. Сайт посольства. [Электронный ресурс] URL: http://ukinrussia.fco.gov.uk

6. Некоммерческая организация «Фонд развития моногородов». Официальный сайт. [Электронный ресурс] URL: http://www.frmrus.ru/

7. Озерск, Снежинск и Трехгорный могут стать территориями опережающего развития. Официальный сайт Губернатора Челябинской области. [Электронный ресурс] URL: http://gubernator74.ru/news/ozersk-snezhinsk-itrehgornyy-mogut-stat-territoriyami-operezhayushchego-razvitiya-19445 - 28.10.2015

8. Совещание по вопросам стабильного развития моногородов. Администрация Президента России 2016 год. [Электронный ресурс] URL: http://kremlin.ru/events/president/news/20873 – 28.04. 2014 г.

9. Терпится с трудом: ФСО замерила экономическое самочувствие в моногородах. Сообщения и материалы информационного агентства «РБК» [Электронный ресурс] URL:

10. http://www.rbc.ru/economics/24/02/2016/56cdb2b69a7947557237c6c3 - 25.02.2016г.

Резанова О.О., Никифорова Т.Ю.

СТИМУЛИРОВАНИЕ РАЗВИТИЯ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА РОССИИ

Резанова О.О.
Никифорова Т.Ю.
Научный руководитель: Шубцова Л.В.
к.э.н., доц., доцент кафедры «Государственное и муниципальное управление»
ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

В настоящее время экономика Российской Федерации находится в тяжелом положении. Начавшийся в марте 2014 года кризис и введение международных экономических санкций против России показали высокую зависимость нашей страны от продукции агропромышленного комплекса, производимой за рубежом. Поэтому в настоящий момент перед Российской Федерацией стоит задача стимулирования развития агропромышленного комплекса, повышения его конкурентоспособности, повышения экспортного потенциала отраслей АПК.

Агропромышленный комплекс включает в себя ряд экономически взаимосвязанных отраслей, которые специализируются на производстве, промышленной переработке, хранении и реализации сельскохозяйственной продукции, а также отрасли, которые обеспечивают сельское хозяйство и перерабатывающую промышленность средствами производства и сельское хозяйство производственным обслуживанием. В последнее время идут существенные преобразования во всех сферах АПК – реорганизация методов, способов, форм, средств производства, формирование новых подходов и программ, направленных на повышение эффективности производства и улучшению продовольственной ситуации в стране.

Государство оказывает поддержку в развитии агропромышленного комплекса преимущественно в форме предоставления субсидий, дотаций, налоговых льгот для сельскохозяйственных товаропроизводителей, кредитования и инвестирования сельскохозяйственных проектов, государственных заказов. Государством реализуются федеральные целевые программы «Устойчивое развитие сельских территорий на 2014-2017

годы и на период до 2020 года» и «Развитие мелиорации земель сельскохозяйственного назначения России на 2014-2020 годы», в рамках которых также предусмотрены меры господдержки предпринимательства в АПК. Также государство поддерживает начинающий фермеров: предоставляет гранты на создание крестьянского хозяйства, на бытовое обустройство, субсидирует инвестиционные кредиты, лизинг сельскохозяйственной техники, оборудования и скота, организует конкурсы, где можно заявить о своем производстве, найти партнеров и покупателей продукции, получить представление о передовых технологиях и инновациях в отрасли.

Однако существуют проблемы, которым уделяется недостаточное внимание. К ним можно отнести следующее:

1) Недостаточная поддержка государства в части подготовки и закрепления на селе высококвалифицированных кадров.

2) Высокий физический и моральный износ основных средств и низкий объем инвестиций в основной капитал. Нехватка свободных денежных средств не позволяет большинству предприятий проводить полноценную техническую и технологическую модернизацию основных фондов.

3) Высокая стоимость арендуемых территорий. Стоит отметить, что в настоящее время аренда земель сельскохозяйственного назначения является самой распространенной формой использования данных территорий.

4) Рост цен на земли сельскохозяйственного назначения. Это приводит к образованию невостребованных земель, и, как следствие, к нерентабельности производства сельскохозяйственной продукции.

5) Несбалансированное развитие звеньев агропромышленного комплекса. Структура АПК России имеет определенные структурные диспропорции. Ее нормальному развитию препятствует неразвитость рынка средств производства, потому что сфера агропромышленного комплекса, обеспечивающая сельское хозяйство средствами производства, находится в упадке, а огромный диспаритет цен на промышленную и сельскохозяйственную продукцию не позволяет сельхозпредприятиям приобретать технику и удобрения.

6) Отсутствие собственности у самих фермеров.

7) Проблема слабой конкурентоспособности и низких объемов производства продукции сельскохозяйственного машиностроения. В агропромышленном секторе сохраняется дефицит техники, слабо развивается сельскохозяйственное машиностроение, наблюдается ухудшение материально-технической базы сельскохозяйственных организаций: с каждым годом происходит спад количества комбайнов и тракторов на 1000 га пашни (рис. 1), снижается показатель парка основных видов техники, количество приобретенной новой техники практически не изменяется.

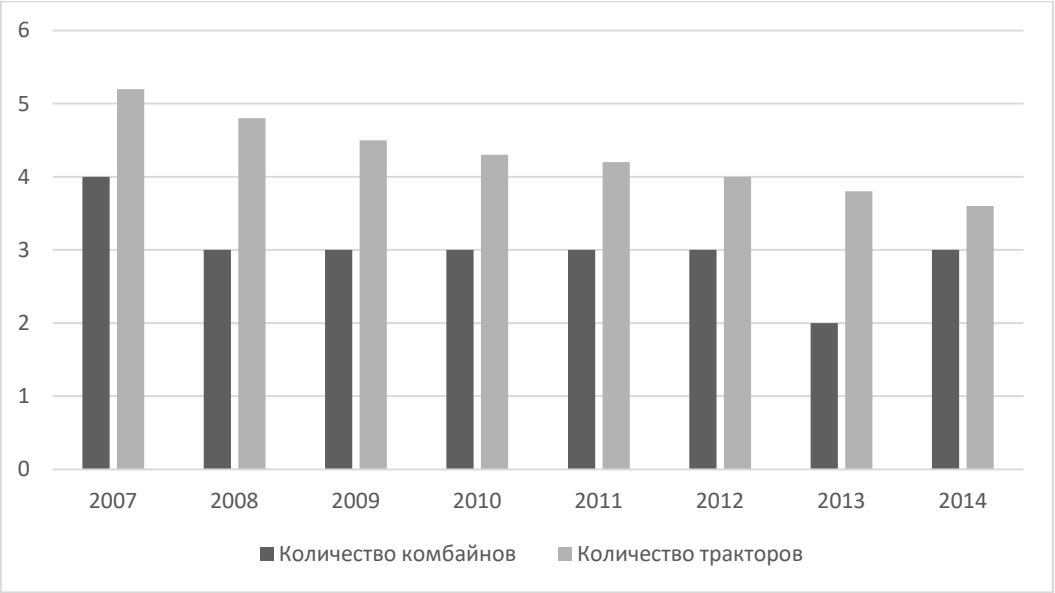


Рисунок 48 - Количество комбайнов и тракторов на 1000 га пашни

При этом идет устойчивое увеличение нагрузки пашни на один трактор (рис. 2). Аналогичные тенденции наблюдаются и в обеспечении средствами производства животноводства и кормопроизводства. Это существенно снижает конкурентоспособность продукции сельского хозяйства и АПК в целом.

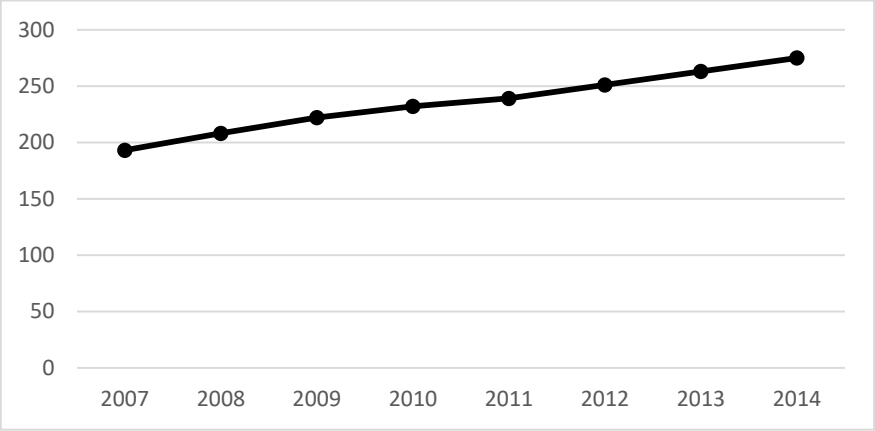


Рисунок 49 - Нагрузка пашни на один трактор

На наш взгляд, последней проблеме необходимо уделить особое внимание, поскольку она является одной из самых значимых проблем. На сегодняшний день необходимо активно расширять спектр инструментов государственного регулирования сельскохозяйственного машиностроения. Те меры господдержки сельхозмашиностроения, которые существуют сейчас, ограничены и малоэффективны.

Меры государства должны быть направлены на развитие производства машин для сельскохозяйственных нужд. В последующем нужно будет не только повысить количество заводов, которые занимаются их созданием, или провести их модернизацию, но и проконтролировать, чтобы это оборудование было доведено в конкретные регионы, в которых оно необходимо. Также следует отметить, что необходимо осуществлять контроль за качеством данной техники.

Следует отметить, что нет узконаправленного для стимулирования сельхозмашин инструментария. На наш взгляд следует использовать:

- Софинансирование кредитов. Софинансирование кредита будет осуществляться при оплате кредита на приобретение необходимых материалов, обновление материально-

технической базы процесса производства. Две трети суммы, которая начисляется в счет процентов, будет выплачиваться государством. В участии государственной программы софинансирования должны привлекаться государственные банки.

- Софинансирование процентной ставки. Также важным инструментом может стать софинансирование процентной ставки. В данном случае субсидированию подлежат процентные ставки, то есть при заключении договора кредита процентная ставка по нему для производителей сельскохозяйственной техники будет уменьшена на две трети.
- Гарантии. Необходимо использовать систему гарантий для производителей сельскохозяйственного машиностроения. Для этого необходимо создать гарантийное агентство, которое будет заниматься предоставлением гарантий для получение дополнительного финансирования, то есть обеспечение привлечения средств, которые в случае отсутствия гарантий не были бы привлечены, либо были бы привлечены по более высоким ставкам. Государственные органы будут полностью ответственны за определение политики агентства и контроль ее реализации Получение дополнительного финансирования планируется осуществлять за счет диверсификация рисков. Агентство будет частично брать на себя риски, возникающие в процессе производства. Гарантии могут способствовать преодолению залоговых ограничений.
- Организация Фонда сельскохозяйственного машиностроения. В настоящий момент подобной организации не существует. Деятельность Фонда направлена на содействие развитию сельскохозяйственного машиностроения. Целью Фонда финансирования сельскохозяйственного машиностроения является оказание помощи предприятиям, осуществляющим производство сельскохозяйственной техники. Для достижения данных целей Фонд осуществляет финансовую помощь производителям сельскохозяйственной техники, которые непосредственно работают с Фондом. Фонд финансирования предприятий осуществляет финансирование инвестиционных проектов под низкие процентные ставки. Условия финансирования данных инвестиционных проектов определяются Фондом индивидуально.

Наличие современной техники в совокупности с инструментами стимулирования может дать новый скачок для развития сельскохозяйственной продукции, улучшить ее качество и увеличить ее производство для обеспечения как внутренней потребности страны, так и в мировом масштабе.

Ускоренное опережающее развитие сельскохозяйственного машиностроения будет особенно эффективно с точки зрения позитивных изменений в структуре национальной экономики и российского экспорта. Стимулирование развития предприятий сельскохозяйственной техники приведет к повышению качества производства сельскохозяйственного машиностроения, что, в свою очередь, повлияет на объемы производств агропромышленного комплекса. Увеличение объемов производства продовольственной продукции повысит качество жизни населения, поспособствует обеспечению населения данной продукцией, уменьшит зависимость Российской экономики от импорта продовольственной продукции.

Список литературы

1. Постановление Правительства Российской Федерации от 27 декабря 2012 г. N 1432 «Об утверждении Правил предоставления субсидий производителям сельскохозяйственной техники».

2. Барсукова С.Ю. Неформальные способы реализации формальных намерений, Или как реализуется Приоритетный национальный проект «Развитие АПК» // Препринт WP4/2007/02. – М.: ГУ-ВШЭ, 2007. – 56 с.

3. Серова Е.В., Шик О.В. Национальный проект «Развитие АПК»: состояние и перспективы // Национальные проекты. 2007. № 1.

4. Официальный сайт Министерства промышленности и торговли РФ [электронный ресурс]. – URL:http://minpromtorg.gov.ru/ (дата обращения: 13.03.2016).

5. Официальный сайт Министерства сельского хозяйства РФ [электронный ресурс]. – URL: http://www.mcx.ru/ (дата обращения: 13.03.2016).

6. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики РФ [электронный ресурс]. – URL: http://www.gks.ru/ (дата обращения: 13.03.2016).

7. Справочник о мерах и направлениях государственной поддержки агропромышленного комплекса Российской Федерации [электронный ресурс]. – URL: http://www.gp.specagro.ru/ (дата обращения: 13.03.2016).

Романова Е.С.

РОЛЬ ГОСУДАРСТВЕННОГО БЮДЖЕТА В СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОМ РАЗВИТИИ РОССИИ

Романова Е.С.
Научный руководитель: Бутова Т.В.
к.э.н., доц., декан подготовительного факультета (для иностранных граждан),
доцент кафедры «Государственное и муниципальное управление»
ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

Бюджет - форма образования и расходования денежных средств, предназначенных для финансового обеспечения задач и функций государства и местного самоуправления [1]. Бюджет является главным рычагом государства в отношении стимулирования социально-экономического развития страны.

Его роль в развитии общества заключается в следующем:

1. С помощью бюджета государство может влиять на развитие экономики. Составляя смету доходов и расходов, государство сосредотачивает в своих руках денежные средства для проведения социальной и экономической политики, преодоления кризиса в экономике.

2. Для социальных преобразований, повышения уровня социального обслуживания населения страны, выравнивания социальных последствий расслоения граждан по их материальному положению необходима материальная база. Она состоит из бюджетных средств в совокупности с внебюджетными фондами.

В настоящее время у нас в стране сложилась не простая экономическая ситуация. В 2010-2012 гг. российская экономика восстановилась после кризиса и более того превзошла докризисны уровень по многим, но уже в 2013-2014 гг. началась стагнация.

В 2013 г. прирост Валового внутреннего продукта[354] снизился в 3 раза по сравнению с 2012 г. и остановился на отметке в 1,3%. Рост промышленности был практически на нулевом уровне, строительство сократилось на 1,5, инвестиции на 0,3%, а производство оборудования и машин и вовсе на 3,4%. Со второй половины 2014 г. начало происходить усиление негативной динамики социально-экономического развития страны, причинами послужило следующие факторы:

1. экономические санкции против России. Самым сильным ударом в данной ситуации стало ограничение доступа на международные финансовые рынки. Следствием этого стало усиление оттока капитала.В 2014 г. он составил 151,5 млрд. долл.;

2. падение покупательной возможности рубля, из-за снижение цен на нефть.

3. введенные Россией ответные санкции, в большей степени здесь повлияло эмбарго на ввоз продовольственных товаров, в особенности из стран Европейского Союза.

Все эти причины привели к быстрому росту цен. Месячная инфляция во второй половине 2014 г. превысила 16%, в 2015 г. снижение до 13%. В первой половине 2015 г. золотовалютный резерв резко сократился до 360 млрд. с 530 млрд. долл. Причиной послужили валютный дефицит, возникший из-за оттока капитала. В период дефицита потребовалось ускоренно расходовать сбережения золотовалютных резервов, чтобы не дать банкам и

[354] Здесь и далее аббревиатура ВВП.

предприятиям (в особенности государственным) превратиться в банкротов и вернуть долги иностранным инвесторам без крупного перекредитования.

Как мы писали выше в 2013-2014 гг. начался процесс стагнации, в добавление к нему началась инфляция, что привело к стагфляции. Стагфляция - крайне негативный экономический процесс, при котором происходит повышение цен на товары одновременно с возрастанием стоимости денег при росте кредитных ставок. Если для выхода из кризиса государство снижает процентную ставку и параллельно снижает цены, что обычно обеспечивает экономический рост, то для выхода из стагфляции этот механизм не подходит, так как он привел бы только к увеличению инфляции. Стагфляция протекает дольше кризиса, и выйти из нее гораздо труднее и болезненнее.

Мы считаем, что для выхода из столь непростой экономической ситуации необходимо проведение следующих мероприятий:

Во-первых, государственный бюджет должен включать большой раздел, отводимый под средства для стимулирования тех отраслей, которые в обозримом будущем способствовали бы социально-экономическому развитию не только отдельно взятых регионов, но и всей страны. Не подвергается сомнению и тот факт, что небольшую часть средств следует направить на стимулирование отдельных организаций сельскохозяйственного сектора, а также на выдачи ипотечных кредитов некоторым категориям населения и финансирование средних и малых предприятий.

А во-вторых, государственный бюджет Российской Федерации должен быть ориентирован на социально-экономическое развитие в целом, в то время как финансирование отдельных статей бюджета необходимо направить на конкретные конечные результаты финансируемой сферы. Для этого необходимо перейти к такому бюджету, который будет составлен с учетом дефицита до 3 % ВВП , и с учетом выпуска Казначейством долговременных ценных бумаг под 3-5% годовых, чтобы этот дефицит покрыть.

Обратимся к зарубежному опыту. Модель дефицитного бюджета широко используется другими странами с относительно устойчивым развитием. В еврозоне установлена норма допустимости дефицита бюджета, которая не выходит за границы 3 % Внутреннего валового продукта. Однако на практике оказывается, что ежегодно несколько стран, которые являются членами ЕС регулярно и практически на постоянной основе эту границу превышают. А если обратиться к посткризисному времени 2008-2009 гг., то озвученный выше дефицит в большинстве этих стран составил 5% ВВП и даже более. К сегодняшнему дню все больше развитых стран прибегают к использованию тех возможностей, которые предоставляются дефицитным бюджетом по той простой причине, что именно такой вид бюджета имеет ряд важных преимуществ, основные из которых представлены ниже:

1. Дефициту бюджета отводится одна из самых важных ролей в формировании рынка ценных бумаг. При дефицитном бюджете Казначейство выпускает ценные бумаги под определенный процент. Их приобретают организации,население, иностранные инвесторы. Нужно помнить, что государственные ценные бумаги имеют более высокую надежность и меньшую волатильность, по сравнению с, к примеру, акциями частных компаний. Это становится весовым основанием для того, чтобы государственные обязательства давали возможность формирования пакетов ценных бумаг с абсолютно разными рисками. Таки образом, происходит стимулирование сбережения как граждан, так и организаций.

2. Процесс выпуска ценных бумаг (если он преследует цель покрыть дефицит бюджета) оказывается очень важным при формировании в стране фонда так называемых «длинных» денег, которые остро необходимы инвестициям. Казначейство выпускает часть ценных бумаг на довольно продолжительные сроки. Центральный банк или различные государственные фонды (к примеру, для ипотечного финансирования) и другие финансовые организации за счет приобретения таких долговременных бумаг производят процесс формирования определенной части своих активов в виде «длинных» денег; а потом уже посредством их залога получают право выдавать инвестиционные кредиты, выступающие одним из самых эффективных источников финансирования различных проектов разного характера.

Инвестиционный кредит отличается своей эффективностью по причине собственной возвратности. А для этого проект должен стать окупаемым, то есть начать генерировать соответствующую прибыль, что предполагает принятие на каждом этапе инвестирования эффективных решений, использование имеющихся средств только по назначению, введение режима экономии для того, чтобы вернуть взятые ранее деньги. Однако в то же время инвестиционный кредит расширяет возможности частных организаций в плане развития бизнеса. И это является наиболее гибким инструментом для привлечения дополнительных инвестиций по сравнению с тем же формированием этих инвестиций за счет собственных средств. Инвестиционный кредит сегодня приобретает особую значимость и важность для Российской Федерации по той причине, что он является одним из наилучших антикоррупционных средств, а также способом использования инвестиций строго по прямому назначению.

Мы считаем, что Россия необходимо было воспользоваться данным опытом зарубежных стран еще в 2015г., когда бюджет предусматривал дефицит в размере 3,8% ВВП. Однако такой дефицит не используется для мобилизации дополнительных инвестиций, преодоления процесса рецессии или же стабилизации сложившейся социально-экономической ситуации. Более грамотным решением было бы в счет этого дефицита выпустить долговременные ценные бумаги и продать их под 3-5% годовых Центральному Банку Российской Федерации, Внешэкономбанку, Агентству по ипотечному кредитованию или другим финансовым и банковским структурам. Такие организации, в свою очередь, под залог образованных «длинных» пассивов могли бы предоставить инвестиционные кредиты банкам коммерческим, что в последствии позволило бы избежать падения инвестиций в 2015 г. и создать условия для улучшения социально-экономической ситуации в 2016 г. К тому же это бы помогло в сохранении Резервного фонда.

Список литературы

1. Федеральный закон "Бюджетный кодекс Российской Федерации" от 31.07.1998 N 145-ФЗ (ред. от 15.02.2016),ст. 6.

2. Афонцев С. (2015). Выход из кризиса в условиях санкций: миссия невыполнима? // Вопросыэкономики.

3. Бюджетная система России: Учебник для вузов / Под ред. проф. Г.В. Поляка. М.: ЮНИТИ, 2010.

4. Тимохина Е. (2011). Анализ устойчивости федерального бюджета России в период кризиса // Вопросы экономики.

5. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики: http//www.gks.ru.

6. Министерство финансов Российской Федерации: http//www1.minfin.ru

Тимошенко К.А.

РЕГИОНАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА ОБЕСПЕЧЕНИЯ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ (НА ПРИМЕРЕ ПЕНЗЕНСКОЙ ОБЛАСТИ)

Тимошенко К.А.
Научный руководитель: Панина О.В.
к.э.н., доц., зам. зав. кафедрой «Государственное и муниципальное управление»
ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

Продовольственная безопасность как составляющая экономической безопасности - один из важнейших аспектов национальной политики. Под продовольственной безопасностью подразумевается «совокупность экономических отношений в обществе, возникающих по поводу обеспечения всех его членов продуктами питания, соответствующими нормативам по качеству и количеству».[355] Необходимость повышения внимания к теоретическим и практическим аспектам продовольственной независимости объясняется тем фактом, что Российская Федерация по глобальному индексу продовольственной безопасности занимает лишь 29-е место. Обеспечение продовольствием населения страны осложнилось в связи с ограничением ввоза отдельных продуктов питания из стран, поддержавших режим санкций. В связи с этим целью работы является выявить значение государственной поддержки региональных сельхозтоваропроизводителей в условиях новых экономических реалий для обеспечения продовольственной безопасности страны в целом.

Насыщенность внутреннего потребительского рынка России отечественной продукцией составляет по зерну 76%, по мясу и мясопродуктам – 67%, по овощам и бахчевым – 43%. Данные показатели говорят о том, что у нас по-прежнему существует колоссальный резерв для развития отечественного сельского хозяйства и пищевой промышленности.

В РФ основным документом, содержащим требования к продовольственной безопасности, является «Доктрина продовольственной безопасности Российской Федерации», утверждённая 30 января 2010 года. Стратегической целью продовольственной безопасности является обеспечение населения страны безопасной сельскохозяйственной продукцией, рыбной и иной продукцией из водных биоресурсов и продовольствием. Гарантией её достижения является стабильность внутреннего производства, а также наличие необходимых резервов и запасов.

В соответствии с Доктриной основными задачами обеспечения продовольственной безопасности независимо от изменения внешних и внутренних условий являются:

- своевременное прогнозирование, выявление и предотвращение внутренних и внешних угроз продовольственной безопасности, минимизация их негативных последствий за счёт постоянной готовности системы обеспечения граждан пищевыми продуктами;
- устойчивое развитие отечественного производства продовольствия и сырья, достаточное для обеспечения продовольственной независимости страны;
- достижение и поддержание физической и экономической доступности для каждого гражданина страны безопасных пищевых продуктов в объёмах и ассортименте, которые соответствуют установленным рациональным нормам потребления пищевых продуктов;
- обеспечение безопасности пищевых продуктов.

Интересно, что только по мясу и субпродуктам, поступавшим ранее из США и ЕС, потребуется импортозамещение в объёме 760 тыс. тонн в год. По расчётам специалистов, программа импортозамещения основных продовольственных товаров до 2020 года обойдётся в 636 млрд руб. Существенную поддержку должна получить отрасль животноводства – это более 250 млрд руб. Произойдёт увеличение объёмов поддержки растениеводства на 178 млрд руб. (в том числе на 35 млрд руб. в 2015 году).

[355] Малюк Л.И., Павлов А.Ю. Развитие рынка свинины как фактор обеспечения продовольственной безопасности России / монография – Пенза: Формат, 2015, 132 с.

Продовольственную безопасность можно оценивать на разных уровнях: на уровне страны в целом и на уровне региона в отдельности. Региональный подход обуславливается большой территорией страны, различием климатических условий, экономической и демографической ситуацией в разных «уголках» нашего государства. Особенности решения проблем продовольственной безопасности на уровне региона мы рассмотрим на примере Пензенской области Приволжского федерального округа. Аграрный сектор экономики Пензенской области характеризуется следующими данными:

- земли сельскохозяйственного назначения составляют 70,9% общей площади земельного фонда;
- 33% общего числа населения области составляет сельское население.

Формирование продовольственных ресурсов региона происходит, во-первых, за счёт собственного производства, во-вторых, за счёт ввоза продовольствия из соседних областей, стран дальнего и ближнего зарубежья. Пензенская область является регионом, практически полностью обеспечивающим население продукцией местных сельхозпроизводителей. Анализ самообеспечения сельскохозяйственной продукцией Пензенской области показывает, что самообеспечение достигнуто по мясу, картофелю и овощам. Из таблицы 1 видно, что уровень самообеспечения Пензенской области по мясной продукции возрастает с каждым годом, а это говорит о процветании животноводства в регионе.

Таблица 1 - Уровень самообеспечения Пензенской области (отношение производства продукции к её внутреннему потреблению) в процентах

	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Мясо	99,6	111,7	115,2	114,1	127,5	131,2	145,7	157,7
Молоко	112,2	113,5	114,2	109,8	103,3	106,7	107,6	97,8
Яйца	78,4	81,7	81,4	95,8	94,0	92,0	92,7	90,7
Картофель	106,8	101,7	104,1	114,6	28,6	179,6	116,3	113,5
Овощи и продов. бахч. культуры	93,8	87,8	90,3	98,1	75,7	104,8	106,8	112,4

Государственная политика, направленная на обеспечение продовольственной независимости страны, должна отвечать нескольким взаимосвязанным критериям, направленным непосредственно на поддержку производителей:

1) финансовая поддержка сельскохозяйственных производителей;
2) развитие конкуренции среди товаропроизводителей сельскохозяйственной продукции;
3) обеспечение свободного доступа на рынок сельскохозяйственной продукции фермерским и личным хозяйствам;
4) формирование и повышение спроса населения на сельскохозяйственную продукцию.

В условиях экономических санкций возрастает роль государственного регулирования агропродовольственного сектора экономики Российской Федерации. В Пензенской области обеспечение продовольственной безопасности в основном достигается через программно-целевой подход. В регионе реализуется целая серия региональных программ, направленных на достижение устойчивого экономического роста во всех сферах агропромышленного комплекса, и в первую очередь, в его центральном звене – сельском хозяйстве. Потребуются дополнительные ассигнования, особенно для отрасли животноводства, понёсшей самые серьёзные разрушения за годы современных аграрных реформ. Сейчас в сфере кредитования в Пензенской области выделяются субсидии на возмещение части затрат на уплату процентов по краткосрочным кредитам и по инвестиционным кредитам, привлеченным на развитие животноводства, переработки и развития инфраструктуры и логистического обеспечения рынков продукции животноводства, а также растениеводства и молочного скотоводства.

В работе рассмотрена динамика выделения субсидий на возмещение части процентной ставки по краткосрочным кредитам (займам) на развитие растениеводства, переработки и реализации продукции растениеводства за 4 года: 2013 – «предсанкционный» год, 2014 – год, когда в силу вступило продовольственное эмбарго, 2015 год – год переориентации на внутреннее производство и на 2016 год представлены планируемые показатели. Так, в 2013 году размер субсидий составил - 351 229 100 млн руб, в 2014 году был несколько ниже, а уже в 2015 году составил – более 8 млрд руб. Кроме того, субсидии на возмещение части процентной ставки по краткосрочным кредитам (займам) на развитие животноводства в 2013 году составляли - 73 990 600 млн руб, а в 2015 году – более 7,5 млрд руб. Конечно же, такие значительные увеличения размеров субсидий свидетельствуют о повышении роли сельского хозяйства в дальнейшем развитии страны с учётом новых экономических условий.

Субсидии выделяются как на экстенсивное развитие в виде поддержки освоения новых территорий, расширения производства, так и на интенсивное в виде поддержки технологической модернизации производств. Так, например, с целью увеличения урожайности и качества выращиваемых сельскохозяйственных культур в 2014 году было увеличено число посевных площадей наиболее рентабельных сельскохозяйственных культур. В результате объем валовой продукции растениеводства в 2014 году составил 26,7 млрд. рублей, что на 1,8% больше уровня 2013 года.

Для доказательства обоснованности увеличения государственной поддержки сельского хозяйства перейдём к динамике такого показателя, как объем валовой продукции в хозяйствах всех категорий, который за 2014 год составил 49,7 млрд. рублей, а индекс производства продукции сельского хозяйства составил 100,3% к уровню 2013 года. По итогам 2015 года объем валовой продукции в хозяйствах всех категорий составил 80,6 млрд рублей, по данному показателю Пензенская область занимает первое место среди регионов Приволжского федерального округа.

После анализа существующей ситуации в сельском хозяйстве Пензенской области хотелось бы предложить несколько путей совершенствования состояния сельского хозяйства в регионе. В регионе следует уделить внимание следующим аспектам:

1. Повышение информационную обеспеченность сельскохозяйственных предприятий о действующих федеральных, областных программах, изменениях в налоговом законодательстве, новостях и технологиях в сфере АПК. Повысив осведомлённость граждан о существующих мероприятиях, возрастёт их степень участия и как следствие повысится общий уровень развития сельского хозяйства.
2. Обеспечение инфраструктурой (элеваторы, овощехранилища). Нехватка сертифицированных элеваторов делает крайне затратной доставку зерна. Дополнительное оборудование позволит минимизировать издержки производителей.
3. Соответствие инфраструктуры современным автоматизированным и энергоэффективным технологиям в сельском хозяйстве. Это позволит снизить себестоимость производства сельскохозяйственной продукции.
4. Предоставление «налоговых каникул» в сезоны спада реализации продукции. Производителям молока – в феврале-мае, производителям продукции растениеводства – в апреле-августе. Это позволит снизить налоговое бремя на производителей сельскохозяйственной продукции и даст стимул к развитию.

На примере Пензенской области Приволжского федерального округа мы убедились, что введение продовольственного эмбарго повлекло мощное развитие сельского хозяйства, вызванное, в первую очередь, возросшей государственной поддержкой. Только при взвешенной, протекционистской, целенаправленной аграрной государственной политике возможно обеспечить эффективность отечественного агропродовольственного рынка, а также достойную поддержку, защиту и конкурентоспособность российских аграриев как на внутреннем рынке, так и на международных рынках.

Список литературы

1. Доктрина продовольственной безопасности Российской Федерации (проект) // ЭКОС-информ. – 2008. - №11. – с.10-24

2. Концепция национальной безопасности РФ, утверждённая Указом Президента РФ от 10 января 2000 г. №24 // СЗ РФ. – 2000. - №2.

Малюк Л.И., Павлов А.Ю. Развитие рынка свинины как фактор обеспечения продовольственной безопасности России / монография – Пенза: Формат, 2015, 132 с.

4. Распоряжение правительства Пензенской области от 16 октября 2011 г № 612-рП «О состоянии дел в сфере управления земельными ресурсами и использовании земель Пензенской области».– Пенза, 2011. – 5 с.

5. Статистические материалы развития агропромышленного производства России. – М.: Россельхозакадемия, 2014. – 35 с.

6. Официальный сайт Министерства сельского хозяйства Российской Федерации [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://mcx.ru/

7. Официальный сайт Министерства сельского хозяйства Пензенской области [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.mcx-penza.ru/

Чернова Е.В.

ОЦЕНКА ПОТЕНЦИАЛА ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ПРОМЫШЛЕННОСТИРОССИИ

Чернова Е.В.
Научный руководитель: Шубцова Л.В.
к.э.н., доц., доцент кафедры «Государственное и муниципальное управление»
ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

В наше время мировая экономика принимается всё большие масштабы, что связано с её глобальным характером. Это приводит к тому, что усиливается взаимозависимость между странами, государства вынуждены тесно взаимодействовать друг с другом. Глобализированная мировая экономика предполагает, что различные отрасли и компании на мировом рынке подстраиваются под темпы развития других стран, вносят изменения в свои стратегические инициативы с учетом показателей мировой экономики. Можно сказать, что таким образом глобализация приводит не только к положительным импульсам, но и к появлению возможных сбоев и рисков в экономическом развитии предприятий [1].

За последние 20 лет Россия преодолела несколько экономических кризисов, которые привели к попыткам построения новой модели экономического роста – инновационной экономики. Эта модель, характеризующаяся взаимозависимостью между государствами, привела к высокой уязвимости России от политических решений лидеров других стран.

Экономические санкции со стороны западных стран негативно сказываются на развитии России в целом. Можно наблюдать нарушение установленных ранее связей между отраслями и предприятиями, запрет нареализацию в России произведенных на территориях иностранных государств товаров и услуг. В сложившейся ситуации воздействия экономических санкций российская промышленность достаточно негативно ощущает на себе их действие. И даже, несмотря на видимый ранее успех в отраслях, которые успешно начали применять инновационные технологии, уделяя особое внимание модернизации производства, на предприятиях всё равно заметно сократился объём производства, что привело к отказу от долгосрочных вложений. Данный факт можно объяснить сложностью привлечения банковских кредитов и увеличением объемов импорта, с одной стороны, падением спроса и замедлением реализации различной продукции, сокращением рабочих и специалистов – с другой[3].

Из этого можно сделать вывод, что России следует развивать собственные предприятия с учетом необходимости использования эффективных инновационных технологий в

промышленности. При этом новая экономическая модель инноваций в экономике должна строиться с учетом внешнеполитической и экономической обстановки. В этом случае для адаптации экономки к мировым тенденциям и для построения эффективных предприятий важна слаженная работа государства и частного сектора.

Оценка уровня развития промышленности и модернизации в промышленности в России

Инновационное развитие субъектов государства являются показателем уровня развития инноваций в стране. Сейчас инновации считаются ключевым фактором, который напрямую влияет на конкурентоспособность региона и его последующий рост в экономике. В данный момент внутри регионов активно применяется политика, направленная на развитие инновационных методов управления и технологий. Но инновационное развитие отдельных субъектов РФ уже на данный момент не является одинаковым, поэтому сегодня изучение этого аспекта приобретает особую актуальность.

Как уже было сказано, регионы Российской Федерации дифференцированы по уровню инновационного развития. Наряду с этим, целью данного проекта является определение приоритетных регионов РФ, в которых уже сейчас применяются инновационные подходы, а значит, в них и дальше необходимо осуществлять инновационную политику, требующую дополнительных капиталовложений.

Успешная реализация инновационных проектов требует проведения комплексного и внимательного анализа потенциала и текущего состояния внутри регионов, развития науки и техники. Эти факторы важны при рассмотрении вопроса, связанного с оценкой потенциала инновационного развития промышленности России в целом, потому что инновации являются основным механизмом экономического роста.

Прежде всего выясним, что означает термин «инновационный потенциал». Это характеристика возможностей предприятия по осуществлению своих задач за счет применения инновационных технологий. Инновационный потенциал считается одним из наиболее значимых объектов общественного развития. Его результативное применение отражается в развитии различных сфер общества. Показатель инновационного потенциала зависит от наличия научно-исследовательских, проектно-конструкторских, технологических организаций, экспериментальных производств, опытных полигонов, учебных заведений, персонала и технических средств этих организаций.

Для определения инновационного потенциала промышленности внутри регионов будет рассмотрен такой показатель, как инновационная активность организаций. Данный показатель отражает степень применения предприятиями инновационных технологий в течение определенного промежутка времени. Уровень инновационной активности определяется как отношение числа организаций, осуществлявших технологические, организационные или маркетинговые инновации, к общему числу обследованных за определенный период времени организаций в стране, отрасли, регионе и т.д.

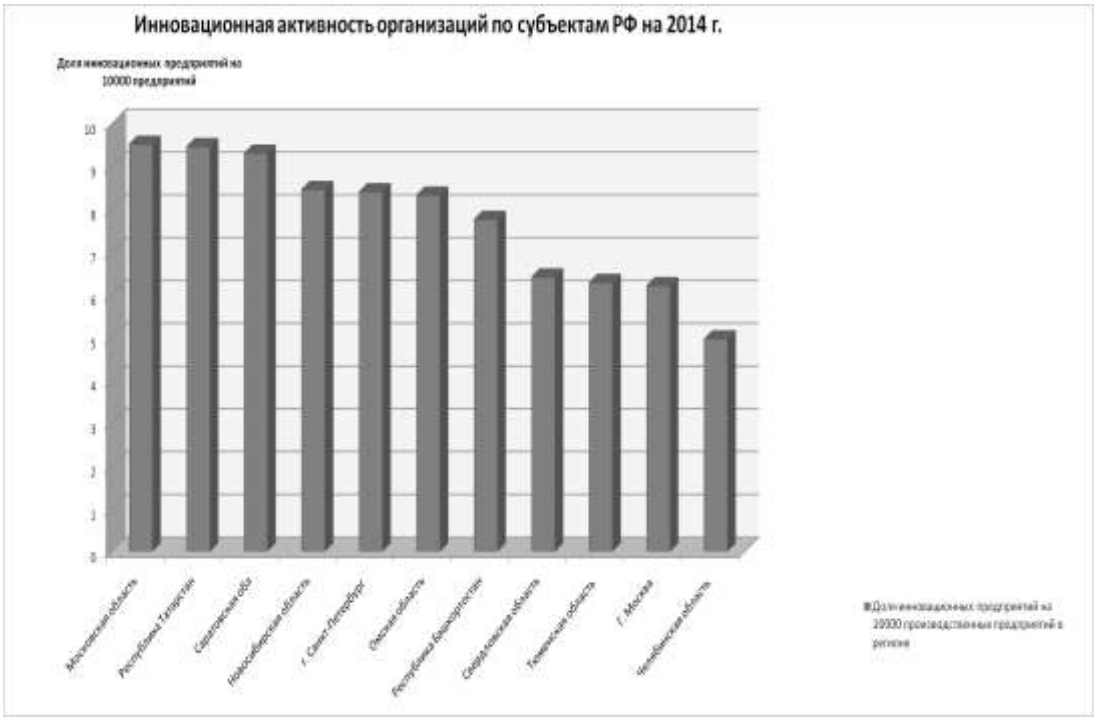
Для определения потенциала инновационной активности внутри субъектов РФ были выделены регионы, в которых уже на данный момент функционирует большое число предприятий, использующих инновационные технологии, и была сделана сравнительная характеристика по этим регионам.

Таблица 35 - Инновационная активность организаций по субъектам РФ на 2014 г.

Субъект РФ	Доля инновационных предприятий на 10000 производственных предприятий в регионе
Московская область	9,51
Республика Татарстан	9,46
Саратовская обл	9,30
Новосибирская область	8,45
г. Санкт-Петербург	8,40
Омская область	8,32
Республика	7,75

Башкортостан	
Свердловская область	6,41
Тюменская область	6,28
г. Москва	6,21
Челябинская область	4,96

По предоставленной информации можно определить, что лидерами по инновационной активности организаций по Российской Федерации являются Московская область, республика Татарстан, Саратовская область. Следующие регионы уже уступают по количественному отношению инновационных предприятий среди всех имеющихся организаций в регионе. Это обусловлено многими факторами, основными из которых являются наличие необходимых ресурсов и институтов развития.



Методы и инструменты стимулирования инноваций в промышленности в РФ

Сейчас в Российской Федерации созданы условия, стимулирующие развитие применения на производственных участках инновационных технологий. Это связано с появлением институциональных структур, финансовых институтов, нормативно-правого регулирования данного вопроса и применением механизмов финансирования (механизмы Инвестиционных и венчурных фондов, промышленно-производственных, технико-внедренческих и туристско-рекреационных особых экономических зон).

В целом выделяют различные методы государственного стимулирования сфер науки и инноваций. По видам воздействия на объект они бывают прямые и косвенные [1].

Прямые методы непосредственно влияют на принимаемые экономическими субъектами решения, а косвенные создают лишь предпосылки для выбора направлений развития, соответствующих экономическим целям государства.

Одновременное и эффективное использование прямых и косвенных методов государственного стимулирования инноваций позволяет действенно активизировать инновационный потенциал страны.

В Российской Федерации на данный момент действуют федеральные целевые программы, связанные с инновационной деятельности. Например, одним из важнейших является Стратегия развития России до 2020 года, Концепция долгосрочного социально-

экономического развития РФ на период до 2020 г. и Стратегия Национальной безопасности РФ до 2020 г.

В рамках реализации этих программ и стратегий заложены основы действующей национальной инновационной системы, предприняты существенные усилия по развитию сектора исследований и разработок, формирования развитой инновационной инфраструктуры, модернизации экономики на основе технологических инноваций[7].

В целом можно сказать, что инструменты, выполняющие функцию стимулирования инновационных технологий в промышленности весьма разнообразны: сейчас действуют финансовые институты развития, к которым принадлежит Инвестиционный фонд РФ, Внешэкономбанк, ОАО «Россельхозбанк», ОАО «Росагролизинг», ОАО «Российский инвестиционный фонд информационно-коммуникационных технологий».

Но государственный бюджет не может полностью обеспечить нужды, требующиеся для инновационного развития промышленного сектора. Также и не представляется реализация этого без какого-либо роста научных открытий и совершенствований. Необходимо, чтобы складывался и развивался спрос среди частного сектора на инновации. Для вовлечения в инновационный процесс отечественной промышленности совместно с государственным стимулированием важно использовать и такие рыночные меры, как техническое регулирование, стандартизацию и контроль.

Зарубежный опыт стимулирования инноваций в промышленном комплексе

Сравним российские способы и методы стимулирования инноваций с теми, которые применяются иностранными государствами, потому что, как показывает мировой опыт, эффективные государственные, экономические, административные механизмы поддержки инноваций способствуют развитию рыночной экономики.

Процесс вложения капитала в инновационные предприятия сильно отличается от традиционных форм финансирования. Как показывает мировая практика, основной источник финансирования появления и работы технологических компаний – это венчурный капитал. Венчурным капиталом называют рисковый, долгосрочный капитал, который инвестируется в недавно появившиеся и быстроразвивающиеся предприятия, среди которых многие являются малыми высокотехнологическими фирмами, занимающиеся НИОКР.

В Соединенных Штатах Америки часто встречаются фонды, или фирмы, венчурного капитала. Эти фонды относятся к формального сектору рынка венчурного капитала. Они являются коммерческими финансовыми организациями, основной целью которых считается получение прибыли путём аккумулирования на счетах финансовых средств и инвестирования их в наиболее интересные проекты с инновациями. Во многих странах, среди которых США и Великобритания, средний размер такого фонда может варьироваться в пределах 50 млн. дол. США.

Частные компании в Японии берут на себя большую часть источников финансирования (до 80%). Затраты государства здесь весьма отличаются от США и европейских стран. Большое значение имеет союз сил частных компаний и государства в виде особых фондов и программных исследований по вопросам приоритетов общенационального масштаба.

Подводя итоги можно сделать выводы, что в Российской Федерации инновации только начинают использоваться в промышленности по сравнению с развитыми зарубежными государствами. Доля регионов, которые применяют инновационные технологии, мала, что способствует замедлению темпов развития социально-экономических показателей в целом. К числу инновационно развитых субъектов РФ можно отнести Московскую, Саратовскую, Новосибирскую области, республику Татарстан. Стимулирование и развитие инноваций в приоритетных регионах должны стать одной из первостепенных задач политики, так как именно инновационные технологии являются основой экономического роста в долгосрочном периоде.

Список литературы

1. Анциферов, В.Н. Будущее за нами? / Анциферов В.Н. // Эксперт Северо-Запад. - 2005. - №23. – С. 34-35.

2. Галимова, М. П.Инновационные системы разных стран / Галимова М.П.// Молодежный вестник Уфимский государственного авиационного технического университета. – 2015. - № 1(13). – С.191-194.

3. Дубровская, Ю. В. Рейтинг инновационного развития регионов РФ /Дубровская Ю.В. // Контентус. – 2015. - №11. – С.216-222.

4. Ковтунова, С. Ю. Состояние промышленности в условиях экономических санкций / Ковтунова С. Ю // Вестник Башкирского государственного аграрного университета. – 2015. - №3 (35). – С. 125-128.

5. Пономарева, О.А. Состояние и тенденции развития инновационной деятельности в России / Пономарева О.А. // Экономика и предпринимательство. – 2012. - № 2012. – С.115-119.

6. Российский статический ежегодник 2015 URL:http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_1135087342078

7. Шмелева, Л. А. Инструменты поддержки инновационной деятельности промышленных предприятий в современной России / Шмелева Л.А. // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. – 2014. - №12(72). – С.33.

Тузкова Д.К.
НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКИЙ ПОТЕНЦИАЛ НАУКОГРАДОВ КАК ОСНОВА ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ РЕГИОНА

Тузкова Д. К.
Научный руководитель: Шубцова Л.В.
к.э.н., доцент кафедры «Государственное и муниципальное управление
ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

Актуальность исследования заключается в том, что существующие механизмы оценки уровня развития научно-технического потенциала наукоградов Российской Федерации не в полной мере отражают их специфику как базисных элементов региональной инновационной системы. С учетом вступления с 1 января 2017 года новой методики расчета межбюджетных трансфертов, предоставляемых из федерального бюджета для осуществления мероприятий по развитию и поддержке социальной, инженерной и инновационной инфраструктуры наукоградов Российской Федерации, появляется насущная необходимость оценки вклада наукограда в региональную инновационную систему для обоснования необходимости сохранения финансирования и поддержания программных проектов. Таким образам, проблема совершенствования существующего механизма приобретает особую актуальность.

Переход страны на инновационный путь развития обозначает поиск наиболее инновационных активных точек роста. Очевидно, что для развития региональной инновационной системы требуется ускоренное развитие наукоградов - муниципальных образований со статусом городского округа, имеющих высокий научно-технический потенциал, с градообразующим научно-производственным комплексом. Для этого необходимо произвести оценку уровня их научно-технического потенциала.

В своей работе под научно-техническим потенциалом наукограда мы предлагаем понимать совокупность имеющихся ресурсов муниципального образования, располагаемых для реализации на его основе целей и задач развития муниципального образования как наукограда Российской Федерации. Он определяется, прежде всего, составом научно-исследовательских учреждений, а также имеющимися возможностями и созданными на его территории условиями для развития приоритетных направлений развития региональной инновационной политики.

На наш взгляд существующие критерии не отражают реальный уровень научно – технического потенциала. Они имеют обобщенный характер, их формулировка не позволяет

однозначно трактовать определение и предлагаемая система сравнений (относительно мирового уровня) тоже недостаточно ясна. Кроме того, существующие методики не отражают сущность заложенного в наукограды Российской Федерации потенциала. Они позволяют оценить лишь либо одну из наиболее результативных сторон деятельности муниципального образования либо опираются только на количественные параметры, которые не учитывают особенности организации управления наукоградами.

В этой связи нами была разработана методика оценки, которая позволяет оценить вклад наукоградов в развитие региональной инновационной системы, и на этой основе определить наукограды как базовые элементы региональной инновационной системы. Мы считаем, что оценку научно-технического потенциала наукограда целесообразно производить с помощью метода экспертных оценок путём анкетирования. Метод экспертных оценок - это метод анализа и оценки экономических процессов, выработки управленческих решений на основе мнения квалифицированных экспертов. Таким образом, эксперты проводят интуитивно-логический анализ проблемы с количественной оценкой суждений и формальной обработкой результатов. Получаемое в результате обработки обобщенное мнение экспертов принимается как решение проблемы.

В дальнейшем метод экспертного оценивания должен осуществляться поэтапно согласно следующей методике. Во-первых, формируется группа экспертов. Целью при организации экспертной группы является оценка уровня научно-технического потенциала наукограда с точки зрения качественного подхода. Во-вторых, выбранным экспертам раздается анкета. Нами разработана форма анкеты, предназначенная для заполнения экспертами, и содержащая необходимую детализацию факторов, влияющих на уровень научно-технического потенциала. На четвертом этапе эксперты проставляют оценки по каждому фактору от Ф1 до Ф7 в разрезе их более мелких компонент. Далее для оценки уровня развития научно-технического потенциала экспертам предлагается оценить внутренние и внешние факторы, оказывающие влияние на инновационный потенциал муниципального образования с проставлением баллов. На шестом этапе для подтверждения адекватности полученных оценок, используется коэффициент конкордации.

Далее в исследовании проведена оценка уровня развития научно-технического потенциала на примере наукограда Жуковский Московской области. Для этого было проанализировано влияние определенных выше факторов сквозь призму количественной оценки. Анализ результатов анкеты показывает, что уровень развития научно-технического потенциала в Жуковском можно оценить как средний при наличии необходимых ресурсов его развития.

Так в наукограде на высоком уровне находится подготовка кадров, однако отсутствуют отдельные программные мероприятия по развитию инновационной инфраструктуры и привлечению инвестиций. Кроме того низка степень производственной кооперации между предприятиями ввиду недостаточно активной работы специализированных органов управления наукоградом. Нами также выявлено, что экономические и производственные факторы имеют низкий интегральный показатель, что символизирует о ряде проблем в указанных отраслях.

Таким образом, нами был проведен анализ уровня научно-технического потенциала наукограда с использование метода экспертного оценивания путем анкетирования на примере наукограда Жуковский. Использование данной методики позволило произвести качественную оценку потенциала с учетом социальных, производственных, образовательных и других факторов. На основе разработанной методики мы смогли не только оценить наличие потенциала в наукограде, но и выявить те сферы, которые нуждаются в усиленном внимании для сохранения и усиления их вклада в уже имеющийся потенциал и представить рекомендации по активизации таких направлений.

Реализация комплексного подхода, по нашему мнению, позволит взаимно уравновешивать и верифицировать полученные различными способами оценки факторов, влияющих на оценку уровня научно-технического потенциала. В результате оценка будет

носить более разносторонний, взвешенный и точный характер. Данная методика отличается следующими особенностями: простота реализации, не требует значительных затрат, простота интерпретации, имеет в своем базисе синтез количественного и качественного методов, что в итоге позволяет получить объективные результаты.

Разработанные рекомендации по повышению уровня научно-технического потенциала наукограда на основе анкетирования экспертов позволят подойти к анализу вклада наукограда в региональную инновационную систему с качественной точки зрения, а не только исходя из количественных ориентиров развития науки и техники в Российской Федерации. Так, в разработанной нами анкете для экспертов дается оценка наукограда как муниципального образования и поэтому внимание уделяется образовательным, научным, социальным и производственным факторам. Кроме того, предлагаемый нами механизм учитывает уровень внутригородской кооперации и вклад наукограда в развитие региона. Таким образом, мы получаем комплексную оценку уровня научно- технического потенциала. В результате данную методику можно будет использовать для оценки потенциала других муниципальных образований, которые также смогут приобрести статус наукограда Российской Федерации.

Список литературы

1. Глазов, Роман Викторович. Формирование эффективных механизмов корпоративного управления в российском предпринимательстве : диссертация ... кандидата экономических наук : 08.00.05 / Глазов Роман Викторович; [Место защиты: Моск. гос. ун-т экономики, статистики и информатики].- Москва, 2011.- 155 с.: ил. РГБ ОД, 61 11-8/2478

2. Задумкин К.А. Кондаков И.А. Методика сравнительной оценки научно-технического потенциала региона // Журнал «Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз».-2010.- №4, Т. 12.

3. Миркин Б.Г. Проблема группового выбора. — М.: Наука, 1974.; Моисеева Т.Ф. Методы и средства экспертных исследований. - М.: МПСИ, Багира-2, 2006.

4. Панкова Л.А., Петровский А.М., Шнейдерман М.В. Организация экспертизы и анализ экспертной информации. - М.: Наука, 1984. стр. 120

5. Рейтинг инновационного развития субъектов Российской Федерации. Выпуск 3 / под ред. Л.М. Гохберга; Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики». – М.: НИУ ВШЭ, 2015. – 248 с.

6. Шубцова Л.В. Инновационный переход как цель современного государственного антикризисного управления // Система государственного и муниципального управления: проблемы и перспективы развития: Сб. науч. статей по материалам Седьмой Всероссийской (Третьей международной) научно-практической конференции 4 декабря 2012г. – М.: Изд-во Моск. гуман. университета, 2013

Стратегия инновационного развития региона: проблемы и механизмы реализации: монография/ под ред. Н.К. Попадюка и А.И.Семенихина. – М.: ВГНА Минфина РФ, 2011. - 534с., с.381-421

Федин П.А.

УПРАВЛЕНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ СТАРОПРОМЫШЛЕННОГО РЕГИОНА СЕВЕРА РОССИИ (НА МАТЕРИАЛАХ МАГАДАНСКОЙ ОБЛАСТИ)

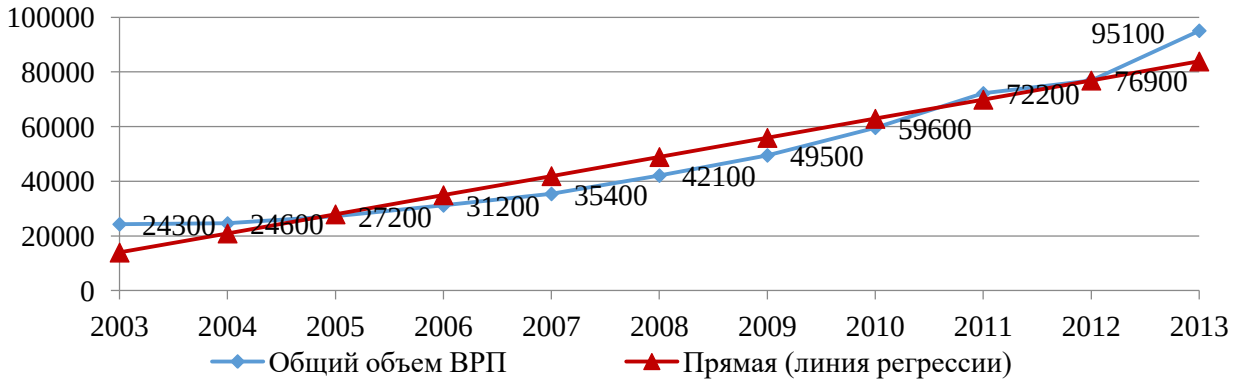
Федин П.А.
Научный руководитель: Красюкова Н.Л.
д.э.н., доцент кафедры «Государственное и муниципальное управление»
ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

Как известно, основным макроэкономическим показателем развития региона признается валовой региональный продукт. В этой связи особую актуальность приобретает прогноз

значений данного показателя и расчет факторов, влияющих на его производство в формате отдельного старопромышленного региона Севера России – Магаданской области.

Для разработки научно обоснованного прогноза валового регионального продукта Магаданской области воспользуемся построением тренда временного ряда данного показателя. Для определения параметров трендовой модели валового регионального продукта используем аппроксимацию эмпирических данных за последние одиннадцать лет (с 2003 года по 2013 год).

Наглядно тренд временного ряда валового регионального продукта представлен на рисунке 1.



Источник: разработано автором

Рисунок 1 – Тренд временного ряда валового регионального продукта Магаданской области (2003-2013 г.г.)

На рисунке 1 представлены, как эмпирические значения валового регионального продукта за последние одиннадцать лет, так и выровненные (теоретические) уровни, положенные в основу тренда данного показателя. Из полученных итогов расчетов трендовой модели ($y_t = a_0 + a_1 t$), представленной на рисунке 1, параметры уравнения тренда будут следующими: $a_0 = 6967,27$; $a_1 = 6991,82$.

Таким образом, искомое уравнение тренда, характеризующего динамику валового регионального продукта Магаданской области, будет таковым:

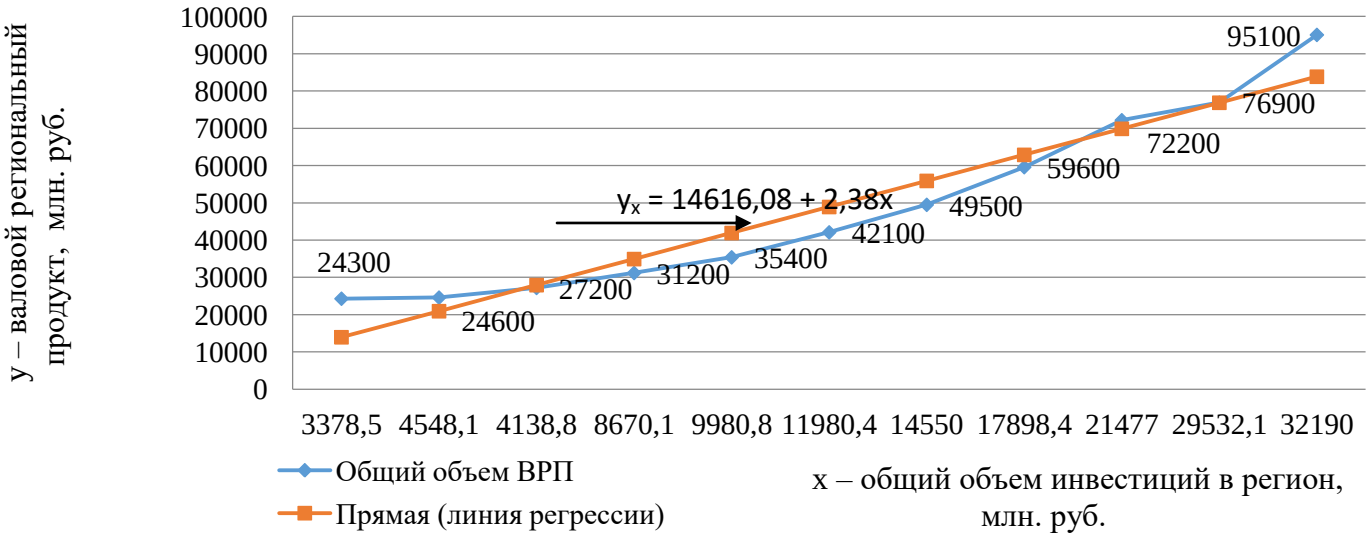
$$y_t = 6997,27 + 6991,82t, \quad (1)$$

Как видим, данное уравнение тренда имеет вид уравнения прямой, в связи, с чем уравнивание показателя по тренду носит вид прямой линии, что характеризуется весьма поступательный ростом валового регионального продукта исследуемого субъекта Российской Федерации за анализируемый период.

Опытные данные свидетельствуют, что за анализируемый период валовой региональный продукт Магаданской области вырос почти в 4 раза - с 24300 млн. руб. в 2003 году до 95100 млн. руб. в 2013 году. Отметим, что управление тренда в качестве независимой переменной рассматривает только параметр (t), таким образом, прогноз динамики валового регионального продукта области будет основан только на использовании данного параметра. В нашей гипотезе тренд развития валового регионального продукта Магаданской области не должен претерпеть сколь-нибудь значительных отклонений в ближайшей перспективе - с периодом упреждения прогнозных значение на уровне трех-пяти лет. Подтверждением обоснованности выдвигаемой гипотезы служит весьма устойчивый тренд данного показателя, в течение всего анализируемого периода аппроксимации.

После выявления тренда временного ряда валового регионального продукта Магаданской области представляется необходимым на основе построения однофакторных регрессионных моделей выявить влияние факторов на результат валового регионального продукта и оценить их корреляцию. В качестве основного фактора, оказывающего наиболее существенное влияние на значение валового регионального продукта, по-нашему мнению, может выступать общий объем инвестиций, поступающих из разных источников в развитие экономического комплекса региона. Полученные результаты корреляционно-регрессионного анализа влияния

фактора общего объема инвестиций на результат - валовой региональный продукт представлены на рисунке 2.



Источник: разработано автором

Рисунок 2 – Зависимость валового регионального продукта Магаданской области от общего объема инвестиций

Из результатов расчетов полученное уравнение регрессии имеет следующий вид:

$y_x = 14616,08 + 2,38x$, (2)

где $a_0 = 14616,08$; $a_1 = 2,38$.

То есть, параметры искомого уравнения регрессии: x-переменная, представляющая собой показатели признака-фактора - общего объема инвестиций в область; y_t-значение признака-результата - валового регионального продукта. Полученная регрессия является линейной, о чем наглядно свидетельствуют графики эмпирических значений инвестиций и валового регионального продукта и линии регрессии этих показателей, построенной на основе полученного уравнения регрессии. Значения, отображающие зависимость между валовым региональным продуктом области и общем объемом инвестиций в регион наглядно отражены в рисунке 2.

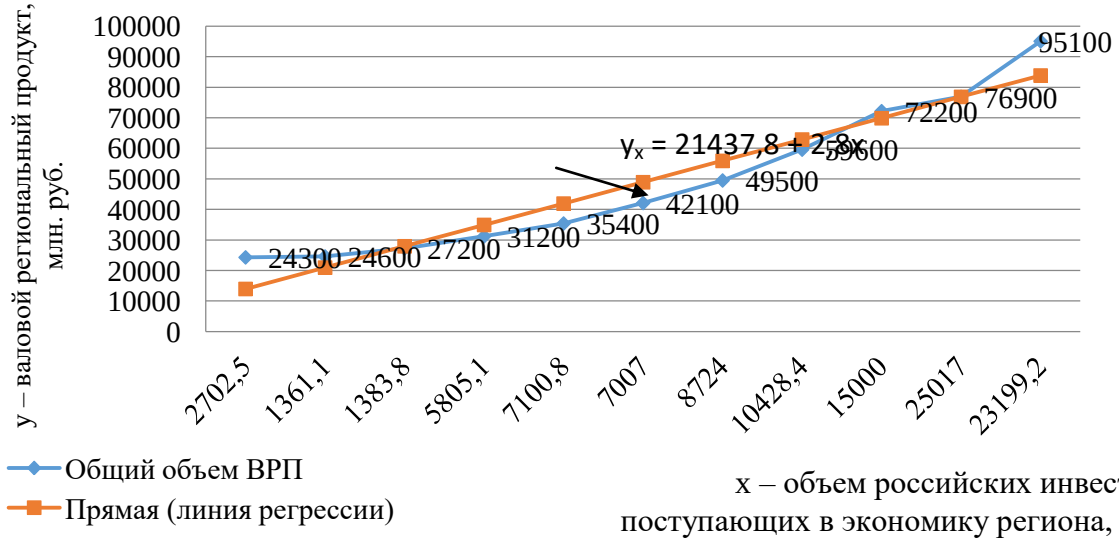
Результаты, представленные на рисунке 2 наглядно отображают прямолинейную связь между общим объемом инвестиций в экономику региона и размером валового регионального продукта - линия регрессии имеет вид прямой линии, так как управление регрессии представляет собой уравнение прямой. Второй параметр управления регрессии (a_1=2,38) представляет собой коэффициент регрессии, который характеризует то, что с увеличением общего объема инвестиций в экономику Магаданской области на 1 млн. руб., ее валовой региональный продукт растет более опережающими темпами – на 2,38 млн. руб. Парный коэффициент корреляции равен 0,9857, что, согласно шкалы Чеддока, свидетельствует о наличии прямой и очень тесной корреляционной связи между общим объемом инвестиций в экономику области и произведенным валовым региональным продуктом. Подтверждением этому служит также результат коэффициента детерминация (причинности), который рассматривается нами, как R-квадрат и равен 0,971 (или 97,1%).

Таким образом, согласно полученного коэффициента детерминации, результат валового регионального продукта Магаданской области на 97,1% зависит от общего объема инвестиций. Следовательно, это основной фактор, влияющий на результат произведенного в области валового регионального продукта. На долю иных факторов приходится всего 2,9%. В результате полученной однофакторной корреляционно-регрессионной модели, включающей в себя расчет параметров уравнения регрессии и коэффициентов: регрессии, парной корреляции и детерминации (рисунок 2) нами делается вполне обоснованный вывод о крайней важности инвестиций для экономики анализируемого региона - Магаданской области, то есть,

производство валового регионального продукта в данной области не возможно без обеспечения необходимых инвестиционных потоков в экономику региона и активизации инвестиционных процессов.

Но, как известно, объемы инвестиций поступают в экономику региона из разных источников. Нами выявлено, что более 90% в инвестировании средств в экономический комплекс Магаданской области приходится на четыре источника: российские частные и государственные инвестиции (включая бюджетные трансферты), иностранные инвестиции (в основном через хозяйствующие субъекты, действующие в регионе на территории режима особой экономической зоны), собственные средства предприятий региона, направляемые на инвестиции и банковские кредиты. Соответственно, данные источники финансирования инвестиций в экономику Магаданской области являются основными для данного региона. Таким образом, отдельно рассмотрим влияние каждого из этих источников на объем произведенного в Магаданской области валового регионального продукта. Для этого для каждого источника финансирования инвестиций построим отдельную однофакторную регрессионную модель и определим показатели корреляционный связи. Полученные результаты позволят нам сделать научно обоснованный вывод о том, какой из источников финансирования инвестиций является основополагающим в производстве валового регионального продукта Магаданской области.

Рассмотрим в отдельности влияние каждого из источников финансирования инвестиций в экономику данного региона. Наглядно зависимость валового регионального продукта Магаданской области от объема российских инвестиций представлена на рисунке 3.



Источник: разработано автором

Рисунок 3 – Зависимость валового регионального продукта Магаданской области от объема российских инвестиций

Отраженная на рисунке 3 регрессионная модель имеет вид прямой линии (линия регрессии). В качестве признака-фактора здесь рассматриваются российские инвестиции, признака-результата – валовой региональный продукт области. Полученное уравнение регрессии имеет вид:

$y_x = 21437,8 + 2,8x$, (3)

Второй параметр данного уравнения регрессии ($a_1 = 2,8$) показывает, что с ростом отечественных инвестиций в экономику Магаданской области на 1 млн. руб., валовой региональный продукт области возрастает почти втрое – то есть на 2,8 млн. руб.

Так, парный коэффициент корреляции получился равным 0,95, что согласно шкалы Чеддока, характеризует наличие прямой и очень тесной корреляционный связи между объемом российских инвестиций и произведенным в области валовым региональным продуктом. Результат коэффициента детерминации (R-квадрат), равный 0,9 (или 90%)

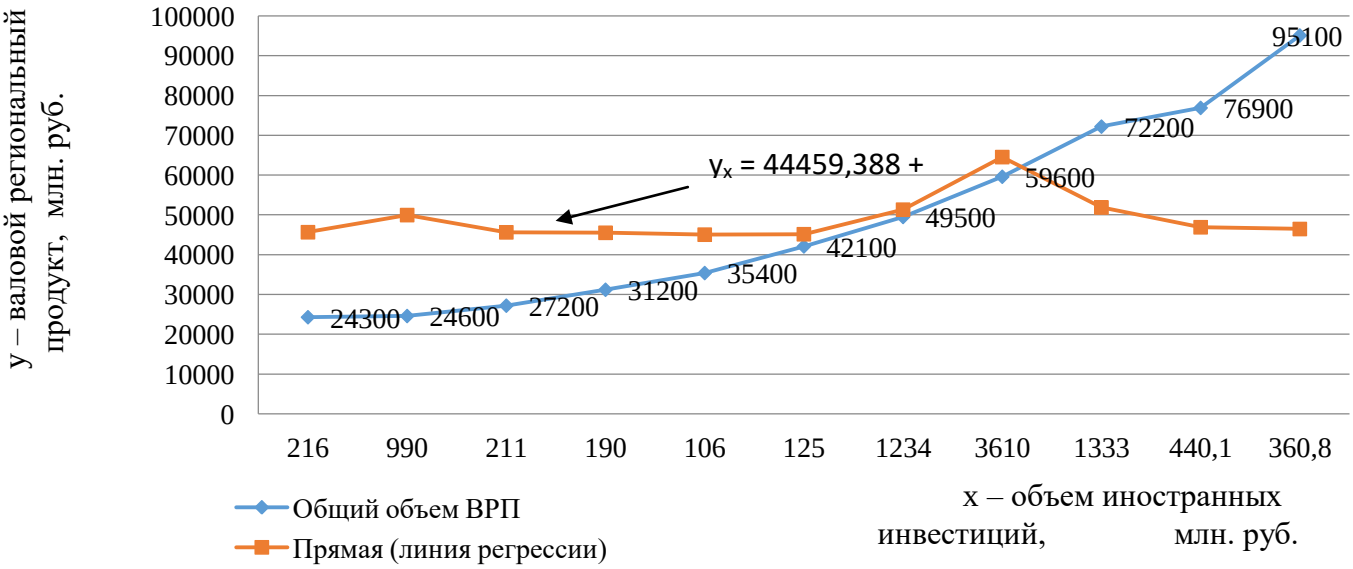
показывает, что производство валового регионального продукта в Магаданской области на 90% финансируется за счёт российских инвесторов и лишь 10% приходится на иные источники.

В качестве второго фактора, оказывающего влияние на объем произведенного в Магаданской области валового регионального продукта, нами рассматриваются иностранные инвестиции. Уравнение регрессии здесь имеет следующий вид:

$y_x = 44459{,}388 + 5{,}56x,$ (4)

Уравнение регрессии имеет вид прямой линии, однако линия регрессии, представленная на рисунке 4, из-за высокой дисперсии факторного признака не достаточно четко соответствует прямой линии.

На это также указывает отрицательное значение нормируемого R-квадрата и очень высокий размер стандартной ошибки, которая превысила значение 24,6 тыс. К тому же данный признак-фактор имеет весьма широкие границы доверительного интервала его значений. Произведенные расчеты позволяют нам читать прямолинейную зависимость между валовым региональным продуктом и объемом иностранных инвестиций наиболее адекватной. Полученные показатели корреляции характеризуют, что первый коэффициент корреляции, равный 0,2395, определяет наличие слабой корреляционной связи между валовым региональным продуктом Магаданской области и иностранными инвестициями в его экономику.



Источник: разработано автором

Рисунок 4 – Зависимость валового регионального продукта Магаданской области от объема иностранных инвестиций

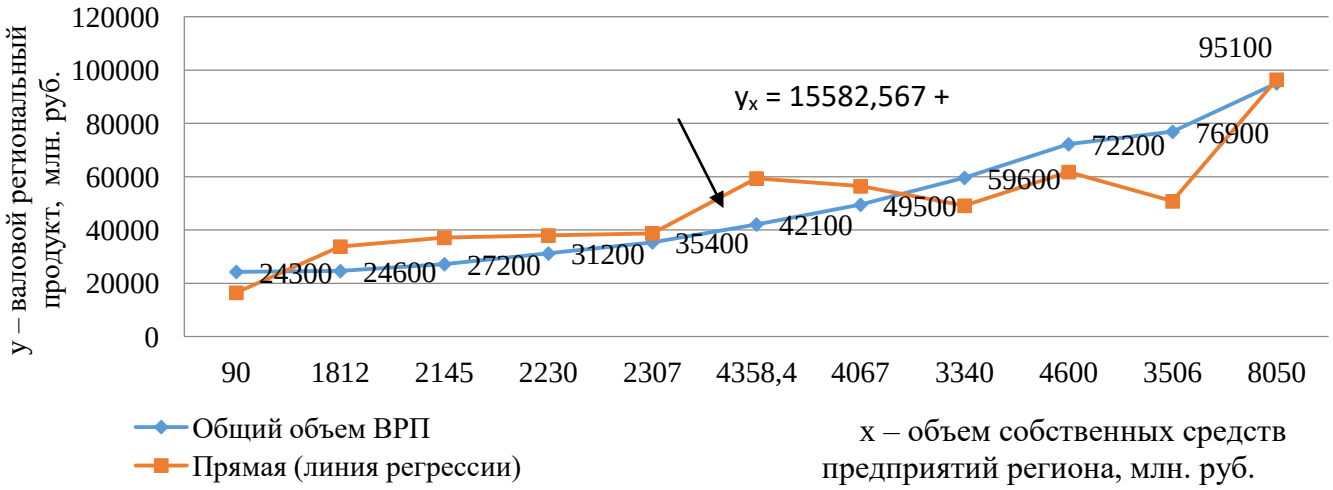
Тем не менее, данная связь является прямолинейной. Очень низким получился коэффициент детерминации, который равен 0,057, что обозначает то, что в производстве валового регионального продукта Магаданской области иностранные инвестиции занимают всего менее 6%.

Следующим признаком-фактором, влияющим на производство валового регионального продукта в Магаданской области, выступают собственные средства предприятий региона, направляемые на инвестиции. Уравнение регрессии здесь имеет следующий вид:

$y_x = 15582{,}567 + 10{,}04x,$ (5)

где x-признак-фактор - собственные средства предприятий региона; y_x-признак-результат - валовой региональный продукт области.

На основе параметров данного уравнения регрессии, построена линия регрессии, представленная в виде прямой линии, характеризующая зависимость валового регионального продукта от объема собственных средств предприятий региона, направленных на инвестиции (рисунок 5).



Источник: разработано автором

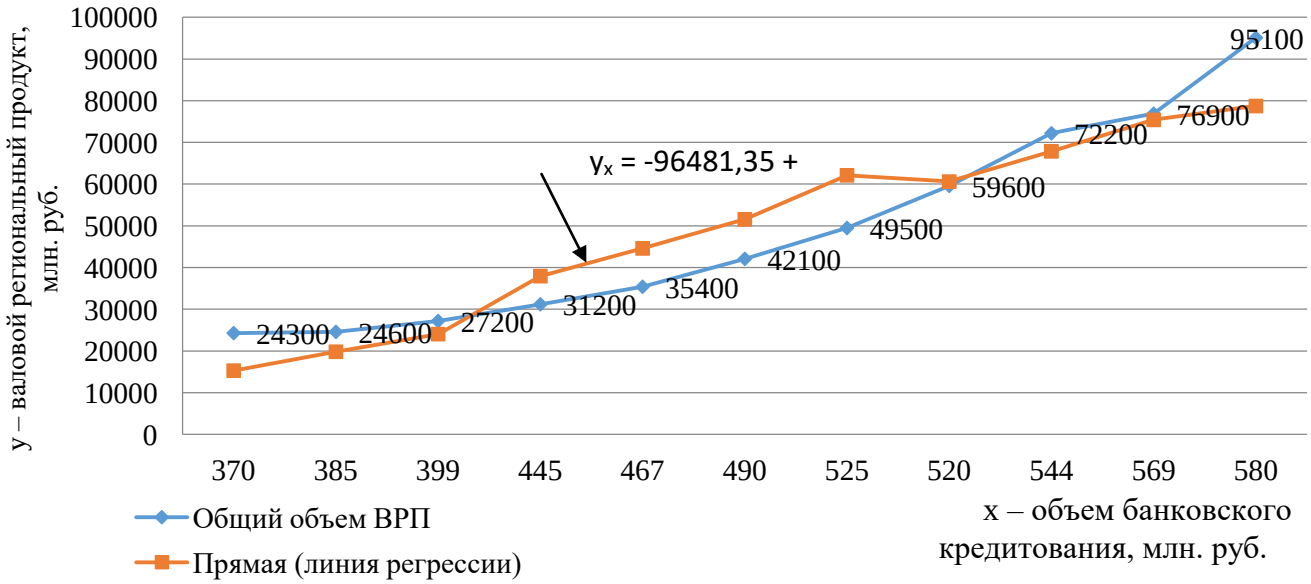
Рисунок 5 – Зависимость между валовым региональным продуктом Магаданской области и объемом собственных средств предприятий региона, направленных в качестве инвестиций

Полученные, в ходе расчетов показатели корреляции характеризуют, что первый коэффициент корреляции равен 0,8557. Это показывает наличие прямой тесной (но не очень тесной) корреляционной связи между валовым региональным продуктом и суммой собственных средств предприятий, направляемых на инвестиции. Результат коэффициента детерминации равен 0,732. Это говорит о том, что производство валового регионального продукта в Магаданской области на 73,2% зависит от вложений собственных предприятий региона в его производство.

Последним фактором, влияния на объем произведенного в Магаданской области валового регионального продукта, выступает банковское кредитование. Уравнение регрессии для данного фактора-объема банковского кредитования в регионе имеет следующий вид:

$y_x = -96481,35 + 302,11x$, (6)

Линия регрессии, отображающая зависимость валового регионального продукта Магаданской области от объема банковского кредитования, имеет вид прямой линии и наглядно представлена на рисунке 6.



Источник: разработано автором

Рисунок 6 – Зависимость валового регионального продукта Магаданской области от объемов банковского кредитования предприятий региона

Расчет показателей корреляции говорит о том, что полученный результат парного коэффициента корреляции, равный 0,929 характеризует наличие прямой и очень тесной корреляционной связи между валовым региональным продуктом и объемом банковского кредитования. Коэффициент детерминации (R-квадрат) равен 0,86 показывает, что произведенный в Магаданской области валовой региональный продукт на 86% зависит от банковских кредитов (на долю других факторов, соответственно, приходится 14%).

Корреляционно-регрессионный анализ четырех факторов позволил получить следующие результаты. Так, ведущими факторами, наиболее сильно влияющими на производство валового регионального продукта в Магаданской области, являются российские инвестиции и банковские кредиты. Именно по этим факторам получены максимальные значения парных коэффициентов корреляции. В тоже время, собственные средства предприятий Магаданской области все еще не играют достаточной роли в производстве валового регионального продукта. Иностранные инвестиции имеют минимальное значение на формировании валового регионального продукта Магаданской области. С одной стороны, такое положение характеризует, по-прежнему, низкий уровень интереса со стороны иностранных инвесторов к вложению своих средств в развитие экономики региона, не смотря на наличие в рамках экономического комплекса Магаданской области такого мощного инструментария для привлечения иностранных инвестиций, как особая экономическая зона. В тоже время полученные показатели, характеризующие низкую степень тесноты корреляционной связи между валовым региональным продуктом и иностранными инвестициями, позволяют сделать весьма обоснованный вывод о том, что экономический и правой потенциал особой экономической зоны в регионе используется не в полной мере. К тому же, действующий режим не позволяет выступать в качестве важного императива деловой активности иностранных инвесторов в регионе.

С другой стороны, сложившееся положение с иностранными инвестициями в регионе, вполне соответствуют современным тенденциям, связанным с экономическими санкциями и эмбарго в отношении России, которые касаются также сферы инвестиций. Поэтому, ориентация региона на отечественные инвестиции, в вопросах формирования валового регионального продукта вполне обоснована и своевременна.

Рассчитанные параметры уравнений тренда валового регионального продукта Магаданской области и регрессии, характеризующей взаимосвязь между валовым региональным продуктом и общим объемом инвестиций, позволяют произвести среднесрочный прогноз валового регионального продукта области на период до 2018 г.

$$\text{ВРП 2018 г.} = \text{у пересечение} + \text{переменная } x_1, \quad (7)$$

$$\text{ВРП 2018 г.} = 6967{,}272727 + 6991{,}818182 = 118836{,}4 \text{ млн. руб.}$$

Полученный результат прогноза основан только на сохранении тренда показателя в среднесрочной перспективе. Напомним, что рассчитанная модель тренда валового регионального продукта весьма устойчива и позволяет сделать вывод о его сохранении в ближайшем будущем. В тоже время, признавая обоснованность прогноза валового регионального продукта Магаданской области, следует определить необходимый для его производства объем инвестиций на 2018 год:

$$\text{Прогнозируемый объем инвестиций в 2018 г.} = \frac{(\text{ВРП 2018 год} - \text{у пересечение})}{\text{переменная } x_1}, \quad (8)$$

$$\text{Прогнозируемый объем инвестиций в 2018 г.} = \frac{(118836{,}3636 - 14616{,}0811957952)}{2{,}38292976216529} = 43736{,}1 \text{ млн. руб.}$$

Список литературы:

1. Об утверждении государственной программы Российской Федерации «Социально-экономическое развитие Дальнего Востока и Байкальского региона» [постановление Правительства РФ от 15.04.2014 №

308] [Электронный ресурс] // СПС «КонсультантПлюс»: Версия Проф. – Режим доступа:http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_162190/?frame=1#p30

2. Арутюнов Ю.А. Процессы укрепления субъектов Российской Федерации в процессе территориальной интеграции. // Вестник РЭУ им. Г.В. Плеханова. 2012. №11.

3. Биткина И.В. Региональная инновационная политика: международный опыт.Наука.Инновации.Образование.2014.№5, С.174-182

4. Комов В.Э., Тарасова И.В Актуальные вопросы стратегического планирования в управлении развитием территорий. Вестник Тульского филиала Финуниверсета. 2014. № 1. С. 224-226.

5. Красюкова Н.Л. Механизмы укрепления и развития социально-экономической политики России. В сборнике: Стратегии развития экономики России: проблемы и вызовы Научно-аналитический сборник. под общей редакцией Тупчиенко В.А.. Москва, 2015. С. 31-53.

6. Доничев, О.А.; Красюкова, Н.Л.; Фраймович, Д.Ю. Кластерный анализ как инструмент оценки социально-экономического развития регионов / О.А. Доничев, Н.Л. Красюкова, Д.Ю. Фраймович / Экономический анализ: теория и практика. – 2011. – № 47. – С. 39-45.

7. Панина О.В. Современные методы государственного управления: менеджеральный подход и политическое управление / Вестник Финансового университета. 2006. № 4. С. 26-39.

10. Федин, П.А. Отраслевая кластеризации в рамках региональных комплексных программ социально-экономического развития региона / П.А. Федин // Фундаментальные и прикладные исследования кооперативного сектора экономики. – 2015. – № 4. – С. 40-50.

МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ

Антошкин Р.В.

ЭКОЛОГИЧЕСКИ БЕЗОПАСНАЯ УТИЛИЗАЦИЯ ТБО (ТВЕРДЫХ БЫТОВЫХ ОТХОДОВ) КАК ФАКТОР УСТОЙЧИВОГО СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ МОСКОВСКОГО РЕГИОНА

Антошкин Р. В.
Научный руководитель: Луговской А. М.
д.г.н., к.б.н., проф., профессор кафедры «Макроэкономическое регулирование»
ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

На сегодняшний день перед современным миром существует острая проблема – грамотное и безопасное обращение с ТБО (твердыми бытовыми отходами). В странах Запада данная проблема успешно решается усилиями государства и бизнес-сообщества. Что же касается Российской Федерации, то проблема утилизации ТБО (твердых бытовых отходов) решается устаревшими, экологически опасными, а зачастую экономически невыгодными способами. По данным федеральной службы государственной статистики, в 2014 году Российская Федерация произвела 5168,3 миллионов тонн отходов производства и потребления.

Самая сложная ситуация с утилизацией ТБО (твердых бытовых отходов) сложилась в Московском регионе. Это обусловлено несколькими факторами:

1. Использование устаревших полигонов, ресурс которых исчерпан, либо подходит к концу;
2. Утилизация ТБО (твердых бытовых отходов) на мусоросжигательных заводах;
3. Стихийные свалки;
4. Относительно высокая плотность населения (образуется порядка 20% твердых бытовых отходов от общероссийского объема);
5. Высокий износ имеющихся объектов инфраструктуры;

6. Отсутствие предприятий с полным производственным циклом по сортировки и переработки твердых бытовых отходов;

На сегодняшний момент в Московском регионе действует 3 мусоросжигательных завода, 23 полигона ТБО (твердых бытовых отходов). В 2014 году ГУП «Экотехпром», владеющая всеми мусоросжигательными заводами (МСЗ) в регионе показала убыток – 121,5 млн рублей. Очевидно, что убытки данных предприятий покрываются за счет дотаций из городского бюджета. Экологическая сторона данного вопроса не менее важна. МСЗ (мусоросжигательный завод) является одним из крупных предприятий загрязняющих окружающую среду диоксинами (сильнейший канцероген и яд), тяжёлыми металлами, формальдегидами и другими соединениями, а, следовательно, негативно влияет на здоровье и качество жизни человека. Об этом свидетельствует множество независимых исследований проводимых как в Европе, так и в России. Необходимо учитывать российскую специфику в отношении сортировки и раздельного сбора ТБО (твердых бытовых отходов). При неправильной утилизации огромную опасность для окружающей среды составляют люминесцентные лампы, которые содержат ртуть, химические препараты, батарейки и т. д. Несортированные ТБО (твердые бытовые отходы) наносят огромный вред природе и человеку при захоронении на полигоне или утилизация на МСЗ (мусоросжигательном заводе).

К большому сожалению, органы государственного экологического контроля весьма слабо отслеживает работу мусоросжигательных заводов и полигонов. Нередки случаи захоронения токсичной золы с МСЗ на полигонах не предназначенных для этого. После переработки твердых бытовых отходов на мусоросжигательном заводе образуется примерно треть токсичной золы от общего объема сжигаемого мусора. Впоследствии происходит загрязнение воздуха, земли и грунтовых вод. По данным «Гринпис» 14,5% ТБО поступает на три мусоросжигательных завода, доля переработки примерно 0,5%, а 85-87% мусора захоранивается на полигонах.

Динамика, которая наметилась в последний год, не может не порадовать экологическое сообщество и неравнодушных граждан к проблеме захоронения ТБО. В Московской области планируется закрыть в ближайшие годы 9 полигонов, на которых сегодня захораниваются ТБО. Также существуют планы по началу рекультивации в 2016 году трех полигонов в Московской области, которая предусмотрена федеральной программы «Охрана окружающей среды на 2012-2020 годы». В городе Москве существует два закрытых полигона, на одном из них (район Некрасовка) началась рекультивация, планируется создать всесезонный парк отдыха с кафе, горнолыжными склонами, площадками для барбекю, экологическими тропами. Работы на данном полигоне проводятся за счет инвестора, что может служить примером государственно-частного партнерства в решении экологических проблем. Полигон твердых промышленных и бытовых отходов «Саларьево» прошел рекультивацию первого этапа в 2009 году, на сегодняшний момент планируется создание парка экстремальных видов спорта.

В 2012 – 2014 годах мэрия Москвы провела девять тендеров на право заключения 15-летних контрактов по вывозу мусора на общую сумму более 142 млрд руб. Город оплачивает услуги по вывозу и утилизации мусора, а победители тендеров обязаны закупить новые мусоровозы, контейнеры для сбора отходов и построить сортировочные заводы и полигоны для захоронения отходов. Таким образом, город (кроме Южного, Троицкого и Новомосковского АО) была поделена между шестью компаниями.

Исходя из вышесказанного, необходимо пересмотреть городскую и областную меры по утилизации ТБО. Прежде всего, вновь провести тендер в городе Москве с изменением условий участия в нём. Необходимо создать комфортные условия для участия в тендере малого и среднего бизнеса. Именно привлечение малого и среднего бизнеса обеспечит приток инвестиций и новых идей в отрасль. На сегодняшний момент в Москве и Московской области не хватает мусороперерабатывающих предприятий. Для решения данной проблемы необходимо строительство 4-5 современных мусороперерабатывающих заводов для потребностей Москвы. Также необходимо построить 2-3 завода для потребностей Московской области. Строительство данных заводов должно осуществляться с учетом логистики. Но в

Российской Федерации отсутствуют современные технологии по строительству заводов данного класса, в связи с этим нужно перенимать опыт создания зарубежных предприятий по переработке мусора, привлекать передовые компании отрасли. Стоимость одного завода весьма высокая – 300 млн долл. В данной ситуации необходимо учитывать, что современный мусороперерабатывающий завод не наносит вреда окружающей среде в отличие от мусоросжигательного завода. Следовательно, мусороперерабатывающий завод может находиться в пределах населенного пункта. К сожалению, вывоз ТБО на полигон во всех крупных странах обходится дешевле, чем переработка с последующим выделением вторсырья. В связи с этим необходимо привлекать инвесторов и оказывать всестороннюю государственную поддержку при строительстве мусороперерабатывающих заводов.

Еще одним важным аспектом является внедрение новых экологических стандартов в повседневную жизнь россиян, проведение уроков экологической грамотности в школе и другое. Дополнительным инструментом воздействия на сознание граждан может служить включение стоимости переработки упаковки продукта в стоимость приобретаемого товара. Часть этих средств может служить финансовой платформой для создания экологических фондов, которые будут выполнять множество функций, например, гражданский контроль деятельности компаний, работающих в отрасли утилизации мусора, образовательные мероприятия для населения и т. д. Реализация строительства современных мусороперерабатывающих заводов позволит:

1. Пресекать образование новых незаконных свалок;
2. Сохранить окружающую среду Московской агломерации на безопасном уровне для проживания;
3. В перспективе свести государственные дотации в данной отрасли к минимуму;
4. Создание высокотехнологичных рабочих мест;
5. «Вывести мусорный бизнес из тени»;

Город Москва и Московская область нуждаются в выработке единой концепции по утилизации ТБО, это обусловлено взаимозависимостью двух регионов в вопросе утилизации мусора. С вводом в эксплуатацию мусороперерабатывающих заводов пропадет потребность в МСЗ, а, значит, городской воздух станет чище, снизится уровень заболеваемости дыхательных путей и онкологией среди населения. Осуществление данного проекта даст дополнительную возможность развитию высокотехнологичного и наукоемкого бизнеса. Если данный проект получится воплотить в жизнь на примере двух сложных субъектов, то этот опыт можно будет тиражировать в дальнейшем.

Белоусова И.А.
«НОВАЯ МОСКВА»: ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

Белоусова И.А.
Научный руководитель: Шишкин А. И.
к.э.н., доц., доцент кафедры «Макроэкономическое регулирование»
ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

Троицкий и Новомосковский административные округа (ТиНАО) - два административных округа Москвы, состоящие из 21 муниципального образования. Образовались 1 июля 2012 года, как результат расширения территории столицы.

Разработка проекта началась в 2011 году, назывался он «Новая Москва» или «Большая Москва». Расширение территории планировали за счет Московской области в 2.5 раза, что является самым крупным проектом расширения за историю административно-территориального деления Москвы.

Главным образом, проект направлен на демонтаж традиционной моноцентрической структуры Московской агломерации, а также он призван упорядочить

градостроительное зонирование. При этом, основное направление развития ТиНАО - юг и юго-запад. По данным пресс-релиза московского Правительства, такой выбор можно объяснить:

- оптимальным расположением территории для столичных функций Москвы по объему градостроительных, экологических и транспортных условий;
- слабой урбанизацией территорий, где на сегодняшний момент численность населения составляет 256 тыс. чел., а фонд застройки - лишь 12 млн м².

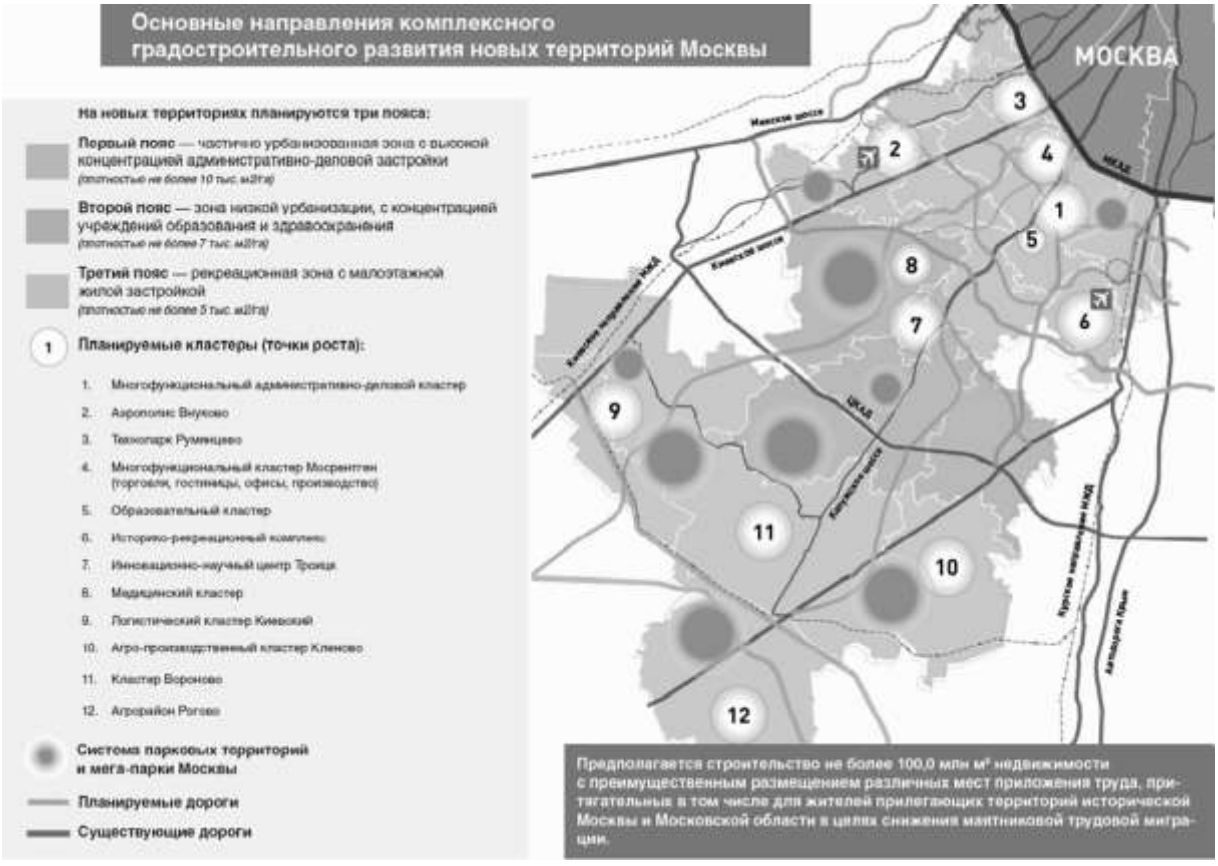
В план расширения было полностью включено 21 муниципальное образование. Помимо массива в юго-западном направлении, к Москве были присоединены три западные территории:

- Территорию инновационного центра «Сколково» площадью 618 га,
- Территорию «Рублёво-Архангельское»,
- Территорию «Конезавод, ВТБ» к востоку от города Звенигорода.

С официальным расширением административных границ, Москва в июле 2012 года, заняла 6-е место в рейтинге крупнейших городов мира, поднявшись с 11-го места. Но несмотря на это, в рейтинге по численности населения город сохранил позиции (7-е место), так как количество жителей в то время составляло 250 тыс. человек.

Затраты на «Новую Москву» составили 11 трлн. рублей (1,1 трлн. руб. — скупка участков под строительство новых объектов, 16 млрд. руб. на геодезические изыскания на площадях новых территорий, 9,35 трлн. руб. — строительство, 32 млрд. руб. — проектирование и разработка генплана).

Новые территории планируют развивать полицентрично: концепцией градостроительного развития присоединенных территорий предполагается создание **12 центров** градостроительной активности (*«точек роста»*).



Такой подход поможет разрешить проблему центростремительных потоков транспорта, которые характерны для «старой» Москвы. Разрозненные районы будут связаны дорогами и общественным транспортом.

Транспортная структура улично-дорожной сети формируется на основе радиальных автомагистралей А-101 «Калужское шоссе» и М-3 «Украина», а также низкоплотной сетью дорог поперечного направления между населенными пунктами. Осуществление железнодорожных перевозок по Киевскому и Курскому направлениям Московской железной дороги, а также Большой окружной Московской железной дороге. В ТиНАО расположены объекты Московского авиационного узла - аэропорты «Внуково» и «Остафьево». Также открыты новые станции Московского метрополитена – Тропарево-Румянцево-Саларьево.

По состоянию на 2016 год, на территории ТиНАО проживает 256 тыс. жителей, в том числе 101 тыс. - трудоспособное население, 45 тыс. - дети, 64 тыс. - пенсионеры. Фонд недвижимости составляет 16 млн. $м^2$, в том числе 9,9 млн. $м^2$ жилья и 6,1 млн. $м^2$ нежилых помещений. Кроме того, более половины новых территорий занимают леса (75 тыс. га).

С момента расширения, на присоединенных территориях построено 4 млн. $м^2$ недвижимости, в том числе 2,5 млн кв. м. в 2014 году. В ТиНАО появилось 11 детских садов, 6 поликлиник, один медкорпус, 3 школы, 3 парковые зоны, реконструированы 2 автодороги, образующие поперечные связи между радиальными шоссе. Завершилось строительство метро на новых территориях - от «Тропарево» до «Саларьево». Активно начали формироваться новые точки роста. И, что самое важное, сформировались условия для создания 70 тыс. новых рабочих мест.

Согласно утвержденным территориальным схемам к 2035 году в «Новой Москве» численность проживающих составит 1,5 млн. человек, при этом создадут 1 млн. рабочих мест. Продолжат развивать транспортную инфраструктуру: будет построено 600 км. дорог и 40 км. линий метро.

Помимо этого, на присоединенных площадях планируется построить более 100 млн. $м^2$ недвижимости, причем планируется активно привлекать частные инвестиции на возведение новых объектов.

При развитии территорий главной задачей является создание рабочих мест, что позволяет расширить налогооблагаемую базу и соответственно увеличить сумму доходов в бюджете столицы. Планируется, что с 2017 года налоговые поступления из ТиНАО превысят расходы на их развитие.

Планируется, что к 2035 году в Троицком и Новомосковском административных округах построят 60 млн. $м^2$, из них порядка 30% придется на малоэтажное строительство.

Малоэтажные жилые комплексы строят в основном на расстоянии более десяти километров от МКАД. Например, в Троицком административном округе на долю подобных проектов приходится около 70%.

Преимущество такого жилья – низкая себестоимость и быстрые сроки возведения, но главное, что такой формат соответствует принципам создания комфортной среды для жизнедеятельности человека.

Согласно новой градостроительной политике города необходим комплексный подход к развитию территорий. Важной задачей является не просто построить новое жилье на месте старой застройки, но и обеспечивать социальную инфраструктуру, то есть параллельно возводить школы, детские сады, поликлиники, больницы, строить нежилые объекты – для обеспечения новыми рабочими местами. Преодолевать сложившийся недостаток социальных объектов было решено как за счет бюджетных средств, так и за счет инвесторов.

К моменту присоединения в «Новой Москве» были выданы разрешения на строительство 16,2 млн. $м^2$ объектов недвижимости, среди которых порядка 6,4 млн. $м^2$ - объекты индивидуального жилого строительства. К тому времени было заключено 87 инвестиционных контрактов, среди которых 55 находились в стадии строительства, 18 - в стадии проектирования, 14 не реализовались.

Волобуева Е.А., Русанов Ю.С.

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ЭКОЛОГИЧЕСКИ ЧИСТОЙ ЭНЕРГИИ ПРИ СТРОИТЕЛЬСТВЕ ЖИЛЬЯ И ОБЪЕКТОВ ИНФРАСТРУКТУРЫ В КРАСНОДАРСКОМ КРАЕ

Волобуева Е. А., Русанов Ю. С.
Научный руководитель: Плисецкий Е. Л.
д.п.н., проф., профессор кафедры «Макроэкономическое регулирование»
ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

Краснодарский край – один из наиболее развитых и перспективных регионов России. Благоприятные климатические условия, выгодное географическое положение, высокая степень ресурсообеспеченности и грамотно выстроенная региональная политика в социально-экономической сфере позволили Краснодарскому краю стать лидером среди субъектов РФ.

Самое важное, что стоит отметить, это характерный для региона субтропический климат, который отличается значительным количеством солнечных дней – средняя продолжительность времени, когда в светлое время суток на территории края наблюдается солнечная погода, составляет 2300 часов в год, а количество суммарной солнечной радиации, поступающей на его территорию, колеблется от 115 ккал/кв. см на севере края до 120 ккал/кв. см на юге, что является явным преимуществом данного региона. Это, в частности, позволяет использовать солнечную энергию для целей выработки электроэнергии и отопления жилых помещений и офисных зданий путем установления солнечных батарей, что одновременно существенно экономит энергопотребление.

Именно поэтому наш проект ориентирован на решение стратегически важной с научно-технической, экономической, социальной и экологической точек зрения задачи – строительство экологического жилья на основе использования солнечной энергии.

В Краснодарском крае принята и реализуется стратегия развития электроэнергетики до 2020 года, которая согласуется с программой социально-экономического развития края до 2020 года. Ее основными направлениями являются:

1. Энергетическая безопасность;
2. Энергетическая эффективность;
3. Бюджетная эффективность;
4. Экологическая безопасность топливно-энергетического комплекса края.

В период с 2016 по 2020 годы планируемое финансирование достигнет почти 90 миллиардов рублей (табл. 1).

Таблица 1

Объемы и источники финансирования программных мероприятий в период 2014-2020 гг., млн руб.

Сроки исполнения	**Объем финансирования**	**В том числе**			
		Федеральный бюджет	**Краевой бюджет**	**Местные бюджеты**	**Внебюджетные источники**
2014	13498,5	0,0	184,9	38,6	13275,0
2015	15112,6	0,0	193,9	38,7	14880,0
2016-2020	88323,8	0,0	1863,8	464,4	85995,6
За весь период	116934,9	0,0	2242,6	541,7	114150,6

Источник: **[5]**

Исходя из официальных данных видно, что федеральным бюджетом финансирование не предусмотрено, что можно объяснить как сложившейся тяжелой экономической ситуацией в

экономике России в целом, так и направленностью государственного бюджета на финансирование более глобальных программ стимулирования экономического роста.

Современная структура топливно-энергетического комплекса Краснодарского края включает: электро- и теплоэнергетику, нефтегазодобывающую и нефтеперерабатывающую промышленность, трубопроводный транспорт.

По официальным данным диспетчерского управления ОАО «СО ЕЭС» общая нагрузка Кубанской энергосистемы увеличится с 3541 МВт до 7100 МВт. Этот объем в два раза превышает предыдущий показатель по нагрузке энергосистемы. В долгосрочной перспективе будет обеспечена модернизация и развитие электросетевого комплекса, а также создана совершенно новая энергосистема, которая по своим характеристикам будет отвечать передовым технологиям.

К концу 2017 года планируется снизить удельные потери тепла в крае до 19,7%. Этот показатель позволит обеспечивать экономию топлива Краснодарского края в целом.

В ходе выполнения задач Стратегии, к 2020 году будут достигнуты следующие поставленные цели:

- стабильное и эффективное удовлетворение потребностей развивающейся экономики и населения края в топливно-энергетических ресурсах, а именно:
- производство электроэнергии в крае возрастет с 40 до 60% от потребности;
- уровень газификации в крае природным и сжиженным газом возрастет с 80 до 90%;
- первичная переработка нефти в крае увеличится с 11 до 20 млн тонн в год;
- транспортировка газа (экспортные поставки) увеличится с 50 до 94 млрд $м^3$ в год, нефти и нефтепродуктов с 100 до 160 млн тонн в год.

Безусловно, край нуждается в модернизации всех отраслей для повышения эффективности работы в целом. Наше предложение по строительству экодомов в Краснодарском крае основной задачей ставит использование возобновляемых источников энергии. Необходимость реализации проекта заключается в том, что концепция пассивного дома позволяет экономить невозобновляемые природные ресурсы для будущих поколений, используя их только там, где это действительно обосновано.

Анализ стоимости построения обычных домов и экодомов на территории края, показал большую разницу в затратах на 10, 20 и 50 лет (табл. 2).

Затраты рассчитывались нами по тарифам 2014-2015 года. Стоимость ремонтно-строительных работ, материалов, коммуникаций и оборудования – среднерыночная на 2015 год. Для расчёта условно взяты дома одной площади 150 $м^2$. Главное отличие экодома от обычного жилья – это эффективность использования энергии и отсутствие негативного воздействия на окружающую среду.

Таблица 2

Сравнительная таблица стоимости и эксплуатации различных типов домов в Краснодарском крае по тарифам 2015 года, млн руб.

Тип дома	**Стоимость без отделки, м^2**	**Стоимость коммуникаций и оборудования**	**Стоимость дома со всеми коммуникациями и оборудованием**	**Сумма общей стоимости дома и затрат на эксплуатацию**		
				За 10 лет	**За 20 лет**	**За 50 лет**
Кирпичный дом	4,3	1,8	6,2	7,2	8,3	11,4
Дом из пеноблока	3,9	1,8	5,7	6,8	7,8	10,9
Дом из бруса	2,8	1,8	6,7	5,7	6,8	9,9
Каркасный дом	2,5	1,8	4,4	5,4	6,6	9,6
Дом по канадской технологии	2,2	1,8	4,1	5,1	6,1	-
Экодом «Лайт»	2,7	1,2	3,9	4,1	4,2	4,7
Экодом Оптимальный	3,0	1,2	4,2	4,3	4,5	4,9
Экодом «Макс»	3,7	2,9	6,7	6,7	6,6	6,7

Источник: рассчитано авторами по данным [5].

Безусловно, встает экономическая сторона вопроса проекта. Экодом должен быть энергоэффективным**,** то есть дом с малым энергопотреблением. Дом должен быть устроен таким образом, чтобы терять как можно меньше тепла. В идеале пассивный дом – это полностью независимая энергосистема. При соблюдении всех необходимых критериев результатом станет снижение расходов энергии на освещение и отопление пространства. Согласно расчетам экодом будет потреблять примерно 15 кВт/час на один квадратный метр в год, что в 10–15 раз меньше, чем потребляют традиционные здания в крае. И это далеко не единственное достоинство экостроений.

Наряду со строительством новых экодомов возможно модернизировать и уже существующие многоэтажные жилые дома, оборудовав их солнечными батареями на крышах.

Нами учитывались и минусы предлагаемого проекта, в частности, возможные неблагоприятные погодные условия, снижающие поступление солнечной энергии. В этом случае компенсировать поступление электроэнергии можно, если выложить на тротуарах вокруг домов и во дворах специальную плитку, генерирующую электроэнергию благодаря воздействию пешеходов. Устройство в инновационной плитке сделано из гибкого водонепроницаемого материала, который при нажатии прогибается примерно на пять миллиметров. Это создаёт энергию, которую механизм преобразует в электричество.

Таким образом, успешная реализация в Краснодарском крае проекта создания экодомов, использующих солнечную энергию, не только улучшит экономические показатели, но и экологическую обстановку в регионе, повысит комфортность проживания в нем населения.

Список литературы

1. Иванченко В.Т., Онищенко С.В. Автономные энергоэффективные дома. Краснодар,2012.

2. Бараненкова А.В., Юшин П.С. Особенности проектирования экодомов // Прочность, ползучесть и разрушение строительных и машиностроительных материалов и конструкций труды Международной молодежной научной конференции, посвящённой 55-летию РУДН. 2014. С. 227-231

3. Шабунина Т.И., Лымбина Л.Е. Энергосбережение в жилищно-строительной сфере // Энерго- и ресурсосбережение в теплоэнергетике и социальной сфере: материалы Международной научно-технической конференции студентов, аспирантов, ученых. 2014. Т. 2. № 1. С. 333-337.

4. Петрова З.К. Технологии «Умного дома» и энергоэффективная малоэтажная жилая застройка // Architecture and Modern Information Technologies. 2010. № 2 (11). С. 25-34.

Государственная информационная система в области энергосбережения и повышения энергетической эффективности – Электронный ресурс - URL: http://gisee.ru/law/programs/47080/

Высоков Д.А.

ПРОЕКТ НАЦИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ РОССИИ РАЗВИТИЕ КРЕДИТОВАНИЯ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА НА РЕГИОНАЛЬНОМ УРОВНЕ

Высоков Д.А.
Научный руководитель: Дядунов Д. В.
к.э.н., доцент кафедры «Макроэкономическое регулирование»
ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

Резкое сокращение цен на рынке нефти, введение режима экономических санкций обострили проблемы, накопившиеся в национальной экономике и банковском секторе. Текущая ситуация, в частности, острые проблемы, возникшие из-за падения стоимости национальной валюты, во многом определяются внешнеэкономическими причинами. Это способствует усилению ориентации на внутренние драйверы роста.

Одним из возможных направлений восстановления экономического роста является развитие малого и среднего предпринимательства (МСП), в особенности в регионах. В кризис малый бизнес эффективней, чем крупные предприятия, он адаптируется к новым условиям, становясь основным драйвером роста. Поддержка данного сектора отвечает концепции ориентации на внутренние источники развития и человеческий капитал. Развитие данного направления потребуют многосторонней поддержки как субъектов МСП, так и региональных банков, являющихся наиболее близкими для местного заемщика кредитными организациями.

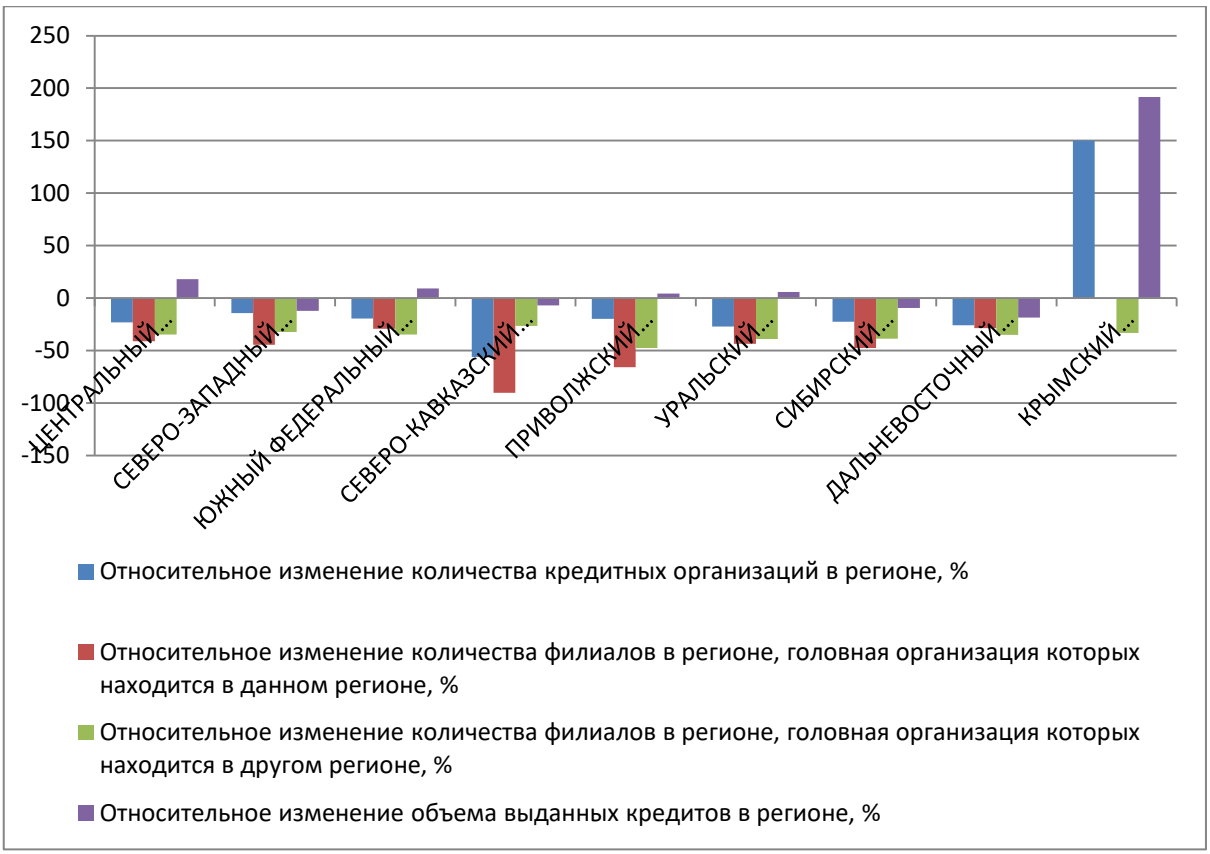


Рисунок 1: Относительное изменение объемов кредитования, количества кредитных организаций и их филиалов по регионам, 2013-2016 гг.[356]

Как видно на рисунке 1, количество кредитных организаций в регионах и количество филиалов кредитных организаций, зарегистрированных в другом регионе, в течение последних лет сокращается более высокими темпами, чем объем выдаваемых в данных регионах кредитов. Это свидетельствует о том, что спрос на кредитные средства в регионах сокращается медленнее, чем возможность данный спрос удовлетворить. Малые и средние предприятия наиболее уязвимы для ужесточения условий кредитования из-за традиционно более низкой надежности. В результате происходит падение объемов кредитования МСП, как видно на рисунке 2. Действия банков являются отражением реальных экономических рисков, поэтому решение данной проблемы невозможно без дополнительного стимулирования со стороны государства.

[356] Официальный сайт Банка России http://www.cbr.ru/statistics/?PrtId=lic

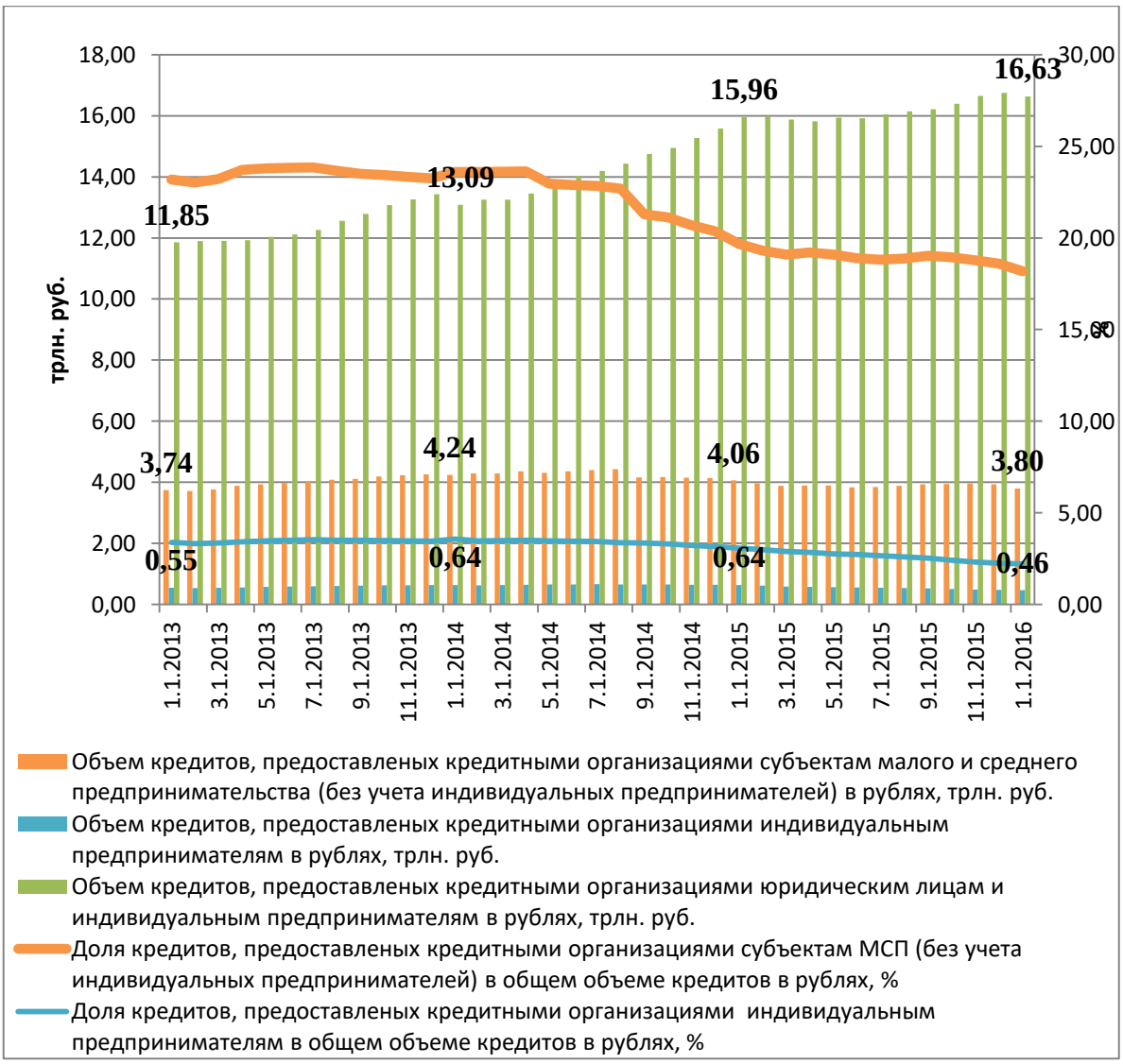


Рисунок 2: Объем и доля кредитов, предоставленных кредитными организациями субъектам МСП и индивидуальным предпринимателям[357].

Здесь можно выделить несколько возможных направлений действия. В первую очередь, к ним относится докапитализация банков, в частности, региональных.

В соответствии с программой докапитализации региональных банков их капитал должен составлять не менее 5 млрд. руб. От каждого субъекта принять участие в программе мог только один банк, обладающий наибольшим капиталом. Всего в программу вошли 10 банков, каждый из которых получит 7,5% от собственного капитала в виде ОФЗ, что в совокупности составляет примерно 8,5 млрд. руб.

Однако, данная программа имеет и ряд недостатков. В частности, Ассоциация региональных банков выдвигала другие критерии для выделения средств, учитывающие занимаемую долю на рынке кредитования в федеральном округе и долю кредитов, выданных предприятиям и физлицам за пределами Москвы и Санкт-Петербурга с сохранением требований к качеству активов[358]. Также от крупных регионов предлагалось выдвигать для участия в программе несколько банков. Банк России, как и в случае с программой докапитализации федеральных банков, указывает на более высокий мультипликативный

[357] Официальный сайт Банка России http://www.cbr.ru/statistics/?PrtId=sors
[358] Официальный сайт Ассоциации региональных банков России http://www.asros.ru/public/files/10/9510-dokapitalizatsiyapravvo.pdf

эффект от предоставления средств наиболее крупным игрокам[359]. Решение данной проблемы возможно посредством включения в программы помощи региональным банкам таких критериев, как доля кредитов, выдаваемых в конкретных регионах, в т.ч. субъектам МСП. В программе докапитализации имеется обязательство расширения кредитования МСП, однако, только как часть более широкого круга организаций. Так как основная цель региональных банков, как и целесообразность, их существования наряду с более крупными и надежными федеральными банками – обеспечение локальных потребностей в кредитных средствах с учетом местных особенностей, необходимо включение данных критериев в программы помощи региональным банкам, таким как программа докапитализации. А обязательство увеличивать кредитный портфель следует поставить в зависимость от объема выделенных средств.

Северо-Кавказский и Сибирский федеральный округ не вошли в программу докапитализации региональных банков ввиду отсутствия в данных регионах банков, имеющих капитал свыше 5 млрд. руб. В Дальневосточном и Южном федеральных округах по размеру собственных средств подошло по 1 банку. В 3-х других округах (Приволжском, Северо-Западном и Уральском) в программу вошли по только крупнейшие банки. В связи с этим целесообразно снизить порог по капиталу для регионов, в которых ни один банк не вошел в программу, а для регионов, имеющих несколько подходящих банков увеличить размер квоты. Это позволило бы включить в программу докапитализации 5 дополнительных банков (которые не участвовали в первых двух этапах докапитализации): РУСФИНАНС БАНК, КРЕДИ АГРИКОЛЬ КИБ, СКБ-БАНК, К2 БАНК (Северо-Кавказский федеральный округ) и ЛЕВОБЕРЕЖНЫЙ (Сибирский федеральный округ) с совокупным размером капитала 46,49 млрд. руб. Размер дополнительных средств, которые данные банки получат в качестве капитала составит 3,48 млрд. руб. – 7,5% от размера собственных средств. При условии, что, по крайней мере, 80% данных средств будут использованы для последующего кредитования приоритетных отраслей и субъектов МСП это позволит увеличить объем кредитования на 2,8 млрд. руб.

Малые предприятия традиционно испытывают трудности с оформлением кредитов, в особенности из-за невозможности предоставить в полной мере гарантии возврата займа, что существенно повышает риски и, соответственно, процентные ставки. Валютный кризис и возросшие банковские риски отнюдь не способствовали улучшению данной ситуации.

Как видно на рисунке 3, на фоне роста общего объема выданных кредитов, уменьшалась как доля, так и общий объем кредитов, выданных субъектам МСП. Это свидетельствует о существенной диспропорции, которая только увеличилась в результате кризиса.

Основной проблемой для развития данного направления кредитования являются повышенные риски, связанные с небольшими предприятиями. Для решения данной проблемы и облегчения процесса получения долгосрочного финансирования МСП в июне 2014 года было создана Корпорация МСП. К её задачам относятся, кроме выдачи гарантий и поручительств субъектам МСП, оказание финансовой помощи и обеспечение доступа малому предпринимательству к государственным закупкам[360].

В то же время отсутствие благоприятного климата для развития МСП ведет к его повышенной рискованности, и, соответственно, нивелирует любое увеличение программ кредитования. Даже если малым предпринимателям удается получить кредит, то ставки по нему превышают среднерыночные.

[359] Официальный сайт Ассоциации региональных банков России http://www.asros.ru/public/files/10/9556-otvetbankarossii.pdf

[360] Официальный сайт Федеральной корпорации по развитию малого и среднего предпринимательства http://www.acgrf.ru/

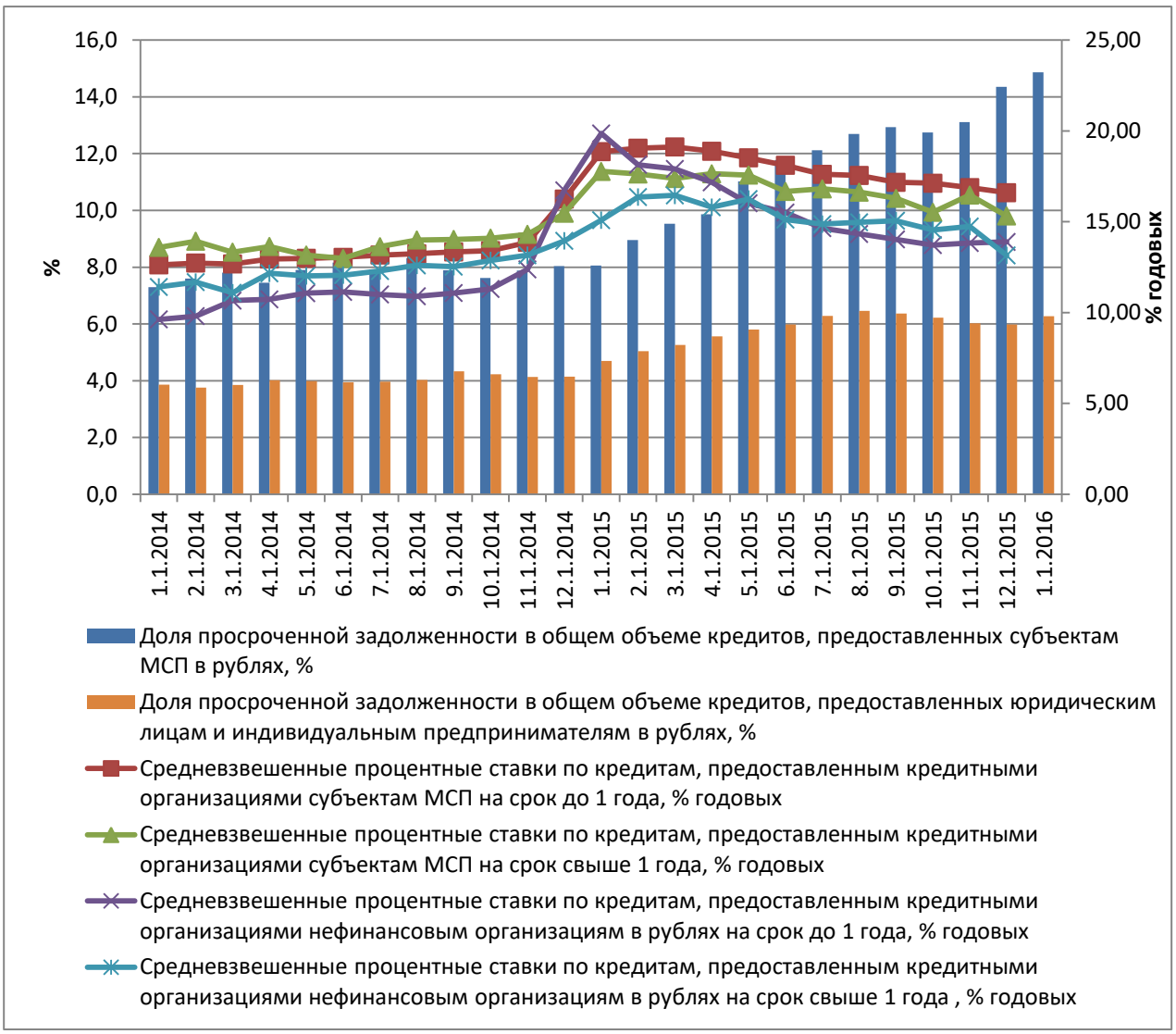


Рисунок 3: Средневзвешенные процентные ставки по кредитам, предоставленным кредитными организациями нефинансовым организациям и субъектам МСП в рублях, % годовых и доля просроченной задолженности, % [361]

Как видно на рисунке 3, ставки по рублевым кредитам для субъектов МСП выше среднерыночного уровня. Но, при этом, задолженность по таким кредитам в среднем в 2 раза выше, чем в целом по рублевым кредитам юридическим лицам. Ставки отражают реальные риски банков при кредитовании менее надежных предприятий МСП. Вместе с тем, они являются и фактором, влияющим на невозврат данных кредитов – субъекты МСП, как правило, имеют более низкий маржинальный доход, чем крупные предприятия. Здесь проявляется фундаментальное экономическое противоречие между ценой кредита и возможностью его оплаты.

Таким образом, экономическое развитие регионов в современной ситуации возможно через совершенствование экономической и юридической составляющей механизмов кредитования субъектов МСП, с одной стороны, и применением диверсифицированной на основании местной специфики поддержки региональных банков, с другой.

В совокупности такая программа приведет к мультипликативному эффекту и наращиванию инвестиций на основании внутренних ресурсов. Основную роль в данном

[361] Официальный сайт Банка России http://www.cbr.ru/statistics/?PrtId=sors
Официальный сайт Банка России http://www.cbr.ru/statistics/?PrtId=int_rat

процессе должно играть государство, посредством предоставления средств на докапитализацию банков через ОФЗ при посредничестве АСВ и увеличение привлекательности, уменьшение рискованности и увеличение прибыльности кредитования МСП посредством предоставления гарантий через корпорацию МСП.

Список литературы

1. Положение Банка России от 26 марта 2004 г. N 254-П "О порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери по ссудам, по ссудной и приравненной к ней задолженности" http://base.garant.ru/584458/

2. Положение Банка России от 12 ноября 2007 г. N 312-П "О порядке предоставления Банком России кредитным организациям кредитов, обеспеченных активами или поручительствами" http://base.garant.ru/587888/

3. Официальный сайт Банка России http://www.cbr.ru

4. Официальный сайт Агентства по страхованию вкладов http://www.asv.org.ru/

5. Официальный сайт Ассоциации региональных банков России http://www.asros.ru

6. Официальный сайт Федеральной корпорации по развитию малого и среднего предпринимательства http://www.acgrf.ru/

Клименко Н. А., Лемешкина Т. В., Тихонова В. Ю.
РАЗВИТИЕ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ

Клименко Н. А., Лемешкина Т. В., Тихонова В. Ю.
Научный руководитель: Юрзинова И. Л.
д.э.н., доц., профессор кафедры «Макроэкономическое регулирование»
ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

Актуальность данного проекта вызвана нестабильностью банковской системы страны. Многие банки не выполняют нормативы, предписанные законодательством, уровень квалификации сотрудников банков не всегда соответствует занимаемым должностям, имеется большое количество мелких банков, которые обслуживают только один регион, а не редко и один город. Все это сказывается на устойчивости всей банковской системы и для достижения большего эффекта необходимо оптимизировать работу банков в каждом регионе с учетом специфики регионального развития.

Цель проекта - повышение эффективности деятельности банковского сектора Ростовской области к 2020 году в рамках развития банковской системы страны.

Исходя из поставленной цели были сформулированы следующие задачи: развитие банковского обслуживания крупных промышленных предприятий; развитие поддержки банками малого и среднего предпринимательства (далее -МСП); развитие банковского обслуживания сельхозтоваропроизводителей; развитие образовательного кредитования; развитие ипотечного кредитования; улучшение кадрового потенциала банковских работников; обеспечение участия коммерческих банков в социально значимых проектах; улучшение условий труда и отдыха банковских работников и т.д.

Банковская система Ростовской области (далее - РО) представлена на Рисунке 1, находясь в центре, она является ядром системы. Внешними по отношению к ней являются международная банковская система и банковская система РФ. В международную банковскую систему включены МВФ, Базельский комитет по банковскому надзору (БКБН), Всемирный банк и МБРР, Лондонский и Парижский клубы кредиторов. В банковскую систему Российской Федерации входят Банк России (далее - ЦБ РФ), Ассоциация российских банков и Ассоциация "Россия".

Банковская система РО является двухуровневой. Первый уровень составляют Отделение по Ростовской области Южного главного управления (далее - ГУ) ЦБ и 9 расчетно-кассовых

центров ЦБ РФ по Ростовской области. Второй уровень представлен коммерческими банками и 1 НКО «ИНКАХРАН» (АО).

Коммерческие банки (далее - КБ), в свою очередь, подразделяются на: 12 местных банков, среди которых крупнейшим является ОАО «КБ «Центр-инвест»; 83 филиала банков других регионов, таких как Сбербанк, ВТБ, Альфа-банк и другие;8 банков с иностранным капиталом, в том числе Росбанк, Нордеа, Интеза, Сити-банк и другие.

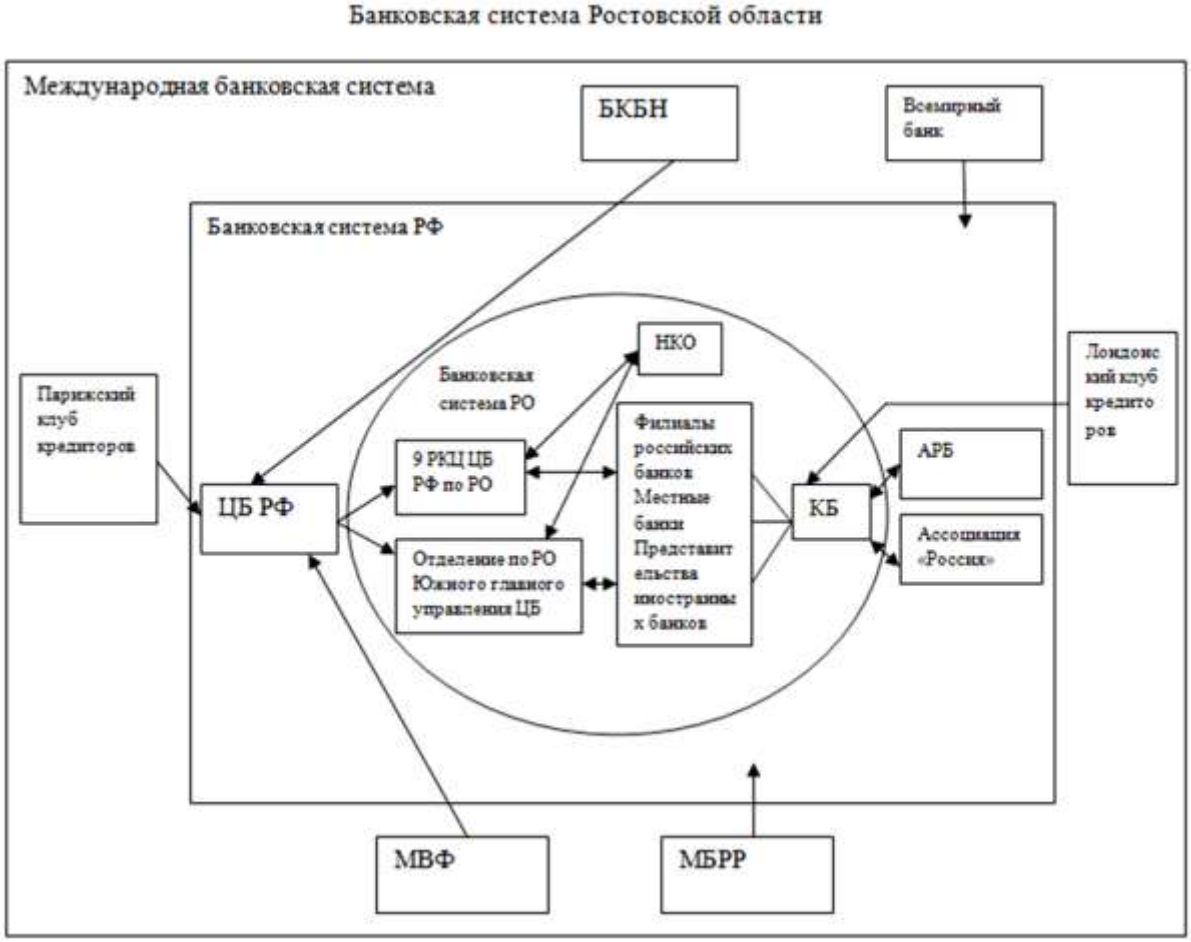


Рисунок 1. Банковская система Ростовской области

Проанализировав состав и структуру банковской системы Ростовской области и факторы, влияющие на нее, авторами были разработаны 2 базовых сценария развития банковской системы региона – оптимистический и пессимистический. Так как проект нацелен на реализацию в условиях стабилизации цен на нефть и курса рубля при разработке мероприятий за основу был взят оптимистический сценарий.

В данном сценарии авторы исходили из следующего условия: использование имеющихся ресурсов будет направлено на развитие сильных сторон и реализацию возможностей.

Исходя из базовых условий, направления развития были проранжированы следующим образом:

1) Развитая металлургическая промышленность обуславливает стабильно высокую текущую потребность в банковском обслуживании предприятий;

2) Развитая сельскохозяйственная отрасль, наличие крупных экспортеров с/х продукции обуславливают потребность в особом виде кредитования – с/х кредитования, а также новой формы банковской услуги, такой как лизинг;

3) Прогнозируется увеличение средней заработной платы до 30 000 рублей, что повысит благосостояние граждан и увеличит спрос на депозиты и возможность приобретения товаров длительного пользования – рост потребительского кредитования;

4) РО входит в ТОП-15 по численности студентов бакалавров и магистров на 10 000 человек, следовательно, возможен рост спроса на образовательное кредитование, а также из-за годовой индексации стоимости образовательных услуг;

5) Организация ЧМ-2018 позволит кредитовать организации, занимающиеся строительством гостиниц, отелей, а также развитием развлекательно-обслуживающей зоны;

6) Поскольку в РО динамично развиваются МСП возможно развитие кредитования субъектов малого и среднего предпринимательства;

7) Крепкое устойчивое положение крупных застройщиков на рынке строительства не допускает критического снижения объектов ипотечного кредитования.

Остальные направления развития не являются значимыми и будут реализованы по остаточному принципу.

В рамках каждого направления развития был разработан комплекс мероприятий. Данные мероприятия и участники, ответственные за их исполнение и контроль, представлены в Таблице 1.

Таблица 1. Мероприятия по развитию банковского сектора РО

Мероприятие	Исполнитель	Контролер
I. Развитие банковского обслуживания крупных промышленных предприятий		
- Мониторинг степени удовлетворения клиентов качеством предоставляемого обслуживания;	RAEX	ГУ ЦБ по РО
- разработка рекомендаций по автоматизации текущего банковского обслуживания;	ГУ ЦБ по РО	ЦБ РФ
- повышение уровня автоматизации путем внедрения информационных систем	КБ - участники программы	ГУ ЦБ по РО
II.Развитие кредитования МСП		
- привлечение банков к финансированию модернизации МСП	ГУ ЦБ по РО	Минэкономразвития РО
III. Развитие банковского обслуживания сельскохозяйственных товаропроизводителей		
- Создание на базе Ассоциации "Россия" специального комитета по разработке мероприятий по развитию корпоративного с/х бизнеса;	Коммерческие банки – участники Ассоциации «Россия»	Ассоциация "Россия"
- развитие института лизинга путем совершенствования лизингового законодательства	ГУ ЦБ по РО	Законодательное Собрание РО
IV. Развитие образовательного кредитования		
- Разработка и реализация мероприятий по агитации учеников идти в высшее учебное заведение (сайт «Польза высшего образовательного заведения», личные встречи со школьниками);	Специализированная компания по заказу Минобразования РО	ГУ ЦБ по РО, Министерство образования РО
- разработка специальных условий кредитования для студентов, активно	Коммерческие банки	ГУ ЦБ по РО

участвующих в студенческой жизни и добившихся высоких результатов в научной, спортивной и общественной деятельности.		
V. Развитие ипотечного кредитования - Разработка мер по совершенствованию порядка взыскания заложенного имущества в случае невыполнения должником своих обязательств; - разработка мероприятий по повышению информированности клиентов об ипотечном кредитовании, путем повышения финансовой грамотности населения, увеличения прозрачности информации об эффективной процентной ставке - создание служб информации о кредитоспособности и возможностях заемщика (бюро кредитных историй, т.к в России они пока не получили свое необходимое распространение)	Коммерческие банки Коммерческие банки ГУ ЦБ по РО	ЦБ РФ ГУ ЦБ по РО ЦБ РФ
VI. Улучшение кадрового потенциала банков - Сотрудничество с учреждениями профессионального образования по организации и проведению производственной и преддипломной практики, стажировки с возможностью дальнейшего трудоустройства; - организация и проведение мероприятий по профессиональной подготовке и переподготовке, повышению квалификации банковских работников; - разработка критериев и проведение ежегодного квалификационного экзамена для руководящих сотрудников.	Коммерческие банки, ВУЗы Специализированный учебный центр ЦБ РФ Специализированный учебный центр ЦБ РФ	Коммерческие банки, ЦБ РФ ЦБ РФ ЦБ РФ
VII. Обеспечение участия банков в социальных проектах - Разработка и проведение мероприятий по повышению финансовой грамотности (тренинги, семинары, форумы для студентов, банковских работников и т.д.); - разработка мероприятий по привлечению банков к социально значимым региональным проектам.	Коммерческие банки, ГУ ЦБ по РО, Министерство образования РО ГУ ЦБ по РО, Министерство культуры РО	ЦБ РФ, Министерство образования РО ЦБ РФ, Министерство культуры РО
VIII. Улучшение условий труда и		

отдыха банковских работников - разработка и проведение межбанковского кубка "Лучший банк региона" (по направлениям: кейсы, спорт, юмор и др.); - обеспечение социальной поддержкой работников и их семей (н-р, ДМС, медобслуживание и т.п.).	Министерство культуры РО, Министерство спорта РО Коммерческие банки, НКО	ГУ ЦБ по РО, Министерство культуры РО, Министерство спорта РО Министерство труда и социальной защиты РФ

Источниками финансирования мероприятий проекта будут выступать:

1) ЦБ РФ, в частности для обеспечения мониторинга степени удовлетворения клиентов качеством предоставляемого обслуживания и его автоматизации, создание служб информации о кредитоспособности и возможностях заемщика.

2) Бюджет Ростовской области, в рамках финансирования мероприятий по совершенствованию законодательства, в т.ч. лизингового, мероприятий по повышению финансовой грамотности населения, агитации населения к получению образования в высшихучебных учреждениях.

3) Коммерческие банки, в частности, разработка мер по повышению качества банковского обслуживания, обеспечение социальной поддержкой банковских работников и их семей.

Предполагаемый срок реализации проекта с 2017 по 2020 год.

В случае реализации данного проекта предполагается достижение следующих результатов:

1) повышение качества предоставляемых банковских услуг;

2) расширение сферы применения банками новых форм банковских продуктов;

3) повышение уровня обеспеченности и уровня возвратности кредитов;

4) увеличение доли банков, участвующих в образовательном кредитовании;

5) оптимизация условий ипотечного кредитования;

6) повышение социальной ответственности банков;

7) обеспечение банков высококвалифицированным управленческим персоналом;

8) достижение участия преобладающей доли банков в программах социальной поддержки работников и их семей;

9) обеспечение соответствия условий труда в региональных банках российским и международным стандартам.

Костина Д.Д., Мамедов Э.С.
ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ РАЗВИТИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА САРАТОВСКОЙ ОБЛАСТИ

Костина Д.Д., Мамедов Э.С.
Научный руководитель: Плисецкий Е. Л.
д.п.н., проф., профессор кафедры «Макроэкономическое регулирование»
ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

Малый и средний бизнес является неотъемлемой частью новой экономической системы России, основанной на рыночных отношениях. Он создает значительное количество рабочих мест, формирует ценную прослойку общества – средний класс. Малое предпринимательство позволяет рыночной экономике успешно функционировать и развиваться. По данным Минэкономразвития России, 95% коммерческих организаций в стране являются субъектами малого или среднего предпринимательства (МСП). Не удивительно, что его развитию уделяется особое внимание со стороны государства.

В рамках государственной политики создана постоянно действующая Правительственная комиссия по вопросам конкуренции и развития малого и среднего бизнеса. Реализуются масштабные программы финансовой поддержки субъектов МСП, благодаря которым предприниматели имеют возможность получать микрозаймы, гранты на начало собственного дела, гарантии по кредиту или кредиты на льготных условиях.

Для того чтобы снять ограничения по структуре капитала субъекта МСП и поддержать инвестирование в инновационные проекты в Федеральный закон от 24.07.2007 г. № 209 «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» Федеральным законом от 29.06.2015 г. № 156-ФЗ были внесены существенные изменения.

Правительством Саратовской области в 2013 году было принято постановление об утверждении программы под названием «Развитие экономического потенциала и повышение инвестиционной привлекательности региона до 2020 года», в котором присутствует подпрограмма, непосредственно относящаяся к малому и среднему предпринимательству и которая носит название «Развитие малого и среднего предпринимательства в Саратовской области»[362].

Данная подпрограмма обеспечивает условия для устойчивого развития и повышения конкурентоспособности МСП на основе усовершенствования действующих и создания новейших, высокотехнологичных производств, стимулируя спрос на производимые ими товары.

В 2013-2014 гг. в Саратове были созданы, такие организации поддержки субъектов малого предпринимательства с участием средств федерального и областного бюджетов, как: ГУП СО «Бизнес-инкубатор Саратовской области»; ОАО «Гарантийный фонд для субъектов малого предпринимательства Саратовской области»; МАУ «Балаковский бизнес-инкубатор Балаковского муниципального района Саратовской области»; НО «Фонд содействия развитию венчурных инвестиций в малые предприятия в научно-технической сфере Саратовской области» и др.

На сегодняшний день в Саратовской области находится около 86 тыс. объектов МСП. Среди них насчитывается 31,7 тыс. малых предприятий и 54,4 тыс. индивидуальных предпринимателей. По сравнению с экономической переписью 2010 года их общее количество увеличилось на 9,3 тыс., или на 12%.

Среди малых предприятий региона в настоящее время наибольшую долю занимают торговые организации – 36,3%. Предприятия промышленности составляют 12,2%, строительства – 11,5%, транспортные – 5,3%, предоставляющие прочие виды услуг – 10,3%[363].

В настоящее время, несмотря на предпринимаемые Правительством меры, условия деятельности предпринимателей в Российской Федерации заметно не улучшились, ощутимого снижения административных преград (регистрация, система контроля и разрешительной практики, сертификация, лицензирование, регулирование арендных отношений и др.) не произошло. Факт, что государство не всегда выполняет свои обязательства, относящиеся к малому бизнесу, порождает неуверенность в перспективе завтрашнего дня, и, как следствие, ведет к уменьшению деловой активности. Помимо этого, на развитие МСП ощутимое влияние оказывает экономическая конъюнктура, которая сложилась в нашей стране, а также связанные с ней проблемы, которые касаются большинства субъектов РФ.

Выявлен ряд факторов, которые негативно влияют на развитие бизнеса – это недостаточное количество производственных помещений; необоснованная высокая арендная плата на недвижимость; низкая доступность кредитных ресурсов из-за высоких процентных ставок, а также весомых требований к залогу; недостаточно развитая инфраструктура поддержки малого бизнеса, в том числе в сельской местности; сравнительно низкая конкурентоспособность товаропроизводителей местного уровня; дефицит квалифицированных работников; малая доля инновационно-активных предприятий;

[362] Законодательство Правительства Саратовской области

[363] Саратовстат [эл. ресурс.] // Режим доступа: http://srtv.gks.ru/ (дата обращения: 04.04.2016)

административные барьеры, которые связаны с оформлением прав на участки земли, постановкой на кадастровый учет, подключением к сетям генерирующих компаний и др.

В Саратовской области средства массовой информации не раз обращались к официальным лицам для того, чтобы узнать их мнение по поводу проводимой органами власти политики по поддержке малого и среднего предпринимательства в регионе. Так глава Торгово-промышленной Палаты (ТПП) области Максим Фатеев предложил ввести мораторий на законопроект о налоге на имущество организаций. Говоря о болевых точках современного предпринимательства, об административных барьерах и самоуправстве муниципальных властей, которые зачастую «годами не оплачивают» выполненные в рамках контрактов работы, он привел данные опроса, показавшего, что одна из важнейших проблем малого и среднего бизнеса – это низкая востребованность их продукции на внутреннем рынке. «Около 59% опрошенных отметили эту проблему как приоритетную. Наше предложение — начать разработку регионального плана мероприятий («дорожной карты») по развитию рынка сбыта продукции, выпускаемой субъектами малого и среднего предпринимательства области». [364]

По данным опроса около 55% предпринимателей отметили налоговую нагрузку как основное препятствие для развития бизнеса. Высокие издержки, которые несет малый и средний бизнес в связи с различными административными процедурами и нестабильное законодательство приводят к появлению непопулярных и несбалансированных решений, считает бизнес-омбудсмен.

Но есть и другая статистика, которую также нельзя обойти стороной: за четыре месяца действия на территории Саратовской области нулевой ставки налогообложения для малого и среднего бизнеса, данной услугой не воспользовался ни один предприниматель. Министр экономического развития и инвестиционной политики Саратовской области Владимир Пожаров, поясняя ситуацию, отмечает, что пока «существует нагрузка, в виде ЕСН, даже самый дешевый патент не является для многих выгодным и не способствует выходу бизнеса из тени»[365]. Из сказанного следует, что малый и средний бизнес, хотя и развивается, но предпочитает оставаться в теневой экономике, используя схемы ухода от налогового бремени, в том числе от НДФЛ.

Интересную точку зрения озвучил депутат областной думы Владимир Архипов – он убежден, что проблемы у представителей бизнеса будут возникать всегда, «даже если создать идеальное законодательство»[366]. Выход для представителей малого и среднего бизнеса из столь сложной ситуации он видит в необходимости налаживания диалога между предпринимателями и такими институтами современного общества, как общественная и торгово-промышленная палаты. Кроме того, по его мнению, если в дополнение к этому начнут выполняться принятые в регионе антикризисные программы, то станет возможным «обеспечить то, к чему стремимся». Но прилагать усилия и менять что-то к лучшему необходимо не только власти – пересмотреть свой подход должны и сами предприниматели. Так как зачастую предприниматели требуют финансовой поддержки, но при этом не создают что-то новое.

Для преодоления данных барьеров необходимо, на наш взгляд, создавать в регионе стимулы для инвестиционной и инновационной активности субъектов малого и среднего бизнеса, увеличить объем предоставления грантов начинающим предпринимателям, следует подключить администрации муниципальных районов области к организации работы с субъектами бизнеса, устранить коррупцию, а также повысить уровень финансовой грамотности населения.

В заключение, хотелось бы акцентировать внимание на предложениях, которые, по нашему мнению, смогут обеспечить рост предпринимательской активности в Саратовской

[364] Информационное агентство REGNUM [эл. ресурс.] // Режим доступа: http://regnum.ru/(дата обращения: 06.04.2016)
[365] Версия в Саратове (СМИ) [эл. ресурс.] // Режим доступа: https://saratov.versia.ru/ (дата обращения: 09.04.2016)
[366] Там же

области. Так, при составлении проекта областного бюджета необходимо предусмотреть в нем ассигнования, предназначенные для погашения кредиторской задолженности. Стоит также рассмотреть вопрос о разработке Стратегии инновационного развития Саратовской области с ориентацией на активное участие в ее реализации предприятий малого и среднего бизнеса. Также мы предлагаем провести в муниципальных районах и городских округах области информационную кампанию по существующим мерам государственной поддержки предпринимательства, что позволит повысить уровень вовлеченности населения в развитие МСП. Мы видим необходимость в возобновлении предоставления грантов начинающим субъектам малого предпринимательства во всех муниципальных образованиях области.

Для того, чтобы предприниматели были уверены в том, что их деятельность будет развиваться стабильно, необходимо разработать региональный план мероприятий («дорожной карты») по развитию рынка сбыта продукции, выпускаемой субъектами малого и среднего предпринимательства области, а также снизить налоговую нагрузку на субъекты малого предпринимательства области, в том числе при применении патентной системы налогообложения, чтобы предприниматели не уклонялись от уплаты налогов, переходя в теневую экономику.

Список литературы

1. Законодательство Правительства Саратовской области
2. Саратовстат [эл. ресурс.] // Режим доступа: http://srtv.gks.ru/ (дата обращения: 04.04.2016)
3. Информационное агентство REGNUM [эл. ресурс.] // Режим доступа: http://regnum.ru/ (дата обращения: 06.04.2016)
4. Саратовская областная Дума [эл. ресурс.] // Режим доступа: http://www.srd.ru/ (дата обращения: 02.04.2016)
5. Правительство Саратовской области [эл. ресурс.] // Режим доступа: http://www.saratov.gov.ru (дата обращения: 07.04.2016)
6. Версия в Саратове (СМИ) [эл. ресурс.] // Режим доступа: https://saratov.versia.ru/ (дата обращения: 09.04.2016)

Лебедева А.К., Мамотько В.А., Назарова О.А.
ПРОЕКТ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕСПУБЛИКИ КАЛМЫКИЯ В ПЕРИОД С 2016 ПО 2018 ГГ.

Лебедева А.К., Мамотько В.А., Назарова О.А.
Научный руководитель: Будович Ю. И.
д.э.н., доц., профессор кафедры «Макроэкономическое регулирование»
ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

В настоящее время Республика Калмыкия представляет собой стратегически важный регион для Российской Федерации за счет своего выгодного географического положения (граничит с Республикой Дагестан, Ставропольским краем, Ростовской областью, Волгоградской областью, Астраханской областью; выход к рекам Маныч и Куме, Каспийскому морю, реке Волге), наличию богатой минерально-сырьевой и топливно-энергетической базы. Однако, к сожалению, в целом социально-экономическое положение республики остается низким: в 2014 г. Республика Калмыкия занимала 81-е место в интегральном рейтинге социально-экономического положения субъектов РФ [2]. На территории республики в 2016 г. проживает 0, 2% населения страны (278 855 человек), плотность населения составляет 3,73 чел./км² [3]. Также низок и производственный потенциал Республики Калмыкия: объем инвестиций в основной капитал на душу населения в регионе в

2012 г. в 1,8 раз ниже, чем в среднем по России (48424,9 тыс. руб. против 87770,1 тыс. руб.) [1].

Среди *сильных сторон* Республики Калмыкия также можно выделить преобладание сельского населения, что дает толчок развитию сельского хозяйства, в сочетании с низкой пожароопасностью Республики (малое количество лесов), наличием большого количества пастбищ, а также большого кадрового потенциала. Кроме того, в регионе наблюдается низкий уровень выбросов в атмосферу, а также налаженная система защиты от затопления паводковыми водами, что является актуальным вопросом в связи с рельефом и географией местности.

Среди *слабых сторон* региона, которые значительно тормозят его развитие, выделяется низкая конкурентоспособность продукции, слабая инфраструктура, сильная изношенность основных фондов. Также одной из ключевых проблем в Республике Калмыкия является увеличивающаяся из года в год безработица, что дает толчок оттоку трудоспособного населения из региона и, как следствие, снижению доли трудоспособного населения. Также в регионе существует проблема размещения и захоронения отходов, гибель лесных культур из-за жары и засухи и отсутствие комплекса очистных сооружений.

При составлении сценария (*пессимистичный сценарий*) мы исходили из предпосылок, что в планируемом периоде негативное влияние выявленных проблем на социально-экономическое развитие региона усилится, будут реализованы основные угрозы развития. Следовательно, имеющиеся у региона ресурсы будут направлены на компенсацию возникающих негативных тенденций. Выявленные проблемы и угрозы социально-экономического развития были проранжированы следующим образом:

1. Отток работоспособного населения вследствие увеличения безработицы в регионе.
2. Слабая инфраструктура и изношенность основных фондов, тормозящее развитие промышленности и сельского хозяйства.
3. Низкая конкурентоспособность продукции.
4. Выработка месторождений полезных ископаемых.
5. Опустынивание территорий региона вследствие эрозии почв.
6. Увеличение общей массы выбросов загрязняющих веществ в воду и атмосферу из-за отсутствия необходимого комплекса очистных сооружений.
7. Проблема размещения и захоронения потребительских и промышленных отходов вследствие чего происходит стремительное увеличение объема свалок.

После выявления проблем и угроз социально-экономического развития Республики Калмыкия нами был разработан ряд направлений, по которым планируется осуществлять развитие региона в ближайшей перспективе:

1. Сокращение оттока работоспособного населения и уменьшение безработицы.
2. Модернизация инфраструктуры и замена основных фондов.
3. Повышение конкурентоспособности продукции.
4. Поиск новых месторождений полезных ископаемых.
5. Озеленение территорий региона.
6. Сокращение общей массы выброса вредных веществ.
7. Переработка и утилизация потребительских и промышленных отходов.

После разработки направлений социально-экономического развития Республики Калмыкия по каждому из них нами был составлен список конкретных мероприятий, планируемых к реализации в ближайшие годы: 2016-2018 гг. (см. табл. 1).

Таблица 1

Мероприятия, планируемые к реализации в рамках направлений социально-экономического развития Республики Калмыкия

Направление	**Мероприятия**	**Исполнитель**	**Финансирование**
Повышение занятости	-Создание новых рабочих мест -Открытие центров	-Частный бизнес -Калмыцкий государственн	-Частные средства, средства регионального бюджета -Средства муниципальных

	перепрофилирования и повышения квалификации работников -Организация ярмарок вакансий и учебных рабочих мест	ый университет -Правительство Республики Калмыкия	бюджетов -Средства муниципальных бюджетов
Модернизация инфраструктуры	-Оснащение школ, университетов, больниц компьютерами -Ремонт дорог -Закупка новых машин и оборудования -Закупка транспортных средств для школ, больниц, университетов, детских садов	Министерство по строительству, транспорту и дорожному хозяйству Республики Калмыкия	-Частные средства, средства регионального бюджета -Средства федерального бюджета (ФЦП «Развитие транспортной системы России (2010-2020 годы)») -Средства регионального бюджета -Средства муниципальных бюджетов
Повышение конкурентоспособности продукции	-Повышение инвестиций в НИОКР -Оптимизация издержек крупных предприятий -Привлечение зарубежных специалистов	Министерство финансов республики Калмыкия	-Средства регионального бюджета -Средства регионального бюджета, частные средства -Средства федерального бюджета (ФЦП «Научные и научно-педагогические кадры инновационной России» на 2014-2020 гг.)
Борьба с опустыниванием территорий	-Поведение фитомелиоративных работ -Проведение противоэрозионных и почвозащитных мероприятий -Проведение защитного лесоразведения	Министерство природных ресурсов Республики Калмыкия	-Средства федерального бюджета (ФЦП «Развитие мелиорации земель сельскохозяйственного назначения России на 2014-2020 гг.») -Средства федерального бюджета (ФЦП «Развитие мелиорации земель сельскохозяйственного назначения России на 2014-2020 гг.») -Средства федерального бюджета (ФЦП «Устойчивое развитие сельских территорий на 2014-2017 гг. на период до 2020 г.»)
Уменьшение общей массы выбросов вредных веществ	-Введение штрафов юридическим лицам за ненадлежащую утилизацию промышленных отходов -Введение норматива предельно допустимого выброса	Министерство охраны окружающей среды Республики Калмыкия	-Региональный бюджет, частные средства -Средства муниципальных бюджетов, частные средства
Развитие системы разведения и захоронения промышленных и потребительских отходов	-Строительство предприятий перерабатывающего комплекса -Организация пунктов приема вторсырсырья -Организация раздельного сбора мусора	Министерство охраны окружающей среды Республики Калмыкия	-Частные средства, средства регионального бюджета -Средства муниципальных бюджетов -Средства муниципальных бюджетов -Средства регионального бюджета

	-Проведение работ по выявлению мест несанкционированного размещения отходов		

После разработки мероприятий по каждому направлению социально-экономического развития Республики Калмыкия нами был составлен план проведения данных мероприятий (см. табл. 2) – Планируется, что реализация мероприятий будет проводиться по полугодиям в течение 3-х лет – с 2016 по 2018 гг. Проведение мероприятий с 2019 г. будет регламентировано следующим Проектом социально-экономического развития Республики Калмыкия.

Закрашенные ячейки показывают, что мероприятие будет проводиться в течение всего отрезка времени. Проведение некоторых мероприятий должно осуществляться последовательно, в связи с чем они были объединены в единый блок.

Таблица 2
План проведения мероприятий по социально-экономическому развитию республики Калмыкия

Мероприятие	**I-16**	**II-16**	**I-17**	**II-17**	**I-18**	**II-18**
1.1. Строительство предприятий перерабатывающего комплекса	■	■	■	■		
1.2. Организация пунктов приема вторсырсырья	■					
1.3.1. Организация ярмарок вакансий и учебных рабочих мест	■			■		
1.3.2. Открытие центров перепрофилирования и повышения квалификации работников				■		
1.4. Привлечение зарубежных специалистов				■		
1.5. Создание новых рабочих мест		■			■	
2.Ремонт дорог	■		■		■	
3.Закупка транспортных средств для школ, больниц, университетов, детских садов	■		■		■	
4.Закупка новых машин и оборудования		■		■		■
5.Оснащение школ, университетов, больниц компьютерами			■		■	
6.Повышение инвестиций в НИОКР	■	■	■	■	■	■
7.Оптимизация издержек крупных предприятий	■	■	■	■	■	■
8.1. Проведение противоэрозионных и почвозащитных мероприятий	■		■		■	
8.2.1. Поведение фитомелиоративных работ		■		■		■
8.2.2. Проведение защитного лесоразведения		■		■		■
9.Организация раздельного сбора мусора	■					
10.Введение норматива предельно допустимого выброса	■					
11.1Введение штрафов юридическим лицам за ненадлежащую утилизацию промышленных отходов	■					

11.2. Проведение работ по выявлению мест несанкционированного размещения отходов						

В ходе реализации сценария социально-экономического развития Республики Калмыкия в долгосрочной перспективе ожидается увеличение экономического потенциала и демографической и экологической ситуации в регионе. В результате проведения мероприятии планируется прирост коэффициента лесистости в 2018 г. по сравнению с 2016 г. на 4%, сокращение уровня загрязненности воздуха на 15% к 2018 г по сравнению с 2016 г. Планируется прирост объема ВРП республики к 2018 г. на 4%, прирост уровня занятости в республике на 3% и увеличение численности работоспособного населения.

Список литературы

1. Инвестиции в основной капитал на душу населения в фактически действующих ценах (до 1998 года-тыс. рублей). – [Интерактивная витрина ФСГС РФ] // URL: http://cbsd.gks.ru

2. Рейтинг социально-экономического положения субъектов РФ по итогам 2014 года. – [Агентство РИА РЕЙТИНГ] // URL: http://riarating.ru/infografika/20150616/610658857.html

3. Численность населения регионов России 2016. – [Сайт statdata.ru] // URL: http://www.statdata.ru/largest_regions_russia

Хохлова А.М., Копылова П.С.
ПРЕВРАЩЕНИЕ РЕСПУБЛИКИ КРЫМ И ГОРОДА СЕВАСТОПОЛЬ В ЭФФЕКТИВНО РАЗВИВАЮЩИЕСЯ СУБЪЕКТЫ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Хохлова А.М., Копылова П.С.
Научный руководитель: Будович Ю. И.
д.э.н., доц., профессор кафедры «Макроэкономическое регулирование»
ФГОБУ ВО «Финансовый Университет при Правительстве Российской Федерации»

В истории Российской Федерации в марте 2014 году произошло событие, которое вызвало неоднозначную реакцию мировой общественности. В состав Российской Федерации вошли два новых региона – республика Крым и город федерального значения Севастополь.

На протяжении своего существования крымский полуостров является один из самых удивительных и невероятных мест на Земле. Вся уникальность и неповторимость региона определяется сочетанием разнообразных форм рельефа и климатических условий на небольшой территории. Полуостров, имеющий выгодное географическое положение, находится в широтном поясе Земного шара и располагается на равных расстояниях от экватора и Северного полюса, к тому же, регион является точкой пересечения исторических путей развития разных народов и цивилизаций. Поэтому нередко Крым называют музеем под открытым небом.

В связи с воссоединение Крыма с Российской Федерацией встал вопрос о развитии региона в составе единой социально-экономической системы страны. Одной из главных задач, стоящих как перед федеральным правительством, так и перед правительством республики, является слияние экономического пространства региона с экономическим пространством всей нашей Великой страны. Республика Крым и город Севастополь теперь развиваются, как часть единой системы.

Стоит сказать, что в связи с необходимостью обеспечить ускоренную экономическую интеграцию региона, Правительство разработало ряд Федеральных целевых программ, направленных на восстановление и развитие инфраструктуры, а также повышение инвестиционной и туристической привлекательности региона. В частности, наиболее значимой ФЦП является "Социально-экономическое развитие Республики Крым и г.

Севастополя до 2020 года". [367] Рассматривая данную программу, хотелось бы выделить ряд углубленных и, по нашему мнению, наиболее значимых целей:

- развитие инженерной инфраструктуры, водообеспечения и энергетического комплекса;
- развитие транспортной инфраструктуры;
- развитие социальной сферы - строительство и реконструкция объектов здравоохранения и образования;
- формирование туристско-рекреационных кластеров;
- развитие комплекса связи и массовых коммуникаций - обеспечение каналами связи, создание сетей связи;

Бесспорно, главной аналитической основой работы стало выявление благоприятных и неблагоприятных факторов развития региона и, как следствие, составление SWOT-анализа, являющийся методом стратегического планирования, который заключается в выявлении факторов внутренней и внешней среды организации и разделении их на четыре категории: Strengths (сильные стороны), Weaknesses (слабые стороны), Opportunities (возможности) и Threats (угрозы). Основными сферами исследования стали экономическая составляющая региона, территориальные возможности, анализ социальной среды полуострова, административное устройство и экологическое состояние Республики.

Экономика полуострова, как и любого другого региона имеет свои слабые и сильные стороны. К сильным сторонам республики можно отнести ресурсный комплекс с регионообразующей инфраструктурой, рекреационное хозяйство как ведущая отрасль, также основные рыбацкие силы и материально-техническая база рыбохозяйственного комплекса Юга Азово-Причерноморья относятся к сильным сторонам региона. Наравне с сильными у Республики Крым достаточно слабых мест, на которые стоит обратить пристальное внимание. К примеру, разрыв внешнеэкономических связей, нестабильное функционирование предприятий и производств, трудности к адаптации в формате инклюзивного развития и, что не мало важно, устаревшая материально-техническая база. Соответственно, стоить обратить внимание и на возможности экономики полуострова, такие как государственное частное партнерство, межрегиональная и международная кооперации, привлечение российских и зарубежных инвесторов. Угрозы, немало важная часть оценки социально-экономического анализа региона. К ним относятся: рецессия в экономике, транспортная блокада со стороны Украины, разрыв в уровнях развития между Крымом и регионами стран Черноморского бассейна.

Что же касается территории региона, то к сильным сторонам относятся выгодное географическое положение, важное экономическое и военно-политическое значение, морские торговые порты, международных аэропортов, транспортных узлов ж/д сообщения и различные типы местностей. Слабых сторон же не меньше- полуостров не соединен с материковой частью России, климат чрезмерно влажный, с большим количеством осадков, внутренняя транспортная система перегружена и не справляется с потребностями региона. Возможности территории Крыма находятся на том же уровне, что и возможности экономики: строительство моста через Керченский пролив, совершенствование организации дорожного движения, ориентация портов Ялта и Евпатория на обслуживание пассажирских и туристических перевозок. Но все же, как и в любой сфере существуют угрозы, такие как уменьшение запасов и снижение качества целебных ресурсов, влияние природных факторов на транспортную доступность Крыма (паромы, порты, аэропорты), перебои в обеспечении водными ресурсами.

Исходя из разработанного SWOT-анализа, нами был составлен оптимистичный план развития региона, который направлен на дальнейшее развитие имеющиеся у района ресурсах,

[367] Постановление Правительства Российской федерации от 11 августа 2014 г. № 790 «Об утверждении федеральной целевой программы «Социально-экономическое развитие Республики Крым и г. Севастополя до 2020 года» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/70614732/

а также учитывающий влияние слабых сторон на развитие региона и реализацию потенциальных угроз. В плане заявлено пять основополагающих факторов.

Первое, это конечно же ускоренное развитие транспортной инфраструктуры. В 2014 году была разработана ФЦП «Развитие транспортно-дорожного комплекса Республики Крым» на 2015-2017 годы. Главной целью данной программы является, обеспечения высоким качеством транспортных услуг, способных повлиять на улучшение социально-экономического состояния и конкурентоспособности экономики Республики Крым.

В частности, как наиболее долгосрочным проектом является строительство к 2018 году моста через Керченский пролив. Помимо строительства новой переправы намечена комплексная реконструкция основной магистрали полуострова Керчь - Феодосия - Симферополь – Севастополь, а также ремонт дорог в сторону Украины.

Следующий, не менее важный и болезненный вопрос для Крыма – энергетика. Проблемы в этой сфере планируется решать двумя путями: строительством собственной генерации и включением энергосистемы Крыма в энергосистему России. На территории полуострова проектируется сооружение двух газотурбинных электростанций, которые практически полностью обеспечат потребности Крыма в электроэнергии. К тому же, планируется реконструкция законсервированной недостроенной Крымской АЭС, которое позволит исключить электроэнергетическую зависимость Республики Крым от Украины, что особо актуально в условиях ограничения подачи электроэнергии с материка.

Весомый вклад в реализацию оптимистичной стратегии развития вносит приток новых инвестиций и развитие бизнеса за счет создания СЭЗ. По состоянию на 16.09.2015 заключены 140 договоров об условиях деятельности в СЭЗ. Общий объем капитальных вложений по договорам составляет около 50,0 млрд. рублей и запланировано создание более 15000 рабочих мест.[368] В рамках СЭЗ началась реализация таких крупных проектов как: «Реконструкция и техническое перевооружение Судостроительного завода «ЗАЛИВ»; «Строительство культурно-развлекательного комплекса с тематическим парком на территории г. Евпатории»; «Создание завода по производству сельскохозяйственной техники в г. Старый Крым» и многое другое.

Основываясь на славе Крыма, как популярного туристического курорта еще в советское время, можно говорить о формирование конкурентоспособного туристического кластера на основе «индустрии гостеприимства».[369]

В официальных документах редко используется понятие «индустрия гостеприимства». В основном принято писать о формировании и развитии туристического кластера. Однако, индустрия гостеприимства не ограничивается гостиничным бизнесом и сферой общественного питания. Она включает различные социальные объекты – театры, стадионы и спортивные объекты, кинотеатры, музеи, парки. Развитие индустрии гостеприимства создаст базу для трудоустройства жителей полуострова, а также для работы и практики студентов. Это будет способствовать и активизации волонтерского движения среди студентов.

Ну и завершающим фактом плана стала реализация интеллектуального потенциала на базе индустрии гостеприимства. Например, в городе Ялта расположен Национальный институт винограда и вина «Магарыч» и Научно-исследовательский институт физических методов лечения и медицинской климатологии им. И.М. Сеченова, в Симферополе – Институт «Шельф» и Крымский научный центр. В поселке городского типа Никита находится всемирно известный Никитинский ботанический сад. Таким образом, имеются условия для организации научных конференций, круглых столов, форумов, различных презентаций, выставок, фестивалей.

---

[368] Федеральный закон от 29.11.2014 N 377-ФЗ «О развитии Крымского федерального округа и свободной экономической зоне на территориях Республики Крым и города федерального значения Севастополя» // Российская газета. 2014. № 6321.

[369] Основы управления в индустрии гостеприимства / Под ред. Р.А. Браймера. Пер.с англ.- М.: Аспект Пресс, 1995.

Таким образом, подводя итог, хотелось бы сказать, что Крымский полуостров – это перспективный район для развития любого предпринимательства и осуществления всех видов деятельности. Не смотря на существующие проблемы, регион развивается в положительном ключе ускоренными темпами и претендует на статус процветающего региона с развитой инфраструктурой и благоприятными условиями для вложения капитала.

Список литературы

1. Федеральный закон от 29.11.2014 N 377-ФЗ «О развитии Крымского федерального округа и свободной экономической зоне на территориях Республики Крым и города федерального значения Севастополя» // Российская газета. 2014. № 6321.

2. Постановление Правительства Российской федерации от 11 августа 2014 г. № 790 «Об утверждении федеральной целевой программы «Социально-экономическое развитие Республики Крым и г. Севастополя до 2020 года» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/70614732/

3. Основы управления в индустрии гостеприимства / Под ред. Р.А. Браймера. Пер.с англ.- М.: Аспект Пресс, 1995.

4. Решение транспортной проблемы и инвестиции в развитие туристической инфраструктуры вполне могли бы позволить Крыму конкурировать с Египтом и Турцией [Электронный ресурс]// Российская Бизнес-газета. 2014. № 959 (30). Режим доступа: http://www.rg.ru/2014/08/05/krym.html.

5. Постановление Правительства Российской федерации от 23 декабря 2014 г. № 543 «Об утверждении Государственной программы Республики Крым «Развитие транспортно-дорожного комплекса Республики Крым» на 2015-2017 годы» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://minek.rk.gov.ru/file/File/2015/docs/strateg/gosprogRK/utv/gosudarstvennaya_programma_razvitiya_transportno-dorozhnogo_kompleksa__rk_na_2015-2017_gg.pdf

Кристалинская О.М.

ПРОЕКТ НАЦИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ «СИСТЕМА РОБОТОВ -КИОСКОВ С ПОЛНЫМ САМООБСЛУЖИВАНИЕМ В МОСКВЕ КАК АЛЬТЕРНАТИВА СНЕСЕННЫМ ТОРГОВЫМ ПАЛАТКАМ»

Кристалинская О.М.
Научный руководитель: Дядунов Д. В.
к.э.н., доцент кафедры «Макроэкономическое регулирование»
ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

В 2015 году власти Москвы взялись за реформу рынка нестационарной торговли. Было принято решение заменить все частные киоски в городе. Тысячи киосков, признанные самостроем, были снесены. Весь 2015 год московские власти активно демонтировали частные нестационарные торговые точки - палатки, ларьки, киоски. Основная часть договоров на размещение павильонов у бизнеса истекла к 1 апреля 2015 года - это коснулось 5,5 тыс. киосков, по оценке департамента торговли и услуг Москвы.

Следует выделить социальную значимость данных объектов. В этих палатках находились магазины, кафе, салоны связи, которыми пользовались ежедневно тысячи москвичей. Они являются необходимым благом для 12-миллионого мегаполиса.

В своей работе я предлагаю рассмотреть возможность развития сети роботов-киосков с полным самообслуживанием в Москве как альтернативу снесенным торговым палаткам.

В Департаменте конкурсной политики заявили, что более 30 вендинговых компаний проявили интерес к идее роботов-киосков – инновационной формой мелкорозничной торговли.

В настоящее время на публичные аукционы выставлено до 130 мест для возможного размещения аппаратов. Предприниматели могут ознакомиться с концепцией

роботизированных киосков на роуд-шоу на «Бирже торгов».

Для реализации проекта в необходимы инвестиции в размере 11,423 млн. рублей.

Таблица 1 - Затраты на реализацию проекта, тыс. руб.

Направление затрат	Цена	Количество	Сумма
Приобретение роботов-киосков	750 000	8	6 000 000
Подготовка места для установки	112 500	8	900 000
Установка новых роботов-киосков	150 000	8	1 200 000
Приобретение программного продукта	99 000	8	792 000
Обучение персонала	45 000	32	1 440 000
Техническая поддержка на 1 год эксплуатации	1 091 000	1	1 091 000
Итого			11 423 000

В проекте предполагается, что финансирование будет осуществляться полностью за счет собственных средств или средств стороннего инвестора. Ставка дисконтирования по проекту составит 12% (определена как средневзвешенная кредитная ставка MosPrime Rate, исходя из данных Банка России[370]).

В рамках данного проекта оператора роботов-киосков «Всё сам» сделаны следующие предположения по выручке:

Таблица 2 - Динамика доходов оператора роботов-киосков «Всё сам», тыс. руб.

Номер месяца	1	2	3	4	5	6.	7	8	9	10	11	12
Загрузка касс	0%	0%	0%	30%	50%	60%	70%	80%	85%	90%	90%	90%
Количество покупателей в день, чел.	0	0	0	1 320	2 200	2 640	3 080	3 520	3 740	3 960	3 960	3 960
Экономия на заработной плате	0	0	0	449	748	898	1 047	1 197	1 272	1 346	1 346	1 346
Доход от дополнительных посетителей, привлеченных инновациями и увеличением скорости обслуживания	0	0	0	1 584	2 640	3 168	3 696	4 224	4 488	4 752	4 752	4 752
Итого поступлений	0	0	0	2 033	3 388	4 066	4 743	5 421	5 760	6 098	6 098	6 098

Номер месяца	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	Итого
Загрузка касс	90%	90%	90%	90%	90%	90%	90%	90%	90%	90%	90%	90%	90%
Количество покупателей в день, чел.	3 960	3 960	3 960	3 960	3 960	3 960	3 960	3 960	3 960	3 960	3 960	3 960	75 900
Экономия на заработной плате	1 346	1 346	1 346	1 346	1 346	1 346	1 346	1 346	1 346	1 346	1 346	1 346	25 806
Доход от дополнительных посетителей, привлеченных инновациями и увеличением скорости обслуживания	4 752	4 752	4 752	4 752	4 752	4 752	4 752	4 752	4 752	4 752	4 752	4 752	91 080
Итого поступлений	6 098	6 098	6 098	6 098	6 098	6 098	6 098	6 098	6 098	6 098	6 098	6 098	116 886

[370] http://www.cbr.ru/hd_base/default.aspx?prtid=mosprime

Структура налоговых выплат по проекту оператора роботов-киосков «Всё сам» приведена ниже в таблице:

Операционный рычаг (доля прибыли в изменении выручки при увеличении последней) равен 75%

Таблица 3 - Расчет прибыли и убытков оператора роботов-киосков «Всё сам», тыс. руб.

Показатель	1 мес.	2 мес.	3 мес.	4 мес.	5 мес.	6 мес.	7 мес.	8 мес.	9 мес.	10 мес.	11 мес.	12 мес.
Выручка	0	0	0	1723	2871	3445	4020	4594	4881	5168	5168	5168
Затраты	254	254	1723	2613	3449	3592	3736	3880	3951	4023	4023	4066
Заработная плата	0	0	0	176	585	585	585	585	585	585	585	585
Страховые взносы	0	0	0	60	199	199	199	199	199	199	199	199
Аренда	0	0	953	953	953	953	953	953	953	953	953	953
Приглашение специалистов	0	0	0	407	407	407	407	407	407	407	407	407
Расходы на охрану	0	0	0	214	214	214	214	214	214	214	214	214
Расходы на рекламу	254	254	254	254	254	254	254	254	254	254	254	254
Коммунальные расходы	0	0	85	85	85	85	85	85	85	85	85	85
Затраты на амортизацию основных средств	0	0	431	431	718	861	1005	1148	1220	1292	1292	1292
Прибыль	-254	-254	-1723	-890	-578	-147	284	714	930	1145	1145	1102
Налог на прибыль	0	0	0	0	0	0	57	143	186	229	229	220
Чистая прибыль	-254	-254	-1723	-890	-578	-147	227	571	744	916	916	882

Показатель	13 мес.	14 мес.	15 мес.	16 мес.	17 мес.	18 мес.	19 мес.	20 мес.	21 мес.	22 мес.	23 мес.	24 мес.	Итого
Выручка	5168	5168	5168	5168	5168	5168	5168	5168	5168	5168	5168	5168	99056
Затраты	4023	4023	4023	4023	4023	4023	4023	4023	4023	4023	4023	4058	83877
Заработная плата	585	585	585	585	585	585	585	585	585	585	585	585	11876
Страховые взносы	199	199	199	199	199	199	199	199	199	199	199	199	4038
Аренда	953	953	953	953	953	953	953	953	953	953	953	953	20975
Приглашение специалистов	407	407	407	407	407	407	407	407	407	407	407	407	8542
Расходы на охрану	214	214	214	214	214	214	214	214	214	214	214	214	4485
Расходы на рекламу	254	254	254	254	254	254	254	254	254	254	254	254	6102
Коммунальные расходы	85	85	85	85	85	85	85	85	85	85	85	85	1864
Затраты на амортизацию основных средств	1292	1292	1292	1292	1292	1292	1292	1292	1292	1292	1292	1292	25195
Прибыль	1145	1145	1145	1145	1145	1145	1145	1145	1145	1145	1145	1110	15179
Налог на прибыль	229	229	229	229	229	229	229	229	229	229	229	222	3805
Чистая прибыль	916	916	916	916	916	916	916	916	916	916	916	888	11374

По данному проекту оператора роботов-киосков «Всё сам» будут получены следующие показатели эффективности:

Таблица 4 Показатели эффективности проекта оператора роботов-киосков «Всё сам»

Наименование показателя	Показатели	Ед. измерения
NPV	3 475	тыс.руб.
PI	1,3	коэфф.
IRR	38,5%	в %
Срок окупаемости (недисконтированный)	19 мес.	интервал
Момент окупаемости (недисконтированный)	20 мес.	дата

Проект установки роботов-киосков «Всё сам» эффективен и целесообразен для реализации. Чистая прибыль проекта установки роботов-киосков «Всё сам» составляет 15 179 тыс. руб.

ФИЗИЧЕСКОЕ ВОСПИТАНИЕ

Анпилогов В.В., Гезалов Р.А.
ОПТИМИЗАЦИЯ РАСХОДОВ НА ПРОВЕДЕНИЕ ЧМ-2018

Анпилогов В.В., Гезалов Р.А.
Научный руководитель: Матвеев А.Е.
к.п.н., доц., доцент кафедры «Физическое воспитание-2»
ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

Нынешнее экономическое положение в России оставляет желать лучшего. Несмотря на усердные попытки госструктур поправить ситуацию, кризис продолжает беспощадно наносить удары по российской экономике. Еще большую ложку дегтя добавляют информационные атаки и санкции со стороны стран Запада и США. В таких непростых условиях особенно пристального внимания заслуживает правильно выстроенная экономическая политика в стране, которая не только не приведет к плачевным последствиям, но и поможет принять эффективные решения. В связи с этим, данная статья направлена на выявление дополнительных источников финансирования экономики РФ, а именно выявление с помощью оптимизации расходов на проведение ЧМ 2018 года.

Чемпионат мира по футболу – довольно дорогостоящее мероприятие и позволить провести у себя его может далеко не каждая страна. России выпал такой шанс в 2010 г., однако, тогда никто не мог подозревать, что «строить» Чемпионат придется в тяжелейших экономических условиях. По большей степени влияние оказали скачкообразные цены на нефть, т.к. изначально смета по проведению ЧМ закладывалась при $100 за баррель. Теперь же цены варьируются на уровне $40. Чтобы как-то сократить расходы, Минфин РФ подготовил план по оптимизации, которая составила 33 млрд. руб. (664 млрд. руб. - изначально, 631 млрд. руб. - сокращение). При этом доля нагрузки на госбюджет снизилась с 338 млрд. руб. до 335 млрд. руб.

ЧМ 2018 будет проводиться в 11 городах России, задействовано 12 стадионов. Стадионы находятся на разных стадиях готовности. Так, стадионы в Сочи и Казани строились за счет средств федерального бюджета и бюджета субъектов, но предназначались для проведения иных соревнований. Поэтому данные арены готовы принять матчи ЧМ, а также не несут финансовой нагрузки для бюджета ЧМ 2018. Стадион «Спартак» в Москве также находится в стопроцентной готовности, но при этом арена построена за средства из внебюджетных источников. К сведению, остальные стадионы строятся за счет бюджетных средств.

Для того, чтобы сократить расходы ЧМ 2018 разумным представляется вариант проведения ЧМ в Краснодаре, на готовом тридцати пяти тысячном стадионе, построенном частным инвестором. Проведение ЧМ в Краснодаре требует отмены данного спортивного мероприятия в одном из ранее выбранных городов-участников ЧМ 2018. Перенести ЧМ возможно из Калининграда или Саранска. Стадионы в этих городах строятся благодаря бюджетному финансированию, и достроены они будут лишь в конце 2017 года. Кроме того, на стадионах после окончания ЧМ 2018 будет производиться сокращение зрительских мест, что ведет к дополнительным расходам. В бюджете ЧМ 2018 на строительство и реконструкцию спортивных объектов отведено 170 миллиардов рублей.

Еще одной составляющей сметы является строительство и реконструкция имеющихся спортивных баз и площадок (60 баз). На указанные мероприятия планируется выделить порядка 8,2 млрд. руб. При этом, с нашей точки зрения, необходимо сократить количество баз с 60 до 55 (в таких отдаленных городах, как Астрахань и Ульяновск), а также не начинать строить 15 новых баз и провести реконструкцию 15 баз в Москве и Московской области. Общая экономия благодаря таким изменениям составит 2,5 млрд. руб. (реконструкция 1 базы составляет примерно 26 млн. руб.).

ЧМ 2018 помимо расходов может обеспечить для России приток инвестиций из-за рубежа. Разумеется, ЧМ позволяет России улучшить инфраструктуру своих городов, построить множество новых спортивных объектов, продемонстрировать стране свой престиж на международной арене. Однако, ЧМ является прекрасной возможностью извлечения доходов как для страны в целом, так и для ее граждан в частности.

Насколько нам известно, Россия на время проведения ЧМ отменяет визовый режим для граждан, которые будут обладать билетами на матчи мундиаля, а также предусматривается, что данные граждане смогут бесплатно перемещаться как внутри городов, так и между городами-участниками ЧМ 2018. Мы считаем, что при отмене бесплатного перемещения иностранных граждан, Россия может дополучить до 26 миллиардов рублей.

Агитация иностранных граждан, направленная на посещение музеев, театров, различных культурно-развлекательных объектов может обеспечить доход не менее 600 миллионов рублей. Иностранцы могли бы посещать и другие города, которые не примут матчи ЧМ. Но для этого туристов необходимо проинформировать, например, прилагая к билету различные буклеты.

В преддверии ЧМ 2018 необходимо активизировать малый и средний бизнес, который может принести большие доходы в казну государства. К примеру, следует наращивать продажи сувениров и атрибутики ЧМ 2018.

В настоящее время ряд сооружений, предназначенных для проведения ЧМ 2018, строятся с отставанием от плановых показателей. На наш взгляд, за нарушение сроков сдачи объектов застройщиков следует облагать штрафами. За каждый день отставания от графика строительства застройщик, по нашим расчетам, должен облагаться штрафом в размере 2 миллионов рублей. В результате, бюджет ЧМ 2018 может дополучить в районе 3,5 миллиардов рублей.

Чтобы наглядно продемонстрировать проведенную оптимизацию расходов, приведем таблицу №1.

Таблица 1 – Сокращение расходов на проведение Мирового первенства по футболу

Первоначальная стоимость ЧМ 2018	**Стоимость после урезания бюджета Минфином РФ**	**После оптимизации расходов**	**Абсолютное значение**	**Относительное значение в %**
664 млрд. руб.	631 млрд. руб.	610,1 млрд. руб.	20,9 млрд. руб.	8,12%
Нагрузка на ФБ изначально	Нагрузка на ФБ после урезания	После оптимизации расходов	Абсолютное значение	Относительное значение в %
338 млрд. руб.	335 млрд. руб.	314,1 млрд. руб.	20,9 млрд. руб.	7,07%

Как видно из нее, предложенные меры позволяют сократить расходы на проведение Мирового первенства по футболу на 20,9 млрд. руб. В относительном выражении приведенное число составит около 8%. При этом особенно важно отметить, что оптимизация позволит снизить денежную нагрузку на государственный бюджет и изыскать необходимые денежные средства для инвестирования в экономику страны, а это не много не мало почти 21 млрд. руб., которые можно перераспределить на первостепенные задачи экономической политики государства, например, на реализацию социально-экономических программ.

Матвеева И.А.
РЕАЛИЗАЦИЯ МЕХАНИЗМА СОЦИАЛЬНОЙ РЕКЛАМЫ В ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВЕ О ФИЗИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРЕ И СПОРТЕ РЕСПУБЛИКИ КРЫМ

Матвеева И.А.
Научный руководитель: Юрченко А.Л.
к.п.н., доцент кафедры «Физическое воспитание-2»
ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

Возвращение Крыма в состав Российской Федерации обозначило проблему разработки и принятия комплекса нормативно-правовых актов, обеспечивающих эффективную реализацию позиций российского государства, прав и свобод человека и гражданина на новой территории. Одним из общественно значимых элементов встраивания Республики Крым в общероссийское поле становится правовое регулирование сферы физической культуры и спорта, и, как следствие, развитие спортивной инфраструктуры Крымского федерального округа в соответствии с российскими нормами и стандартами.

С целями создания паритетных условий, обеспечивающих возможность гражданам Крыма систематически заниматься физической культурой и спортом, повышения эффективности подготовки спортсменов в спорте высших достижений постановлением Правительства РФ от 21 января 2015 г. №30 утверждена федеральная целевая программа «Развитие физической культуры и спорта в Российской Федерации на 2016-2020 годы» (далее – ФЦП). Документом предусмотрено создание в Крымском федеральном округе 8 объектов для массового спорта и 2 спортивных объектов в составе федеральных спортивно-тренировочных центров. Логическим продолжением принятия указанного акта стало принятие Советом Министров Республики Крым Постановления от 30 декабря 2015 г. №874, которым утверждена «Государственная программа развития физической культуры и спорта в Республике Крым на 2015-2020 годы» (далее – ГП).

В тексте указанных Программ содержатся положения об «информировании общества (в том числе в информационно-телекоммуникационной сети "Интернет") о результатах реализации Программы, новых возможностях для занятий физической культурой и спортом, об открытии спортивных центров для повышения престижа активного образа жизни»[371].

Кроме того в ГП Республики Крым указано, что «Основными показателями и индикаторами Программы являются:

2.4 количество мероприятий, проведенных с сопровождением социальной рекламы по развитию физической культуры и спорта в Республике Крым…»[372]

Вместе с тем, следует отметить, что в паспортах этих Программ информирование граждан об их исполнении не содержатся ни целях, ни в задачах, что на наш взгляд является существенным упущением разработчиков и представителей исполнительной власти, принимавших эти документы. Также, в содержании не обозначен механизм взаимодействия органов государственной власти, партнеров и иных заинтересованных лиц по осуществлению закупки работ, услуг на производство и распространение социальной рекламы в соответствии с законодательством Российской Федерации.

Во-первых, реклама как разновидность информации составляет неотъемлемую часть конституционной свободы слова, печати, средств массовой информации (ст. 29 Конституции Российской Федерации).

---

[371] См.: Федеральная целевая программа «Развитие физической культуры и спорта в Российской федерации на 2016-2020 годы». Утверждена постановлением Правительства РФ от 21 января 2015 г. № 30. // [Электронный ресурс] КонсультатПлюс / http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_174530/

[372] См.: Государственная программа «Развитие физической культуры и спорта в Республике Крым на 2015-2020 годы». Утверждена постановлением СМ РК от 30 декабря 2015 г. № 874. // [Электронный ресурс] Портал Правительства РК / http://rk.gov.ru/rus/docs/post/post1.htm?page=5

Во-вторых, реклама как основное коммуникативное средство проведения политики развития и совершенствования физической культуры и спорта позволяет раскрыть сущность и содержание этого направления, своевременно и в достаточном объеме информировать жителей, в частности, Республики Крым об условиях и вновь появляющихся возможностях в сфере физической культуры и спорта.

В-третьих, основополагающими принципами государственного строя нашей страны являются гарантии единства экономического пространства, свободного перемещения товаров, услуг и финансовых средств, поддержка конкуренции, свобода экономической деятельности (ст. 8 Конституции России).

В своих публичных выступлениях Президент В.В. Путин отмечал: «Полагаю, что мы, прежде всего, должны обеспечить право граждан на объективную информацию. Это важнейший политический вопрос, и он прямо связан с действием в нашей государственной политике принципов свободы и справедливости»[373].

Можно предположить, что деятельность республиканских органов власти и нижестоящих уровней не будет эффективной в сфере информирования и социальной рекламы физической культуры и спорта при реализации ГП по следующим причинам.

1. Отсутствует понятный и доступный механизм правового регулирования этого института: представители региональных властей и органов местного самоуправления не в полной мере понимают возможности социальной рекламы для достижения поставленных перед ними социальных и экономических целей. В республиканской программе по физической культуре и спорту отсутствуют нормы, которые хоть каким-то образом регулировали институт социальной рекламы.

2. Низкая фактическая насыщаемость информационного поля социальной рекламой со стороны республиканских властей и ОМСУ лишает широкие слои крымчан возможностей быть в курсе уже имеющихся достижений в сфере физической культуры и спорта, а также дальнейших целей и задач проводимых структурных реформ этой системы в Республике Крым.

3. Экспертами научного сообщества и гражданскими активистами отмечено, что в настоящее время властями Крыма потенциал социальной рекламы недостаточно используется в целях популярного изложения основных социально-экономических проблем и достижений, таких как: экология, помощь больным и инвалидам, призыв на военную службу, здоровый образ жизни и др.

4. Не в полной мере сформировалось понимание региональными властями, того, насколько важно взаимодействие с федеральными чиновниками по организации информирования общества (в том числе в информационно-телекоммуникационной сети "Интернет") о результатах реализации ФЦП и ГП, новых возможностях для занятий физической культурой и спортом, об открытии спортивных центров для повышения престижа активного образа жизни.

По нашему мнению актуальность проекта обусловлена:

1) необходимостью преодоления на территории Республики Крым отставания в информировании граждан средствами методами социальной рекламы физической культуры и спорта как системного явления;

2) потребностью принятия мер правового регулирования, обеспечивающего правовую основу для функционирования социальной рекламы как элемента системы физической культуры и спорта, определения субъектов, ответственных за её функционирование путем разработки предложений по изменению и дополнению в Государственную программу

3) отсутствием специальных исследований в юридической науке, направленных на совершенствование социальной рекламы как специфического механизма законодательства о физической культуре и спорте, обеспечивающего интересы государства, общественных организаций и частных интересов граждан в удовлетворении своих потребностей.

[373] См. В.В. Путин. Послание Федеральному Собранию РФ, 25 апреля 2005 г.

В современный период жизни Крыма социальная реклама может стать мощным катализатором процессов формирования и становления системы физической культуры и спорта Крыма как структурного компонента общероссийской системы.

Федеральный закон от 13.03.2006 г. №38-ФЗ «О рекламе» закрепил на законодательном уровне основы рекламной деятельности в России как многофункционального явления, создав юридические предпосылки для защиты граждан и юридических лиц от недобросовестной конкуренции, предотвращения и пресечения ненадлежащей рекламы. Таким образом, государство в определенной мере закрепило социальную функцию рекламодателя.

Однако если коммерческая реклама получила детальное правовое регулирование, то институту социальной рекламы уделено недостаточно внимания. В Федеральном законе «О рекламе» в ст. 10 зафиксированы дефиниции о рекламодателях социальной рекламы, последовательность их действий по осуществлению закупки работ, услуг на производство и распространение социальной рекламы, и.т.п.

Анализ двухлетней практики применения ст. 10 Федерального закона «О рекламе» не показал значимых результатов по развитию и регулированию рынка социальной рекламы физической культуры и спорта ответственными должностными лицами Республики Крым в соответствии с законом «О рекламе».

Как определял Г. Николайшвили в своей книге «Социальная реклама: теория и практика», «социальная реклама – вид коммуникации, ориентированный на привлечение внимания к самым актуальным проблемам общества и его нравственным ценностям, ориентированный на актуализацию проблем общества. Предназначение её – гуманизация общества и формирование его нравственных ценностей. Миссия социальной рекламы – изменение поведенческой модели общества»[374]

Исходя из вышесказанного, мы сформулировали цель проекта так – с помощью теоретических и прикладных методов обосновать практические рекомендации, по совершенствованию отраслевого законодательства регионального уровня в сфере физической культуры и спорта, в части, касающейся механизма социальной рекламы.

Высоко оценивая информационную роль рекламы в повышении эффективности деятельности региональных властей Крыма и изменения поведенческой модели крымчан в сфере физической культуры и спорта, нами был определен перечень задач:

провести исследование фактического состояния насыщенности поля социальной рекламы, касающейся сферы физической культуры и спорта в Республике Крым;

уточнить смысл понятий и терминов, используемых в содержании Программы, применительно к механизму социальной рекламы;

выработать рекомендации по возможному внедрению и реализации в «Государственной Программе развития физической культуры и спорта в Республике Крым на 2015-2020 годы» легитимных понятий и механизма информирования граждан и производства социальной рекламы.

Для достижения поставленной цели и решения задач проекта нами использовались следующие общенаучные и частные юридические методы: системный анализ, формально-юридический, сравнительно-сопоставительный, социологический и статистический.

Для решения первой задачи проекта мы изучили текст ГП, особое внимание, уделив констатации фактического состояния дел по интересующему нас предмету.

Первым проблемным вопросом в рамках Программы обозначено наращивание охвата всеми видами физкультурно-массовой и спортивной работы лиц с ограниченными возможностями здоровья.

Мониторинг сети «Интернет» с поисковыми запросами на указанную тему показал, что около 80% - это сведения для общественности подготовлены журналистами региональных СМИ и имеют информационную, а не рекламную направленность.

---

[374] Шершукова Е. В. Специфика социальной рекламы в России: современное состояние // Молодой ученый. — 2011. — №4. Т.2. — С. 160-163.

Особенно интересно был дан анонс Всероссийскому физкультурно-спортивному фестивалю для людей с инвалидностью «Пара-Крым 2015», в котором примут участие спортсмены из 60 субъектов РФ.[375]

В материале отмечено, что мероприятие проводится в целях реализации решения Комиссии при Президенте России по делам инвалидов, в рамках госпрограммы «Развитие физической культуры и спорта в РФ», оно вошло во «Всероссийский сводный календарный план физкультурных и спортивных мероприятий среди инвалидов», — сообщили во Всероссийском обществе инвалидов.

Фестиваль уже проводился 8-11 сентября 2015 г., а Госпрограмма будет утверждена только через 3 месяца. Работа или польза крымских чиновников от спорта в материале не упомянута вообще.

В Госпрограмме приведены данные о рассмотрении и одобрении Минспортом РК 15 инвестиционных предложений с целью создания условий для привлечения внебюджетного финансирования строительства малобюджетных спортивных сооружений. Поиск информации о реализации одного из указанных проектов показал, что, например, по состоянию на 28 марта 2016 года один из обозначенных проектов «Extreme Крым – территория экстремальных удовольствий» известен как международный фестиваль экстремальных удовольствий. Ни одного сообщения о начале строительства на территории мыса Тарханкут малобюджетных спортивных сооружений не обнаружено. Хотя в рекламных материалах наличие таких конструкций установлено. Неясно их происхождение.

Решая вторую задачу проекта по изучению понятий и терминов, содержащихся в Программе, нами установлено, что определение «социальная реклама» употребляется 1 (один) раз на стр. 15 Программы, (Раздел 2.) в контексте увеличения количества мероприятий, проведенных с сопровождением социальной рекламы.

Получается, что других объектов и предметов социальной рекламы в данной Программе не имеется?

Проводя изучение и анализ структуры и содержания ГП в рамках решения третьей задачи проекта, мы обратили внимание на то, что в документе заложен вполне логичный и необходимый инструмент государственного и правового регулирования Программы (см. Раздел 4 ГП). В нем обозначены основные меры правового регулирования, направленные на достижение целей и результатов Программы – принятие Постановлений и Распоряжений СМ РК, а также Приказов Минспорта Республики Крым общим количеством – 9 нормативно-правовых-актов. Из них ни одного, который регламентировал информационную составляющую ГП и продвижение результатов ее реализации в информационное пространство.

Вместе с тем, в Разделе 6 «Риски реализации ГП и меры по управлению рисками» первым риском признан риск, выражающийся в снижении интереса общества к стандартам здорового образа жизни, уменьшении количества граждан, систематически занимающихся физической культурой и спортом в Республике Крым.

Но никак не обозначен механизм снижения или ликвидации данного риска. Налицо явное рассогласование документа по таким разделам как:

а) задачи Программы;

б) меры государственного и правового регулирования;

в) управление рисками при реализации Программы

На наш взгляд в документе заложено непонимание важности информирования всех заинтересованных сторон и отношение к социальной рекламе как к нечто второстепенному.

Эффективное информирование и грамотная социальная реклама должны одновременно ориентировать, информировать, пропагандировать, обучать. Отсутствие достоверной информации, а также манипуляции в сфере социальной рекламы являются нарушениями конституционных прав человека и создают почву для коррупции.

[375] См. РИА Крым: http://crimea.ria.ru/society/20150903/1100892347.html

На основе выявленного противоречия между потребностью в эффективных средствах пропаганды результатов и достижений Госпрограммы и несовершенством действующего НПА предлагаем следующий комплекс мер.

Во-первых. Внести изменения и дополнения в текст Государственной программы.

а) в Паспорте Программы, раздел «Задачи Программы» дополнить задачей, сформулировав ее так: «информирование общества (в том числе в информационно-телекоммуникационной сети «Интернет») о результатах реализации Программы, новых возможностях для занятий физической культурой и спортом, об открытии спортивных центров для повышения престижа активного образа жизни»;

б) в Раздел 4. «Характеристика государственного и правового регулирования» внести пункт, регламентирующий принятие постановлений, распоряжений СМ РК об утверждении Положения об утверждении межведомственной комиссии, ответственной за организацию и проведение информационной кампании по информированию граждан РФ и Республики Крым о достижении целей и (или) ожидаемых результатов Программы;

в) в Разделе 2. «Приоритеты, цели, задачи Программы, а также результаты и сроки реализации Программы» п. 1. «Основные показатели и индикаторы Программы, пп. 2.4 изложить в следующей редакции:

«количество мероприятий, проведенных с сопровождением социальной рекламы по развитию физической культуры и спорта в Республике Крым, подлежащих трансляции по каналам республиканских и общегосударственных СМИ (в том числе в информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»), предназначенных для показа аудитории в Российской Федерации и за рубежом (предусматривающих возмещение расходов по изготовлению баннеров, логотипов, флайеров, подарочной наградной атрибутики, тематических фото-видеоматериалов), в том числе фильмов, телевизионных передач, теле-сюжетов, а также информационно-телевизионного эфирного сопровождения по физической культуре и спорту, ведению здорового образа жизни».

Во-вторых. В части, касающейся разработки проекта Положения о межведомственной комиссии, ответственной за организацию и проведение информационной кампании по информированию граждан РФ и Республики Крым о достижении целей и (или) ожидаемых результатов Программы предлагаем:

а) составить исчерпывающий список источников финансирования информационной кампании. Например, кроме бюджетной (государственной и муниципальной) формы финансирования принимать коммерческую и благотворительную;

б) конкретизировать процесс осуществления закупок работ, услуг на производство и распространение социальной рекламы в соответствии с законодательством Российской Федерации о контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг применительно к целям и задачам Госпрограммы;

в) в состав членов межведомственной комиссии, обеспечивающих механизм функционирования информационной кампании и социальной рекламы включить кроме должностных лиц СМ РК, чиновников Минспорта РК на принципах государственно-частного партнерства привлечь представителей спортивных федераций, некоммерческих общественных организаций – социально-ориентированных партнеров. Например, «Workout Керчь», «Свободное движение», «Ассоциация спортсменов Крыма», руководителей спортивно-производственных компаний, заинтересованных в создании и развитии рынка услуг в сфере физической культуры и спорта по своим коммерческим направлениям, а также компетентных, активных, известных и авторитетных граждан Республики Крым.

В-третьих. Основную задачу для комиссии определить – организация и проведение конкурсных процедур среди рекламопроизводителей на лучшее исполнение публичной рекламной информации.

Работая над проектом, мы предприняли попытку решения новой для нас практической и научной задачи по совершенствованию содержания и смысла НПА регионального уровня в сфере ФК и С.

Основные усилия сосредоточили на изучении теоретических и законодательных основ института социальной рекламы и обоснования механизма ее реализации как условия соблюдения интересов современного государства и общества.

Сформулированы рекомендации по созданию и нормативно-организационному обеспечению механизма информирования граждан и производства социальной рекламы в интересах достижения целей и задач Государственной программы.

Установлено, что органы государственной власти Республики Крым не в должной мере оценивают возможности социальной рекламы для достижения целей и задач, поставленных в утвержденной ими же Программе. Такое положение создало ненасыщенное информационное поле, которое не привлекает внимания широкие слои населения не только в Крыму, но всей территории РФ. Даже уже имеющиеся положительные сдвиги и достижения в этих сферах физической культуры и спорта Республики Крым известны, в основном, специалистам этой области. Чиновниками не в должной мере учитывается потенциал социальной рекламы для укрепления их авторитета и положительного имиджа в глазах общества.

В проекте формулируется ряд поправок в уже принятую «Государственную программу развития физической культуры и спорта в Республике Крым на 2015-2020 годы», в которой, по нашему мнению, необходимо обосновать механизм социальной рекламы, установить бюджетные и иные источники финансирования его финансирования и специальный органов, который должен обеспечить механизм функционирования.

Список литературы

1. Федеральная целевая программа «Развитие физической культуры и спорта в Российской федерации на 2016-2020 годы». Утверждена постановлением Правительства РФ от 21 января 2015 г. № 30. // [Электронный ресурс] КонсультатПлюс / http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_ 174530

2. Государственная программа «Развитие физической культуры и спорта в Республике Крым на 2015-2020 годы». Утверждена постановлением СМ РК от 30 декабря 2015 г. № 874. // [Электронный ресурс] Портал Правительства РК / http://rk.gov.ru/rus/docs/post/post1.htm?page=5

3. В.В. Путин. Послание Федеральному Собранию РФ, 25 апреля 2005 г. // [Электронный ресурс] Докипедия / http://dokipedia.ru/document/5194998

4. Шершукова Е. В. Специфика социальной рекламы в России: современное состояние // Молодой ученый. — 2011. — №4. Т.2. — С. 160-163.

5. РИА Крым: http://crimea.ria.ru/society/20150903/1100892347.html

Арепьева А.И., Тараканова О.И.

НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ В ОБЛАСТИ ФИЗИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРЫ И СПОРТА

Арепьева А.И., Тараканова О.И.
Научный руководитель: Жигарева О. Г.
к.п.н., доц., доцент кафедры «Физическое воспитание-2»
ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

Что может объединять налоги и спорт?

Всё верно, ничего. С помощью спорта можно укрепить здоровье, хотя и высока вероятность травм. Налоги не травмоопасны, зато и об их общеоздоровительном результате рассуждать не приходится.

В нашей статье мы предполагаем, что, для того чтобы сделать занятия спортом более доступными необходимо освободить от налогового бремени все спортивные федерации.

Почему наш проект актуальный?

Одной из важнейших социальных проблем в нашей стране была и остается тема спорта. Все мы знаем богатую историю спортивных достижений доставшихся нам от Советского Союза. В прошлом столетии, если так можно сказать, сформировался имидж победителя, который требовал к себе удержание статуса спортивного «гиганта». А после успешного проведения Олимпиады в Сочи, казанской Универсиады и готовящихся Чемпионаты мира по футболу и хоккею, где вращаются огромные капиталы, можно говорить и о маркетинговом использовании спорта.

Цель нашего проекта, безусловно, это рассказать Вам о положительной перспективе ввода налоговых льгот для поддержки спорта и убедить Вас в значимости этого дела.

Но, к сожалению, комплексного решения для продвижения этой поправки пока нет. И поэтому мы решили рассказать вам о налогообложение в физической культуре и спорте. Также мы считаем, что чем больше будет привлечено внимание к этой теме, тем быстрее наш проект для России принесет свои плоды.

Первый вопрос, который возникнет у Вас к нам. Это, какие статьи мы затронем.

Во-первых, мы настаиваем на включение в ст. 284 НК РФ дополнительный пункт 5.2, который определит налоговую ставку на прибыль спортивных федераций, ассоциаций летних и зимних видов спорта, союзов, а также ДОСААФ равной 0%.

Во-вторых, предлагаем внести ещё одну поправку, она подразумевает изменения в пункт 1 ст. 164 НК РФ, в котором определены случаи использования ставки в 0% НДС. Здесь предлагаем внести пункты 15 и 16, в отношении средств спонсорских поступлений спортивных организаций, которые установят нулевую налоговую ставку НДС.

Такое введение налоговых ставок для спортивных федераций и ДОСААФ позволит стимулировать спортивное развитие в России.

В России остро стоит проблема нехватки денег для поддержания детского спорта, семьи которых, не в состоянии потянуть расходы на спортивное становление. К сожалению, сейчас к спортивным федерациям и частным спортивным организациям. Но мы считаем это несправедливым, т.к. федерации по олимпийским видам спорта и спортивные федерации выполняют важную гос. задачу представление спортивного потенциала на международной спортивной арене.

Если налоги останутся в спортивных федерациях, они будут создавать спортивные фонды, с помощью которых мы сможем воспитать новое поколение Харламовых, будущих Плющенко, это поможет России сделать большой спорт более доступным хотя бы для самых одаренных.

Социальный вычет по НДФЛ на сегодняшний день единственный налоговый стимул. Но, к сожалению, он имеет ряд ограничений, а именно: к вычету принимается не больше, чем 25 %от общей сумме всех доходов, облагаемых по стандартной ставке в 13%.

Давайте, для лучшего понимания приведем наглядный пример. Допустим, что в течение года вы получили доход 2 миллиона рублей, на благотворительность вы потратили 200 тысяч рублей, тогда вы можете подать декларацию на возврат из гос. бюджета 26 тысяч рублей, это составляет ровно 13% от ваших 200 тысяч рублей.

Такие льготы предоставляются только в том случае, если вы оказали благотворительную помощь следующим организациям: НКО в области науки, культуры, спорта (кроме профессионального), образования, здравоохранения, защиты прав человека, охраны окружающей среды или религиозным организациям. Также обязательным условием предоставления льготы является тот факт, что все эти организации должны быть зарегистрированы как юридические лица.

К тому же стоит помнить и о нюансах в отношении благотворительности религиозным организациям. В самом назначении платежа стоит указать: «на ведение уставной деятельности», в ином случае в льготах будет отказано.

Также стоит помнить, что если вы передаете помощь непосредственно в руки, а не в организацию, вы также не получите налоговые льготы.

За рубежом спортивная индустрия относится к числу общественно полезных, и государство признает необходимость ее поддержки, в том числе и за счет инструментов налоговой политики. Если анализировать налоговые кодексы и законодательные акты развитых стран, то можно отметить следующие основные тенденции:

1. Существование специализированного органа, который рассматривает деятельность спортивных организаций отдельно от других и регламентирует ее (в Канаде - Дирекция благотворительных спортивных организаций, в Германии - специальный отдел местных налоговых органов). Данные структуры предъявляют определенные требования к организациям, которые претендуют на статус спортивных, они же принимают решение о предоставлении или непредставлении налоговой льготы. Например, в Великобритании любительская спортивная организация (спортивный клуб) должна удовлетворять следующим требованиям:

- создана как некоммерческая организация;
- открыта для всех граждан без ограничений;
- имеет в качестве своей основной цели деятельности предоставление условий для занятия спортом или содействие участию в одном или нескольких видах спорта.

В Канаде к этим требованиям добавляется продвижение спорта, представление Канады на международных соревнованиях, обучение тренеров и судей.

2. При регистрации в качестве "спортивных" организациям необходимо доказывать свои общественно полезные намерения, причем не один раз: контролирующие органы проводят постоянные проверки их деятельности. Например, в 2012 г. Федеральное агентство по доходам Канады объявило о начале 3-летнего проекта по идентификации риска некоммерческих организаций (Non-Profit Organization Risk Identification Project), который направлен на обеспечение соблюдения налогового законодательства в некоммерческом секторе. В результате осуществления проекта некоторые НКО получили письма о несоблюдении законодательства и рекомендации по прекращению деятельности, которая была интерпретирована как не совместимая со статусом НКО. Данные впоследствии были переданы в Министерство финансов для дальнейшей оценки и возможного изменения налогового законодательства относительно освобождения от уплаты налогов.

3. В США и Канаде некоммерческие спортивные организации освобождены от корпоративного (в России - налог на прибыль организаций), земельного и имущественного налогов, независимо от объемов реализации. Интересным является тот факт, что крупные спортивные лиги США, такие как Национальная Футбольная Лига (NFL), Национальная Хоккейная Лига (NHL), также освобождены от уплаты налогов, что не раз вызывало общественный резонанс. Например, сенаторы Конгресса США предложили внести поправку, согласно которой спортивные лиги лишатся налоговых преференций, если сумма выручки от их деятельности за год составит более 10 млн. долларов. Некоторые эксперты не согласились с данной поправкой, приводя в аргумент чистые убытки вышеперечисленных организаций, регулярно возникающие, несмотря на большую выручку.

Таким образом, мы подошли к заключению. В виду всего вышесказанного можно четко сказать, что для отечественного спорта это серьезная мера поддержки. Благодаря возможностям, которые мы предоставляем налоговыми льготами, мы существенно укрепим детский- юношеский спорт в России, сделаем его более доступным и привлекательным.

Если в ближайшие годы у нас появятся еще крупные спортивные объекты, на них распространится данные льготы. Более того, это преференция не только для строящихся стадионов и объектов спорта. Ее можно расценивать и как приглашение к инвесторам вкладываться в наш спорт. Ведь они изначально будут понимать, что город готов предоставлять льготы уже на этапе строительства. Я считаю, что этим законом мы стимулируем еще и появление новых спортивных объектов в городе за счет частных средств. Это очень важно с точки зрения развития спорта Москвы и всей страны в целом.

Ведь как говорил Бенджамин Франклин: «В этом мире неизбежны только смерть и налоги». Налоги будут взиматься всегда, ведь это источник регулирования и поддержки

государства, а смерть можно отложить, если вести здоровый образ жизни, а с нашими льготами, это будет совмещение приятного с полезным.

Костенко Е.В.
ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В ФИЗИЗИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРЕ ДЛЯ ВЫСШИХ УЧЕБНЫХ ЗАВЕДЕНИЙ

Костенко Е.В.
Научный руководитель: Татарова С.Ю.
к. п. н., доц., доцент кафедры «Физическое воспитание-2»
ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

Глобализация и информатизация общества распространяются во все сферы жизни человека. Физическая культура и спорт так же подвержены этому влиянию, что выражается в многочисленных применениях различных информационных технологий в данных областях.

Несмотря на широкое распространение технологий в целом, в области физической культуры и спорта в высших учебных заведениях это влияние сильно редуцированно. Это вызвано, в первую очередь, стоимостью различных устройств, сложностью методов, а также нежеланием персонала менять устоявшиеся правила и нормы работы.

Для поиска возможного решения этой проблемы, я рассмотрел различные варианты технологий и устройств, широко применяемых в спорте в наши дни. Мною был сделан вывод, что использовать в рамках высшего учебного заведения уже существующие средства (спортивные браслеты, костюмы) не представляется возможным, поскольку их себестоимость и надежность не соответствуют реальным требованиям, предъявляемым к спортивному инвентарю учебного заведения. Не стоит забывать, что данные устройства позволяют добиться положительных результатов, вести статистику и отслеживать динамику, однако данный фактор нивелируется прочими недостатками. Например, использование спортивных костюмов с встроенными системами анализа действий и сканерами параметров жизнедеятельности, таких как пульс, будет категорически затруднено требовательностью данных костюмов к обеспечению своевременного питания током, поддержки чистоты и целостности.

Другим аспектом моего внимания стало использование готовых программных продуктов и решений. Данные технологии получили более широкое распространение в силу того, что их применение не требует дополнительного редкого или дорогостоящего оборудования. Чаще всего платформой для подобных программ являются мобильные компьютеры, телефоны и планшетные компьютеры. несмотря на это, внедрение данных технологий в масштабах высшего учебного заведения так же не представляется возможным, поскольку стоимость данного программного обеспечения является довольно высокой (около 5-10$ на одного пользователя). Другим недостатком является узкий функционал отдельных приложений, что не позволит создать специальную сеть, используемую в процессе обучения.

Моим предложением является разработка собственного программного обеспечения, используемого на базе мобильных компьютеров, смартфонов и планшетных компьютеров. Данный путь развития имеет ряд преимуществ, вызванных самостоятельной разработкой:

1) возможность специализировать оборудование, придать ему необходимый функционал и особенности, специфичные для отдельно взятого высшего учебного заведения;

2) возможность задействовать в разработке студентов различных учебных групп, вовлечение их в процесс создания программного обеспечения и занятия физической культурой;

3) возможность привлечь преподавательский состав, что благотворно повлияет на оный, в связи с изучением новых технологий, а также помощью студентам в разработке необходимого программного обеспечения;

4) возможность создания сотруднических связей между различными высшими учебными заведениями на базе нового программного обеспечения, его разработке и результатов.

После проведения анализа существующего программного обеспечения, мною был сделан вывод о том, что процесс разработки следует начать с несложных программ «Напоминалок», которые обладают функционалом, необходимым для напоминания студентам о времени занятий, их длительности, необходимом для занятия инвентаре и другом. Данный этап позволит вникнуть в азы программирования, создать базу наработок, найти желающих работать с поставленной задачей.

Следующим этапом стоит заняться разработкой класса программ «Калькуляторов». Данное программное обеспечение позволит производить различные расчёты, связанные с физической культурой, например: веса, необходимые для упражнений, количество подходов, затраченные калории, количество необходимых белков и прочее. Разработка данного класса программ позволит, во-первых, создать базу для последнего этапа, во-вторых, изучить новые технологии и способы программирования, в-третьих, изучить различные аспекты физической культуры.

Последний этап связан с созданием универсального программного решения, объединяющего в себе предыдущие программы и новый функционал. Эта программа «Дневник» должна охватить различные аспекты занятия физической культурой. Главным её преимуществом должна стать возможность синхронизации с управляющим устройством преподавателя. Это позволит отслеживать статистику для каждого студента, а также собирать различные данные о его самочувствии и состоянии здоровья на основании пульса или других параметров организма. Данное приложение должно предоставлять статистику в виде диаграмм, таблиц по каждому отдельному студенту, группе или потоку студентов в целом.

Преимущество такого комплексного решения позволит воспользоваться совокупностью преимуществ других продуктов, разработанных ранее, а также создать постоянную связь между каждым студентом и преподавателем.

Кунц Н.С., Мясищева Е.Р.
ЗДОРОВЫЙ ЧЕЛОВЕК КАК ФАКТОР ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СТАБИЛЬНОСТИ. ВЗГЛЯД СТУДЕНТА И РАБОТОДАТЕЛЯ

Кунц Н.С., Мясищева Е.Р.
Научный руководитель: Сидоров А. С.
старший преподаватель кафедры «Физическое воспитание-2»
ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

Увеличиваясь в размерах, крупные компании всё чаще задумываются о минимизации издержек и максимизации прибыли. В какой-то момент руководство осознаёт необходимость социальной направленности управления, т.к. богатство компании напрямую зависит от состояния здоровья её персонала. Нездоровый сотрудник, находящийся в нестабильном психофизическом состоянии, приносит работодателю дополнительные расходы и повышает риск возникновения крупного ущерба, например, аварии на производстве.

Целью данного исследования является изучение здоровья сотрудника, как важнейшего фактора стабильного развития компании, а также фактора, способствующего снижению издержек; разработка практических методик по повышению уровня здоровья персонала, на базе отечественного и иностранного опыта; привлечение внимания студентов к своему здоровью и занятию спортом.

Чаще всего, затраты работодателя на персонал делят на два основных типа: прямые и косвенные. К прямым затратам, в основном, относятся - оплата труда работника, к косвенным - затраты на обеспечения его работоспособности. Косвенные затраты включают социальную защиту работников, которая составляет более 21% от всех затрат на персонал. Довольно

обширную часть косвенных затрат включают в себя выплаты, связанные со здоровьем сотрудника. А, следовательно, чтобы минимизировать свои постоянные издержки, работодателю необходимо поддерживать здоровье своего персонала.

В Российской Федерации работодатель обязан выплачивать пособие по временной нетрудоспособности работника, за первые три дня выплаты идут за счет самого работодателя, а последующие дни оплачиваются за счет средств ФСС. Размер данного пособия напрямую зависит от стажа работы и заработка сотрудника. Если стаж работника составляет восемь и более лет, то ему выплачивается пособие в размере 100% от среднего заработка, если стаж от пяти до восьми лет – то размер пособия составляет 80% от среднего заработка, а если стаж менее пяти лет, то сотрудник получит пособие в размере 60% от среднего заработка. Получается, что работодателю приходится оплачивать от 60 до 100% заработной платы сотрудника за то, что тот не был на работе 3 дня. По данным Росстата в 2013 году каждый третий человек страдал заболеванием органов дыхания. Следовательно, на каждого третьего своего работника компания обязана была выплачивать пособия по временной нетрудоспособности.

Программа оздоровления персонала, как правило, HR-отделы разрабатывают не самостоятельно, а совместно со страховыми компаниями, занимающимися добровольным медицинским страхованием (ДМС). ДМС лидирует среди других пунктов, включаемых в компенсационный пакет и среди мотивационных программ.

Согласно опросу, проведенному «Группой Ренессанс Страхование», работодатели в большинстве случаев выбирают те программы медицинского страхования, которые соответствуют запросам сотрудников. Представители страховой компании изучают производственные процессы и методики работы на конкретном предприятии, проводят стресс-аудит, позволяющий выявить и ранжировать по значимости факторы, негативно сказывающиеся на здоровье сотрудников; затем составляют план мероприятий, позволяющих улучшить состояние здоровья сотрудников, а также изменить в лучшую сторону их отношение к собственному здоровью.

Компаниям необходимо обеспечивать эргономичные условия труда для поддержания эффективности работника. Но для сохранения трудоспособности требуется не только обеспечить сотрудника комфортными условиями труда – необходимо так же пропагандировать здоровый образ жизни среди персонала. Так компания «BP» с 2010 года успешно проводит программу «Живите дольше», целью которой является формирование мотивации к здоровому образу жизни. Одной из мер программы является выдача шагомеров сотрудников, в конце каждой недели по результатам зачёта победителям полагаются призы: игра в боулинг, билеты на представление, подарочные сертификаты.

К пропаганде здорового образа жизни относится и призыв к отказу от вредных привычек, в частности от курения. Специалистами доказано, что 90% всех больных раком легких - заядлые курильщики. У курильщиков наблюдаются мышечная усталость на 15% больше, чем у человека без вредных привычек, ухудшение координации и концентрации, а также снижение остроты зрения. В нашей стране курят 58% мужчин и 12% женщин. По данным отечественной статистики, каждый день умирает 700 человек от болезней, вызванных курением.

Попытаемся определить и подсчитать те убытки, которые несет компания, сотрудничая с заядлым курильщиком.

Во-первых, потери рабочего времени подчиненных. По данным американского Национального института прав наемных работников курение отнимает 7% рабочего времени - это почти 42 минуты. Не так-то и много, но курение вызывает также нервозность курящих сотрудников, когда они не могут выйти на перекур сразу после возникновения ощущения, что это им необходимо, и даже находясь на рабочем месте, сотрудник думает о сигарете. Когда же тогда думать о продуктивной работе?

Во-вторых, результативность труда снижается из-за болезней курильщиков. Согласно исследованиям рисков, связанных с вредными привычками, которые проводились в США,

просто курящие сотрудники на 18% чаще выходят на больничный, чем не курящие, а заядлые курильщики на 29% чаще, чем не курящие.

В-третьих, так как курение запрещено в общественных местах, то для курильщиков необходимо организовывать специальные помещения. Это приносит дополнительные расходы на содержание такого помещения.

В-четвертых, возникает проблема коммуникаций: коллектив негласно разделяется на курильщиков и людей не курящих, соответственно, многие рабочие вопросы обсуждаются либо в «курилке», либо в то время, когда кто-то ушел на перекур. В таком случае, работодателю необходимо «тратиться» на создание команды из персонала.

Оздоровительные программы или отдельные мероприятия вводятся так же и для того, чтобы повысить ценность фирмы в глазах сотрудников, привлечь и удержать лучших специалистов, сплотить коллектив, создать дружескую атмосферу, снизить текучесть кадров.

Крупнейшая международная ассоциация фитнес-клубов IHRSA (International Health, Racquet and Sportsclub Association) провела ряд исследований и выяснила, что:

•средний годовой показатель текучести кадров в компаниях, где сотрудники вовлечены в совместные занятия спортом, составляет 3,5%, в общем же по корпорациям эта цифра достигает 10,3%;

•каждый вложенный в здоровье персонала 1 долл. позволяет компании сэкономить на оплате больничных листов 3,45 долл.

Здоровый образ жизни, важен, поскольку это:

1) мощный мотивационный стимул:

•создание системы управления здоровьем существенно влияет на показатели работоспособности сотрудников компании;

•забота о здоровье сотрудника повышает лояльность семьи к компании, где работает член семьи, что является стратегически важным вопросом мотивации сотрудника и долгосрочности его работы в компании;

2) элемент корпоративной культуры, отличающий компанию среди прочих. Идеи здорового образа жизни становятся частью информационной внутрикорпоративной среды, часто мероприятия типа «День здоровья» обладают большим командообразующим эффектом, чем специализированные программы на эту тему;

3) фактор, способствующий улучшению имиджа организации как работодателя.

Практика показывает, что все мероприятия, направленные на оздоровление персонала, настраивают сотрудника мыслить позитивно. Образ «идеального работодателя» помогает компаниям «привязать» к себе сотрудников и быть более уверенным в их преданности идеалам фирмы.

Согласно независимому социологическому опросу среди студентов (100 респондентов), более 85% опрошенных готовы отказаться от вредных привычек и вести здоровый образ жизни, если это будет мотивировано ценным подарком.

Важно понимать, что для максимизации прибыли компании необходим не только грамотный и высококвалифицированный персонал, но и здоровый. От неработающего специалиста мало толку, поэтому поддержание здоровья сотрудников должно стать приоритетной целью компании для обеспечения ее экономической безопасности, т.е. стабильного функционирования как в настоящее время, так и в будущем. Экономия на здоровье и условиях труда работников снижает издержки компании в краткосрочном периоде, но повышает их объём в долгосрочном периоде. Вложения в систему управления здоровьем персонала могут быть выражены в затратах денег и времени. Тем не менее затраты любого типа помогают компании повышать статус престижного и порядочного работодателя, что безусловно приводит к увеличению заинтересованности квалифицированных соискателей, а также к повышению уровня лояльности персонала. Таким образом, вложения в здоровье персонала - это инвестиции в будущее благосостояние компании.

Список литературы

1. Федеральный закон от 29.12.2006 N 255-ФЗ (ред. от 31.12.2014) "Об обязательном социальном страховании на случай временной нетрудоспособности и в связи с материнством"

2. СОЦИАЛЬНЫЙ КОДЕКС ОАО "ЛУКОЙЛ". Электронный ресурс [http://www.lukoil.ru/static_6_5id_262_.html];

3. Официальный сайт Росгосстрах. Электронный ресурс [http://www.rgs.ru/life/private_person/risk-insurance/index.wbp];

4. Официальный сайт «Роснефть». Электронный ресурс [http://www.rosneft.ru/docs/report/2013/personnel/charity.html];

5. Чтобы создать "семейный" бренд работодатели выбирают страхование// интернет-журнал «Профиль». Электронный ресурс [http://www.profile.ru/finansy/strakhovanie/item/72808-chtoby-sozdat-semeinyi-brend-rabotodateli-vybirayut-strakhovanie-72808].

Кириллова Н.В., Пасецкая М.Ю.
СПОРТИВНЫЙ БАНК

Кириллова Н.В., Пасецкая М.Ю.

Научный руководитель: Регнер И. А.
старший преподаватель кафедры «Физическое воспитание-2»
ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

В настоящее время тенденции развития современного общества набирают огромные обороты, не исключение и экономическая сфера. Создание новых банков, новых видов кредитов, новых продуктов и так далее – вот, что на данный момент приносит значительную прибыль. «Сегодня возможно все то, что невозможно было вчера» - под таким девизом живет население каждой страны.

В современных условиях хозяйствования финансовый сектор, в том числе такая его составляющая, как кредитные институты (банки), является важнейшим инфраструктурным элементом, способствующим укреплению и всестороннему развитию рыночной экономики. Но активная деятельность контролирующих органов значительно сокращает количество банковских учреждений в нашей стране. Это связано, во-первых, с нарушениями законных требований, а во-вторых, с отсутствием их надобности современному обществу.

Так как современный человек успевает за 24 часа сделать как минимум 50 видов деятельности, и 10% этого составляет физическая нагрузка, мы можем с полной уверенностью сказать, что спорт – это значительная составляющая жизни каждого и именно его развитие будет способствовать стабильному развитию всего общества, каждой сферы (в том числе и банковской). Таким образом, мы предлагаем новый проект на рынке – «Спортивный банк».

На данный момент существует множество благотворительных фондов, программ государственной поддержки, которые оказывают значительную помощь развитию спорта в нашей стране. Однако такие программы доступны далеко не каждому. Именно поэтому Спортивный банк и будет актуальным в наши дни. Заинтересованность российских граждан в поддержке здорового спортивного образа жизни будет способствовать устойчивому его развитию.

Для наглядной деятельности Спортивного банка разделим его на 3 направления[376]:

1. Чемпионы + (для категорий граждан, имеющих заслуженные звания в спорте).
2. Сила в спорте (для рядовых граждан, которые по-особенному проявили себя в спорте).
3. Культура ЗОЖ (для граждан, которые ведут здоровый образ жизни).

Все они представлены в нижеприведенной Таблице 1. Кроме того, первые два направления в ней детально описаны, они рассчитаны на людей, профессионально занимающихся спортом. Также, Таблица 2 и Таблица 3 демонстрируют шкалы, в соответствии с которыми будут определяться соответствующие коэффициенты по условиям принятия вкладов и кредитования. А вот на третьем остановимся поподробнее, поскольку именно оно будет в основном ориентировано на широкие массы населения.

Для приобретения услуг в рамках «Культуры ЗОЖ» необходимо заполнить анкету, в которой указываются телосложение, вредные привычки, занятие спортом, медицинские показания и т.п. На основе этих данных рассчитывается индекс здорового образа жизни – балл, который и будет в дальнейшем определять привилегии при обслуживании. Конечно, анкета будет подкрепляться медицинским обследованием, которое будет проводиться в специальном медицинском учреждении-партнере Банка.

Таблица 36 - Направления деятельности Спортивного банка[377]

[376] Если клиент имеет основания для участия в нескольких направлениях, он сам выбирает, какое выбрать, т.к. основания «не суммируются», т.е. можно выступать участником ТОЛЬКО одного направления.

Основные категории	Чемпионы+	Сила в спорте	Культура ЗОЖ
1. Категория граждан	Спортсмены, имеющие спортивное звание, спортивный разряд	Любая	Любая
2. Виды предоставляемых услуг	«Сила в спорте» + «особые» услуги: специальные универсальные пластиковые карты, индивидуальный менеджер-консультант у каждого отдельного клиента на протяжении всего обслуживания	Все виды банковских услуг + более простая процедура получения услуги, индивидуальный подход к каждому, особая система безопасности	Все виды банковских услуг
3. Условия по вкладам	$\%^{378} = 10 + К$	$\%^{379} = 10 + e^{0,1N}$	$\%^{380} = 0,15*Б$
4 Условия по кредитованию	$\% = 25 – К$	$\% = 25 – e^{0,1N}$	$\% = 0,1*Б$

Таблица 37 - Шкала спортивных званий и разрядов[381]

Звание	Заслуженный мастер спорта	МСКМ	МС	КМС	1 СР	2 СР	3 СР	4 СРШ	5 СРШ	1 ЮР	2ЮР	3 ЮР
К	7,5	7	6,5	6	5,5	5	4,5	4	3,5	3	2,5	2

Таблица 38 - Шкала спортивных мероприятий[382]

Мероприятие	Олимпийские игры			Мировой уровень			Национальный уровень			Региональный уровень			Локальный уровень		
Место	I	II	III	I	II	III	I	II	III	I	II	III	I	II	III
N	15	14	13	12	11	10	9	8	7	6	5	4	3	2	1

Как мы видим из представленных выше таблиц, лица, уделяющие внимание спортивную образу жизни, будут получать вдобавок к крепкому здоровью, возможность пользования банковскими услугами на особых условиях.

Спортивный банк – это стабильный проект, ведь согласитесь, что «мода на спорт» не пропадает никогда. Именно поэтому данный проект сможет привлечь к себе инвесторов, и всегда будет пользоваться спросом на рынке. Безусловно, и государственное участие в «Спортивном банке» внеочередной раз подтвердит заинтересованность власти в развитии здорового, сильного телом и духом населения. И Российская Федерация будет продолжать держать лидерство в рейтинге по самым спортивным странам в мире.[383]

Проект «Спортивный банк» будет выступать не только как поощрение для уже состоявшихся спортсменов и чемпионов, но и будет особым стимулом для начинающих. Более того, кроме нового направления банковской деятельности (экономическое значение), эта идея представляет собой «пропаганду» спорта и здорового образа жизни (социально-оздоровительное значение). Ведь тем самым будет осуществляться побуждение населения к

[377] Составлено авторами на основе личных предположений
[378] К – коэффициент согласно шкале спортивных званий и разрядов
[379] N – коэффициент согласно шкале спортивных мероприятий
[380] Б – коэффициент, определяемый в результате анкетного исследования
[381] Составлено автором на основе личных предположений
[382] Составлено автором на основе личных предположений
[383] Рейтинг Международной компании Sport Market Intelligence «Global Sports Nations Index»

занятию спортом, здоровому образу жизни, все больше людей будут отдавать своих детей в спортивные школы и секции, приучая их к нему с самого раннего возраста.

Спортивный банк – это уникальная возможность для нашей страны. Если каждый гражданин России будет чувствовать себя здоровым, сильным и материально обеспеченным, то можно с уверенностью сказать, что это повлечет подъем и всей страны в целом.

Список литературы

1. Официальный сайт Центрального банка Российской федерации. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.cbr.ru/
2. "Вести" интернет-газета. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.vesti.ru/
3. Платформа новой персонифицированной медицины Helterbook. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://helterbook.com/

НАУЧНОЕ НАПРАВЛЕНИЕ АНАЛИЗ РИСКОВ И ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ

ИНФОРМАЦИОННАЯ БЕЗОПСНОСТЬ

Антипенко А.О.

МЕТОДЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ИНФОРМАЦИОННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ СИСТЕМ, ОБРАБАТЫВАЮЩИХ КОНФИДЕНЦИАЛЬНУЮ ИНФОРМАЦИЮ

Антипенко А.О.
Научный руководитель: Савельев И.А.
к.т.н., доцент кафедры «Информационная безопасность»
ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

Наличие специального помещение для обработки, хранения и передачи конфиденциальной информации, например, переговорных комнат, стало нормой не только в больших корпорациях, но и в организациях средней величины. Острая необходимость защиты таких помещений, в которых проходят конфиденциальные переговоры, от утечки по техническим каналам (ТКУИ) возникла еще во время появления первых доступных карманных кассетных и микрокассетных диктофонов во второй половине XX века. Позднее, вместе с прогрессом в области микроэлектроники, совершенствовались и средства несанкционированного съёма информации. Диктофоны стали цифровыми, уменьшились в размерах. Арсенал злоумышленника расширялся, на общедоступном рынке возникли стетоскопы, гидроакустические преобразователи, лазерные системы прослушивания. Вместе с тем появлялись и системы, защищающие от ТКУИ.

В настоящее время, из-за общедоступности систем несанкционированного съёма информации, любая фирма старается оборудовать специальную комнату для конфиденциальных переговоров, обезопасив тем самым свои секреты от конкурентов. Естественно такая комната подлежит специальному исследованию, направленному на поиск «уязвимых мест», которыми, в частности, могут быть недостаточно толстые перегородки или двери, общая плохая звукоизоляция помещения, неверный выбор экспликации помещений в здании. На основе специального исследования принимается решение об установке или модернизации уже имеющейся системы защиты информации.

Специальное исследование является сложным комплексом мероприятий, направленных на выявление с использованием контрольно-измерительной аппаратуры возможных ТКУИ от основных и вспомогательных технических средств, и систем, а так же включает в себя оценку соответствия защиты информации требованиям нормативных документов по защите информации [2].

В современном представлении система защиты информации является не просто разрозненными направлениями эшелонированной защиты от реальных атак, но комплексом мероприятий, состоящим из совокупности организационно-правовых, инженерно-технических и программно-аппаратных мер. Методы обеспечения информационной безопасности систем, обрабатывающих конфиденциальную информацию, ориентированы именно на реализацию данных мер, противостоящих совокупности условий и факторов, создающих опасность несанкционированного, в том числе случайного, доступа к конфиденциальным данным (КД).

Основными техническими каналами утечки информации при обработке КД в автоматизированной системе конфиденциальных данных (АСКД) будем считать акустический (виброакустический), видовой и побочные электромагнитные излучения и наводки (ПЭМИН).

Последние исследования в области защиты информации от утечки по техническим каналам показали, что съём информации может производиться не только с использованием специального оборудования, но и в случайном порядке [1]. И данные каналы утечки информации, к которым в первую очередь относят акустический и виброакустический каналы, требуют к себе максимального внимания, в связи с чем, акцент моего исследования направлен именно на них.

Реализация угрозы утечки речевой информации возможна при непосредственном разговоре носителей КД (персонала) в защищаемом помещении, а также при наличии функции голосового ввода или вывода акустическими средствами АСКД КД (с помощью микрофонов, колонок). Несанкционированный съём акустической информации может быть осуществлён как с помощью специализированных средств (аппаратных закладок (диктофонов), лазерных систем, стетоскопов и гидрофонов), так и без таковых - нарушитель может, находясь в смежном с защищаемым помещением неконтролируемом помещении, просто приложить ухо к недостаточно толстой перегородке и подслушивать конфиденциальную информацию.

Предлагаемый мною подход ориентирован на автоматизацию процесса оценки защищённости помещения от ТКУИ, тем самым снизив как временные, так и финансовые затраты фирмы, проводящей специальное исследование.

Автоматизация процесса оценки защищённости помещения от ТКУИ выполняется программным средством, написанным на языке программирования C++ с использованием кроссплатформенного фреймворка Qt, что позволяет использовать программу не только в настольных операционных системах (Windows, Linux, Mac OS), но и в мобильных (Android) с адаптацией интерфейса к размеру и разрешению экрана [5, 6]. За основу алгоритма взята компиляция методик расчёта значений показателя защищённости информации, изложенных в работах С.В. Дворянкина, В.К. Железняка и Г.А. Бузова [1, 2, 3]. В программу встроены алгоритмы подсчёта таких ТКУИ, как акустический и виброакустический.

Программа является помощником специалиста по технической защите информации в построении модели угроз и нарушителя, в определении защищённости выделенного помещения от ТКУИ. На основе анализа полученных результатов способна выдавать практические советы по улучшению показателей защищённости выделенного помещения.

В целях снижения уровня субъективности при составлении модели угроз предлагается использовать нескольких экспертов с использованием метода взвешенных экспертных оценок Саати [4]. Метод взвешенных экспертных оценок Саати, как мощный математический инструмент системного подхода к сложным проблемам принятия решения, позволяет в интерактивном режиме определить наилучшую альтернативу из возможных. Для использования метода взвешенных экспертных оценок Саати следует определить иерархическую структуру проблемы. Иерархическая структура состоит из трёх уровней – цель, критерии и альтернативы. При этом каждому критерию ставится определённый относительный вес, напрямую влияющий на выбор альтернативы.

Построив иерархическую структуру непосредственно нашей проблемы, в качестве цели выступает выявление наиболее опасного ТКУИ в представлениях конкретного эксперта. В качестве критериев выступают угрозы, представленные в модели угроз ФСТЭК России. Тогда под весом каждого критерия мы будем понимать тот коэффициент реализуемости угроз, который присвоил ему эксперт, при этом сумма всех весов критериев должна равняться единице (это ограничение реализовано в программном обеспечении, при несоблюдении правила, как в большую, так и в меньшую сторону, программа автоматически масштабирует коэффициенты). Альтернативами будут являться ТКУИ – акустический (виброакустический), видовой и ПЭМИН. Таким образом, все критерии поделены на три группы в соответствии со своим ТКУИ. В конечном итоге иерархическая модель будет выглядеть так, как показано на рисунке 1.

Выбор наиболее опасного ТКУИ будет происходить путём сложения относительных весов групп конкретного ТКУИ и сравнения его с весами остальных групп. Наиболее опасный ТКУИ будет иметь наибольший вес.

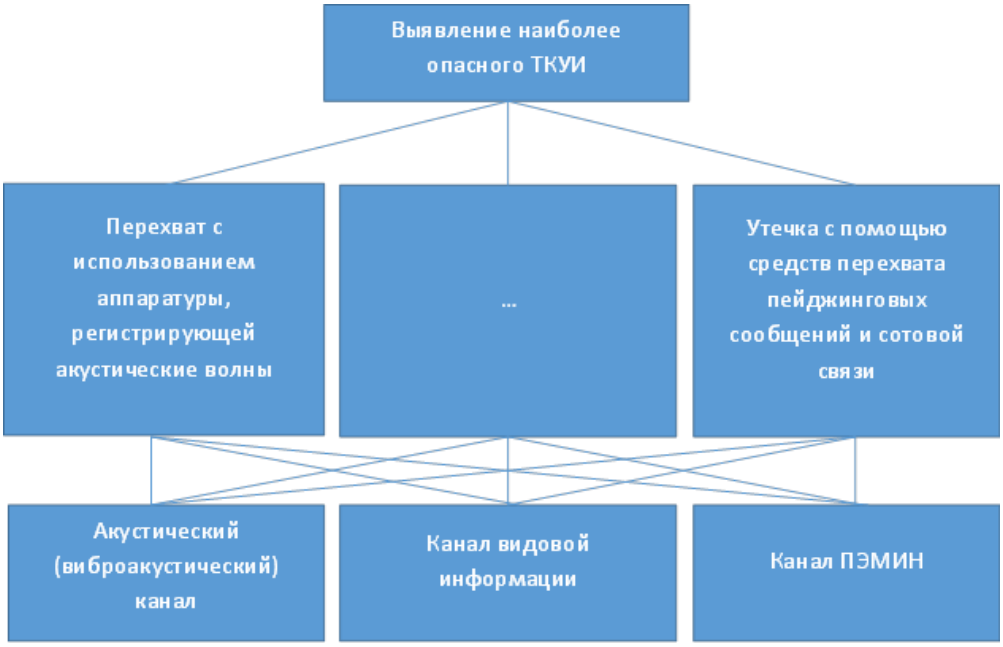


Рис 1. Иерархическая модель проблемы выявления наиболее опасного ТКУИ

На выходе из программы каждый эксперт составляет не просто модель угроз, но и выявляет наиболее опасный ТКУИ. В случае, когда экспертов несколько, происходит подсчёт «голосов» за наиболее опасный ТКУИ – тот канал наиболее опасный, который набрал наибольшее число «голосов» экспертов.

Такой подход позволяет фирме, имеющей ограниченные средства на защиту своей конфиденциальной информации, выбрать именно тот канал, который в наибольшей мере нуждается в защите.

По результатам работы данного модуля программа выводит информацию для эксперта о наиболее опасном канале утечки, и в дальнейшем эксперт может проводить соответствующее специальное исследование. Для проведения специального исследования используется аппаратура, например, для оценки акустического и виброакустического технического канала, система «Шёпот» [3].

Алгоритм работы специалиста с программой будет выглядеть следующим образом:

1) Специалист заполняет в программе модель угроз. Для каждого канала утечки выбраны основные причины его появления исходя из методики ФСТЭК России. Каждой причине эксперт присваивает её актуальность (актуальна/неактуальна) и возможность реализации (коэффициент реализации, вес). Имеется возможность привлечения нескольких экспертов, как показано на рисунке 2;

2) На основе сведений, полученных в шаге 1, программа определяет наиболее опасный канал утечки конфиденциальной информации, и сообщает об этом эксперту. Чаще всего таким каналом является акустический или виброакустический. Исходя из этого программа выбирает соответствующую методику расчёта – акустическую, виброакустическую, побочных электромагнитных излучений и наводок или акустоэлектрических преобразований. В случае, если экспертов было несколько, для определения наиболее опасного ТКУИ используется алгоритм анализа иерархий Саати;

3) Эксперт, получив рекомендацию программы на шаге 2, проводит соответствующее специальное исследование. Для проведения специального исследования используется аппаратура, например, для оценки акустического и виброакустического технического канала, система «Шёпот». На выходе он получает цифры – соотношение сигнала и шума в конкретной контрольной точке – уровни изоляции (октавной звукоизоляции, виброизоляции);

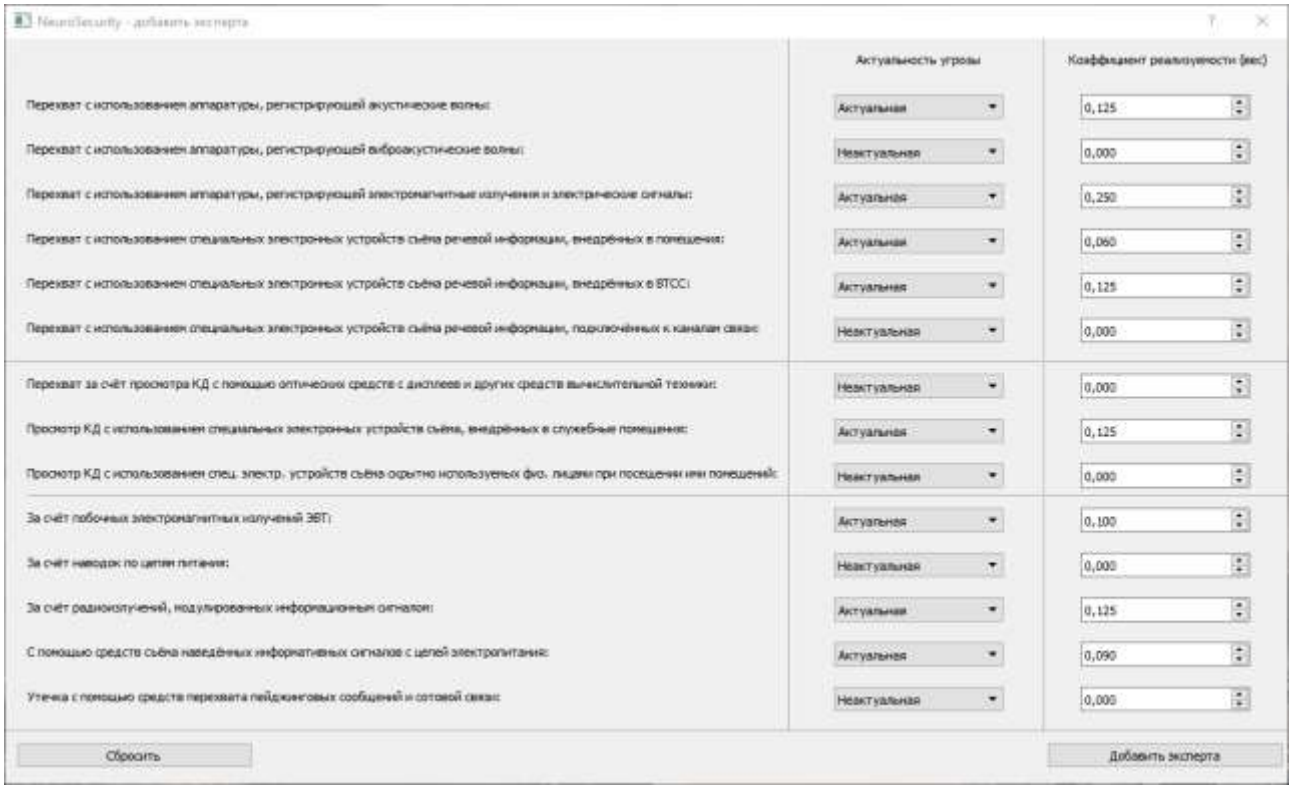


Рис.2 – Формирование модели угроз

4) Эксперт вносит цифры для каждой контрольной точки, полученные в результате этапа 3, в программу, при этом указывая, для какой конструкции они получены. В базу данных программы внесены основные объекты и стройматериалы – кирпичная кладка различной толщины, окна всевозможных видов, железобетонные панели, как показано на рисунке 3;

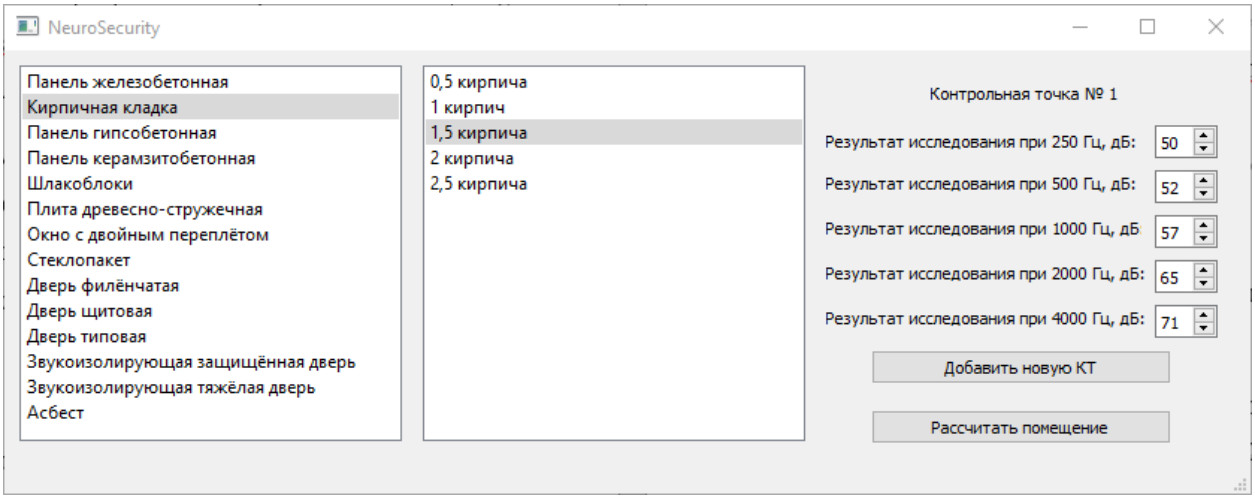


Рис. 3 – Внесение результатов специального исследования

5) Программа, анализируя совокупность результатов специального исследования, введённых в неё на шаге 4, выполняет оценку защищённости помещения от конкретного канала утечки информации;

6) В результате вычислений, проведённых на этапе 5, программа сообщает эксперту, в каких контрольных точках превышена норма соотношения «сигнал/шум» и предлагает советы по устранению обнаруженных несоответствий, как показано на рисунке 4.

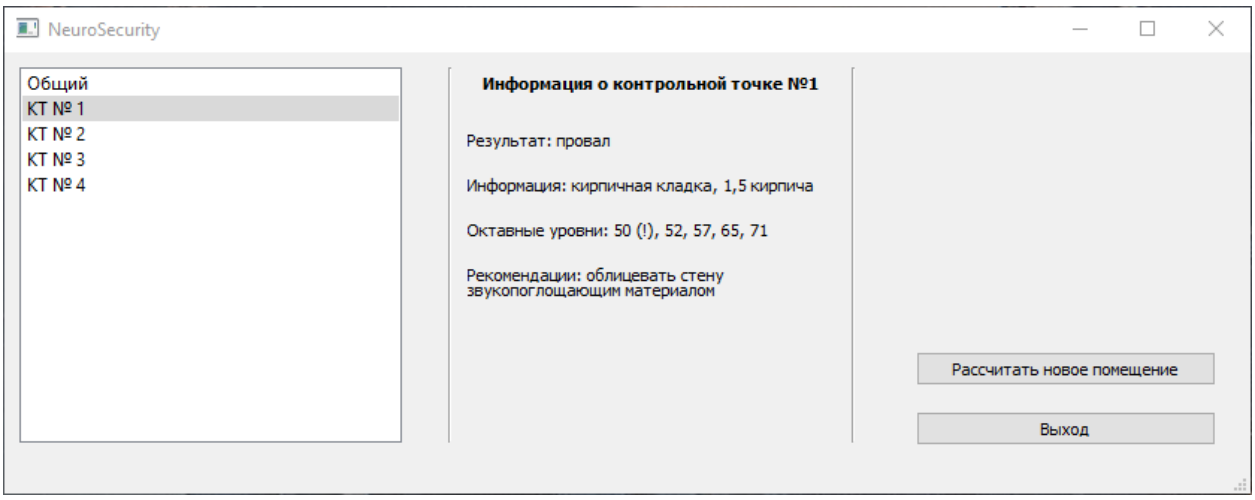


Рис. 4 – результат работы программы

В итоге, специалист получает в отчёте не только информацию о соответствии или несоответствии выделенного помещения нормам, но и развёрнутый отчёт по каждой контрольной точке, советы по устранению возможных нарушений.

В рамках данной работы был произведён анализ рынка проведения специальных исследований и аттестации защищаемых помещений. В поле зрения попали такие фирмы, как ЗАО НПО «Эшелон», ООО «ИС-Комьюнити», ООО «Аналитические приборы и специальные технологии защиты», ООО «Центр безопасности информации», ЗАО «Итеранет», ООО «Сюртель».

В результате была выявлена средняя стоимость проведения специального исследования – около 70 тысяч рублей за помещение площадью 25 квадратных метров, без учёта установки или модернизации системы защиты. При этом проверка по времени занимает около 8 часов – 6 часов на измерение контрольных точек, и ещё около 2-х часов на расчёт показателей защищённости информации, и их перепроверку, с учётом выбора 15 контрольных точек. Получается, что работа экспертов оценивается в 8 тысяч рублей/час, и непосредственно стоимость расчётов 16 тысяч рублей. Не стоит забывать о том, что временные затраты на расчёты резко возрастают с увеличением количества контрольных точек.

При использовании программного средства, разработанного мною, удаётся снизить временные затраты на расчёт защищённости помещения в несколько раз. Например, для расчёта 15 контрольных точек эксперту понадобится около 30 минут, против 120 «в ручном режиме», при этом исключаются возможные ошибки в расчётах. Всё, что нужно сделать эксперту – заполнить соответствующие позиции в программе, и всё расчёты она произведёт самостоятельно. Фактически стоимость расчётов снижается с 16 тысяч рублей до 4 тысяч рублей, то есть в четыре раза.

Таким образом, при использовании разработанного мною программного средства можно радикально уменьшить время на расчёт защищённости помещения от ТКУИ, и, тем самым, снизить финансовые затраты на проведение специального исследования, что приведёт к увеличению прибыли предприятия (увеличение количества заказов благодаря снижению стоимости проведения специальных исследований, либо увеличение маржи за счёт снижения издержек при проведении специального исследования), проводящего специальное исследование. Кроме того, невозможно оценить ущерб, который может понести заказчик и исполнитель в случае ошибок как при заполнении модели угроз, так и при подсчёте оценки защищённости объекта от ТКУИ.

Данная работа является завершенным проектом, но может иметь большие перспективы в развитии. В частности, планируется построение нейросети для определения модели угроз, которая избавит эксперта от необходимости составления её вручную для каждого конкретного помещения, пополнение базы данных материалов для более точной оценки защищённости, а

также добавление алгоритмов подсчёта таких ТКУИ, как побочны электромагнитных излучений и наводок, и акустоэлектрических преобразований.

Список литературы

1. С.В. Дворянкин, Ю.К. Макаров, А.А. Хорев. «Обоснование критериев эффективности защиты речевой информации от утечки по техническим каналам», Москва: «Афина», 2007;
2. В.К. Железняк. «Защита информации от утечки по техническим каналам», Санкт-Петербург: «ГУАП», 2006;
3. Г.А. Бузов. «Защита от утечки информации по техническим каналам», Москва: «Горячая линия-Телеком», 2005;
4. Саати Т.Л. Принятие решений при зависимостях и обратных связях: аналитические сети. Москва: ЛКИ, 2008;
5. С. Прата. «Язык программирования C++: лекции и упражнения», Москва: «Вильямс», 2012;
6. М. Шлее. «Qt 5.3: профессиональное программирование на C++», Санкт-Петербург: «БХВ-Петербург», 2015.

Кузнецов А.В.

ОБРАБОТКА СОБЫТИЙ БЕЗОПАСНОСТИ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ ПОДХОДА THREAT INTELLIGENCE

Кузнецов А.В.
Научный руководитель: Шеремет И.А.
Доктор технических наук, профессор, заведующий кафедры «Информационная безопасность» ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве РФ»

В последние годы наблюдается резкий рост количества преступлений в сфере информационно-телекоммуникационных (ИТ) технологий, в том числе возрастает и размер ущерба от данных преступлений. В связи с этим в работе специалистов по защите информации на первое место выходит возможность своевременного выявления (детектирования) данных преступлений. Данное обстоятельство требует обеспечить помимо конфиденциальности, целостности и доступности однозначное прослеживание действий любого субъекта доступа в автоматизированных информационных системах, т.е. подотчетность в рамках процесса управления событиями [1]. Но в рамках современных ИТ-инфраструктур количество событий, регистрируемых источниками событий (средства защиты информации, средства контроля и анализа защищенности и т.п.), составляет сотни, тысячи и даже десятки тысяч в секунду. Несмотря на все существующие возможности по автоматизации процесса управления событиями за счет применения решений класса Security Information and Event Management (SIEM) [2] в условиях ограниченных кадровых ресурсов [3] требуется приоритизация зарегистрированных событий.

С учетом указанных выше объемов информации приоритизация событий в ручном режиме не представляется возможной. В связи с этим возникает задача автоматизации приоритизации с использованием дополнительных индикаторов компрометации (Indicator of Compromise).

Индикаторы компрометации активно используются в крайне актуальном на сегодняшний день научно-практическом направлении информационной безопасности – Threat Intelligence (киберразведка), под которой понимается совокупность знаний, построенных на наблюдениях, включающую в себя контекст, механизмы, индикаторы, последствия и рекомендации о существующей или возможной угрозе [4].

Индикаторы компрометации позволят при обработке событий оперировать не просто публичными IP-адресами или DNS-именами, которые фигурируют в журналах событий в

полях отправителей или получателей сообщений, а информацией о принадлежности данных узлов сети (групп узлов) к ботнетам, в том числе центрам управления ботнетами (Command & Control), источникам распространения вредоносного программного обеспечения или спама, фишинговым ресурсам и т.п. Используя данные сведения оператор SIEM-системы в автоматическом режиме сможет уделить первостепенное внимание событиям с участием подозрительных узлов сети. На базе индикаторов компрометации формируются соответствующие корреляционные правила для SIEM-систем, которые позволят выявлять реализацию атак в отношении ИТ-инфраструктур или расследовать соответствующие нарушения.

Принимая во внимание, что направление Threat Intelligence (кибербразведка) является достаточно новым, в том числе в России им занимается всего несколько профильных организаций, а в рамках государственных программ существует только 1 профильный центр – FinCERT, подчиняющийся Банку России, существует необходимость его развития и совершенствования [5], в частности:

- сбор данных об угрозах безопасности;
- выявление среди собранных данных об угрозах безопасности индикаторов компрометации и их стандартизированного описания;
- безопасное распространение индикаторов компрометации;
- импорт индикаторов компрометации в SIEM-системы и их использование.

Список литературы

1. Кузнецов А.В. Способ организации процесса управления событиями, в части их обработки, в рамках системы управления информационной безопасностью предприятия. М: Вопросы защиты информации № 2. - 2015. 57-62 с.
2. Кузнецов А.В., Федоров А.Ю. Современные тенденции развития SIEM-решений. - М.: Storage News № 2 (54). - 2013. - 8-11 с.
3. Мировой рынок информационной безопасности испытывает острую нехватку кадров. [Электронный ресурс]: http://report.ru/pressreleases/mirovoi_rynok_informacionnoi_bezopasnosti_ispytyvaet_ostruyu_nehvatku_kadrov/. Проверено 29.04.2016.
4. На что способна кибербразведка. Часть 1. Тактика и стратегия [Электронный ресурс]: http http://www.securitylab.ru/analytics/479451.php. Проверено 29.04.2016.
5. Лукацкий А.В. Эффективное распределение информации об угрозах. - М: BIS Journal – Информационная безопасность банков 04/2015. - 2015. - 28-33 с.

Викторов Ю.А., Воеводин А.Ю.

ИССЛЕДОВАНИЕ ВОЗМОЖНОСТЕЙ ПРИМЕНЕНИЯ ОБЛАЧНОЙ ПЛАТФОРМЫ IBM BLUEMIX ДЛЯ СБОРА, АНАЛИЗА И ОБРАБОТКИ ИНФОРМАЦИИ В ИНТЕРЕСАХ СЛУЖБ БЕЗОПАСНОСТИ

Викторов Ю.А., Воеводин А.Ю.
Научные руководители: Дворянкин С.В.
д.т.н., проф., профессор кафедры «Информационная безопасность»
Евсеев В.Л.
к.т.н., доц., доцент кафедры «Информационная безопасность»
ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

В условиях сложившейся в современном мире экономической конъюнктуры процесс успешного функционирования и интенсивного стратегического развития российских компаний во многом зависит от совершенствования их деятельности в области обеспечения информационной безопасности предприятия.

Одним из инструментов по обеспечению защиты безопасности предприятия может стать создание на его базе собственной службы безопасности.

Служба безопасности на предприятии – подразделение, специально создаваемое для защиты его законных прав и интересов от действий криминальной конкуренции, ликвидации угроз со стороны организаций и физических лиц. Она функционирует в соответствии с Законом Российской Федерации №2487-1 от 11 марта 1992 г. «О частной детективной и охранной деятельности в Российской Федерации».

Одним из важнейших элементов системы защиты информационных ресурсов является *информационно-аналитическая работа.* Информационно-аналитическая работа проводится службой безопасности фирмы, основное ядро которой составляет информационно-аналитическая служба. Она представляет собой систематическое получение, анализ и накопление информации с элементами прогнозирования по вопросам информационной безопасности фирмы.

Кроме того, экономической основой информационного общества является совершенствование технических и технологических средств обработки информации на основе создания и использования информационно-коммуникационных технологий.

Руководствуясь вышеизложенным, в качестве объекта исследования были выбраны инструментальные средства IBM Watson программного комплекса IBM Bluemix.

IBM Watson – суперкомпьютер фирмы IBM, оснащённый вопросно-ответной системой искусственного интеллекта.

- Аппаратная архитектура IBM Watson такова, что позволяет осуществлять распределенные вычисления, т.е. сразу работать с множеством задач в параллельном режиме.
- IBM Watson обладает быстродействием, свойственным именно суперкомпьютерам, что позволяет решать самые сложные задачи в режиме реального времени и, соответственно, вести оперативный, без задержек диалог с оператором
- IBM Watson способен работать с структурированной и неструктурированной информацией, включающей не только тексты и таблицы, но и фотоизображения, видео- и аудиопотоки.
- В IBM Watson в полном объеме реализован принцип машинного обучения. Результаты машинных вычислений постоянно сравниваются с эталонными ответами, и соответственно при наличии ошибок в автоматическом режиме система перестраивается и совершенствуется таким образом, чтобы каждую следующую итерацию получать более правильные ответы.
- Система способна воспринимать естественный язык, как в виде звукового ряда, так и текстов, как на входе, так и на выходе.

IBM Bluemix представляет собой облачную платформу для разработки и развертывания web-, мобильных и интеграционных приложений. Платформа обеспечивает возможность разработки программного кода на различных языках (Java, PHP, Python, Ruby и др.), а также предоставляет широкий набор готовых сервисов для построения сложных веб- и мобильных приложений, когнитивной аналитики, аналитики больших данных и инструментов интернета вещей. Bluemix предоставляет услуги корпоративного уровня, которые можно легко интегрировать в облачные приложения, не вдаваясь в тонкости их установки и настройки.

Разработчикам Bluemix помогает оптимизировать время, затрачиваемое на создание облачных приложений: больше не придется беспокоиться об установке программного обеспечения и управлении образами виртуальных машин и оборудованием. Чтобы подготовить экземпляры приложений с необходимыми службами поддержки, достаточно нескольких нажатий клавиш. Такое упрощение избавляет от траты драгоценного времени на настройку, выбор конфигурации и устранение неполадок, позволяя вместо этого заняться быстрым внедрением инноваций и реагированием на постоянные изменения требований пользователей.

Организациям Bluemix предоставляет облачную платформу, для работы с которой не нужны многочисленные технические специалисты и большие расходы. Bluemix обеспечивает среду быстрой разработки, позволяющую организациям оперативно реагировать на

потребности пользователей в новых функциях. Платформа Bluemix и облачная технология обеспечивают эластичность и гибкое управление производительностью, необходимые организациям при взрывном росте популярности приложений.

Watson API's (*Application Programming Interface* – интерфейс программирования приложений). На базе технологий, использованных при создании суперкомпьютера Watson, IBM предоставляет возможность использования множества инструментов, предназначенных для решения различных задач в сфере обработки данных. Все инструментальные средства делятся на 4 группы:

1. *Language*;
2. *Speech*;
3. *Vision*;
4. *Data Insights*.

В разделе *Language* собраны все сервисы, так или иначе связанные с обработкой текста и его последующим переводом на один из языков. Так, например, самый популярный сервис из представленных в данной категории – *Language Translation,* обеспечивающий предметно-ориентированный перевод с использованием статистических методов машинного перевода, которые совершенствовались в научно-исследовательских лабораториях IBM в течение нескольких десятилетий.

Следующая группа – *Speech*. Данный набор инструментов состоит всего из двух позиций, а именно: *Speech to Text* и *Text to Speech*. Сервис *Speech to Text* обеспечивает интерфейс прикладного программирования, который использует возможности синтеза речи для преобразования текста в звуковой сигнал. В настоящее время служба синтезирует текст с английского, французского, немецкого, итальянского, японского, испанского, бразильского и португальского в аудио, озвучивая воспроизводимый текст мужским или женским голосом. Звук передается обратно клиенту с минимальной задержкой.

Не стоит забывать о категории *Vision*, предназначенной для визуального распознавания образов. Данный сервис позволяет пользователям понять, что содержится на изображении или видеокадре путем визуального распознавания. С помощью *Visual Recognition* пользователи могут автоматически идентифицировать объекты, содержащиеся в пределах изображения, организовывать и классифицировать эти изображения в логические категории.

Последняя и, на наш взгляд, самая важная категория из представленных – сервисы обработки информации *Data Insights*. Данные сервисы наиболее важны в решении проблем анализа и обработки информации в интересах служб безопасности.

- *Tradeoff Analytics* является сервисом Watson, который помогает принимать решения при балансировке нескольких целей. Служба использует математический метод фильтрации под названием "Оптимизация Парето". Данный процесс заключается в одновременной оптимизации двух или более конфликтующих целевых функций в заданной области определения. Примерами использования данного сервиса может послужить применение методов компромиссной аналитики сотрудниками банка или инвестиционными менеджерами при выборе наилучшей стратегии инвестиций на основе эксплуатационных свойств, рисков и стоимости активов.
- *AlchemyData News* предоставляет доступ к высокоинформативному, соответствующему запросу набору новостей, подобранному искусственным интеллектом. *AlchemyData News* отличается от новостных агрегаторов тем, что позволяет совершать запрос напрямую, без необходимости использования сторонних средств поиска новостей и получать более полную информацию посредством использования методологии искусственного интеллекта. Сервис дает возможность получать выдержки, а также ключевые пункты статьи, что позволяет построить линию тренда и применить к поиску прогнозирующие функции.

Таким образом, области применения платформы IBM Bluemix и сервисов IBM Bluemix практически безграничны. Bluemix помогает оптимизировать время, затрачиваемое на создание облачных приложений. Чтобы подготовить приложения с необходимыми службами поддержки, достаточно нескольких нажатий клавиш. Такое упрощение избавляет от траты

времени на настройку, выбор конфигурации и устранение неполадок, позволяя вместо этого заняться быстрым внедрением инноваций и реагированием на постоянные изменения требований пользователей.

Список литературы

1. Закон РФ от 11.03.1992 N 2487-1 (ред. от 13.07.2015) "О частной детективной и охранной деятельности в Российской Федерации"
2. Ващекин Н.П., Безопасность предпринимательской деятельности: учеб. пособие, М.: Экономика, 2002
3. Одинцов А.А., Экономическая и информационная безопасность предприятия: учеб. пособие для вузов, М.: Акад., 2006
4. John E. Kelly III, Steve Hamm, Smart Machines: IBM's Watson and the Era of Cognitive Computing, Columbia Business School Publishing, 2013
5. https://console.ng.bluemix.net/

АНАЛИЗ РИСКОВ И ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ

Егоров П.Ю., Зубков В.О.
BIG DATA КАК ИНСТРУМЕНТ БОРЬБЫ С КОРПОРАТИВНЫМ МОШЕННИЧЕСТВОМ

Егоров Павел Юрьевич, Зубков Всеволод Олегович
профессор д.ю.н. Трунцевский Ю.В.

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

Данная работа посвящена проблеме использования современных технологий в борьбе с корпоративным мошенничеством на примере Big Data. В ходе исследования были выявлены общемировые тенденции в использовании данной технологии, оценена эффективность ее применения и дальнейшие перспективы Big Data как в зарубежных, так и российских компаниях.

Актуальность

Согласно данным Report to the Nations (отчет, ежегодно выпускаемый ACFE), в мире ежегодно «пропадает» более 3,5 триллионов долларов (5% от общего ВВП в 2013 году) в результате злоупотреблений. Если применить аналогичный показатель к России (ВВП в 2013 году составил 66,75 трлн. руб.), то свыше 3,3 трлн. руб. В отчете также указано, что всего в мире выявлено 1483 случая корпоративного мошенничества по итогам 2014 года при медианном значении убытка в 154,4 тысячи долларов. В отчете консалтинговой компании Ernst&Young “Global Forensic Data survey” при этом выявлено, что многие крупные компании видят наибольшее повышение уровня риска кибератак, как одного из видов мошенничества (fraud), наряду с коррупционными (bribery and corruption), а также риском внутреннего мошенничества (internal fraud). В связи с этим возникает проблема усиления мер по противодействию мошенничеству с применением самых современных технологий, к которым относится, например, Big Data.

Big Data – что это и как это работает?

Это группа технологий и методов производительной обработки динамически растущих объемов данных (структурированных и неструктурированных) в распределенных информационных системах, обеспечивающих организацию качественно новой полезной информации. Технология Big Data предоставляет услуги, помогающие раскрыть коммерческий потенциал больших массивов данных за счет поиска ценных закономерностей и фактов путем объединения и анализа больших объемов данных.

На сегодняшний день, согласно исследованию ACFE, профилактический мониторинг или анализ данных (proactive data monitoring/analysis) является наиболее эффективной мерой

противодействия мошенничеству: снижение потерь от фактов мошенничества составило около 60%, при этом время расследований сократилось в 2 раза, как раз при внедрении такой меры контроля как big data. Однако, несмотря на этот факт, только лишь в 35% случаев использовалась данная технология, и если общемировая тенденция состоит в том, что примерно 60% компаний, использующих big data, готовы еще больше инвестировать в развитие этого направления, то в России компании, которые внедрили big data и при этом еще и осуществляют так называемый fraud data analysis (анализ данных мошенничества), лишь единицы: Билайн, МТС, Сбербанк, Газпромбанк, Тинькофф Банк. Естественно, что технология big data, несмотря на наличие большого количества плюсов при проведении FDA (скорость обработки данных выше в 90-150 раз, чем при использовании обычных баз данных, например, SQL; позволяет обработать больше данных и т.п.), имеет существенные проблемы, особенно при внедрении данной системы в бизнес. То, что big data ускоряет процесс проведения расследований, не значит то, что внедрение данной технологии позволит уменьшить нагрузку на ответственных лиц, и в целом уменьшит время их работы. Напротив, чем больше информации поступает в компанию, а big data устроена так, что внедренные статистические модели постоянно обновляются (система настраивается таким образом, что она сама адаптируется к новым реалиям, расширяет количество учитываемых факторов с целью опередить, предупредить возможные мошеннические схемы), тем больше необходимо контролировать эти процессы.

Преимущества

Среди основных преимуществ при использовании технологии big data как инструмента борьбы с актами корпоративного мошенничества можно назвать:

• четкая структурированность информации, на основании которой можно находить и сравнивать отклонения по сравнению с общей картиной;

• упрощенный сбор информации, концентрируемый в определенном источнике, что упрощает анализ полученной информации;

• обеспечение минимальной стоимости владения всеми видами информации, необходимой для расследования случаев корпоративного мошенничества, при сохранении требуемой производительности за счет возможности использования ПО с открытым исходным кодом и облачных технологий хранения информации;

• повышение эффективности использования аппаратных ресурсов;

• расширение функциональности существующих информационных систем, что увеличивает возможности при расследовании внутрикорпоративных финансовых преступлений;

• возможность обзора документов за счет выделения основных маркеров, что значительно упрощает процесс поиска нужных данных.

Барьеры

При внедрении систем больших данных могут возникнуть ряд аспектов, останавливающих предпринимателей, в частности и русских. Согласно проведенному исследованию консалтинговой организацией Accenture почти половину опрошенных бизнесменов 51% останавливают вопросы безопасности. Некоммерческая организация Cloud Security Alliance являющаяся лидером в области разработки стандартов, рекомендация и инициатив, направленных на повышения безопасности и защищенности использования облачных вычислений, назвала следующие основные проблемы в данной сфере:

▪ недостаточная безопасность вычисления в распределенных программных системах;

▪ недостаточная безопасность нереляционных баз данных;

▪ недостаточная защищенность процессов хранение данных;

▪ необходимость больших затрат ресурсов из-за больших объемов при проверке достоверности информации;

▪ большой объем ложного срабатывания при мониторинге безопасности в режиме реального времени;

▪ data mining и аналитика, которые сохраняют конфиденциальность, что дает возможность интенсивного СОБРа информации приватного характера без согласия потребителей;

▪сложность сохранения эффективности при шифровании управления доступом и обеспечение безопасности соединений;

▪ неправильное сегментирование информации по уровню секретности;

▪ сложность осуществления подробные аудиты.

По мнению Говинда Раммурти, исполнительного директора eScan MicroWorld, можно минимизировать данный проблемы за счет фокусирования на безопасности ресурсов и приложений, а не устройств, и изолирования стратегически важных устройств и серверов, внедряя SIEM (средства управления информацией и событиями информационной безопасности) в режиме реального времени, с параллельным использование реактивой и проактивной защитой.

Следующей проблемой была нехватка финансовых и трудовых ресурсов. Данную проблему назвали 47% и 41% респондентов соответственно. Стоит отметить, что с развитием и отработкой в мировой практике данных технологий, постепенно находится баланс между ростом объемов данных и снижения цен на носители, что снижает общую стоимость подобной системы. Также 91% опрошенных, столкнувшихся с проблемой нехватки персонала, планируют решить ее за счет найма специалистов в данной области.

Еще одним барьером, называли 33% ограниченной число поставщиков данных, однако, их число также растет от года году, среди которых: Amazon, eBay, IBM, SAS, Yahoo, Oracle и многие другие.

27% опрошенных предпринимателей просто оказались не готовы к большим данным, в связи с устраивающей нынешней системой.

Подводя итоги исследования, стоит сказать, что в целом компании позитивно оценивают будущее технологий больших данных. 89% считают, что они способны изменить бизнес также сильно, как и интернет и 79% полагают, что компании, отказывающиеся от подобной технологии, потеряют свое конкурентоспособное преимущество.

Перспективы

6 октября 2015 года Gartner исключил большие данные из популярных трендов, объясняя это тем, что данные технологии стали повседневной реальностью бизнеса. Однако в России основные процессы, связанные с big data, находятся на стадии формирования, а использования ее как инструмента противодействия корпоративному мошенничеству только на стадии зарождения. Согласно результатам исследования CNews Analytics и Oracle, только 40% банков, 8% ритейлов, 6 % транспорта, 8% нефтегаза, 13% энергетика и ЖКХ, 14 % промышленности и 11% телекомов используют данную технологию. Именно сейчас в условиях постоянного роста информации и ее разнообразия очень важно уметь всю картину целиком и находится взаимосвязи данных для принятия решений, и в частности пресечения попыток корпоративного мошенничества. Выгоду от использования данной системы в сфере противодействия корпоративному мошенничеству можно проследить уже сейчас на примере ряда сфер и компаний. Например, с помощью Big Data **HSBC** увеличила эффективность службы безопасности в 3 раза, распознавание мошеннических инцидентов – в 10 раз. Также на основе анализа больших данных в США в сфере здравоохранения сократили мошеннические действия с закупкой медицинского оборудования, выявляя аномальные тенденций и сравнивая их с общей картиной в отрасли, с $ 73 млн к началу 2013 года до всего лишь суммы чуть более 10 млн $. Это подводит нас к выводу, что использование технологии big data становится одним из самых перспективных направлений инвестиций (согласно агентству, IDC к 2018 г. достигнет $41,5 млрд.).

Список литературы

1. Big Data безопасность: почему это проблема, и что с этим делать? - http://rtbinsight.ru/articles/big-data-security.html

2. Big Data безопасность: почему это проблема, и что с этим делать? - http://rtbinsight.ru/articles/big-data-security.html

Левакова Д.А., Демидова М.А.

МИРОВАЯ ПРАКТИКА ПРИМЕНЕНИЯ ПРОЦЕДУРЫ БАНКРОТСТВА ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ

WORLD PRACTICE IN BANKRUPTCY PROCEDURE FOR INDIVIDUALS

Левакова Д.А., Демидова М.А.
студенты факультета «Анализ рисков и экономическая безопасность»
Заместитель заведующего кафедрой «Анализ рисков и экономическая безопасность», Буянский С.Г
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

Аннотация: *Целью нашей работы является рассмотрение новых правил процедуры банкротства в России, сравнение российского законодательства с мировой практикой на примере развитых стран и, на основе выявленных плюсов и минусов, предложение вариантов по дальнейшему внедрению иностранного опыта в отечественную практику.*

Annotation: *The main purposes of this article are to explore new regulations for bankruptcy procedure in Russia, to compare Russion legislation to the practice in developed countries and to propose solutions to implement foreigh experience through the identification of pros and cons.*

Ключевые слова: *процедура банкротства, реструктуризация долгов, «новый старт», конкурсная масса, срок погашения долга, ответственность, недобросовестные заемщики, предупреждение банкротства.*

Key words: *bankruptcy procedure, debt restructuring, «fresh start», assets, debt repayment* period, liability, unscrupulous borrowers, bankruptcy prevention.

Еще год назад банкротство физических лиц в Российской Федерации не было должным образом урегулировано, хотя законодательство о несостоятельности является, наверное, одним из самых динамично развивающихся в мире. С одной стороны, вносимые изменения продиктованы изменяющимися условиями экономики и призваны создать более эффективную и справедливую модель процедуры банкротства, с другой - они создают немало проблем в установлении стабильной судебной практики по ряду вопросов в этой области.

Данная тема актуальна из-за особенно тяжелой экономической ситуации в стране на данный момент, когда увеличилось число предпринимателей, не сумевших вынести убытков, и, соответственно, появилось больше недобросовестных должников, желающих «законно» избавиться от накопившихся обязательств, что повлекло за собой ускоренное принятие Федерального закона Российской Федерации № 476-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон «О несостоятельности (банкротстве)». Основные положения процедуры:

1. Физическое лицо может быть признано банкротом, если сумма задолженности по обязательствам выше 500 тыс. рублей, а также в случае если данные обязательства не были погашены с течение 3-х месяцев с даты исполнения.
2. Также физическое лицо признается банкротом, если стоимость его имущества в три раза меньше суммы его долговых обязательств.
3. Подать заявление о признании гражданина банкротом может как сам должник, так и его кредиторы, а также уполномоченные органы.
4. В случае смерти должника его обязательства могут перейти его наследникам.

К заявлению о признании несостоятельности должен быть приложен план погашения долгов, дающий возможность реструктуризации долга. Если его нет, то при признании должника банкротом суд проводит процедуру реализации имущества и иных благ, не являющихся жизненно важными. Продажа осуществляется финансовым управляющим,

назначенным судом для анализа финансового положения должника, его имущества. После проведения расчетов с кредиторами, суд рассматривает отчет финансового управляющего завершает процедуру банкротства в отношении гражданина.

Закон о несостоятельности граждан России важен для обеспечения экономической безопасности граждан и кредиторов во время кризиса в отечественной и в мировой экономике. Однако, создание подобного института может привести к росту количества недобросовестных заемщиков, если процедура не будет достаточно проработана. Основная проблема – балансирование интересов кредиторов, должников и общества в целом.

Физические лица не должны считать, что законодательство о потребительском банкротстве – это легкий способ избежания уплаты долгов. Но, с одной стороны, барьеры «ликвидации» не должны демотивировать должников, а с другой стороны, общество с пониманием должно относиться к должнику и допускать «новый старт».

Теперь рассмотрим процедуру банкротства в США, порядок проведения которой устанавливает «Кодекс о банкротстве». Основное, на что хотелось бы обратить внимание, - в США существуют отдельные суды по делам о банкротстве и его юрисдикции и свод Правил о банкротстве, тогда как в России специальный орган по этому вопросу отсутствует.

В США в основном используют «ликвидацию», предусмотренную главой 7, или установленную главой 13 «реструктуризацию долгов физических лиц», имеющих стабильный доход. Чаще всего в отношении должников применяют положения седьмой главы, которые освобождают от большей части необеспеченных долгов. Процедура банкротства в США своей целью имеет установление равных условий для кредиторов, что возможно только при полном раскрытии должником сведений об имеющемся имуществе, о финансовом состоянии, объеме и видах долговых обязательствах.

Европейские законодательные акты о неплатежеспособности дают преимущественные права кредиторам, позволяя удовлетворить большинство исков в их пользу, часто применяя строгие правила, но система социального обеспечения в некоторой степени сглаживает остроту проблемы чрезмерной задолженности. В последнее время европейское право стремится к обеспечению защиты должников, даже если удовлетворение требований кредиторов остается приоритетом процедуры банкротства.

В Испании должник может быть признан банкротом либо по собственному желанию (должник доказывает свою несостоятельность), либо по требованию кредиторов, тогда первый кредитор имеет преимущество перед остальными: он может получить до 25% от совокупного долга перед пулом кредиторов. Более того, эти средства он может получить еще до вынесения судебного решения.

Во Франции проводится политика недопущения банкротства. За составлением графика выплат кредиторам следует самостоятельная продажа имущества для выплаты долгов, и, если должник прилагает все возможные усилия к выплате долга, то по истечении 1 года остаток долга может быть списан. Если должник не желает продавать свое имущество, заключается соглашение с кредиторами и часть заработка должника автоматически направляться на выплаты кредиторам.

В Австралии процедура банкротства осуществляется специальным государственным органом — Australian Financial Security Authority (AFSA). В долгосрочной перспективе банкрот столкнется с ограничениями при получении кредитов, при пересечении границы и осуществлении предпринимательской деятельности. Нарушение банкротом правил, предусмотренных законом о банкротстве, грозит тюремным заключением сроком до трех лет.

Интересно, что на территории Японии высшее руководящее звено компаний малого и среднего бизнеса зачастую является поручителем по корпоративному долгу. В случае недостаточности личных средств для оплаты долга компании менеджеры проходят процедуру персонального банкротства и лишаются личного имущества.

Проанализировав правовые основы регулирования процедуры банкротства в разных странах, мы пришли к выводу, что некоторые положения применимы в России.

1. Варьируемые сроки возврата долгов, указываемые в плане их реструктуризации. Конечно, жесткие временные рамки выгодны кредиторам, но возвращение крупных сумм долга за 3 года может быть невозможным и долговые обязательства физического лица только увеличатся.

2. Применение принципа «нового старта» к имуществу, т.е. составление списка имущества, которое не будет реализовано для закрытия долга. Целесообразно создать возможность подачи заявления об изъятии или замене имущества в конкурсной массе, а в случае его отсутствия применять положения закона.

3. Во многих развитых странах проблемой банкротства занимается специализированный орган, чего пока нет в России. Несомненно, создание и постоянное дополнение ФЗ уже большой шаг, но учреждение соответсвующего института могло бы вывести регулирование проведения процедуры бакнротства на новый уровень.

4. Важно разработать такие инструменты, как консультирование по долгу и реструктуризации, консультирование по планированию бюджета и управлению им после прохождения процедуры банкротства.

Список литературы

1. О внесении изменений в ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)» и отдельные законодательные акты РФ в части регулирования реабилитационных процедур, применяемых в отношении гражданина-должника. Федеральный закон от 29.12.2014 № 476-ФЗ

2. Гражданский процессуальный кодекс Российской Федерации от 14.11.2002 № 138-ФЗ(в ред. от 01.01.2016)// [Электронный ресурс] Режим доступа: http://www.consultant.ru/popular/gpkrf/ (дата обращения: 14.03.16)

3. Буянский, С.Г. Международный опыт борьбы с экономической преступностью на примере США / С.Г. Буянский, Е.А. Зотова // Международное публичное и частное право. – 2015. – №4. – С . 31-34.

4. The U.S. Code, Title 28 — Judiciary and Judicial Procedure// [Электронный ресурс] Режим доступа:https://www.law.cornell.edu/uscode/text/28 (дата обращения: 15.03.16)

5. Буянский, С.Г. Оценка и прогноз развития экономической преступности в России / С.Г. Буянский, Е.Р. Саломасова // International scientific review. – 2015. – №1 (2). – С. 36-41.

6. Правовой справочник [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.consultant.ru/ (дата обращения 14.03.2016)

Добрынина А. К.

МИРОВОЙ ОПЫТ ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ И ИСПОЛЬЗОВАНИЯ КРИПТОВАЛЮТ В РАЗРЕЗЕ НАЦИОНАЛЬНОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

Добрынина А. К.
Научный руководитель:
доцент, д.ю.н. Буянский С. Г.
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

В последние годы широкое распространение в мире в качестве платежного средства для приобретения товаров и услуг получили так называемые виртуальные деньги, или криптовалюты. По состоянию на январь 2016 года в мире их насчитывалось около 600 видов. При этом суммарная капитализация криптовалют на сегодняшний день составляет более 8 млрд. долл.

Виртуальные валюты обладают отличительными характеристиками, среди которых ключевая особенность - децентрализованность - заключается в отсутствии единого центра

эмиссии и контроля обращения. Механизм выпуска виртуальной валюты основывается на распределенной компьютерной сети. Как следствие, отсутствует какой-либо администратор способный воздействовать на проведение транзакций участниками платежной системы.

Следующая характеристика криптовалюты заключается в ее анонимности. Это означает, что адреса, функционирующие в качестве счетов, не содержат идентификационной информации о клиентах, что значительно затрудняет определение конкретного лица, совершившего ту или иную транзакцию.

Данной особенностью криптовалют охотно пользуются злоумышленники. Так, в сентябре 2013 года было возбуждено уголовное дело в отношении владельца, скрытого веб-сайта «Шёлковый путь», через который анонимно покупали и продавали наркотики, оружие, и другие незаконные товары, и услуги, расплачиваясь криптовалютой Bitcoin.

Касаемо ликвидности криптовалют, она отличается чрезвычайной непостоянностью. Генпрокуратура РФ особо отметила, что «отсутствие реальной стоимости» создает угрозу потери средств, вложенных в виртуальную валюту.

Рассмотрим мировой опыт правового регулирования криптовалют на примере Германии, США и России.

В Германии история легализации криптовалют началась в 2013 году, когда биткоин был признан «единицей расчета», использующейся для налоговых и торговых целей. Биткоин был классифицирован как «частные деньги», которые могут быть использованы в «многосторонних клиринговых кругах».

Таким образом, Германию вполне можно назвать первой страной в мире, четко определившей правовой статус криптовалюты, что впоследствии дало толчок к развитию виртуальной валюты в рамках правового поля и сделало Германию одним из центров биткоин-индустрии в центральной Европе.

В США биткоин был признан Американской Комиссией по торговле товарными фьючерсами в качестве товара наряду с золотом и нефтью, что позволило регулятору контролировать криптовалютные опционы и фьючерсы.

Более того, в штате Калифорния, а январе 2015 года власти отменили действие в регионе закона США об исключительном статусе доллара как единственного средства платежа, что фактически легализовало использование биткоина на территории штата.

В Нью-Йорке Департамент финансов штата предложил компаниям приобрести специальную лицензию «BitLicense» разрешающую проведение транзакций в криптовалюте. Более того, требования департамента включают в себя обязательство иметь в резерве средства в объеме, вложенном клиентами компании, работать с их реальными именами и адресами, а также отчитываться о сделках на сумму свыше $10 000.

Российские органы власти обратили внимание на проблему регулирования криптовалют в 2014 году, когда Центробанк РФ опубликовал предупреждение о запрете эмиссии денежных суррогатов на территории России. В тексте сообщения также указано, что услуги по обмену «виртуальных валют» на рубли, иностранную валюту и товары «будет рассматриваться как потенциальная вовлеченность в осуществление сомнительных операций в соответствии с законодательством о противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма».

Далее правительство пошло по пути ужесточения наказания за использование криптовалют, сперва предложив за выпуск и оборот криптовалют привлекать к административной ответственности, а затем, в марте 2016 года, к уголовной ответственности сроком до 7 лет.

Однако, в последние годы наметилась противоположная точка зрения касаемо вопроса регулирования криптовалют. Так, заместитель председателя конституционного комитета Совета Федерации Людмила Бокова в начале 2016 года заявила, что «процесс внедрения криптовалюты идёт во всем мире, его распространение на Россию неизбежно, и было бы нецелесообразно отказываться от её использования. Однако контролировать этот процесс

необходимо, следует ввести четкое законодательное регулирование всех вопросов, связанных с выпуском и оборотом криптовалют».

Первый зампред Центробанка России Георгий Лунтовский, в начале 2016 сообщил, что ЦБ и правительство со временем могут разработать регулирование для обращения электронных валют в России. «Мы сторонники аккуратного подхода к bitcoin. Совместно с Банком международных расчетов мы мониторим эту ситуацию. Нельзя отвергать этот инструмент, возможно, за ним будущее», — пояснил Лунтовский.

Появившись менее 10 лет назад, криптовалюты получили широкое распространение и уже сегодня оказывают значительное влияние на мировой рынок. Становится очевидным, что от политики государства относительно регулирования криптовалют во многом будет зависеть его будущее положение и конкурентоспособность на финансовом рынке, а также состояние национальной безопасности. Поэтому сегодня страны мира, и в том числе Россия, должны прийти к единому определению правового статуса виртуальной валюты и разработать меры по ее регулированию, создающие благоприятные условия для дальнейшего развития криптовалют без угрозы национальной безопасности страны.

Список литературы:

1. Буянский С.Г., Зотова Е.А. Международный опыт борьбы с экономической преступностью на примере США // Международное публичное и частное право. – 2015. - №4. – С. 31-34.
2. Буянский С.Г., Саломасова Е.Р. Оценка и прогноз развития экономической преступности в России // International scientific review. – 2015. – №1(2). – С. 36-41.
3. Вахрушев Д. С., Железов О. В. Криптовалюта как феномен современной информационной экономики: проблемы теоретического осмысления // Интернет-журнал Науковедение. - 2014. №5 (24). С. 156
4. Моисеева Е.Ю., Рубан А.А. Правовой Режим валюты нового поколения // Достижения вузовской науки. 2015. №14. С.168-173.
5. Хидзев А. Т. Криптовалюта: правовые подходы к формированию понятия // Право и современные государства. 2014. №4. С.10-15.
6. Законопроект № 957581-6 "Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях" // [Электронный ресурс] Право.ru - URL: http://pravo.ru/news/view/125034/ (дата обращения: 17.03.16)
7. Об использовании при совершении сделок «виртуальных валют», в частности, Биткойн // [Электронный ресурс] Пресс-служба ЦБ РФ - URL: http://cbr.ru/press/PR.aspx?file=27012014_1825052.htm (дата обращения: 19.02.16)

Коченов А.П.
ДЕМОГРАФИЧЕСКИЙ И СОЦИАЛЬНЫЙ СОСТАВ ОБЩЕСТВА КАК ЭЛЕМЕНТ НАЦИОНАЛЬНОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РОССИИ

Коченов А.П.
Буянский С.Г., к.ю.н., доцент кафедры
«Анализ рисков и экономическая безопасность»
Финансовый университет при Правительстве Российской Фед*ерации*

В данной работе рассматривается проблема количественного и качественного изменения трудовых ресурсов и влияния деформации демографического и социального состава населения на национальную безопасность.

Понятие демографической ситуации отображает состояние населения, которое оценивается по изучаемым демографией критериям. Причинами изменения демографического состава общества в России являются смена вида хозяйствования с планового на рыночный в

эпоху «перестройки», распад СССР с нарушением всех хозяйственных связей, обвал экономики и финансовые кризисы 1990-х – начала 2000-х г.г. Падение уровня жизни, снижение общей численности и естественная убыль населения, неконтролируемые внутренние миграции и ухудшение обстановки в семьях на рубеже XX-XXI веков создали угрозу национальной безопасности России.

Для выхода из кризисной ситуации правительством были приняты меры по улучшению ситуации в наиболее проблемных областях социальной сферы. 5 сентября 2005 года президентом России Владимиром Путиным была сформулирована программа приоритетных национальных проектов, среди которых глава государства выделил: здравоохранение, образование, жильё, сельское хозяйство. Однако реализацию этих проектов нельзя назвать успешной, а фактические результаты не соответствуют ожидаемым, по причине неэффективного планирования. Всё это разрабатывалось в рамках Национальной программы демографического развития России, запланированной на период 2006 – 2015 г.г., которая была нацелена на создание условий для повышения рождаемости, обеспечение поддержки семей с детьми, улучшение здоровья населения и снижение смертности, привлечение русских и русскоязычных жителей республик бывшего СССР к иммиграции в Российскую Федерацию, стимулирование населения Российской Федерации к расселению по регионам и ограничение незаконной иммиграции. Кроме различных Национальных проектов правительством на протяжении нескольких лет разрабатывались и продолжают разрабатываться точечные меры, способные оказать воздействие на улучшение демографической ситуации, среди которых Федеральный закон «о материнском капитале», вступивший в силу 1 января 2007 г.

Своевременно принятые меры принесли положительный результат, однако все демографические проблемы решить не удалось. В значительной степени это связано с нестабильной экономической ситуацией в нашей стране. Тем временем небольшие изменения произошли и в составе трудовых ресурсов. В последние годы возникли тенденции снижения численности экономически активного населения и доли лиц трудоспособного возраста, нестабильны показатели занятости населения при снижении общего уровня безработицы.

На основании вышеизложенных фактов можно говорить о том, что состояние трудовых ресурсов государства и демографический состав населения тесно связаны не только с экономической ситуацией, но и между собой. Небольшие изменения в одной области влияют на состояние другой. Снижение естественного прироста негативно сказывается на количестве трудовых ресурсов. Развитие медицины, снижение уровня смертности, спад рождаемости в 1990-х – 2000-х г.г. по прошествии двадцати лет повлекли за собой увеличение доли пожилого населения и, соответственно, снижение доли экономически-активного. Внутренний миграционный отток населения из деревни в город привёл к значительному преобладанию городского населения над сельским. Одновременно с этим наблюдающаяся тенденция увеличения плотности населения регионов Центральной России, Юга и Поволжья говорит о неравномерном развитии регионов. Рост числа заключённых браков, в совокупности с увеличением рождаемости способствует нормальному развитию и подготовке трудовых ресурсов, поскольку укрепляется главный институт, приобщающий человека к нормам общества и первично формирующий человеческую личность – институт семьи.

Таким образом на основании проведённого исследования можно сделать следующие выводы:

1. Распад СССР и последующий кризис в экономике России 1990-х годов сильно повлияли на изменение сознания людей и подорвали финансовые возможности населения, что резко негативно отразилось на демографической ситуации в стране
2. Проведение Национальных программ в целом способствовало улучшению демографической ситуации, хотя работа в этом направлении проводится не максимально эффективно
3. Последствия демографического кризиса рубежа XX-XXI веков начинают проявляться только сейчас, спустя промежуток времени в 15-20 лет, также, как и последствия демографического подъёма

4. Ухудшение ситуации в семьях напрямую негативно отразилось на количестве и качестве подготавливаемых сейчас трудовых ресурсов

5. В основе разрешения экономических проблем страны должны лежать реформы в сфере здравоохранения, образования, жилищного обеспечения, нацеленные на укрепление внутренних трудовых ресурсов

На основании всего вышеизложенного для улучшения демографической ситуации предлагаю следующие меры:

1. Повышать уровень воспитательной работы в школах, тем самым увеличивая их роль в формировании человеческой личности

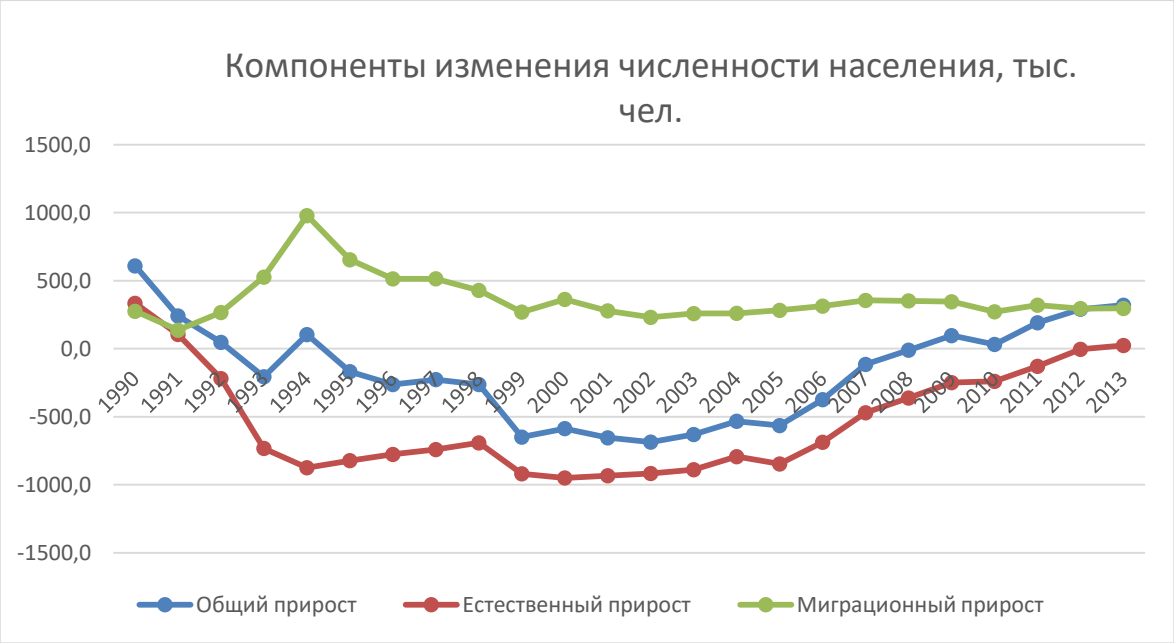
2. Контролировать распределение количества трудовых ресурсов по направлениям подготовки в соответствии с потребностями секторов экономики в квалифицированных специалистах

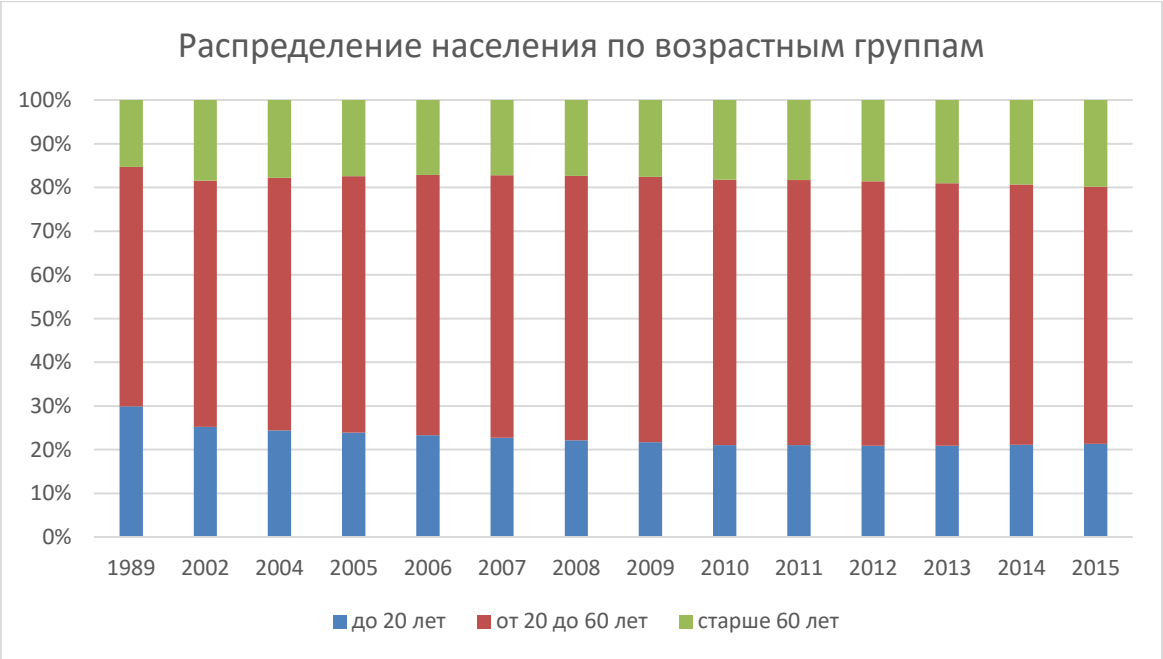
3. Обеспечивать государственную всестороннюю поддержку созданию семей и принимать меры по стимулированию рождаемости

4. Выстроить план работ в рамках приоритетных национальных проектов в соответствии с современными реалиями и особенностями нашей страны

5. Выравнивать уровень жизни в среднем по стране путём как государственных, так и частных капиталовложений в развитие экономически слабых регионов и путём подъёма промышленности и сельского хозяйства в дотационных регионах России

6. Снижать темпы урбанизации и стимулировать равномерное расселение по территории страны жителей перенаселённых городов и субъектов с высокой плотностью населения





Мурадова С.В.

ВЛИЯНИЕ ИНСТИТУТА ЭЛЕКТРОННЫХ ДЕНЕГ НА ЭКОНОМИЧЕСКУЮ БЕЗОПАСНОСТЬ ГОСУДАРСТВА

Мурадова С.В.
Научный руководитель: к.ю.н., доцент Буянский С.Г.
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

В современных условиях экономики обеспечение экономической безопасности государства выступает одной из ключевых и фундаментальных задач руководства страны. Следовательно достаточно актуальными можно считать такие проблемы, как коррупция и теневая экономика, которые являют угрозу официальным механизмам налогообложения, нарушают естественные процессы в официальной экономике, порождают конфликты экономических интересов среди различных хозяйствующих субъектов, а следовательно угрожают всей системе экономической безопасности государства.

Думаю, что особое внимание следует обратить на то, что существование теневой экономики и коррупции, как ключевых угроз, усугубляющих всю систему угроз, в нашем обществе в большинстве случаев связано с такой формой денежных средств, как наличные, находящиеся в свободном обращении, а следовательно, и сложно контролируемые государством. Противоположностью и “лекарством” при борьбе с данными угрозами мог бы быть институт электронных денег. На мой взгляд, именно электронные деньги могут стать незаменимым оружием в борьбе с несколькими угрозами экономической безопасности: коррупция, уход от налогообложения, инфляция и, возможно, финансирование терроризма.

Рассмотрев явление коррупции, можно сделать заявление о том, что она является не только звеном теневой экономики, но и одним из главных условий ее функционирования. Следовательно, невозможно рассмотреть коррупцию отдельно от теневой экономики. При анализе отношений, связанных с теневой экономикой, можно выявить несколько видов теневых отношений. Рассмотри основные из них.

Таблица 1

Теневые отношения и их особенности

Вид теневых отношений	Особенности реализации
1. Коррупция	• Передача денежных средств или ценного материального объекта • Перевод денежных средств на счета “подконтрольных” фирм и дальнейшая их легазизация ! **Условие для осуществления – наличные деньги**
2. Уход от налогообложения	• Неоформление документов и следовательно фиктивное уменьшение объемов продаж для увеличения количество неучтенных наличных денег • Увеличение расходов бюджетов благодаря переводу денежных средств на счета фирм – “помоек” и дальнейшее обналичивание ! **Условие для осуществления – наличные деньги**
3. Торговля запрещенными товарами	• Передача товара в обмен на наличные деньги баз оформления документов • Перевод денежных средств на счета “подконтрольных” фирм и дальнейшая их легазизация ! **Условие для осуществления – наличные деньги**

Подробно изучив вышеприлагающуюся таблицу, можно утверждать, что эффективное функционирование теневой экономики возможно лишь при свободном обращении наличности, а также при недостатках системы контроля передвижения денежных средств. Это как раз и указывает нам на необходимость развития института электронных денег и тотального использования их в нашем обществе. Как будет это способствовать снижению уровня коррупции? Смоделируем ситуацию, где наличные деньги уже вышли из обращения, все счета привязаны лишь к своим владельцам, а контрольные операции осуществляются автоматически. Зачем нужны последние? К примеру, при установлении некоего «потолка» денежных средств на счету у чиновников будет легко отследить контрольными органами превышение данного предела или же наличие неизвестных операций – переводов. Следовательно нужна определенная база данных, которая хранила бы в себе данные по всем транзакциям, в том числе и об объекте операции. Также каждой электронной купюре стоит присвоить свой «идентификационный номер», что позволит отследить ее путь. Это прием поможет так же при необходимости облегчить расследование правонарушений экономической направленности.

Что касается правонарушений в области экономики, то их осуществление при полном использовании института электронных денег будет затруднено. Если при функционировании единой базы данных будет отражаться и объект операции, то торговля запрещенными товарами, в том числе и оружием и наркотиками, будет просто не осуществимой. Государственный бюджет только лишь выиграет от тотального использования электронных денежных средств, ведь это будет способствовать увеличению поступлений, т.к. сокрытие части прибыли будет весьма проблематично.

Однако, что тогда мешает нам перейти на электронные денежные средства? Это можно объяснить множеством факторов – как со стороны чиновников, так и со стороны обычных

пользователей. Большую долю занимает, конечно же, отсутствие мотивации среди административного аппарата. Это зависит не только от мотивации, но и от высокого уровня коррумпированности среди административного аппарата.

Стоит отметить также и недостаток квалифицированных работников в сфере информационных технологий, и неграмотность населения в данной сфере. Если рассмотреть информационные технологии, то можно отметить «пробелы» и там: отсутствие абсолютно надежной системы защиты электронных платежей, а также элементарное – недостаточно сильное покрытие сетью Интернет территории Российской Федерации. Существуют также и сугубо экономические причины: высокий уровень затрат на развитие данного института, усложнение проведения операций между странами.

В заключение стоит отметить, что институт электронных денежных средств способен реально снизить уровень правонарушений экономической направленности. Однако развитие данного института должно происходить постепенно, эволюционно. Кроме того, процесс постройки института электронных денег в качестве одного из механизмов обеспечения экономической безопасности предполагает комплексное решение всех перечисленных проблем.

Список литературы:

1. Горюков Е.В. Электронные деньги: анализ практики использования и прогноз развития [Текст]: автореф. дис. на соиск. учен. степ. канд. экон. наук (08.00.10) – Иваново, 2004 – 20 с.
2. Бушуева С.Б. Теоритические аспекты функционирования института электронных денег в современной российской экономике // Социально – экономические явления и процессы. Тамбов,2013. Вып. 10.
3. Бушуева С.Б. Электронные деньги как инструмент противодействия теневой экономике. // Социально – экономические явления и процессы. Тамбов,2013. Вып. 12.

Новикова А.Н.

ФОРМИРОВАНИЕ В РАМКАХ СРЕДНЕГО И КРУПНОГО БИЗНЕСА МЕХАНИЗМА ПРЕДУПРЕЖДЕНИЯ ВНЕШНЕЙ КОРРУПЦИИ

Новикова А.Н.
научный руководитель, д.э.н., доц. Бурцев Юрий Алексеевич
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

Коррупция продолжает оставаться одним из наиболее опасных явлений, создающих угрозу национальной безопасности, подрывающих основы правового государства, тормозящих социально-экономическое развитие страны и становление цивилизованного бизнеса.

В таких неопределенных условиях российскому бизнесу необходимо самому о себе позаботиться и принять необходимые меры для защиты своей хозяйственной деятельности от влияния внешней коррупции. Тем более, в соответствии с Федеральным законом от 25.12.2008 № 273-ФЗ «О противодействии коррупции» предприятия обязаны принимать меры по предупреждению коррупции.

Сотрудничая и поддерживая друг друга, открыто информируя общественность о своих предпринятых шагах по борьбе с коррупцией, организации способствуют формированию необходимой общественной поддержки, оказывают давление на деловые круги и правительство.

Нежелание принимать участие в коррупции должно также мотивировать организации совершенствовать свои внутренние системы экономической безопасности.

Механизмы противодействия внешней коррупции предприятия можно охарактеризовать как специфические системы, направленные на решение конкретных задач. Исходя и

государственного опыта противодействия коррупции, можно выделить три вида механизмов противодействия внешней коррупции предприятия:

- по профилактике внешней коррупции (выявление и последующие устранение причин);
- по борьбе с коррупцией (выявление, предупреждение и пресечение коррупционных правонарушений);
- по минимизации и/или ликвидации последствий коррупционных нарушений.

Рассмотрим подробнее формирование механизма предупреждения коррупции. Работоспособность механизма предупреждения коррупции определяется его нормативно-правовой базой, субъектом, объектом, целями, принципами и задачами, а также мероприятиями и мерами, которые осуществляются в его рамках.

Основой любого механизма противодействия внешней коррупции, как и механизма предупреждения будет являться нормативно-правовая база предприятия, а именно Антикоррупционная политика предприятия, Положение о конфликте интересов и т.д.

Субъектом механизма предупреждения внешней коррупции выступает служба экономической безопасности (СЭБ). Именно СЭБ разрабатывает внутреннюю документацию, направленную на противодействие коррупции. Она же осуществляет контроль за своевременным и надлежащих исполнении закрепленных принципов и мероприятий по предупреждению внешней коррупции.

Объектом механизма предупреждения внешней коррупции являются отношения с партнерами, контрагентами предприятия и государственными органами.

Цели механизма предупреждения коррупции можно определить, как:

1. формирование у должностных лиц органов управления, работников и контрагентов предприятия единообразного понимания его позиции и корпоративного сознания о неприятии коррупции в любых формах и проявлениях;
2. минимизация риска вовлечения работников и должностных лиц органов управления предприятия в коррупционную деятельность;
3. предупреждение коррупционных проявлений и неотвратимости ответственности за коррупционные проявления;
4. соблюдение принципов и положений Антикоррупционной политики предприятия и применимого антикоррупционного законодательства.

Задачи механизма противодействия коррупции:

1. оценка благонадёжности партнеров, контрагентов и иных третьих лиц, с которыми взаимодействует предприятия с позиции неприятия ими коррупционной деятельности и антикоррупционных программ, которые они принимают;
2. по возможности, публичное распространение информации, касающейся закупочных процедур;
3. поощрение выявления информации о неправомерных и сомнительных действиях, содействие в ее распространении;
4. формирование у персонала и управления атмосферы нетерпимости к антикоррупционной деятельности;
5. демонстрация готовности содействовать должностным лицам и независимым органам в расследовании и выявлении коррупционной активности;
6. взаимное сотрудничество с государством.

Стоит отметить, что функционирование механизма противодействия коррупции должно основываться на следующих принципах:

1. принцип конкуренции;
2. принцип защиты репутации и персональных данных;
3. принцип защиты коммерческой тайны и соблюдения режима конфиденциальности.
4. принцип соблюдения баланса интересов;
5. принцип защиты безопасности и общественного порядка.

В рамках механизма предупреждения внешней коррупции должны реализовываться следующие мероприятия и способы, направленные на устранение возможных условий и возможностей осуществления коррупционной деятельности.

Во-первых, предприятие должно прописывать в своих договорах о расторжении оных, если другой стороной будет нарушены антикоррупционные принципы. Это позволит осуществлять необходимое давление на предпринимательскую среду, партнеров и контрагентов, стимулируя их также придерживается антикоррупционной политики ведения бизнеса.

Во-вторых, приоритетным способом осуществления закупок товаров и услуг для предприятия должны стать открытые торги.

В-третьих, для предприятия возможно периодичное использование полиграфа для контроля за персоналом, проверки исполнения им антикоррупционной политики предприятия, а также, в некотором смысле с целью устрашения и создания атмосферы неотвратимости наступления ответственности.

В-четвертых, периодическая оценка эффективности антикоррупционных процедур независимыми экспертами, комплаенс-проверки.

В-пятых, предприятию следует осуществлять мониторинг за изменениями антикоррупционного законодательства, результатами антикоррупционной деятельности.

В-шестых, предприятие должно способствовать формированию атмосферы неприятия коррупционной деятельности.

В результате, успешно функционирующий механизм предупреждения внешней коррупции позволит предприятию воздействовать не только на внутреннюю корпоративную культуру и своих сотрудников, но и оказывать давление на деловую среду и государство, в целом. Помимо всего выше перечисленного, предприятие может присоединиться к общественным движениям, развивающим данное направление: Антикоррупционная хартия российского бизнеса, Центр общественных процедур «Бизнес против коррупции», Коллегия посредников при ТПП РФ и т.д.

Список использованных источников

1. Федеральный закон от 25.12.2008 N 273-ФЗ (ред. от 15.02.2016) "О противодействии коррупции" [Электронный ресурс] // КонсультантПлюс. URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_82959/ (дата обращения: 20.03.2016).

2. Епифанов А.Е., Симон А.Л. Теоретические основы механизма противодействия коррупции в отечественном праве [Электронный ресурс] // Вестник ВолГУ. Серия 5: Юриспруденция. - 2013. - №4. URL: http://cyberleninka.ru/article/n/teoreticheskie-osnovy-mehanizma-protivodeystviya-korruptsii-v-otechestvennom-prave (дата обращения: 23.03.2016).

3. Результаты борьбы с коррупцией в РФ есть, но контроль надо ужесточить [Электронный ресурс] // РИА Новости. – 2015. – 2 ноября. URL: http://ria.ru/society/20151102/1312418398.html (дата обращения: 26.03.2016).

Попова В.В.
РОЛЬ ОБОРОННО-ПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА В ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РОССИИ

Попова В.В.
Научный руководитель: Доцент, к.э.н. Бакулина А.А.
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

Оборонно-промышленный комплекс (ОПК) России рассматривается как часть отечественной экономики и является важным элементом эффективного функционирования государства, поскольку обеспечивает военную безопасность, участвует в формировании

экономического роста и проявляет свою роль в обеспечении национальной безопасности, а также и экономической безопасности, как части национальной.

Экономика и военное дело взаимосвязаны: военная экономика, ОПК, как ее составляющая, и его развитие связано с общим состоянием всей экономики. ОПК является реальной и материальной базой военно-экономической безопасности России. Экономическая безопасность – основа военной безопасности. Экономическая мощь предопределяет военно-экономический потенциал. А военно-экономический потенциал, в свою очередь, определяет способность страны защищать ресурсную базу и осуществлять национальные интересы в мировой экономике. Кроме того, ОПК сосредотачивает в себе высокие технологии, обеспечивающие производственно-технологическую и научно-техническую составляющие экономической безопасности.

Проведя анализ структуры экономической безопасности и ее места в национальной безопасности, можно выявить основные составляющие развития ОПК: военная, производственно-техническая, научно-техническая, внешнеэкономическая. В этой связи можно сделать вывод, что развитие ОПК для обеспечения экономической безопасности следует рассматривать в комплексном подходе. Роль ОПК в экономической безопасности определяется одним из следующих вариантов или их взаимосвязью:

- жесткой увязкой развития ОПК с целями развития системы вооружения, в которой целевое предназначение ОПК как производственного сектора является основой и выполняет преимущественно государственный оборонный заказ (государство – и заказчик, и потребитель – влияет на достижение целей развития страны, регулирует пути достижения этой цели и повышает ее конкурентоспособность на мировой арене);
- развитием ОПК как производственной базы военно-технического сотрудничества, предполагающее развитие интеграционных процессов, имеющих значительный портфель экспортных заказов вокруг ОПК;
- развитием ОПК как высокотехнологичного сектора отечественной экономики, функционирующего совершенно свободно в условиях рыночной экономики.

Развитие ОПК в пределах одного варианта крайне неперспективно и неэффективно, поэтому необходимо рассматривать все варианты одновременно. И именно в результате комплексного подхода можно сказать, что ОПК занимает ключевое место в экономической безопасности. В связи с тем, что ОПК развивается на основе научно-технического прогресса (НТП) и интеллектуализации основных факторов производства, происходит формирование инновационной основы ОПК, благодаря которой он укрепляет свои позиции в экономической безопасности. Для анализа состояния экономической безопасности имеют значения показатели индикаторов ОПК (см. Рис. 1).

Рис.1 – индикаторы экономической безопасности предприятий ОПК



Источник: составлено автором

Велика роль ОПК и в обеспечении внешнеэкономической безопасности как составляющей экономической безопасности. Основным источником финансирования ОПК являются доходы от экспорта вооружений, военной и специальной техники (ВВСТ), причем по данному показателю Россия постепенно догоняет США (см. Таблица 1).

Таблица 1 – Россия и США в экспорте оружия, %:

Страна	1994	2000	2001	2003	2007	2009	2011	2014	2015
Россия	7	21,0	22,0	16,8	28,0	24,0	16,1	27,0	15,0
США	27,0	47,2	45,8	56,6	36,0	30,0	41,0	31,0	44,77

Источник: Дятлов С.А., Селищева Т.А. Оборонно-промышленный комплекс России как основа инновационного развития экономики страны // Вестник Омского университета. Серия «Экономика». 2009. № 4; Хрусталев М. Россия наращивает экспорт вооружения [электронный ресурс]. URL: http://bujet.ru/article/215348.php (22.01.2013); ЦАМТО [электронный ресурс]// Предварительные итоги 2015 года: мировой экспорт вооружений. URL: http://www.armstrade.org/includes/periodics/mainnews/2015/1228/094932891/detail.shtml (28.12.15)

В 2014 г. наблюдается большой разрыв в экспорте продукции предприятий ОПК в млрд. долларов России и США (Россия превышает 15 млрд. долларов, в то время как США – 36 млрд. долларов) в связи с санкциями, которые ограничивают проход отечественной продукции. На 2015 г. известны предварительные расчеты: Россия – 13,9 млрд. долларов, США – 41,5 млрд. долларов. Военно-техническое сотрудничество (ВТС) позволяет поддерживать экономический уровень развития, поскольку доходы от поставок ВВСТ используются для приобретения новых технологий на предприятиях и совершенствования существующих. Анализ отечественного опыта выделил основные формы ВТС, влияющих на уровень экономической безопасности:

- военно-экономическое сотрудничество, включающее экспорт и импорт продукции военного назначения;
- взаимодействие в области конверсии ОПК;
- совместные проекты в области разработки и производства гражданской и боевой техники.

Необходимость России в сотрудничестве с членами Организации Договора о коллективной безопасности, Китаем и Ираном связана с тем, что производство военной техники в совместных проектах позволит распределить компетенции, следовательно, разделить риски с участниками проекта и минимизировать финансовые расходы и получить доступ на мировые рынки, богатые и платежеспособные. Программы кооперации отечественных и зарубежных предприятий создадут емкий рынок с современными проектами проектирования, производства и управления. Но с другой стороны, при осложнении международной обстановки система кооперации может давать сбои. Из этого следует, что Россия должна развивать собственную высокотехнологичную базу, создавать новые научные разработки, но при этом не стоит закрываться от иностранных партнеров, поскольку полностью заменить кооперативную базу на отечественную невозможно.

Экономическая безопасность содержит инновационную составляющую, являющуюся крайне необходимой в системе экономической безопасности. Требуется развивать технологичную часть ОПК с целью формирования конкуренции на мировом рынке технологий, улучшать кадровый потенциал для научно-технической и инновационный сферы ОПК, привлекать инвестиции в данную сферу, повышать эффективность использования бюджетных средств. Таким образом, необходимо разработать федеральную целевую программу, имеющую научную обоснованность и долгосрочные основы, «Инновационное развитие ОПК», при этом учесть для каждого субъекта РФ свои особенности.

Угрозы безопасности ОПК влияют на экономическую безопасность всей страны в связи с взаимосвязью ее элементов. К таким угрозам относятся: снижение инвестиционной и инновационной активности, разрушение научно-технического потенциала страны, утечка «умов» за границу, «бегство» капитала за рубеж, влияние государственного долга, утрата рынков сбыта военной продукции. Для избежания угроз ОПК с целью обеспечения экономической безопасности страны и ее субъектов необходимо сосредоточить внимание на

решении организационных вопросов. Во-первых, следует сформировать эффективное законодательство с учетом реально выделяемых ресурсов для предприятий ОПК, направленное на поддержку ОПК в решении вопросов рынка вооружений, поскольку существующее законодательство не в полной мере обеспечивает эффективную государственную политику по развитию ОПК. Кроме того, отсутствует в законодательстве ОПК как отдельный субъект, что создает определенные проблемы. Во-вторых, решить социальные проблемы, прежде всего путем создания системы устойчивых рабочих мест.

Положение ОПК в системе экономической безопасности не является устойчивым в связи с моральным и физическим устареванием оборудования, наличием большого количества незагруженных мощностей, кадровыми проблемами, зависимостью предприятий ОПК от зарубежного оборудования, отсутствием развитой лабораторной и технологической базы для проведения практических работ в области обороны с обучающимися в данной области.

Таким образом, обеспечение экономической безопасности России требует модернизации ОПК на основе постоянного внедрения более совершенных технологий и использования новых научно-технических разработок. Развитие отечественного ОПК играет важную роль в системе экономической безопасности, поскольку является высокотехнологичным сектором экономики России и по многим критериям остается основным источником, поставляющим высокие технологии в гражданский сектор экономики. От состояния и уровня развития ОПК зависит обеспечение национальной безопасности, следовательно, и экономической.

Список литературы:

1. Экономика и финансы оборонного комплекса России: учеб. пособие. – М.: Вузовский учебник: ИНФРА-М, 2016. – 360 с.
2. Мармузов П.А. Оборонно-промышленный комплекс в системе экономической безопасности России: автореф. дис. на соиск. учен. степ. канд. эконом. наук: 08.00.05/ Мармузов Петр Андреевич. – Санкт-Петербург, 2011 г. – 25 с.
3. Дятлов С.А., Селищева Т.А. Оборонно-промышленный комплекс России как основа инновационного развития экономики страны // Вестник Омского университета. Серия «Экономика». 2009. № 4.
4. Хрусталев М. Россия наращивает экспорт вооружения [электронный ресурс]. URL: http://bujet.ru/article/215348.php (22.01.2013).

Протасов К.А.

ОСОБЕННОСТИ РИСК-ОРИЕНТИРОВАННОГО ПОДХОДА ПРИ УПРАВЛЕНИИ МАЛЫМ И СРЕДНИМ БИЗНЕСОМ

FEATURES OF RISK-BASED APPROACH TO THE MANAGEMENT OF SMALL AND MEDIUM-SIZED BUSINESSES

Протасов К.А.
Магистр
ФГОБУ ВО Финансовый университет при Правительстве РФ
г. Москва
Научный руководитель доктор экономических наук,
профессор, Безденежных В.М.

Аннотация В статье автор обосновывает понятие риск ориентированного подхода, его важность в управлении малым и средним бизнесом, что особенно актуально в современной сложной ситуации в стране. Автор дает определение риск- ориентированного подхода, описывает её применение в управлении бизнесом, а также освещает основные риски ведения

бизнеса на российском рынке. В заключении объясняется роль и важность применения риск-ориентированного подхода при управлении малым и средним бизнесом.

Annotation In the article author proves the notion of risk-based approach, its importance in the management of small and medium-sized businesses, which is especially important in today's difficult situation in the country. The author gives a definition of the risk-based approach, describes its application in business management, and describes the major risks of doing business in the Russian market. Finally, explains the role and importance of applying risk-based approach to the management of small and medium-sized businesses.

Ключевые слова: риск, риск- ориентированный подход, управление, бизнес

Key words: risk, risk based approach, management, business

В настоящее время, в условиях современной экономики, малому и среднему бизнесу, чтобы оставаться конкурентоспособными в различных отраслях, необходимо внедрять в свою деятельность комбинацию методов по управлению рисками, что говорит об актуальности выбранной темы. Таким образом, целью данного исследования является анализ текущего состояния комплекса методов, с помощью которые происходит управление рисками при ведении малого и среднего бизнеса. Для достижения поставленной цели были решены следующие задачи. Прежде всего, были изучены теоретические основы риск–ориентированного подхода при управлении малым и средним бизнесом, а в частности, раскрыто его понятие и суть. В работе был проведен анализ деятельности компаний, в частности, проанализированы следующие виды: отказ от рисков, предотвращение убытков, самострахование, распределение и объединение рисков, страхование, контрактное разделение риска, поручительство и факторинг, объединение рисков партнеров, диверсификация риска, а также хеджирование риска. Объектом данного исследования был выбран риск – ориентированный подход в разрезе методов управления рисками в малом и среднем бизнесе. Изучение состояния российского рынка бизнеса различных отраслей в условиях текущей экономической ситуации в России становится особенно актуальным. В связи с этим как никогда остро стоит вопрос о выработки риск ориентированной программы стабилизации экономики. Об этом говорят на всех уровнях управления экономикой, часто, однако, понимая различное содержание и соответственно реализацию риск- ориентированного подхода (РОП). Для раскрытия темы данной статьи необходимо детально изучить понятие «риск – ориентированный подход (РОП)».

Можно отметить, что нормативно содержание этого понятия в отечественной научной литературе и на практике рассматривается в широком и узком смысле. В узком смысле РОП рассматривается как риски контрольно-надзорной функции управления. В качестве примера можно привести Федеральный закон №294 – ФЗ «О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при осуществлении государственного контроля (надзора) и муниципального контроля», согласно которому риск – ориентированный подход представляет из себя метод организации и осуществления контроля, в том числе, отнесение деятельности индивидуального предпринимателя, юридического лица к определенному классу опасности или к определенной категории риска для дальнейшего определения степени интенсивности проводимого мероприятия по контролю.[384]

Международное нормативное понимание РОП изложено в стандартах ФАТФ по противодействию отмыванию денег, финансированию терроризма и распространению оружия массового уничтожения (ПОД/ФТ)[385] в редакции 2012 г. Рекомендация 1 («Оценка рисков и применение риск-ориентированного подхода») ФАТФ, заметим, обязательная для всех стран и их национальных систем ПОД/ФТ, определяет РОП как «… определение и оценка рисков и

384 Федеральный закон от 26.12.2008 N 294-ФЗ (ред. от 28.11.2015) "О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при осуществлении государственного контроля (надзора) и муниципального контроля" (с изм. и доп., вступ. в силу с 10.01.2016)

[385]Международные стандарты ФАТФ по противодействию отмыванию денег, финансированию терроризма и распространению оружия массового уничтожения. Рекомендации ФАТФ./ Пер. с англ. – М.: Вече, 2012. – 176 с.

принятие шагов, в том числе определив орган или механизм по координации мер по оценке рисков, а также распределение ресурсов с целью эффективного снижения этих рисков». Далее требования Рекомендации 1 ФАТФ указывают, что «Этот подход должен стать основой для эффективного распределения ресурсов в рамках национального режима ПАОД/ФТ *и применения риск-ориентированных мер* (курсив наш) в соответствии с рекомендациями ФАТФ»[386]. Подобная трактовка содержания РОП не ограничивается анализом только сферы функциональной работы, но и формированием механизмов (структур) координации всей совокупности мер и ресурсов по снижению угрожающих рисков, и нами рассматривается как понимание риск-ориентированного подхода в широком смысле. К сожалению, пока в российской практике видны лишь разрозненные попытки оценить отдельные группы рисков и угроз для национальной экономики, и в основном, в сфере финансов. За рамками анализа остаются многие вопросы не только экономического характера (инфраструктурное развитие, социальные, экологические, управленческие, культурно-просветительские, подготовки кадров и пр.). Одним их таких вопросов является развитие предпринимательской активности населения, в частности, в сфере индивидуального предпринимательства и малого и среднего бизнеса (МСБ). Остановимся на этом более детально.

К сожалению, сегодня мы вынуждены констатировать, что вышеуказанные и иные негативные факторы приводят к тому, что согласно статистическим данным в России только 3,4% малых предприятий функционируют более трех лет. Ежегодно число предприятий МСБ увеличивается на 4%, в то же время количество ИП, прекративших свою деятельность увеличивается на 11%. По данным ФНС на апрель 2015 года в ЕГРИП зарегистрировано 3,5 млн. индивидуальных предпринимателей, а прекратили свою деятельность за все время 7,7 млн. человек.

Принимая во внимание отсутствие достаточных финансовых средств, низкий уровень развития финансово банковской системы, которая не способна сегодня из-за низкого уровня её капитализации и организации, осуществлять долгосрочное инвестирование в собственную экономику необходимо мобилизация собственных ресурсов, которая позволит не просто поднять экономику, а значительно увеличить объемы производства собственной продукции, создать новые сектора экономики. Опыт развития большинства стран показывает, что никто из сторонних государств, а тем более бизнесменов не никогда будет инвестировать средства в слабые экономики. Сегодня необходимо понимать, что только мобилизация собственных ресурсов позволит нам выйти на новый этап развития. Одним из таких мало затратным, но выгодным направлением для государства направлением является развитие малого и среднего бизнеса.

Суть риск – ориентированного подхода при управлении риском состоит в следующем: необходимо сознательно выявлять и просчитывать всевозможные риски, которые могут привести к минимизации прибыли и снижению эффективности работы бизнес – процесса или предприятия. Важно обнаружить и понять, что именно в первую очередь препятствует найти наилучший способ нивелирования негативного воздействия и достичь поставленных для целей бизнес–процесса. Управление риском на высоком уровне с помощью различных экономических инструментов позволит добиться снижения рисков с последующим их предотвращением и уменьшением негативных последствий. Рассмотрим последовательно шаги по управлению риском на предприятии. В первую очередь необходимо определить уровень риска, на который способна решиться фирма для достижения поставленного результата. Предпринимательские риски обычно разделяют на критические, высокие, допустимые и низкие. Как правило, в зоне низких рисков предприятию следует ожидать недовыполнение планов, а как следствие недополучение запланированной прибыли. Допустимая зона рисков характеризуется оттоком прибыли до нуля или вовсе предприятие может понести убытки. Возможная потеря всех инвестированных средств в бизнес – процесс наступает при нахождении фирмы в высокой зоне рисков. Что касается критического

[386] Там же, с. 11.

состояния зоны риска, здесь фирма рискует собственным капиталом, а также становится близкой к состоянию банкротства. С помощью коэффициента риска можно отнести вышеназванные риски к определенной категории. Коэффициент риска подсчитывается следующим образом: отношение максимально возможной суммы убытков к величине собственных средств фирмы.[387] Практический анализ бизнеса показывает, что низкий уровень риска допустим при значении коэффициента от 0 до 0,3, средний допустимый риск при значении от 0,3 до 0,5, высокий риск от 0,5 до 0,7, риски, значение коэффициента которых превышает 0,7, следует относить к критическим рискам для фирмы. В условиях современной экономики фирма определяет тот уровень риска, который комфортен для выполнения поставленных задач, а также для достижения определенного уровня прибыли. Необходимо отметить, что в бизнесе избежать рисков нельзя, но отказаться от риска, не поддающегося надежной оценке в конкретной сделке вполне разумно и можно. Такой метод управления риском называется отказ от рисков.

Одним из методов минимизации возможных потерь являются мероприятия по предотвращению убытков как основа внедрения риск-ориентированного подхода в широком смысле. Суть заключается в тщательной подготовке сделки с соответствующими способами уменьшения рисков. Не исключено, что в итоге этой работы получится снизить риск до такого минимального уровня, что отпадет необходимость в использовании других методов или произойдет исключение риска. Следовательно, количество рисков сократится, что значительно удешевит сделку, а также повысит ее эффективность. Примерами методов по предотвращению убытков могут послужить следующее: тщательная проверка партнеров и контрагентов по бизнесу, соблюдение коммерческой тайны и безопасности, высокий уровень отбора персонала, индивидуальный подход к составлению договоров, выбору валюты сделки. Применив полный арсенал методов по устранению экономических рисков, удастся избежать непредвиденных расходов, и как следствие увеличить эффективное выполнение поставленных целей. Возможность полного или частичного самострахования сделки служит следующим шагом в решении проблемы управления рисками. Самострахование характеризуется как принятие рисков на себя, которое предполагает покрытие возможных потерь за счет резервного фонда или текущих денежных доходов. Фирма в удачные для нее периоды имеет свойство накапливать дополнительные резервы для выхода из затруднительного положения, приводящего к банкротству. Из вышесказанного можно сделать вывод, что самострахование позволяет фирме перейти границу от низкого риска к более высокому риску для максимизации прибыли с помощью накопленных резервов. Чем больше предприятие идет на риск, тем больший резерв необходим для того чтобы оставаться конкурентоспособным звеном с высокими доходами.

Минусом самострахования служит его ограниченность в использовании, поскольку резервные средства изымаются из основного бизнеса. При использовании самострахования фирма вынуждена накапливать крупные финансовые средства, которые опасно пускать в оборот при заключении новых контрактов, так как сохраняется угроза наступления полосы неудач, ведущая за собой серию убытков по разным проектам. Несмотря на недостатки, самострахование применяется всеми фирмами, так как ходе ведения бизнес – процессов могут возникнуть непросчитанные, неспрогнозированные, невыявленные и случайные риски. Выходом из данной ситуации послужит использование накопленного резервного фонда на случаи непредвиденных расходов. Необходимо отметить, что самострахование в настоящий момент становится особым финансово–банковским бизнесом. Сущность данного финансового инструмента заключается в накапливании крупных резервных фондов, которые сопоставимы по валовой величине с прибылью от основной деятельности. Если отказ от рисков нежелателен, а самострахование и предотвращение убытков снижают риски в незначительной степени или не дают максимальной защиты в условиях современного бизнеса, то следует

[387] Микроэкономика: практический подход (Managerial Economics) : учебник / коллектив авторов ; под ред. А.Г. Грязновой и А.Ю. Юданова. — 7-е изд., стер. — М. : КНОРУС, 2015. — 571 с.

применить комплекс методов, которые связаны с объединением и распределением рисков. Распределение риска характеризуется его разделением между несколькими хозяйствующими субъектами. Примерами распределения риска могут быть контрактное разделение риска, факторинг, страхование, поручительство. Объединение риска характеризуется одновременным проведением нескольких рискованных сделок, которые не связаны между собой. Вероятность наступления нескольких независимых событий равна произведению вероятностей наступления каждого из них в отдельности.[388] Таким образом, наступление любого события меньше 100%, а значит, произведение окажется маловероятной и более низкой величиной. Следовательно, неблагоприятные исходы по заключенным или будущим сделкам одновременно не наступят, что позволит финансовым доходам от удачных сделок покрывать убыточные. Примерами объединения рисков могут быть различные соглашения о взаимопомощи партнеров, деятельность венчурных фондов, банков, а также страховых компаний. Рассмотрим распространённые методы, которые связаны с объединением и распределением рисков. В настоящее время традиционным и распространенным методом распределения риска считается страхование. Данный метод характеризуется перемещением некоторых ожидаемых рисков на партнера, в лице которого выступает страховая компания. Таким образом, предприятие несет ответственность только за незастрахованные риски, а по застрахованным отвечает страховая компания. Выплата фирмой страховых взносов частично снижает прибыльность, но одновременно снижается уровень рисков, которые приходятся на долю фирмы. В итоге, сделка после страхования становится приемлемой и целесообразной в отличие от незастрахованной сделки. Необходимо обратить внимание на то, что рекомендуется использование услуг страховой компании в случаях, когда вероятность наступления неблагоприятного исхода умеренна или невелика, но размер будущего ущерба достаточно велик. Также специалисты советуют обращаться к страховым компаниям тем фирмам, которые подвержены критическим рискам. Следовательно, страховые взносы имеют существенно меньшую стоимость и принесут меньший ущерб компании, чем предполагаемые немалые расходы после наступления страхового случая. В данном методе по распределению рисков необходимо отметить многоступенчатое распределение. Сущностью многоступенчатого распределения является обращение страховой компании в перестраховочную, специфическую структуру, которая в свою очередь за определенные финансовые взносы берет на себя часть рисков. Необходимость в перестраховочных структурах появляется только в тех случаях, когда величина возможного ущерба слишком высока для страховой компании. Кроме того, формы и виды деятельности, которые подлежат обязательному страхованию, законодательно закреплены. Как показывает практика, в большинстве случаев страхуются те риски, которые возможно просчитать, то есть те риски, которые имеют статистическую закономерность для определения материальных потерь. В противном случае, если предприятие не может использовать данный метод управления рисками, то предпринимателю рекомендуется обратиться к методу контрактного разделения рисков. Контрактный метод разделения риска является безвозмездной формой передачи риска. Суть данного метода состоит в том, что предприятие разделяет риски между контрагентами и собой с помощью контракта и в момент подготовки сделки. Примерами рисков могут послужить политический риск, валютный, страновой, транспортный. Например, при экспорте продукции, фирме выгоднее передать сделку по продаже товара за границей фирме – посреднику для проведения профессиональных экспортно–импортных операций. В конечном итоге, у производителя остаются риски только по своей продукции, а внешнеторговые у партнера. Данный метод управления риском повышает конкурентоспособность предприятия на рынке. Возмездной формой передачи риска может послужить договор факторинга, договор поручительства, а также его разновидность – банковская гарантия. Солидарную ответственность по рискам поручитель несет вместе с фирмой в том случае, если дает

[388] Микроэкономика: практический подход (Managerial Economics) : учебник / коллектив авторов ; под ред. А.Г. Грязновой и А.Ю. Юданова. — 7-е изд., стер. — М : КНОРУС, 2015. — 574 с.

гарантию или поручительство за фирму и обещает частично или полностью выполнить обязательства. Факторингом называется продажа своих платежных требований фирмой к контрагенту коммерческому банку по сделке. Наличие у фирмы оснований для ожидания возможной неуплаты денежных средств за поставленную продукцию, а также их задержки, являются следствием обращения в банк с предложением купить ожидание поступления средств. В случае соглашения, банк принимает на себя риск неуплаты, называемый риском «делькредере». Для фирмы данный метод управления является достаточно дорогим, но позволяет полученные денежные средства от банка пускать в оборот для беспрерывного производства. Управление рисками также заключается в объединении рисков партнеров, что означает привлечение партнеров по бизнесу, которые заинтересованы в успехе и стабильности предприятия.

Самым сложным, но в то же время интересным методом управления риском является диверсификация риска. Данный вид метода требует высокого профессионализма и представляет собой использование в хозяйственной практике экономико – математического понятия такого как «разнонаправленное развитие» или «отрицательная корреляция».[389] Для определения целесообразности данного метода, необходимо раскрыть его суть. Для формирования комплекса сделок рационально выбирать инвестиционные объекты с прямо противоположными условиями прибыльности, а, следовательно, делать акцент на отрицательно коррелированные исходы. При наступлении рискового события и появлении убытков по одной сделке, соответственно возрастают ожидания благоприятного исхода по другой сделке, более прибыльной. Другими словами, неподходящие определенные условия для первой сделки послужат стабильной и успешной основой для реализации второй сделки. Можно сделать следующий вывод: управление риском, применяя метод диверсификации риском, будет выполняться тогда и только тогда, когда инвестиции являются абсолютно независимыми. Важно отметить, что при неудачном изменении конъюнктуры, при нарушении данного баланса, предприятию грозят финансовые потери со всех сторон. Таким образом, залогом стабильного и успешного бизнеса служит грамотно осуществленная диверсификация риска.

Российский малый и средний бизнес характеризуется непредсказуемостью и неопределенностью и как следствие увеличение внедрения системы оценки и управления рисками. Руководители ведущих предприятий выделяют наиболее распространенные и важные риски, а также имеют трудности при управлении. По мнению руководителей, исходя из опроса, проведенного специалистами Ассоциации менеджеров и журналом «Финансовый директор», были выявлены факторы рисков, наиболее часто встречающиеся при ведении бизнес – процессов: источником максимального риска является человеческий фактор, источником среднего риска – недобросовестность деловых партнеров и контрагентов, минимальный источник рисков – стихийные бедствия. В современных российских условиях отражается достаточно высокая вероятность неплатежеспособности партнеров по бизнесу, а также непредсказуемость изменений рыночных факторов. По степени важности и приоритетности риски распределились следующим образом: рыночные и кредитные риски, инвестиционные и юридические риски. Инвестиционные и юридические риски стоят на втором месте из-за низкой инвестиционной активности и соответственно из-за стабильного развития судебной системы страны.

При оценке рисков компании используют комбинации методов, накопленные знания, оценку сторонних экспертов, опыт своих менеджеров, что говорит о заинтересованности компании в разработке собственной политики по борьбе, оптимизации и улучшению подходов в управлении рисками. Таким образом, систематический подход к решению проблемы управления рисками в малом и среднем бизнесе ведет к их максимальному снижению,

[389] Риски хозяйствующих субъектов: теоретические основы, методологии анализа, прогнозирования и упр.: Уч.пос. / В.И.Авдийский, В.М.Безденежных. -М.: Альфа-М: НИЦ ИНФРА-М,2013 - 368 с

повышает благоприятные исходы запланированных сделок, а, следовательно, увеличивает прибыльность и конкурентоспособность компании на рынке.

На сегодняшний день риск – ориентированный подход при управлении малым и средним бизнесом является крайне перспективным направлением экономической деятельности, имеющий большой потенциал в модернизации показателей темпов роста. Современные исследования и научные разработки находят максимальное применение в сфере экономической деятельности предприятия и позволяют выстроить организацию взаимодействия компании и запланированных сделок таким образом, чтобы достичь минимума издержек и увеличить прибыльность фирмы за счет оптимизации наступления возможных рисков.

Анализируя теоретические аспекты риск–ориентированного подхода, необходимо отметить, что данное понятие является методом организации контроля, который заключается в выявлении уровня и степени опасности будущих рисков. Управление риском становится неотъемлемой частью бизнеса, а также важнейшей стороной для любой фирмы во всех отраслях хозяйствующей жизни в разрезе современной экономки.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ И ИНТЕРНЕТ РЕСУРСОВ:

1. Федеральный закон от 26.12.2008 N 294-ФЗ (ред. от 28.11.2015) "О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при осуществлении государственного контроля (надзора) и муниципального контроля" (с изм. и доп., вступ. в силу с 10.01.2016).
2. Авдийский В.И., Безденежных В.М. Риски хозяйствующих субъектов: теоретические основы, методологии анализа, прогнозирования и упр.: Уч.пос. / В.И.Авдийский, В.М.Безденежных. -М.: Альфа-М: НИЦ ИНФРА-М,2013 - 368 с
3. Волков, А.А. Управление рисками в коммерческом банке: Практическое руководство / А.А. Волков. - М.: Омега-Л, 2015. – 182 с.
4. Грязнова А.Г., Юданов А.Ю. Микроэкономика: практический подход (Managerial Economics): учебник / коллектив авторов; под ред. А.Г. Грязновой и А.Ю. Юданова. — 7-е изд., стер. — М : КНОРУС, 2015. — 708 с.
5. Международные стандарты ФАТФ по противодействию отмыванию денег, финансированию терроризма и распространению оружия массового уничтожения. Рекомендации ФАТФ./ Пер. с англ. – М.: Вече, 2012. – 176 с.
6. Официальный сайт практического журнала по управлению финансами компании «Финансовый директор». Режим доступа < http://fd.ru/special>.

Стручалин А.А., Щербаков А.Н.
АНАЛИЗ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОГО РЫНКА РОССИИ

Стручалин А.А., Щербаков А.Н.
Преподаватель кафедры «Анализ рисков и экономическая безопасность»
Чаленко Н.Н.
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

В соответствии с теорией Маслоу, одной из пяти групп человеческих потребностей являются физиологические потребности, которые включают в себя нужду в пище, воде, воздухе, убежище. Они связаны с поддержанием физиологических процессов, поэтому необходимы для выживания человека [1, с. 112-115], следовательно, степень удовлетворение физиологических потребностей, или, иначе, уровень продовольственной безопасности, является пороговым критерием стабильности общества.

Таким образом, продовольственная безопасность является составной и важнейшей частью национальной и экономической безопасности, обеспечивающей устойчивое производство основных продуктов питания и их доступность населению [2].

Структурно-ресурсная составляющая безопасности предприятия характеризуется «способностью без задержки в любой ситуации (вне зависимости от рисков внешней и внутренней среды на рынке) выполнять свои обязательства» [3]. Следовательно, одним из главных аспектов экономической безопасности продовольственного рынка является возможность предприятий этой отрасли в срок обеспечивать общество необходимыми продуктами питания вне зависимости от сложившихся обстоятельств.

На фоне протекающего в стране экономического кризиса произошел всплеск инфляции (табл. 1), подорожание импорта за счет девальвации рубля (с 32,6587 рублей за доллар США на 01.01.2014 до 77,3409 на 06.02.2016 [4]), как следствие, упал платежеспособный спрос. В условиях санкций, введенных в 2014 году, перед Россией встала цель импортозамещения, начало которому было положено поручением президента РФ правительству разработать и утвердить планы содействия этому процессу в промышленности и сельском хозяйстве [5].

Таблица 1. Индексы потребительских цен на товары и услуги по Российской Федерации. (Источник: Росстат)

Год	**Значение, в %**
2015	112,91
2014	111,35
2013	106,47
2012	106,57
2011	106,1
2010	108,78
2009	108,8
2008	113,28

Проводимая политика, призванная обеспечить национальную экономическую безопасность [6], отражается в динамике снижения доли импорта (табл. 2), что является показателем развития внутреннего производителя.

Таблица 2. Доля импортных продовольственных товаров в товарных ресурсах розничной торговли продовольственными товарами. (Источник: Росстат)

	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Значение, в %	33	33	34	33	34	36	34	28

Из этого можно сделать вывод, что возобновление собственного производства, протекающее в условиях сжатия спроса, является, с точки зрения экономической безопасности государства, крайне важным, но и рисковым процессом. Поэтому, с целью предотвращения опасных ситуаций, необходим экономический анализ предприятий, работающих в продовольственной сфере (поскольку, как уже было сказано, именно эта отрасль является важнейшей составляющей устойчивости общества), а также разработка рекомендаций по улучшению эффективности их работы.

Таблица 3. Анализ продовольственного рынка России

Критерий [7, с. 725-727]	Значение	Анализ
Рентабельность в отрасли	7,5% [8]	Из-за рентабельности ниже среднего по экономике (8,6%) появление новых предприятий затруднено.
Средневзвешенные ставки по кредитам в рублях до 1 года, включая «до востребования»	9,15 % - 18,31% [9]	Высокие проценты (выше рентабельности) по кредитам не позволяют предприятиям развиваться быстрыми темпами.
Доля российского рынка	72 % [10]	Объемы рынка позволяют отрасли развиваться.
Средний возраст основных фондов	9,4 года [11]	Износ основных средств не способствует быстрому развитию отрасли.
Загрузка производственных мощностей	62% [12]	Мощности сельского хозяйства не используются так, как могли бы, из-за низкой рентабельности, высоких ставков и общего экономического спада.
Средняя зарплата по отрасли, сравнение со средней по стране	16337 рублей (по отрасли), 28702 рубля (по стране) [13]	Почти двукратное отставание средней зарплаты по отрасли делает ее непривлекательной.
Уровень образования	10,5 % с высшим образованием, 17,2 % со средним профессиональным образованием [14]	Крайне низкая доля работников с высшим образованием не позволяет активно внедрять инновации в производство.

Исследуемый материал (табл. 3) показывает, что наличие рынка позволяет отрасли развиваться, хотя существуют другие проблемы на этом пути. Дорогая стоимость кредита (процентная ставка по кредитам выше рентабельности предприятий) делает невозможным его привлечение как для обновления основных средств, так и для использования в качества оборотного капитала, что отражено в статистике: большой срок использования основных фондов и маленькая загрузка производственных мощностей.

Также важно, что низкая норма оплаты труда делает отрасль крайне непривлекательной для специалистов, а это сказывается на квалификации работников, низкий уровень которой приводит к затруднениям при введении новшеств.

Все эти факторы подрывает экономическую безопасность предприятия, работающих на продовольственном рынке, поэтому необходимо введение ряда срочных мер с целью обеспечения развития:

1. Увеличение нормы прибыли путем предоставления государственных субсидий и дотаций (как стратегической отрасли, обеспечивающей стабильность общества), перераспределения ее между ритейлером и производителем в пользу последнего.
2. Уменьшение стоимости кредитов путем снижения процентной ставки, что возможно только при ограничении спекулятивных рынков.

Первые две меры откроют предприятиям возможность модернизации производства, обновления основных средств, увеличение оборотных средств, повышение уровня оплаты труда.

3. Стимулирование повышения квалификации работников, привлечение профессиональных специалистов.
4. Развитие транспортной инфраструктуры в стране.

Третья мера обеспечит отрасль высококвалифицированными кадрами, которые сделают возможным модернизацию и переоснащение, что приведет к снижению издержек и повышению качества продукции. Также снизить стоимость продукции поможет улучшение транспортной инфраструктуры.

Таким образом, всего несколько мер позволят обеспечить экономическую безопасность продовольственного рынка в России, который, в свою очередь, в условиях кризиса, являясь производителем товаров массового потребления, улучшит социально-экономическое положение государства.

Список литературы

1. Виханский О.С., Наумов А. И. Менеджмент: Учебник. 3-е изд. М.: Гардарики, 2003. 528 с.
2. Дадалко В.А. Продовольственная безопасность как составляющая национальной и экономической безопасности государства // Вестник УГАТУ. 2013. Том 17. № 7(60). [Электронный ресурс]. URL: http://www.journal.ugatu.ac.ru/index.php/vestnik/article/view/569 (дата обращения: 11.03.2016).
3. Авдийский В.И., Безденежных В.М. Экономическая безопасность как системообразующий фактор в условиях неопределенности // Экономическая безопасность России: проблемы и перспективы: материалы III Международной научно-практической конференции. Нижегородский государственный технический университет им. Р.Е. Алексеева. Нижний Новгород, 2015. с. 8-19.
4. Динамика официального курса заданной валюты // Банк России. [Электронный ресурс]. URL: http://www.cbr.ru/currency_base/dynamics.aspx
5. Рыбаков А.М. Сила противодействия // Российская бизнес-газета. № 972. [Электронный ресурс]. URL: http://rg.ru/2014/11/11/importozameshenie.html (дата обращения: 11.03.2016).
6. Указ Президента РФ №560 «О применении отдельных специальных экономических мер в целях обеспечения безопасности Российской Федерации» от 6 августа 2014 г.
7. Сенчагов В.К. Экономическая безопасность России: Общий курс: учебник. 3-е изд., перераб. и доп. М.: БИНОМ. Лаборатория знаний, 2010. 815 с.

Мергенёва А.У.

НЕЦЕЛЕВОЕ РАСХОДОВАНИЕ БЮДЖЕТНЫХ СРЕДСТВ В СФЕРЕ ГОСЗАКУПОК

NO-PURPOSE EXPENDITURES OF BUDGET ALLOCATION IN PUBLIC PROCUREMENT

Мергенёва А.У.
к.ю.н., заместитель заведующего кафедры «Анализ рисков и экономическая безопасность», Буянский С.Г.
Финансовый Университет при Правительстве Российской Федерации

Аннотация: *в статье анализируется проблема нецелевого расходования бюджетных средств в сфере госзакупок в России, выявляются основополагающие причины*

неэффективного использования государственного бюджета, определяется текущие и перспективные направления по предотвращению преступной практики властных органов в отношении обозначенного вопроса.

Abstract: *in the article, the problem of no-purpose expenditures of budget allocation in public procurement in Russia is analyzed, as well as the fundamental reasons for non-effective use of the state budget are reverled, current and perspective directions aimed at the crime practices preventing on the part of authorities dealing with this matter are defined.*

Ключевые слова: *госзакупки, нецелевое расходование бюджетных средств, экономические преступления, должностное лицо, коррупция.*

Keywords: *public procurement, no-purpose expenditure, economic crime investigation, authority, corruption.*

На сегодняшний день актуальным вопросом регулирования полномочий государственных служб, обеспечивающих законность и правопорядок, а также усиление борьбы с экономической преступностью является решение проблемы нецелевого расходования бюджетных средств в сфере госзакупок, как одного из наиболее коррумпированных секторов экономики.

Данные преступления представляют особую общественную опасность в связи с тем, что главным фигурантом уголовных дел является чиновничий аппарат. Именно он регулярно уличаются в применении разного рода коррупционных схем, что подрывает авторитет государственной власти, провоцируя недоверчивое и негативное отношение населения к госорганам, а также снижает стабильность финансовой системы страны, привлекательность инвестиционного климата и усиливает позиции теневого сектора экономики.

Преступления в сфере госзакупок квалифицируются по следующим статьям УК РФ: злоупотребление должностными полномочиями (ст. 285), нецелевое расходование бюджетных средств (ст. 285.1), нецелевое расходование средств государственных внебюджетных фондов (ст. 285.2), превышение должностных полномочий (ст. 286), мошенничество (ст. 159), присвоение или растрата (ст. 160).[390]

Важность вопроса нецелевого расходования бюджетных средств в сфере госзакупок обусловлена необходимостью пресечения фактов коррупции.

Анализируя функционирование системы государственных закупок в России, можно отметить несколько позитивных аспектов.

Во-первых, это повышение уровня структурирования, регламентации и организации процесса произведения закупок.

Другой положительный момент – единая экономическая платформа. Факт географической удаленности не ограничивает возможности субъекта по принятию участия в запросе котировок, находясь под контролем единого закона.

Еще один немаловажный плюс состоит в том, что в случае утраты компанией репутации надежного исполнителя, под контроль реестра недобросовестных поставщиков попадают все члены данной организации, основавшие ее.

Несмотря на наличие существенных преимуществ, система госзакупок все-таки еще остается довольно уязвимой. Наглядным доказательством является такой недостаток, как категория «закупки у единственного поставщика», доля которых за 2015 год составила 17,63% в распределении цен заключенных контрактов по способам определения поставщика (Рис. 1). То есть речь идет фактически о монопольном положении и, следовательно, отсутствии конкуренции. При этом наблюдается отрицательная динамика по сравнению с 2014г., когда объем таковых закупок был меньше на 4,14% (Рис. 2).

[390] Уголовный кодекс Российской Федерации от 13.06.1996 N 63-ФЗ (ред. от 30.12.2015)

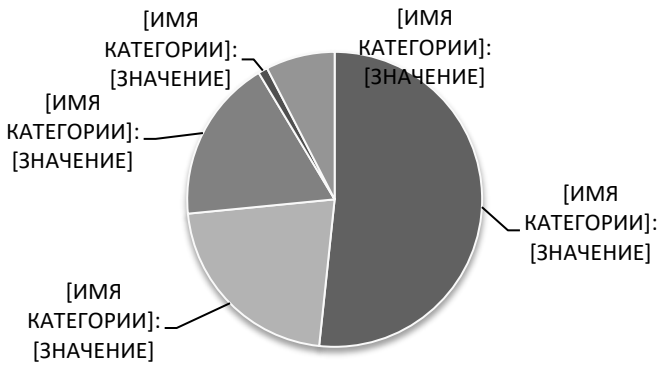


Рис. 1. Диаграмма распределения цен заключенных контрактов по способам определения поставщика за 2015г.

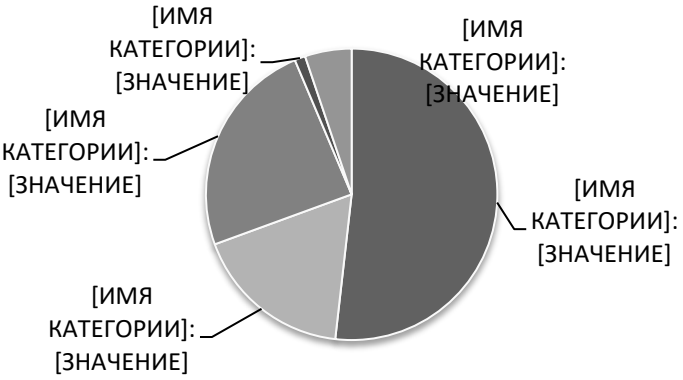


Рис. 2. Диаграмма распределения цен заключенных контрактов по способам определения поставщика за 2014г.

По данным на 2014г. объем закупок у единственного исполнителя составил 40%, более того, так называемы «закупки иными способами», под которыми зачастую скрываются «единственные поставщики», представляли 43% общего объема. Фактически речь идет либо об отсутствии конкуренции вообще, либо о ее низком уровне, что в итоге суммарно достигает цифры в 80-83% закупок. Печально осознавать, ухудшение положения в 2015 г., когда доля закупок у единственного поставщика – 48% и иными способами – 46%, в конечном счете, показала, что только 6% российских государственных контрактов производится по прозрачным схемам.[391]

Продолжает действовать и привычная система «откатов», в которую вовлечены госчиновники, использующие следующие преступные схемы:

1. Демпинг. Основываясь на принципе конкуренции, победителем конкурса объявляется компания, предложившая наименьшую цену. Затем сделка признается недействительной, так как якобы были выявлены нарушения со стороны поставщика. В результате побеждает аффилированная организация, цена предложения которой незначительно превышает предложения выбывших участников тендера.

Осуществляя меры по борьбе с такого рода мошеннической деятельностью, следует внести ряд изменений в содержание второй части ст.66 ФЗ № 44 "О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд", ужесточающих требования в отношении участников аукциона. Введение условия по предоставлению сведений, касаемо наличия персонала соответствующего квалификационного уровня, оборудования и ресурсов, опыта работы по данному типу контракта и т.д., позволит избежать допущения к конкурсу субъектов, стремящихся к применению демпинга, и снижает

[391] Официальный сайт Российской Газеты (дата обращения 10.03.2016г.)

риски возможного инициирования банкротства сразу же после получения ими предварительной оплаты по тендеру. Более того, установление минимального уровня снижения цены станет существенным улучшением в вопросе применения антидемпинговых мер.

2. Ошибки в орфографии. Чиновниками размещается информация по проведению конкурса, в тексте которой намеренно совершается опечатка. Честные поставщики в итоге проигрывают конкурс, не найдя необходимых данных по запросу, а «нужной» организации достается тендер.

Решению этой проблемы на данный момент способствует применение единого идентификационного номера госзакупки, начиная с момента планирования контракта и до его заключения.

3. Подтасовка котировок. Посредствам организации фиктивного запроса анализируется все котировки, затем процедура признает несостоявшейся. В итоге, зная все цены, поставщиком предлагается самый выгодный вариант, соответственно, именно он и становится обладателем контракта.[392]

Что касается мер по предотвращению практики подтасовки котировок, то стоит отметить, что здесь так же необходимо проведение комплекса антидемпинговых мер, в число которых входит предоставление экономического обоснования предложенной цены.

В целях недопущения подобного рода преступной практики необходимо повышать эффективность процессов расходования бюджетных средств, основываясь на принципах прозрачности проведения всех процедур госзакупок и минимизации злоупотреблений должностными лицами. Стартовавшая в начале текущего года единая электронная система проведения торгов позволяет обеспечить данное условие, сократив при этом уровень коррупционного риска в стране.

Важно пресекать вывод чиновниками значительных денежных средств, незаконно присвоенных в процессе реализации госзакупок, в оффшорные зоны.

Вместе с тем в целях борьбы с экономическими правонарушениями по вопросу госзакупок, целесообразно использовать систему льгот по поддержанию социально ориентированного сектора малого предпринимательства, чьи права зачастую ущемляются. Стоит признать, что существующая система коэффициентов оценки мало эффективна.

Таким образом, необходимо разработать предложения и рекомендации по усилению контроля на всех этапах реализации госзакупок, что позволит комплексно и системно бороться с различного рода проявлениями нецелевого расходования бюджетных средств. Следует учитывать положительный опыт законодательства зарубежных стран в области осуществления контроля и регулирования государственных закупок. Более того, нужно ужесточить систему наказания в отношении должностных лиц с применение конфискации их имущества. Эффективным может стать и тесное сотрудничество с такими общественными организациями, как «Общероссийский народный фронт», выявляющих подобного рода преступления. Рациональным решением станет упрощение содержательной части заявки, и сокращение требований по объему предоставления необходимых документов в целях привлечения добропорядочных участников тендеров. Все вышеперечисленные мероприятия способны обеспечить прозрачность и гласность в рамках распоряжения бюджетными средствами при госзакупках.

Список литературы

1. Уголовный кодекс Российской Федерации от 13.06.1996 N 63-ФЗ (ред. от 30.12.2015).
2. Федеральный закон от 05.04.2013 N 44-ФЗ (ред. от 09.03.2016) "О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд" [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.consultant.ru (дата обращения 17.03.2015 г.).

[392] Официальный сайт журнала Forbes (дата обращения 12.03.2016г.)

3. Буянский С.Г., Бабенко Е.А., Лапина Т.Ю. Деофшоризация Российской экономики [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://cyberleninka.ru (дата обращения: 22.03.2016).
4. Официальный сайт Единой информационной системы в сфере закупок [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://zakupki.gov.ru (дата обращения 17.03.2016г.).
5. Официальный сайт журнала Forbes [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.forbes.ru (дата обращения 12.03.2016г.).
6. Официальный сайт официального печатного органа Правительства Российской Федерации «Российская Газета» [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://rg.ru (дата обращения 10.03.2016г.).

Чаленко Н.Н.
ВЫБОР ИНДИКАТОРОВ УСТОЙЧИВОСТИ

Чаленко Николай Николаевич
Аспирант кафедры «Анализ рисков и экономическая безопасность» Финансового университета при Правительстве Российской Федерации
Научны руководитель Дадалко Василий Александрович, профессор кафедры «Анализ рисков и экономическая безопасность» Финансового университета при Правительстве Российской Федерации, д.э.н., профессор.

Электроэнергетика как отрасль промышленности является важной частью экономики государства, лежит в основе её экономической безопасности и устойчивости. Но так же как и другие отрасли промышленного сектора, электроэнергетические предприятия обладают высоким уровнем диверсификации направлений основной и сопряженной деятельности, и включают в себя на финансовую, экономическую, административно-хозяйственную, кадровую, инновационную и т.д.

Таким образом, как объект экономики электроэнергетическое предприятие представляет собой довольно сложную систему, объединяющую различные функциональные ипостаси. В соответствии с этим должна строится система управления устойчивостью развития предприятий данного сектора. Однако управление на уровне принятия стратегических решений нуждается в инструментах способных дать достоверную оценку реальному состоянию предприятия, что ускорит принятие решений и сделает их формирование более верным по отношению к обеспечению устойчивости.

Таким инструментом может механизм ранжирования индикаторов устойчивости. Принципы и методы определения индикаторов были рассмотрены в предыдущей главе, был предложен метод отбора параметров и величин по уровню влияния и степени взаимосвязи, что позволит разработать на их механизм ранжирования. Используя методический подход к определению индикаторов устойчивости, усовершенствованный на основе использования математического аппарата нечеткой классификации.

Использование математического аппарата в качестве инструментария для выбора индикаторов устойчивости развития предприятий электроэнергетики по двум основным критериям:

- уровень влияния на устойчивость предприятия;
- степень взаимосвязи с основной деятельностью предприятия.

Данные критерии являются главными при выборе индикаторов устойчивости, так как параметры и величины соответствующие им будут иметь крайне высокое влияние на устойчивость предприятий электроэнергетической отрасли.

Переходя к методу математического аппарата, следует отметить, что принятые критерии имеют лингвистическую форму, что создает дополнительные требования к данному

выбору. Однако в современной математической науке существуют метод нечеткой классификации. Данный метод широко используется в финансовом менеджменте, когда возникает необходимость количественной оценки нечетких качественных показателей, принимающих различную качественную форму, например:

- Низкий;
- Средний;
- Высокий.

Определение индикаторов предприятий электроэнергетической отрасли с использованием данного метода в качестве инструментария имеет некоторые методические шаги.

Определение уровня влияния параметра или величины в соответствии с критериями отбора индикаторов происходит с применением матричной схемы. В кратком изложении суть данной схемы такова:

- Для начала определим понятие «терм-множество значений». Терм-множество значений – это совокупность лингвистических значений некоторой лингвистической переменной. Например, лингвистическая переменная X = «Уровень износа основных фондов» может иметь терм-множество значений T = {T_1 = Приемлемый уровень износа, T_2 = Неприемлемый уровень износа}. Носителем X выступает отрезок {0, 30}, измеряемый в % изношенного оборудования (требующего замены).
- Для определения весов терм-множеств определяемого в качестве индикатора параметра или величины, и оценки их уровня, составляется матрица. При составления матрицы необходимо иметь следующие данные:

1) набор составляющих показателей (далее – *p*-показатели) для базового показателя (параметра или величины выступающей в качестве индикатора);
2) с помощью соответствующих методов экспертных оценок или математических моделей (например, метода простого ранжирования, метода попарного сравнения, или корреляционного анализа) определить:
   - веса *p*-показателя относительно индикатора μ_i;
   - вероятность (ожидаемость) появления события, связанного с соответствующим *p*-показателем.

3) узловые точки стандартного n-уровневого 01-классификатора.

Веса показателей μ_i – как правило, рассчитываются с помощью метода простого ранжирования, пропорционального метода или метода попарного сравнения.

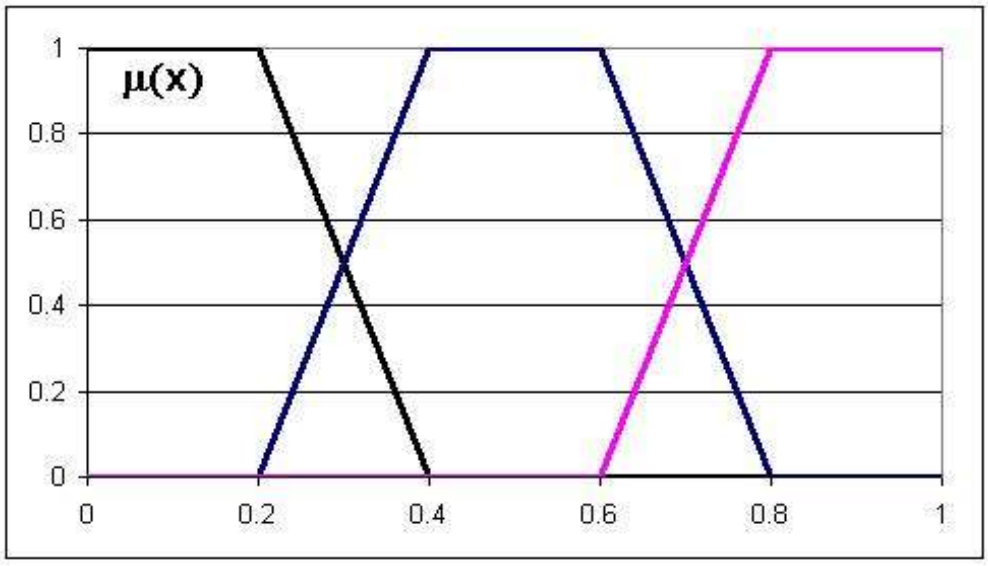


Рисунок 1 – Трехуровневая 01-классификация

Низкий:

$$\mu_1(x) = \begin{cases} 1, 0 \le x < 0.2 \\ 5(0.4 - x), 0.2 \le x < 0.4 \\ 1,\ 0.4 \le x \le 1 \end{cases}. \quad (1)$$

Средний:

$$\mu_2(x) = \begin{cases} 0, 0 \le x < 0.2 \\ 5(x - 0.2), 0.2 \le x < 0.4 \\ 1,\ 0.4 \le x < 0.6 \\ 5(0.8 - x), 0.6 \le x < 0.8 \\ 0, 0.8 \le x <= 1 \end{cases}. \quad (2)$$

Высокий:

$$\mu_3(x) = \begin{cases} 0, 0 \le x < 0.6 \\ 5(x - 0.6), 0.6 \le x < 0.8 \\ 1,\ 0.8 \le x \le 1 \end{cases}. \quad (3)$$

Инструментарий в виде метода нечеткой классификации дает возможность определения в качестве индикаторов тех параметров и величин, которые являются ключевыми для предприятий электроэнергетической отрасли, а также дальнейшего их ранжирования по степени влияния на устойчивость и взаимодействия с основной деятельностью.

Юдина А.А.

КОМПЛЕКСНЫЙ ПОДХОД К ОБЕСПЕЧЕНИЮ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ: СИСТЕМА РИСК-ИНДИКАТОРОВ НА ПРИМЕРЕ ЧАСТНОГО МЕДИЦИНСКОГО УЧРЕЖДЕНИЯ

Юдина А.А.
Научный руководитель: к.э.н., доцент Кабанова Н.А.
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

Экономическая устойчивость любого экономического агента, будь то государство, домохозяйство, коммерческая или некоммерческая организация – это залог его стабильного бесперебойного развития, направленного не только на наращивание мощностей, но и также на совершенствование технологий производства товаров и оказания услуг. Именно поэтому вопросу безопасности в последнее время уделяется все большее внимание.

Тема безопасности особо актуальной становится для малого и среднего бизнеса, который охватывает различные отрасли и сферы экономики. Как показывает статистика, число предприятий среднего бизнеса имеет тенденцию к снижению, начиная с 2011 года (ежегодно число организаций приблизительно сокращается на 7-10%) [7]. Для малых же предприятий характерным является обратная тенденция – наблюдается регулярный рост с 2010 года [8].

Такие показатели не случайны, ведь условия функционирования данных видов бизнеса различны. Однако малый и средний бизнес объединяет одна очень важная особенность – это недостаточно развитая система обеспечения экономической безопасности (ЭБ) хозяйствующего субъекта (ХС). На сегодняшний день руководители организаций и предприятий, имея большие денежные издержки уже на начальном этапе развития бизнеса,

сильно пренебрегают данной процедурой, в результате чего, в дальнейшем сталкиваются с различными угрозами и рисками, исходящими, как от внутренних, так и от внешних источников. Кроме того, достаточно часто эти же руководители, делая определенные выводы об эффективности их бизнеса и дальнейшем его функционировании, исходят из финансовых показателей, относящихся не к текущему периоду, а к будущему, что, в свою очередь, создает дополнительные риски ХС.

Проводить анализ обеспечения ЭБ в ХС затруднительно без конкретного объекта исследования, поэтому дальнейшее изучение данного вопроса будет происходить на примере медицинского центра ООО «Вита», который охватывает локальный рынок: специализируется исключительно на оказании медицинских услуг по месту регистрации. Свою деятельность организация начала с конца 2013 года (декабрь), поэтому вопрос обеспечения ЭБ для ООО «Вита» является довольно актуальным. Для эффективного управления и обеспечения ЭБ центра на должном уровне необходимо, чтобы потенциально возможные риски были учтены и по возможности минимизированы, что достигается с помощью их своевременной оценки, а, следовательно, и наличия определенных показателей, выявляющих имеющиеся у ХС отклонения от заданной нормы (параметра).

Оценка рисков – это наиболее важное мероприятие в деятельности любой организации, занимающее одно из ключевых мест в системе управления риском [3]. Здесь под риском понимается «потенциальная возможность возникновения управляемого события в условиях неопределенности среды осуществления экономической деятельности, которая поддается количественной и качественной оценке» [1]. Неким вспомогательным элементом количественной оценки рисков является разработка системы-риск индикаторов - специальных показателей, имеющих пороговые значения, выходя за пределы которых руководство компании может судить о положении собственных дел и наличии слабых мест в текущих бизнес-процессах. Это своего рода инструменты, позволяющие управлять операционными рисками ХС [2].

В большинстве случаев риск-индикаторы характеризуют конкретные стороны финансово-хозяйственной деятельности (ФХД) компании – финансовую, кадровую, информационную и другие, и имеют установленные пороговые значения. Причем отдельно сам по себе риск-индикатор может и не иметь для ХС существенного значения, однако совокупность таких показателей будет представлять большую ценность, так как только несколько взаимосвязанных между собой показателей могут дать целостную картину текущего финансового положения организации.

Сегодня риск-индикаторов, необходимых для оценки уровня обеспечения ЭБ ХС и анализа возможных угроз и рисков, достаточно много. Причем конкретной сфере деятельности, в связи с отраслевыми особенностями, будут присущи свои конкретные количественные показатели и их пороговые значения. Так, для медицинских учреждений наиболее характерными являются индикаторы качества оказания медицинских услуг. В данную совокупность показателей включают показатели, характеризующие медицинскую деятельность с трех сторон: ресурсов, процессов и результатов [6]. Первая группа индикаторов включает в себя показатели, характеризующие оснащенность учреждения конкретными ресурсами – финансовыми, человеческими, информационными и технологическими.

Ко второй группе относятся показатели, характеризующие основную деятельность медицинских учреждений – индикаторы процессов. Они используются для определения правильности поставленного диагноза пациенту и назначенного ему лечения. Индикаторы результатов - это количественные показатели, которые характеризуют состояние здоровья клиентов медицинских учреждений после прохождения ими лечения, то есть дают возможность оценить полученные за короткий промежуток времени результаты медицинских работников.

Существует и другой взгляд на выделение индикаторов качественного оказания медицинских услуг. Так, вводят понятие «индикаторы достижения целей», которые включают

совокупность иных показателей - коэффициент результативности, доступность медицинской услуги, коэффициент удовлетворенности и другие [4]. Тем не менее, как показывает практика, далеко не все медицинские учреждения, в том числе и ООО «Вита», руководствуются такими показателями при оценке их деятельности. В результате, актуальной становится разработка системы риск-индикаторов, которая позволит организации вовремя отслеживать изменения в основных бизнес-процессах и определять их вероятностную и стоимостную стороны.

В связи с недавним вхождением ООО «Вита» на рынок анализа ФХД был основан на данных 2014-2015 годов, в результате которого были выявлены следующие основные моменты. Относительно структуры капитала делается вывод об ослаблении финансовой зависимости ХС от внешних источников финансирования: коэффициенты финансовой зависимости и финансового рычага имеют отрицательную динамику, коэффициент автономии - положительную. Тем не менее, зависимость ООО «Вита» остается по-прежнему на высоком уровне, что свидетельствует о неустойчивом положении компании. Далее по показателям рентабельности также наблюдается благоприятная динамика: рост рентабельности активов связан с повышением рациональности использования ресурсов ХС, а также улучшением качества принимаемых руководством решений; рост рентабельности собственного капитала (СК) по модулю показывает, что прибыль, которую собственник может получить с рубля вложенных в ХС средств, увеличивается; рост рентабельности продаж свидетельствует о постепенном увеличении финансовой эффективности ХС.

Показатели финансовой устойчивости также характеризуются благоприятной динамикой, за исключением коэффициента финансовой устойчивости, снижение которого связано с увеличением долгосрочных обязательств и снижением СК (увеличением по модулю). Аналогичным образом, складывается ситуация и с показателями деловой активности организации: за 2014-2015 года наблюдается положительная тенденция в динамике. Таким образом, в целом финансовое положение ООО «Вита» по сравнению с предыдущим годом улучшилось.

Что же касается рисков ООО «Вита», то по критериям вероятности наступления и величине ущерба были выявлены основные риски, каждый из которых можно связать с одной из компонент ЭБ: правовой, кадровой, финансовой и информационной. На их основе была выстроена карта рисков, позволяющая определить главные направления, по которым должна разрабатываться система риск-индикаторов. Далее, используя метод коэффициентного анализа, по каждой из групп рисков, сформированных в соответствии с определенной составляющей ЭБ, были предложенные коэффициенты, расчет которых позволит руководству ООО «Вита» вовремя осуществлять мониторинг эффективности своей деятельность и на его основе принимать рациональные управленческие решения.

Итак, на основе проведенного анализа ФХД медицинского центра, выявления основных рисков и использования метода коэффициентного анализа была предложена теоретическая модель построения системы риск-индикаторов, включающая четыре набора показателей, разделенных по конкретным составляющим ЭБ. Внедрение данной модели в ХС совместно с комплексной количественной оценкой рисков позволит ООО «Вита» оптимально функционировать и обеспечивать ЭБ на должном уровне.

Использованная литература:

1. Авдийский В.И. Управление рисками в деятельности хозяйствующих субъектов // Экономика.Налоги.Право. — 2013. — № 4. - С.5.
2. Арустамов М.А. Разработка системы ключевых индикаторов по основным рискам // Российское предпринимательство. — 2007. — № 5 Вып. 1 (90). — с. 44-48.
3. Кутафьева Л. В. Оценка риска предприятия на основе показателей финансовой отчетности // Молодой ученый. — 2013. — №10. — С. 326-329.
4. Полесский В.А. Мониторинг целевой профилактической программы: модель и целевые индикаторы измерения качества // Проблемы стандартизации в здравоохранении. — 2007. — № 5. - С.12.

5. Экономическая политика России в условиях глобальной турбулентности. Международный финансово-экономический форум − 2014 (24−26 ноября, Москва). Т. 3: Материалы заседаний круглых столов. Ч. II / отв. ред. Г.Л. Подвойский. − М.: Финансовый университет, 2015. − С.23
6. Доступность и качество медицинской помощи: слагаемые успеха. [Электронный ресурс]. URL: http://www.mednovosti.by/journal.aspx?article=4477. (Дата обращения: 23.11.15)
7. Федеральный портал малого и среднего предпринимательства. [Электронный ресурс]. URL: http://smb.gov.ru/statistics/officialdata/. (Дата обращения: 05.12.2015)
8. Федеральная служба государственной статистики. [Электронный ресурс]. URL:http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_1139841601359. (Дата обращения: 05.12.2015)

НАУЧНОЕ НАПРАВЛЕНИЕ СОЦИОЛОГИИ И ПОЛИТОЛОГИИ

ПОЛИТОЛОГИЯ

Общая тема: «Особенности обеспечения национальной безопасности России в современных условиях: вызовы и ответы»

Ковшов М.А.

БОРЬБА ЗА АРКТИКУ, КАК ЗАДАЧА ОБЕСПЕЧЕНИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РОССИИ

Ковшов Максим Александрович
Научный руководитель:
Ассистент кафедры «Прикладная политология»
Юшков Игорь Валерьевич

В последнее десятилетие отмечается постоянный рост интереса государств к Арктическому пространству. Это объясняется стратегической важностью региона и его богатейшими природными ресурсами, которые располагаются на шельфе. Попытки закрепить за собой данную территорию предпринимались давно. Первую попытку предприняла Канада, которая в 1909 г. объявила своей собственностью территории от побережья до Северного полюса. В середине 1920-х США сделали аналогичный шаг, но только ограничившись побережьем Аляски. Однако окончательного раздела арктической территории так и не произошло из-за разного подхода заинтересованных государств к правилам раздела и принятием в 1982 году Конвенции ООН по морскому праву, которая не содержала отдельного разъяснения вопроса о принадлежности Арктики. В настоящее время тема раздела Арктики актуализировалась, так как благодаря развитию технологий появляется возможность добывать полезные ископаемые, прежде всего, углеводороды, в акваториях северных морей.

Поскольку фактически вся северная граница России расположена в арктической зоне, данный регион имеет важнейшее стратегическое значение для обеспечения национальной безопасности нашей страны. Кроме того, именно через Арктику пролегает кратчайший путь между центральными регионами России и США. При таком рассмотрении вопроса, Арктическое пространство может выступить в роли щита.

Арктические моря также имеют возможность развиваться как транспортные артерии. Наибольший потенциал имеет Северный морской путь. От того, кому будет принадлежать Арктика, будет зависеть и судьба Северного морского пути, который играет важнейшую логистическую роль в снабжении северных районов нашей страны. Еще одним аспектом является то, что возможность ведения постоянного судоходства вдоль арктического побережья России более чем вдвое сокращает время пути между Европой и странами Азиатско-Тихоокеанского региона. У нашей страны имеется возможность использования и извлечения выгоды от использования Северного морского пути другими странами благодаря тому, что мы имеем атомный ледокольный флот. Россия остается единственной страной в мире, обладающей атомным ледокольным флотом, следовательно, имеет существенное конкурентное преимущество в процессе освоения Арктики. Несмотря на глобальное потепление, ледовая обстановка в Арктике остается крайне тяжелой для проводки судов. Изменение климата выражается только в том, что многолетние арктические льды из многолетних превращаются в однолетние. Однако их средняя толщина в зимний период остается неизменной. Это подтверждает необходимость обновления и развития атомного ледокольного флота.

Необходимо отметить роль Северного морского пути в развитии промышленности Крайнего Севера. Российский Крайний Север располагает большими запасами руд цветных металлов, и активное использование Северного морского пути позволит облегчить создание

новых промышленных комплексов, подобных тому, что расположен в Норильске. Согласно информации Администрации Северного морского пути, перевозка грузов по Северному морскому пути по итогам 2014 года составила 3,7 млн тонн.

Одной из важнейших причин активизации интереса различных государств к Арктическому региону является наличие здесь огромных запасов нефти и природного газа. Согласно исследованиям американских геологов, во главе с Дональдом Готье, В Арктике может находиться 13% неразведанных мировых запасов нефти (это 83 млрд баррелей нефти). А также 30% газа (это примерно 43,9 трлн. куб. м природного газа). Также исследования показали, что большая доля этих ресурсов лежит на глубине меньше 500 метров, что делает эти ресурсы доступными для добычи. Несмотря на развитие альтернативной энергетики, углеводороды остаются основой мирового энергетического баланса, поэтому контроль над месторождениями, маршрутами доставки сырья являются важнейшими политическими вопросами. Арктику называют последней кладовой планеты, что и порождает борьбу за данную территорию. Важно отметить, что нынешние низкие цены на энергоресурсы привели к «заморозке» арктических проектов из-за их нерентабельности. Однако России важно закрепить свой суверенитет над арктическими территориями, так как в будущем рост цен и развитие технологий сделают проекты добычи сырья в северных морях выгодными.

Однако освоение этих богатств наталкивается на определенные трудности, прежде всего, правового характера. На Арктику претендует не только Россия, но и США, Канада, Дания, Норвегия. Согласно статье 76 Конвенции ООН по морскому праву от 1982 года, континентальный шельф прибрежного государства включает в себя морское дно и недра, простирающиеся за пределы его территориальных вод «на всем протяжении естественного продолжения его сухопутной территории до внешней границы подводной окраины материка». Основные аргументы российской заявки 2015 года заключаются в том, что хребты Ломоносова и Менделеева, равно как и поднятие Альфа и Чукотское, являются останками древней континентальной коры и имеют прямое «родство» с прилегающим шельфом. Однако такая аргументация помогает не только России. Континентальные хребты идут от нас к Канаде и Дании. Следовательно, хребты могут оказаться общими, что повлечет за собой раздел хребтов между нашими странами.

Следует признать тот факт, что борьба за Арктическое пространство только начинается, и России предстоит приложить большие усилия для закрепления за собой столь огромных пространств. Для решения данной проблемы потребуется привлечь и российскую науку, дипломатию, вооруженные силы. Первостепенной задачей является подтверждение российской заявки на расширение границ континентального шельфа, направленной в Комиссию по морскому праву ООН. Но для отстаивания своих стратегических интересов, в том числе, сохранения контроля над месторождениями полезных ископаемых и Северным морским путем, России необходимо создавать в Арктике многопрофильную инфраструктуру (судоходную, военную и др.).

Абашкина В.В.

ФОРМИРОВАНИЕ ГРАЖДАНСКОЙ НАЦИИ КАК ПУТЬ СТАНОВЛЕНИЯ ЕДИНСТВА МНОГОНАЦИОНАЛЬНОГО НАРОДА РОССИИ

Абашкина Валентина Вячеславовна
Научный руководитель: кандидат философских наук
Седых Николай Николаевич
Финансовый Университет при Правительстве Российской Федерации

В последние десятилетия из - за резко возросшей напряжённости в мире, обусловленной межнациональными и религиозными конфликтами, российское государство, исходя из его многонациональности и многоконфессиональности, ощутило резкую необходимость в гармонизации межнациональных отношений. В связи с этим основным направлением в

национальной политике России является создание общероссийской идентичности путём формирования гражданской нации.

Так что же, собственно, представляет собой гражданская нация, с какой целью нам нужно её формировать и почему именно этот путь поможет нам укрепить единство многонационального народа России?

Гражданская нация подразумевает объединение разных этносов на основе гражданской идентичности, чувства общей исторической судьбы и традиционных ценностей. Однако несмотря на то, что в данном понятии акцент ставится на принадлежность людей к определённому государству, нежели к определённому этносу, это не означает, что создание гражданской нации отменяет существование этнической.

Хотелось бы отметить, что ранее, в СССР, в состав которого входило около 200 народов с разными религиозными конфессиями, уже имелся опыт становления гражданской нации под воздействием ряда объективных причин: всеобщее образование, существенное ослабление роли религии, рост межнациональных браков, Великая Отечественная война – которые послужили сглаживанию этнических, культурных, религиозных и других различий между народами СССР. Так и появились советские люди, которые и формировали советский народ, по сути, гражданскую нацию того времени, благодаря которой СССР устранил межнациональную рознь, победил германский фашизм и добился развития по всем основным показателям.

Однако спровоцированное “холодной” войной второй половины 20 века возрождение этнического самосознания и религий народов, а также «парад суверенитетов» стали одними из главных причин распада Советского союза и постепенной утраты сложившейся наднациональной идентичности советского народа.

В настоящее время национальное самосознание грозит перерасти в открытый национализм, о чём свидетельствует ситуация на Украине, и в религиозный экстремизм в виде Игила. И пока народы будут продолжать развивать идею своей национальной исключительности, возводя свои традиции и религию в абсолют по сравнению с другими, мы так и будем отдаляться друг от друга и эта война всех против всех так и не закончится.

В связи с этим нам нужно использовать советский опыт в национальной политике государства - формировать гражданскую нацию.

Основа для формирования общероссийской гражданской идентичности согласно статистическим данным и социологическим опросам у нас есть:

1) Результаты переписи населения 2010 показали, что люди продолжают определять свою национальность как “советскую”.

2) Результаты опроса, касающегося программы Минобразования о введении в начальное школьное образование предмета о религиозной культуре, говорят о том, что значительное большинство родителей не акцентируют на какой-нибудь одной религиозной конфессии и хотят, чтобы их дети в рамках данного предмета изучали историю религий и светскую этику.

Однако для того, чтобы преобразовать эту основу в полностью консолидированное общество, нужны полноценные граждане, которые чувствуют и несут ответственность за судьбу своего государства, ибо именно от социального климата в стране зависит её дальнейшее развитие. Поэтому нам нужно снова забыть об этнических и религиозных различиях и вспомнить, что, в первую очередь, мы граждане Российской Федерации и всех нас объединяет общероссийская культура, общее историческое прошлое нашего многонационального народа, а в свете последних событий ещё и общее дело - противостояние внешним силам, пытающимся сделать нас уязвимыми, провоцируя и ввязывая нас в межнациональные и межрелигиозные конфликты.

Таким образом, подводя итоги, для России, как для полиэтнической страны, единственным разумным вариантом дальнейшего развития в национальной политике может быть только формирование гражданской нации для укрепления нашего единства и многонационального согласия, которые и служат одним из условий существования нашей страны и являются фундаментом для её дальнейшего процветания.

Оборин М., Осинина Д.

ВНУТРИЭЛИТНЫЙ КОНСЕНСУС КАК ФАКТОР ОБЕСПЕЧЕНИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РОССИИ

Оборин Михаил,
Осинина Дарья
Научные руководители: к.п.н. Шатилов А.Б., Митрахович С.П.

В любом обществе политическая элита находится на вершине государственной пирамиды, контролируя основные, стратегические ресурсы власти, принимая решения общегосударственного уровня. Именно поэтому в переходных обществах элита должна брать на себя ответственность за выработку и реализацию общей стратегии реформирования общества.

Однако зачастую политическая элита государства является разъединенной на несколько элитных групп, которым свойственна острая борьба за властные ресурсы и рычаги влияния. В этих условиях страна оказывается неспособной преодолеть период трансформации, что приводит к неблагоприятным сценариям: дестабилизации политической системы, экономическому упадку, падению доверия к власти со стороны общества.

Примеров политических катастроф, причиной которых выступал внутриэлитный раскол, немало в новейшей истории. Например, «бархатные» и «цветные» революции являются прямым следствием этого явления, что дает возможность внутренним и внешним противникам власти играть против существующего режима: Украина в 2004 и в 2014 годах, в Киргизии «Тюльпановая революция» 2005, 2010 годов, «Революция роз» в Грузии в 2003 году и т.д.

В целях недопущения подобного развития событий внутриэлитные группы должны прийти к консенсусу по поводу основных ценностей, правил и процедур осуществления власти. Возможно, для этого понадобится принятие их представителями единых, согласованных правил игры, которые обеспечат ненасильственное разрешение возникающих конфликтов, институциональную стабильность, сотрудничество внутриэлитных групп для эффективного ответа на вызовы, стоящие перед государством. Таким образом, способность элиты к консолидации, когда это необходимо, — качественный показатель стабильности и безопасности политической системы.

Для России постсоветской эпохи как государства, проходящего через политико-экономическую и социальную трансформацию, всегда была характерна проблема консолидации политической элиты. И сейчас, спустя 25 лет после крушения советской власти она не теряет актуальности. В настоящий момент развитие страны осложнено не только глубоким экономическим кризисом: Россия находится де-факто в состоянии «холодной войны» с Западом. При этом санкции ведущих государств мира и их ужесточение направлены исключительно на раскол российской элиты, усиление противоречий между ее различными поколениями, на ущемление ее интересов и подстегивание к перевороту. Очевидно, что от уровня сплоченности российской элиты сегодня зависит стабильность политического режима и сохранение государственного суверенитета.

Тем не менее важно понимать, что, даже несмотря на многочисленные внутренние и внешние вызовы, консолидация политической элиты не может происходить в ситуации полного отказа от открытой конкуренции, господства одних акторов над другими на основе взаимного обмена ресурсами (патрон-клиентских отношений), отсутствия диалога с гражданским обществом. Ряд исследователей отмечают, что в России реализуется модель «навязанного консенсуса» как варианта картельного соглашения в политике, позволяющего распределить выгоды среди своих. В этом случае в согласии элит над формальными нормами и правилами преобладают неформальные практики. С одной стороны, консенсус и баланс элит в государстве позволяют обеспечить стабильность властному режиму. Однако с другой – лишь

на системе бенефиций от патрона и его негласной поддержке клиентеллами держится вся властная структура современной России.

Такой консенсус не может быть прочным: всегда существует риск того, что политический режим рано или поздно не сможет оплачивать лояльность элитных групп, что приведет к его дестабилизации.

Итак, важнейшая задача российской власти на сегодняшний день – обеспечить консолидацию политической элиты на основе системы общепринятых норм и ценностей, отвечающей интересам российского общества и государства.

Яковлева А.А.
МОЛОДЕЖНАЯ ПОЛИТИКА КАК ВАЖНЫЙ ФАКТОР ОБЕСПЕЧЕНИЯ БЕЗОПАСНОСТИ ГОСУДАРСТВА

Яковлева А.А.
Научный руководитель: к.филос.н., доцент Кулинченко А.В.
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

Взаимное доверие между народом и властью, их ответственность за судьбу страны, сотрудничество при решении возникающих проблем составляют основу сильного государства, способного отразить угрозы, обеспечить безопасность и развитие. Молодежи принадлежит будущее, поэтому ей отводится особое место в системе отношений между народом и властью. Но молодежь должна быть подготовлена к тому, чтобы принять эстафету у предыдущих поколений и повести страну путем развития и процветания. Должна проводиться целенаправленная молодежная политика как комплекс мер, в реализации которых участвуют множество общественно-политических институтов семья, школа и система образования в целом, государство, армия, партии и движения, СМИ, литература, искусство, общенациональная культура в целом, – подкрепленные материальной поддержкой крупнейших субъектов национальной экономики.

Первостепенное значение имеет патриотическое воспитание молодежи в духе верности и преданности своей стране и своему народу. Это не слепая любовь к стране, отрицающая или не замечающая ее недостатков и пороков. Это деятельное участие в борьбе указанными недостатками, опирающееся на личное достоинство, собственное мнение, готовность служить своей стране, укрепляя основы государства, включая широко понимаемую национальную безопасность и развитие.

Но патриотами не рождаются, ими становятся. Патриотическое воспитание не следует сводить исключительно к общеобразовательному и воспитательному процессу. В современном мире их следует дополнить такой важной частью молодежной политики, которая связана с борьбой за подрастающее поколение, с его защитой от разрушительных влияний и негативных тенденций. Таких как, пропаганда исключительно личного благополучия любой ценой, разрыва с традициями и культурой страны, существующими социальными связями, уход от реальных задач в придуманную виртуальную среду, грезы, одурманивающий мир наркотических галлюцинаций. Борьба за молодежь – это борьба за будущее страны против таких негативных явлений, как отсутствие образования и высокая безработица среди молодежи, вынужденная миграция, рост преступности, наркомании, алкоголизма, экстремистских настроений. Если отказаться от такой борьбы, ограничившись парадной стороной «официального патриотизма» – парадами, концертами, шествиями, публичными PR-акциями, молодежь из гаранта развития и безопасности страны может превратиться для нее в главную угрозу, в «манкуртов, не помнящих родства», в жадных потребителей ее ресурсов и благ, вытягивающих из нее последние соки, но не способных питать ее плодами своего труда и подвижничества. Это угроза, с которой невозможно будет вести борьбу в будущем, т.к. по сути, со временем это станет борьбой общества с самим собой.

В последнее время молодежь подвергается давлению со стороны экстремистских проповедников и группировок (ИГИЛ, Аль-Каида и других). Экстремисты и террористы, используя приемы психологического воздействия, вербуют молодежь, обучают и направляют на борьбу с собственной страной и ее народом. Известный случай со студенткой МГУ Варварой Карауловой заставил многих по-новому взглянуть на данную проблему и искать эффективные средства противодействия.

Представляется, что прежде всего, молодежь необходимо активнее включать в общественные процессы, создавать площадки для реализации ее творческого потенциала, проводить направленную на подрастающее поколение целенаправленную идеологическую и информационную политику, повышать политическую грамотность молодежи, одновременно укрепляя экономические основы ее жизнедеятельности. Существует немало полезных и эффективных форм такой работы, реальных практических дел. В настоящее время в России реализуются такие проекты, как "Молодежное движение совета ГД РФ", "Молодежный законотворческий совет ГД РФ", "Школа Политики", "Молодежный Парламент при Совете Депутатов" и др.

Например, проект "Школа Политики", в реализации которого я принимала участие, – это проект политической партии "Справедливая Россия" и Молодежного законотворческого совета ГД РФ, целью которого является повышение политической образованности среди молодежи.

Программа включает в себя курсы по ораторскому мастерству, публичным выступлениям, теории и практики аргументации. На данный момент проходят круглые столы с известными депутатами по основам международных отношений, внутренней политики РФ и политическим технологиям избирательных кампаний. Выпускники Школы Политики получат возможность занять должность помощников депутатов и общественных советников, а также пройти стажировку в Государственной Думе и Правительстве РФ.

Представляется, что таких проектов должно быть как можно больше, включая региональный и муниципальный уровни. Подготовка и подключение молодежи к решению актуальных практических задач является одним из наиболее эффективных средств воспитания гражданственности и патриотизма. Приобщение ее к современной политике, национальной культуре и истории способно предотвратить подмену истинных ценностей – ложными целями и стремлениями, взрастить активное молодое поколение граждан нашей страны с гуманистическими взглядами, сознающих свою ответственность за судьбу своей Родины. В этом я вижу значительный вклад в укрепление безопасности и обеспечение устойчивого развития России.

ПРИКЛАДНАЯ СОЦИОЛОГИЯ

Баярмаа А.

ОЦЕНКА СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОСОТОЯНИЯ РОССИИ ПО ИНДЕКСУ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ. ПРОБЛЕМЫ, СВЯЗАННЫЕ С ИНДЕКСОМ

Баярмаа А.
Научный рукоыодитель: к.э.н., доцент Оборский А.Ю
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

Никому не секрет, что чем более развитой является страна, тем по идее более благополучно живет ее население. Тогда непременно возникает вопрос: а чем и как можно измерить в общем плане благополучие населения? Несомненно для этого в мировой статистической практике используют комплекс экономических и социальных показателей, которые отражают нашу жизнь с разных аспектов. Это прежде всего экономические показатели (индикаторы): ВВП на душу населения, коэффициент Gini (для измерения уровня социального неравенства), структура ВВП; а также социальные показатели как продолжительность жизни среди женщин и мужчин, коэффициент смертности, уровень грамотности, уровень образованности населения и т.д.. При этом каждый показатель в отдельности не способен раскрыть полностью существующую картину данной страны. Например, чисто по показателю среднего ВВП на душу населения нефтедобывающие страны могут превышать аналогичные показатели высокоразвитых стран, хотя на самом деле по классификации МВФ они входят в число развивающихся стран. То же самое относится и к США. США, экономика которой более диверсифицирована, чем экономика Норвегии, имеет более высокий уровень социального неравенства, чем Норвегия при том, что главными источниками формирования ВВП Норвегии являются рыболовство и добыча нефти. Впоследствии этого США в плане социально-экономического развития занимает более низкое место, чем Норвегия. Поэтому в конечном итоге на основе этих показателей путем использования определенных алгоритмов вычисления получают сводный показатель, способный наиболее объективно отразить действительный уровень развития данной страны. Этот показатель позволяет выделить критерии для отнесения той или иной страны к категории развитых: страна становится развитым не потому, что производит и как много производит, а по тому, как в нем проживает население.

В мире существует бесчисленное множество социально-экономических показателей, указывающих на уровень развития той или иной страны на основании одного или нескольких факторов. Например, существует Индекс Счастья, ежегодно публикуемый ООН по инициативе Королевства Бутан с 2011 года. Этот показатель составляется путем опроса и учитывает шесть факторов “счастья”: реальный ВВП по ППС, продолжительность жизни, наличие кого-либо, на которого можно расчитывать, уровень восприятия свободы, уровень свободы от коррупции и уровень великодушности. Но несмотря на многогранность и разнообразие таких индексов, главным индексом социально-экономического развития страны все же является Индекс Человеческого Развития. Этот индекс начиная с 2010 года характеризуется как средняя геометрическая по трем композитным индексам: Индекс продолжительности жизни (LEI), индекс образования(EI) и индекс дохода (II). Данные индексы имеют прямую зависимость с соответсвующими статистическими показателями и по абсолютному значению варьируются от 0 до 1. При этом по каждому индексу присуждается наибольший показатель 1 и наименьший показатель 0 в условиях, приведенных в следующей таблице.

Таблица 1.

	Значение	
	0	1
Индекс продолжительности жизни (LEI)[393]	20 лет	85 лет
Индекс образования(EI) [394]	0 лет	15/18 лет
Индекс дохода (II)[395]	100 ₴	75000 ₴

Критерии для расчета индексов.

По данному методу в новейшем докладе ООН за 2014 год страны мира были расположены в следующем порядке[396]:

Таблица 2

Страны с очень высоким уровнем развития.

1. Норвегия	0,944
2. Австралия	0,935
3. Швейцария	0,930
4. Дания	0,923
5. Нидерланды	0,922
6. Германия	0,916
7. Ирландия	0,916
8. США	0,915
9. Канада	0,913
10. Новая Зеландия	0,913

Страны с высоким уровнем развития

50. Беларусь	0,798
51. Российская Федерация	0,798
52. Оман	0,793
53. Румыния	0,793

При анализе данного списка относительно России можно сделать вывод, что Россия сейчас показывает довольно высокий результат. Россия возглавляет список стран с высоким уровнем развития с средней продолжительностью жизни в 70 лет и средним уровнем дохода в 22,3 тыс.₴.. По сравнению с странами бывшего СССР кроме Прибалтийских стран Россия наравне с Беларусью является абсолютным лидером[397]. К примеру, Казахстан – наиближайший к России в этом списке бывший член СССР расположен на 4 места ниже. Над Россией же в списке расположены страны ЕС, США, Канада, Австралия, Япония, а также нефтедобывающие страны Ближнего Востока. При этом наибольший отрыв между Россией и странами с очень высоким уровнем развития составляют средняя продолжительность жизни и средний уровень дохода. Например, в среднем разница СПЖ составляет 5 лет, а средний уровень дохода в данных странах больше, чем в России в 3 раза.[398]

Поэтому в ближайшем будущем России необходимо предпринять меры, способные приподнять Россию к категории очень развитых стран. Для этого в краткосрочной перспективе необходимо обеспечить рост национального дохода, а в последующем достичь

[393] Ожидаемая продолжительность жизни
[394] Число лет для получения .высшего образования с/без окончания магистратуры
[395] ВНП на душу населения
[396] http://hdr.undp.org/sites/default/files/hdr_2015_statistical_annex.pdf
[397] http://www.gazeta.ru/business/news/2015/12/14/n_8010647.shtml
[398] Расчеты проведены собственно автором

уровня средней продолжительности жизни в высокоразвитых странах мира. Но в настоящий момент данное утверждение представляется маловероятным ввиду сложных экономических ситуаций в России. По данным доклада Всемирного Банка 2015 года[399] в экономике России продолжится рецессия, что непременно вызовет уменьшение национального дохода. Представляется невозможным повышение позиций Россий в списке из-за сложных экономических обстоятельств, и скорее всего, в последующих списках Россия опустится. И главным условием станет экономическая составляющая в этом индексе.

Для России достижение высокого уровня социально-экономического развития представляется сложной проблемой ввиду нескольких тесно переплетающихся причин. Во-первых, оно связано с постоянно растущим разрывом между богатыми и бедными слоями населения. По оценке Global Wealth Report за 2012 год 1% населения принадлежит 71% национального богатства. По сравнению с другими странами это дает нам впечатляющий результат: по этому показателю в Индии и Индонезии 1% владеет 49% и 46% всего личного богатства, в мире в целом этот показатель равен 46%, в Африке – 44%, в США – 37%, в Китае и Европе – 32%, в Японии – 17%.[400] Во-вторых, неравенство наблюдается и в неравномерном экономическом развитии отдельных регионов России. Размах между среднедушевым доходом населения по федеральным округам России составляет 14 тыс.рублей на душу населения или примерно 51% от среднего уровня по всей России.[401]

И в третьих, нагрузку дают социальные проблемы, такие как снижение рождаемости, переток населения из деревень в города в связи с экономическими причинами, проблемы ухудшения состояния здоровья среди юношей и молодежи в связи с вредными привычками, неблагоприятной экологической средой и т.д. На этом месте представляется трудным определить реальный уровень социально-экономического развития лишь одним индексом. Степень неравномерного распределения социально-экономический показателей по регионам России слишком велика, и усредненный показатель социально-экономического развития далеко не является репрезентативным. Поэтому, чтобы в дальнейшем повлиять в положительную сторону на состояние индекса человеческого развития ИЧР, необходим индивидуальный подход к каждому субъекту Российской Федерации, учитывающий уровень развития каждого субъекта в отдельности. Для достижения высоких результатов в общем плане социально-экономического развития необходимо устранение сильного неравенства в субъектах РФ путем грамотной внутренней государственной политики.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Список стран по ИЧР на 2016 год.
http://hdr.undp.org/sites/default/files/hdr_2015_statistical_annex.pdf
2. Сайт МВФ: www.imf.org
3. Доклад о человеческом развитии 2015.
http://hdr.undp.org/sites/default/files/hdr_2015_statistical_annex.pdf
4. Сайт Всемирного Банка
http://www.worldbank.org/content/dam/Worldbank/document/eca/russia/rer33-rus.pdf
5. Сайт Федеральной Службы Государственной Статистики
http://www.gks.ru/dbscripts/cbsd/dbinet.cgi
http://www.gks.ru/bgd/regl/b15_14p/Main.htm
6. Новостной источник Gazeta.ru
http://www.gazeta.ru/business/news/2015/12/14/n_8010647.shtml
7. Новостной источник Ведомости
http://www.vedomosti.ru/opinion/articles/2012/11/06/pervaya_sredi_neravnyh
8.

[399] http://www.worldbank.org/content/dam/Worldbank/document/eca/russia/rer33-rus.pdf
[400] http://www.vedomosti.ru/opinion/articles/2012/11/06/pervaya_sredi_neravnyh
[401] http://www.gks.ru/bgd/regl/b15_14p/Main.htm

Горячева К.Е.
ВЛИЯНИЕ СОЦИАЛЬНОГО КАПИТАЛА НА КАЧЕСТВО ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ

Горячева К.Е.
Научный руководитель:
доктор социологических наук, профессор
Лапшов В.А.
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

Еще в 1916 г. Л. Дж. Ханифан предположил, что накопление социального капитала будет способствовать удовлетворению потребностей социума и приведет к улучшению качества жизни всего общества [1]. Качество жизни – категория, выражающая качество удовлетворения материальных и культурных потребностей людей (качество питания, одежды, комфорт жилища, качество здравоохранения, образования, сферы обслуживания, окружающей среды, досуга, степень удовлетворения потребностей в общении, знаниях, творческом труде, а также уровень стрессовых состояний и др.) [2]. Социальный капитал – это способность российского общества к улучшению взаимодействия на базе образования, профессиональной мобильности, коррупции и толерантности [3].

В качестве основного источника социального капитала один из его исследователей, Ф. Фукуяма, называет образовательную систему. Повышение уровня и качества образования приводит к снижению уровня насилия и более мирному урегулированию общественных конфликтов. Респонденты дают среднюю оценку состоянию российской системы образования (41% оценил состояние как посредственное). Большинство согласно с тем, что высшее образование обеспечивает успешную карьеру и облегчает достижение жизненных целей (65%) [4]. Однако, 60% опрошенных в принципе не заинтересованы в продолжении своего образования, получении другой специальности или дополнительных знаний, навыков [5].

Профессиональная мобильность является разновидностью социальной мобильности (процесс изменения индивидом или группой своей социальной позиции в социальном пространстве). На нее непосредственным образом влияют личностное развитие и квалификационный уровень. Главные стимулы для трудовой мобильности – более высокая зарплата (48%) и предоставление комфортабельного жилья (42%). Каждый третий не согласится на переезд в другой регион России для трудоустройства ни при каких условиях [6].

Формированию социального капитала на различных уровнях (и развитию страны в целом [7]) сильно мешает коррупция – «злоупотребление служебным положением, дача взятки, получение взятки, злоупотребление полномочиями, коммерческий подкуп либо иное незаконное использование физическим лицом своего должностного положения вопреки законным интересам общества и государства в целях получения выгоды в виде денег, ценностей, иного имущества или услуг имущественного характера, иных имущественных прав для себя или для третьих лиц либо незаконное предоставление такой выгоды указанному лицу другими физическими лицами» [8]. Происходит приватизация социального капитала, когда доступ к нему имеют только те, у кого есть «верные» связи [9].

– Большая часть респондентов не имеет опыта дачи взяток должностным лицам (об этом заявил 71%) [10]. 2/3 опрошенных дают высокую и очень высокую оценки уровню распространения коррупции в обществе в целом и каждый второй – высокую и очень высокую оценки уровню коррупции по месту жительства (18% - очень высокая, 31% - высокая) [11].

Одним из важнейших факторов, оказывающих значительное влияние на рост социального капитала, является толерантность - ключевой духовно-нравственный принцип гражданского общества. Уровень толерантности отдельного человека во многом обуславливает его отношения с социальной средой, в которой он находится. Толерантность целесообразно рассматривать как установку, отношение, потребность, норму, убеждение.

Учитывая количество въехавших на территорию РФ в 2015 г. (более 17 млн. человек) [12], важной является взаимная адаптация мигрантов и коренного населения. 3/4 опрошенных не испытывают неприязни по отношению к представителям какой-либо национальности. Однако, 58% респондентов считают, что в их месте проживания въезд представителей некоторых национальностей необходимо ограничить. [13].

Сейчас все активнее признается тот факт, что социальный капитал – один из важнейших элементов, влияющих на экономическое и социальное развитие гражданского общества[15]. Накопление социального капитала, работающего на благо всего социума (т.е., позитивного), играет важную роль в повышении качества жизни. В условиях санкций особое значение приобретает поддержка государством образовательной системы, грамотное использование трудовых ресурсов и их потенциала, противодействие коррупции и создание эффективной стратегии по формированию толерантности населения. Для достижения этой цели необходимы согласованные действия структур власти и самих граждан, налаживание их «обратной» связи.

Литература

1. Шаповалова Т.В. Генезис и развитие концепции социального капитала в экономике [Электронный ресурс] // Экономическая теория и история, №1/2013. С. 1-17. Режим доступа: http://economic-journal.net/2013/05/genezis-i-razvitie-koncepcii-socialnogo-kapitala-v-ekonomike/ (дата обращения: 10.03.2016)
2. Российская социологическая энциклопедия [Электронный ресурс] / Под общей редакцией академика РАН Г.В.Осипова, 1998 Режим доступа: http://voluntary.ru/dictionary/619/word/kachestvo-zhizni (дата обращения: 10.03.2016)
3. Лапшов В. А. Социальный капитал развития современной России // Развитие современной России: проблемы воспроизводства и созидания. Материалы II международной научной конференции: сборник научных трудов / Под ред. Р. М. Нуреева, М.Л. Альпидовской. М.: Финансовый университет, 2015. С. 722-732.
4. Пресс-выпуск №2757. Татьянин день [Электронный ресурс]: о бедном студенте замолвите слово. Инициативный всероссийский опрос ВЦИОМ проведён 17-18 января 2015 г. Опрошено 1600 человек в 132 населенных пунктах в 46 областях, краях и республиках России. Статистическая погрешность не превышает 3,5%. Режим доступа: http://wciom.ru/index.php?id=236&uid=115125 (дата обращения: 13.02.2016)
5. Интернет и образование [Электронный ресурс]. Пользуются ли россияне интернетом в образовательных целях? «ФОМнибус» – опрос граждан РФ от 18 лет и старше. 19 июля 2015. 53 субъекта РФ, 104 населенных пункта, 1500 респондентов. Интервью по месту жительства. Статпогрешность не превышает 3,6%. Режим доступа: http://fom.ru/Nauka-i-obrazovanie/12256 (дата обращения: 13.02.2016)
6. Пресс-выпуск № 3004. Трудовая мобильность [Электронный ресурс]: 1990-2015. Инициативный всероссийский опрос ВЦИОМ проведён 27-28 июня 2015 г. Опрошено 1600 человек в 130 населенных пунктах в 46 областях, краях и республиках России. Статистическая погрешность не превышает 3,5%. Режим доступа: http://wciom.ru/index.php?id=236&uid=115521 (дата обращения: 15.02.2016)
7. Послание Президента РФ Федеральному Собранию от 03.12.2015 "Послание Президента РФ Федеральному Собранию" (03 декабря 2015 г.) Режим доступа: http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=189898 (дата обращения: 13.03.2016)
8. Федеральный закон от 25.12.2008 N 273-ФЗ (ред. от 15.02.2016) "О противодействии коррупции" [Электронный ресурс] Режим доступа: http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=194066;fld=134;from=82959-8;rnd=189271.6915153954178095;;ts=018927140129758627153933 (дата обращения: 20.02.2016)

9. Федотов Л.Н. Деформация социального капитала как фактор возникновения коррупции [Электронный ресурс] // Знание. Понимание. Умение № 3 / 2012. С. 138-145 Режим доступа: http://cyberleninka.ru/article/n/deformatsiya-sotsialnogo-kapitala-kak-faktor-vozniknoveniya-korruptsii (дата обращения: 04.03.2016)
10. Коррупция и взяточничество в России [Электронный ресурс]. Какова динамика уровня коррупции в стране? Как относятся к взяточникам? «ФОМнибус» – опрос граждан РФ от 18 лет и старше. 28 декабря 2014. 43 субъекта РФ, 100 населенных пунктов, 1500 респондентов. Интервью по месту жительства. Статпогрешность не превышает 3,6%. Режим доступа: http://fom.ru/Bezopasnost-i-pravo/11912 (дата обращения: 14.02.2016)
11. Пресс-выпуск №2960. Коррупция в России [Электронный ресурс]: после «дела Гайзера». Инициативный всероссийский опрос ВЦИОМ проведён 10-11 октября 2015 г. Опрошено 1600 человек в 132 населенных пунктах в 46 областях, краях и республиках России. Статистическая погрешность не превышает 3,5%. Режим доступа: http://wciom.ru/index.php?id=236&uid=115440 (дата обращения: 14.02.2016)
12. Сведения в отношении иностранных граждан, находящихся на территории Российской Федерации, в половозрастном разрезе (по состоянию на 4 февраля 2016 г.) / Федеральная миграционная служба [Электронный ресурс] Режим доступа: http://www.fms.gov.ru/about/activity/stats/Statistics/Svedenija_v_otnoshenii_inostrannih_grazh/item/5850/ (дата обращения: 10.02.2016)
13. Межнациональные отношения [Электронный ресурс]: мониторинг. Как респонденты относятся к иноэтничным россиянам? Видят ли в многонациональности России проблему? «ФОМнибус» – опрос граждан РФ от 18 лет и старше. 7 декабря 2014. 43 субъекта РФ, 100 населенных пунктов, 1500 респондентов. Интервью по месту жительства. Статпогрешность не превышает 3,6%. Режим доступа: http://fom.ru/Obraz-zhizni/11876 (дата обращения: 10.03.2016)
14. Полякова О.В. Формирование и реализация социального капитала в российской экономике [Электронный ресурс]: Дис. ...канд. экон. наук: 08.00.01/ Полякова Ольга Валерьевна; Поволжский государственный технологический университет. – Йошкар-Ола , 2013. - 237 с. Режим доступа: http://www.dissercat.com/content/formirovanie-i-realizatsiya-sotsialnogo-kapitala-v-rossiiskoi-ekonomike (дата обращения: 12.03.2016)

Гриневич В. В., Кузнецова М. М.

ВЛИЯНИЕ УРОВНЯ ОБРАЗОВАНИЯ НА ТРУДОУСТРОЙСТВО РОССИЙСКИХ ГРАЖДАН В РАМКАХ ИЗУЧЕНИЯ КАЧЕСТВА ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ

Гриневич В. В., Кузнецова М. М.
Научный руководитель: к.ф.н., доцент
Оборский А. Ю.
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

Одним из важных элементов, входящих в состав сложного интегрированного понятия качества жизни, является доступ к знаниям, а также возможность получать образование и постигать культурные ценности.

Образование – это процесс и результат приобщения человека к знаниям о мире, ценностям, опыту, накопленному предшествующими поколениями. Это понятие можно рассматривать как целостную систему знаний человека о мире, подкрепленную соответствующими навыками в различных сферах активности; как целенаправленное обучение личности и формирование у нее определенных знаний и навыков; как систему социальных институтов, обеспечивающих допрофессиональное и профессиональное обучение.

Образование в рамках функционирования общества выполняет ряд важных функций, как, например, функции воспитания, социализации, приобщения к современным технологиям и другим продуктам культуры и т.д. В рамках изучения влияния уровня образования на трудоустройство можно выделить три наиболее значимые из них: первая функция – образовательная - включает в себя и развитие личности и связана с подготовкой высококвалифицированных специалистов, способных обеспечить научно-технический прогресс. Вторая функция - научная: образование способствует развитию наук и искусств, созданию новых знаний. Третья функция - повышение квалификации, переподготовка специалистов.

Образование наряду с такими показателями, как здравоохранение, экономика, политическое устройство и т.д., является одним из критериев, по которым можно оценить качество жизни населения. В настоящее время человеческий капитал является одним из важнейших конкурентных преимуществ страны. В качестве основы формирования и развития человеческого потенциала выступает непрерывное образование.

Наиболее уважаемым измерителем качества жизни в мире является «Индекс развития человеческого потенциала» (ИРЧП), с 2013 года – Индекс Человеческого Развития, рассчитываемый ООН. ИЧР раскладывается по трем основным составляющим:

- Ожидаемая продолжительность жизни — оценивает долголетие.
- Уровень грамотности населения страны (среднее количество лет, потраченных на обучение) и ожидаемая продолжительность обучения.
- Уровень жизни, оценённый через ВНД на душу населения по паритету покупательной способности (ППС) в долларах США.

По состоянию на 2015 год Россия находится на 50 строчке с достаточно большим ИЧР (0,798), однако отстает от таких развитых стран, как Норвегия, Австралия, Швейцария, которые занимают топовые позиции в этом рейтинге.

Система образования в России в настоящее время включает следующие элементы:

- дошкольные образовательные учреждения;
- общеобразовательные учреждения;
- образовательные учреждения высшего профессионального образования (высшее учебное заведение);
- образовательные учреждения среднего специального образования (среднее специальное учебное заведение);
- негосударственные образовательные учреждения;
- дополнительное образование.

Для сравнения с российской системой образования была выбрана швейцарская. По итогам сравнительного анализа выяснилось, что основные различия состоят в наличии в Швейцарии двух «ветвей»: профессионального и теоретического образования. Таким образом, студенту нет необходимости получать теоретическое высшее образование для работы, например, бухгалтером или делопроизводителем. В России пока не существует такого этапа. Профессиональное образование завершается на среднем уровне. Кроме того, важное различие состоит в том, что Швейцария отказалась от пути коммерциализации образования, что означает сокращение приема на платное отделение. Обучение на бюджетной основе создает здоровую конкуренцию между студентами, что обеспечивает эффективность предлагаемых программ обучения. Россия же, наоборот, идет по пути усиления коммерциализации образования.

В целом, можно выделить следующие тенденции в российском образовании. Во-первых, снижается качество образования на всех уровнях. Во-вторых, множество направлений, по которым реализуется подготовка студентов, не соответствует современным потребностям рынка труда. В-третьих, сами студенты скорее заинтересованы в факте получения диплома, чем в получении знаний.

Существует несколько причин ухудшения уровня образования в России. Общее сокращение численности населения создает дефицит кадров на рынке труда. В это же время

поколение советской интеллигенции с высокой квалификацией постепенно замещается молодежью с высшим профессиональным образованием, но не имеющей достаточного набора навыков

Без повышения эффективности подготовки специалистов всех уровней, способных отвечать современным требованиям, невозможно достичь общего роста качества жизни в стране.

Отмечая основные проблемы высшего образования, обращаем внимание на следующие:

- В настоящее время значительно повысился спрос на высшее образование, вызванный убежденностью молодых людей и их родителей в карьерной ценности диплома.

- Платность получения высшего образования тоже рассматривается как серьёзная проблема. Фиксируется рост числа коммерческих вузов, значит, если в планируемой перспективе образование будет представляться на платной основе, нужно постоянно улучшать вузовские стандарты образования и качество подготовки выпускников.

- Вопрос улучшения материально-технической базы учебного процесса.

Из всего вышесказанного следует, что без решительного рывка в области высшего образования, невозможно выйти на новый уровень требований единого европейского образовательного пространства.

Вопреки существующему мнению о том, что новоиспеченные специалисты – недавние выпускники ВУЗов совершенно не востребованы, многие работодатели не против их приема на работу. В таких случаях отсутствие опыта работы у кандидатов не принимается во внимание, зато к ним предъявляются особые требования, касающиеся их деловых и личных качеств. Грамотные руководители при собеседовании с молодыми специалистами во главу угла ставят их энергичность и желание работать. Второе условие для успешного прохождения собеседования молодого специалиста с потенциальным работодателем заключается в умении кандидата находить нестандартные решения. По достоинству оценивается руководителями организаций и предприятий такое качество кандидатов, как целеустремленность (result-oriented). Чтобы поиск работы завершился успехом, необходимо продемонстрировать работодателю и такое качество, как умение отстаивать свой вариант решения проблемы. Таким образом, современный рынок труда требует наличия так называемый «soft-skills» или мягких, неявных навыков.

Нами предложены несколько общих способов решить имеющиеся проблемы сферы образования.

Во-первых, конечно, необходимо увеличивать финансирование этой сферы.

Для подготовки квалифицированных специалистов необходимо увеличение финансирования высшей школы до уровня высокоразвитых стран. Только с хорошим финансированием вузов можно готовить на самом современном уровне специалистов, которые будут ориентированы не на повторение мировых интеллектуальных идей, а на формирование новых, прорывных результатов. Именно такой подход был отчасти реализован еще в СССР в области математики, астрофизики, ракето-самолетостроения и др. Однако экономические сложности в Российской Федерации привели к резкому падению финансирования образования, в том числе и высшего, доля которого в 2010 г. составила 3% от общих расходов федерального бюджета (для сравнения: в США эти расходы составляют 7%, во Франции - более 6% всех расходов бюджета).

Во-вторых, необходимо оперативное подстраивание системы образования под запросы рынка труда. Устойчивым стало мнение, что уровень профессиональной подготовки выпускников вузов не соответствует запросам основных потребителей – будущих работодателей. Последние не питают иллюзий получить специалиста с высоким уровнем трудовой отдачи, способного быстро включиться в производственный процесс. Если раньше было возможным отбирать лучших из небольшого числа абитуриентов, то сегодня массовый спрос (далеко не всегда обоснованный) на специалистов высшей квалификации не позволяет это сделать, что негативно сказывается на исходном уровне качества подготовки абитуриентов.

Таким образом, уровень образования населения является одним из важнейших показателей, характеризующих качество жизни россиян и именно эта сфера нуждается в структурных преобразованиях со стороны государства, направленных на устранение выявленных проблем и недостатков.

Гурина А.А., Домашенко А.А.
СТОИТ ЛИ ПОСТУПАТЬ В МАГИСТРАТУРУ: ЗА И ПРОТИВ ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ РЕШЕНИЯ

Гурина А.А.
Домашенко А.А.
Научный руководитель: канд. социол. н., доцент Назаренко С.В.
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

В современных условиях вопрос образования стоит очень остро как в нашей стране, так и в мире в целом.

С переходом Российской Федерации на Болонскую систему происходит повсеместное внедрение новшеств и изменений системы высшего профессионального образования. Российская Федерация присоединилась к Болонскому процессу в сентябре 2003 г. на Берлинской конференции, обязавшись воплотить в жизнь основные его принципы. Они сводятся фактически к нескольким основным положениям:

- введение двухуровневого обучения;
- расширение мобильности студентов;
- контроль качества образования на основании единых систем тестирования;
- обеспечение трудоустройства выпускников.

Процесс обучения специалистов теперь состоит из двух этапов: присвоения квалификаций «бакалавр», затем «магистр». Необходимость изменений традиционной российской системы подготовки кадров обусловлено общемировыми тенденциями: глобализацией, мобильностью трудовых ресурсов, возрастанием конкуренции как внутри страны, так и на мировой арене. Соответствие Болонским стандартам приводит к существенным изменениям в образовательном процессе, как положительным, так и отрицательным.

Согласно статье 69 Федерального Закона от 29.12.2012 N 273-ФЗ (ред. от 02.03.2016) "Об образовании в Российской Федерации", высшее образование имеет целью обеспечение подготовки высококвалифицированных кадров по всем основным направлениям общественно полезной деятельности в соответствии с потребностями общества и государства, удовлетворение потребностей личности в интеллектуальном, культурном и нравственном развитии, углублении и расширении образования, научно-педагогической квалификации. К освоению программ бакалавриата допускаются лица, имеющие среднее общее образование. К освоению программ магистратуры допускаются лица, имеющие высшее образование любого уровня.

Все чаще мы слышим негативные мнения по поводу перемен в российской системе образования. Многие деятели образования и науки говорят о том, что теряются национальные достижения и традиции, что двухуровневая система не дает достаточный уровень знаний, и специалисты «заточены» на решение примитивных и однотипных задач.

Примечательно, что против Болонской системы выступает не только преподавательский состав и администрация многих вузов, но и сами студенты. И это не удивительно. Ведь такой сложный этап в жизни, как поступление в высшее учебное заведение, теперь приходится «проживать» и «переживать» дважды. Множество плюсов тогда уходят на второй план в сравнении с банальной причиной – отсутствие возможности поступления.

Нельзя не отметить и такую негативную тенденцию как слияние крупных российских вузов, этот процесс регламентируется и контролируется государством, а не происходит добровольно в целях улучшения условий учебы и научной деятельности, как в европейских странах. Попытка на скорую руку «копировать» зарубежный опыт не всегда оправдана. В итоге многие вузы (а в большей степени их филиалы) в условиях отсутствия необходимого числа квалифицированных кадров и инфраструктуры превратились в фирмы по продаже корочек и выдаче отсрочек от армии.

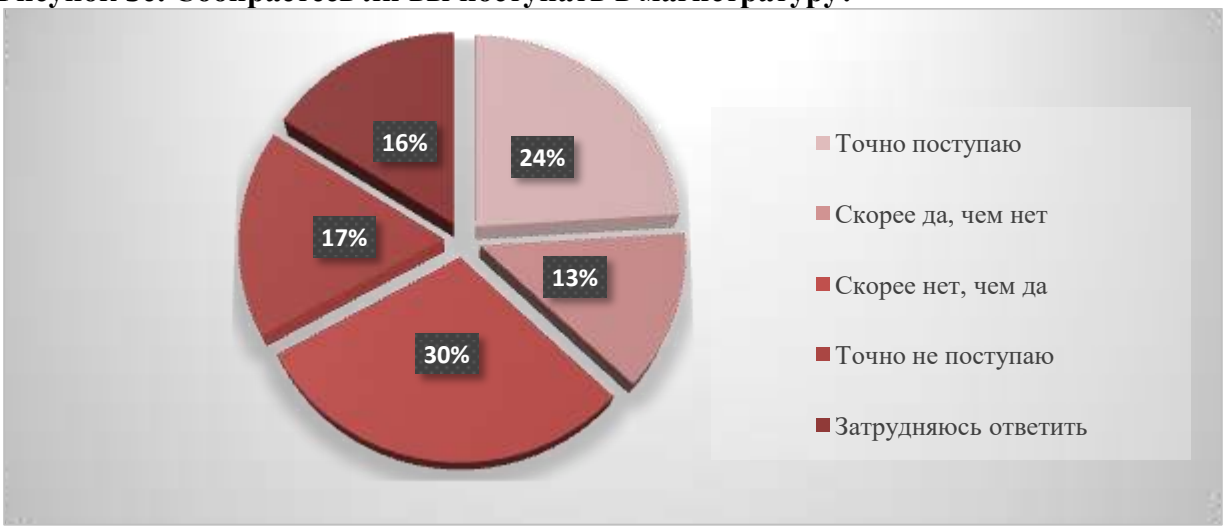
По данным опроса ВЦИОМ, высказывая свое отношение к объединению вузов, 45% участников одобрили этот процесс, каждый третий (36%) негативно оценил изменения, а пятая часть (19%) еще не определилась со своей позицией по данному вопросу.

Еще одним не радующим фактом является работа выпускников вузов не по специальности. По данным совместного исследования НИУ ВШЭ и Росстата (изучены места работы 28 000 выпускников), по своей и близкой специальности работают всего половина бывших студентов.[402] Причина, по всей видимости, кроется в узкой специализации.

При этом только 20% опрошенных сегодня оценивают состояние системы образования как «плохое» или «очень плохое» - эта доля ниже показателя 25-летней давности (27%).[403]

Мы решили разобраться, насколько студенты нашего вуза настроены на продолжение учебы и готовы ли они тратить еще два года для получения полного высшего образования. Авторами статьи был проведен опрос 100 студентов Финансового Университета при Правительстве Российской Федерации с первого по четвертый курс и было выявлено, что большинство из опрошенных или категорически не хотят поступать в магистратуру (17 %), или склоняются к этому (30 %).

Рисунок 50. Собираетесь ли вы поступать в магистратуру?



Задачей нашего исследования является определение основных причин отказа студентов-бакалавров от продолжения обучения и получения степени магистра. В первую очередь, нужно отметить, что образовательная задача бакалавриата состоит в формировании основ профессии, практических умений и навыков. Дальнейшее же обучение направлено на подготовку специалистов, способных решать сложные управленческие, аналитические, исследовательские задачи, обладающих профессионализмом более высокого уровня.

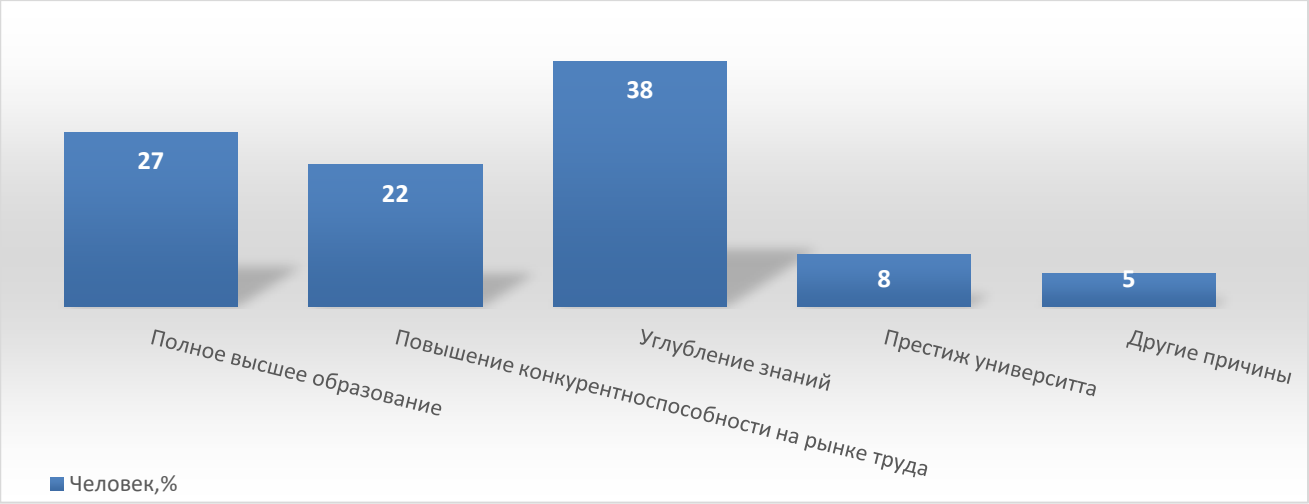
По нашим данным, 37% всё-таки изъявили желание поступить в магистратуру, обосновывая свое мнение следующими аргументами: 27% считают необходимым получить

[402] В. Правоторов, П. Аптекарь Ведомости. [Электронный ресурс] - http://www.vedomosti.ru/newspaper/articles/2013/04/25/eksperiment_s_neponyatnym_rezultatom Статья: Суть дела: Эксперимент с непонятным результатом. 25.04.2013

[403] ВЦИОМ. **Пресс-выпуск № 3022** [Электронный ресурс] - http://wciom.ru/index.php?id=236&uid=115556 Статья: Система образования в России: 1991-2016. 22.01.2016

полное высшее образование; 22% ждут, что степень магистра поможет им устроиться на перспективную работу с высоким заработком; 38% захотели приобрести углубленные знания; 8% привлекает наличие диплома престижного университета; а остальные 5% хотят посвятить свою жизнь науке и продолжить работу в аспирантуре.

Рисунок 51. Почему Вы решили поступить в магистратуру?



Стоить отметить, что не обходится без мнения старшего поколения. По данным ВЦИОМ, своих детей и внуков большинство россиян (81%) хотели бы видеть выпускниками вузов, причем за последние 25 лет эта доля выросла в полтора раза (с 53%). Потому как высшее образование, по мнению большинства россиян, напрямую влияет на уровень дохода. Требования к образованию со стороны работодателей ужесточаются, доступность падает и идет на спад мотивация студентов на продолжение образования в магистратуре.

Проведенный нами опрос демонстрирует тенденцию снижения ориентации на обучение в магистратуре на третьем и четвертом курсе. Причиной этого явления в большинстве случаев является наличие постоянной работы к концу обучения, обретение семьи, «усталость» от учебы, нежелание «тратить» время впустую и потеря интереса к специальности.

Рисунок 52. Почему Вы отказываетесь от поступления в магистратуру?



Одной из самых существенных проблем является низкая финансовая обеспеченность вузов, нацеленных на программы магистратуры. По мнению большого числа респондентов, малое количество бюджетных мест (29%), низкий уровень стипендий и отсутствие мест в общежитиях, слабая поддержка научной деятельности студентов (в настоящее время возможность публикации в цитируемых журналах редко предоставляется бесплатно и у многих студентов просто нет на это денежных средств), маленькое число грантов и повышенных стипендий тоже являются причинами отказа от полного высшего образования.

Некоторые респонденты объясняют отсутствие стимула продолжать обучение тем фактом, что российское высшее образование, по их мнению, больше направлено на теорию

(38%), нежели на практику, а работодатель требует таких навыков, которые наша магистратура не дает. Другими проблемами является малое число международных образовательных программ, дающих возможность повысить академическую и трудовую мобильность студентов.

21% опрошенных планирует использовать это время для устроения своей личной жизни; у 11% причины достаточно разнообразны: они не хотят переживать стресс по поводу поступления в учебное заведение еще раз, некоторым не нравится качество образования, а некоторые попросту решили, что степени бакалавр будет достаточно.

Подводя итоги, определим основные плюсы и минусы магистратуры. Начнем с плюсов:

- Увеличение срока обучения на год принципиально является плюсом для юношей, получающих отсрочку от армии;
- Магистратура позволяет талантливым студентам в большей мере проявить себя в качестве молодого ученого, заявить о себе в научных кругах;
- Магистратура – это возможность заниматься в дальнейшем аналитической, научной и исследовательской деятельностью. в процессе обучения магистр углубляется в изучение определенной области.
- Студентам, обучающимся в магистратуре на бюджетном месте, как уже указывалось выше, предоставляется общежитие;
- Магистратура является хорошей базой для поступления в аспирантуру;
- Нельзя не отметить и факт, что учеба в магистратуре – это способ продлить веселые студенческие годы;
- Главным же плюсом является то, что поднимается уровень квалификации будущего специалиста, а как следствие, увеличивается возможность получать более высокий уровень дохода при устройстве на работу.

Перейдем к минусам:

- Обучение в магистратуре в срок обучения добавляет еще один год;
- В магистратуру нужно поступать заново, то есть необходимо написать бакалаврскую выпускную работу, а затем сдать вступительные и выпускные экзамены;
- В магистратуре от студентов требуют серьезных научных исследований и научных публикаций в известных журналах. Многим студентам же не хватает на это времени в силу определенных обстоятельств.
- В конце обучения нужно сдать государственные выпускные экзамены и защитить магистерскую диссертацию, которая должна быть на уровень выше по сложности и разработанности чем диплом;
- Наблюдается и тот факт, что крупные компании скорее возьмут на работу выпускника бакалавриата. Особенно те структуры, которые имеют собственную систему подготовки кадров. Ведь легче научить, чем переучивать.

Тем не менее, плюсы обучения в магистратуре способны «перекрыть» некоторые минусы. Поэтому обучение в магистратуре остается приоритетным для многих студентов, которые готовы к научной работе. По мнению авторов, для изменения текущей ситуации и стимулирования студентов на продолжение учебы в магистратуре необходимо предпринять ряд мер:

1. В первую очередь, увеличить количество бюджетных мест. Большая часть талантливых и желающих учиться студентов не имеют такой возможности из-за дороговизны контрактного обучения и ограниченного количества бюджетных мест.

2. Поднятие квалификационного уровня преподавателей. Дальнейшее обучение предполагает большую долю самообразования, занятия научной и практической деятельностью. В этом случае процесс обучения переходит в процессы «сопровождения» и консультирования.

3. Применение в процессе обучения практических задач для выработки соответствующих профессии необходимых навыков

4. Изменение организации учебного процесса и учебного графика. Совмещение учебы и работы для студентов-магистрантов является тоже существенным моментом. Ведь именно из-за отсутствия этой возможности многие отказываются вовсе от продолжения обучения.

5. По нашему мнению, отрицательно сказывается и наличие возможности получения степени бакалавра по одной специальности, а степени магистра по другой. В такой ситуации образование трудно назвать полным высшим. Потому как ни одно из направлений подготовки не освоено до конца, то есть наличие дипломов не гарантирует наличие высококвалифицированного специалиста.

6. Расширение программ включенного обучения с возможностью прохождения стажировки или обучения в течение нескольких семестров за рубежом.

Таким образом, от факта принятия Правительством мер, в том числе, приведенных выше, зависит отношение студентов к учебе и, как следствие, качество знаний будущих профессионалов. Непрерывная модернизация программы обучения, передовая наука и практика в контексте развивающегося мира способна сделать образование не только полезным, но и интересным. Мы должны реформировать образование, синтезируя европейскую и российскую системы. Ведь доступное и качественное высшее образование – прямая дорога к успешному будущему страны!

Список источников:

1. Баева О.Н., Хлебович Д.И. Магистратура: развитие программ, мотивы обучающихся и ключевые проблемы. В кн: Информационные возможности современной экономики, г. Иркутск, 2012. С. 155-162

2. Каташинских В.С. Институциональные основы магистратуры в современных условиях: автореф. дис. на соиск. учен. степ. канд. социолог. наук (22.00.04) / Каташинских Варвара Сергеевна. – Екатеринбург, 2013. – 20 с.

3. Назаренко С.В. Социологический подход к организации социального контроля в сфере образования и науки // Экономические и гуманитарные исследования регионов. – 2015. – № 3. – С. 78-85.

4. Пиралова О.Ф. Особенности обучения в магистратуре в современных вузах // Успехи современного естествознания. – 2010. - № 5. – С. 78-80

5. Правоторов В., Аптекарь П. Ведомости. [Электронный ресурс] - http://www.vedomosti.ru/newspaper/articles/2013/04/25/eksperiment_s_neponyatnym_rezultatom Статья: Суть дела: Эксперимент с непонятным результатом. 25.04.2013

6. ВЦИОМ. Пресс-выпуск № 3022 [Электронный ресурс] - http://wciom.ru/index.php?id=236&uid=115556 Статья: Система образования в России: 1991-2016. 22.01.2016

Зиброва О. С. .

РОЛЬ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В ИЗМЕНЕНИИ КАЧЕСТВА ЖИЗНИ. РОССИЙСКОГО ОБЩЕСТВА

Зиброва О. С.
Научный руководитель:
д.с.н., профессор кафедры «Прикладная социология» Новиков А. В.
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

В правовом отношении качество жизни является реализацией права на достойную жизнь и свободное развитие человека. В Российской Федерации ориентация на качество жизни обеспечивается конституционно. Первая часть статьи 7-й 1-й главы Конституции «Основы конституционного строя» гласит: «Российская Федерация - социальное государство, политика которого направлена на создание условий, обеспечивающих достойную жизнь и свободное развитие человека».

Гипотеза: развитие малого предпринимательства в стране связано с увеличением занятости в стране. Чем ниже уровень безработицы, тем выше уровень доходов населения. Повышение уровня доходов населения ведёт к увеличению качества жизни населения.

Объект исследования – российское население, занятое в сфере малого предпринимательства.

Предмет – установки российского населения на развитие социально-экономических отношений в сфере малого предпринимательства.

Цель исследования – изучить роль малого предпринимательства в изменении качества жизни российского общества.

Задачи:

- произвести анализ установок российского населения на развитие малого предпринимательства;
- проанализировать роль малого предпринимательства в повышении качества жизни населения;
- выработать рекомендации для повышения эффективности функционирования малого предпринимательства.

Малое предпринимательство (малый бизнес)[404] — это предпринимательская деятельность, осуществляемая субъектами рыночной экономики по установленным законами критериям (показателям), конституирующих сущность понятия. Для каждой страны существуют определенные критерии определения малого предпринимательства. В РФ критерием отнесения предприятия к малым является численность всего персонала как состоящего в штате, так и работающего по гражданско-правовым договорам. Так же существует в Российской Федерации ограничение по выручке.

Наша страна как всегда на последнем месте в мире по числу желающих стать предпринимателями. Такие не утешительные данные дал соцопрос, проведенный Санкт-Петербургским университетом совместно с London Business School and Babson College (США).

Только чуть свыше 4% граждан России являются предпринимателями и создали собственный бизнес, а более 95% являются наемными работниками.

Причиной такого низкого показателя россияне назвали: высокие налоги, громоздкая отчетность, волокитство, коррупция, отсутствие помощи со стороны государства, маленькие размеры грантов. И отдельной строкой можно назвать выживаемость малого бизнеса. Новичков пугает тот факт, что в России максимум 3 из 10 созданных форм бизнеса переживут первые два года работы. В других же странах эта цифра превышает 50% барьер.

Количество работающих на малых предприятиях в нашей стране очень мало, особенно по сравнению с другими странами, оно составляет всего 9,6% от общей численности занятых. В странах Европы этот показатель составляет около 40-70%, а в США, где фиксируется наибольшее количество малых предприятий (более 19 тыс.), доля занятых составляет более 70% от работающего населения.

Начать свое дело предприниматели могут в силу разных причин. В то время как одни открывают новые компании потому, что используют появившиеся возможности, другие — вынуждены основывать биз- нес, так как не имеют других способов к получению средств для существования. Таким образом, в проекте GEM выделяются:

1. предприниматели «по возможности», или добровольные предприниматели (opportunity-driven entrepreneurs);
2. предприниматели «по необходимости», или вынужденные предприниматели (necessity-driven entrepreneurs).

В России гендерная структура предпринимательства типична: мужчины демонстрируют более интенсивную вовлеченность в активность во всех предпринимательских группах.

[404] Лапуста М.Г. «Малое предпринимательство»: Учебник. М.: Инфра-М, 2008 г. — 454 с.

Возрастная структура российских предпринимателей не является однородной. Средний возраст российского раннего предпринимателя составляет 36 лет. Для большинства групп предпринимателей характерно преобладание возрастной группы «25–34». Причем, применительно к ранним предпринимателям это справедливо как для мужчин, так и для женщин. Исключения составляют респонденты, планирующие открыть бизнес, и устоявшиеся предприниматели. Активность тех, кто намеревается стать предпринимателем, сокращается по мере взросления. Наибольшую активность демонстрирует молодежь в возрасте от 18 до 24 лет. 11% юношей и 7,5% девушек этой возрастной группы планируют открыть бизнес. Для устоявшихся предпринимателей характерно преобладание возрастных групп «35–44» и «45–54».

Малый бизнес обладает значительным потенциалом в сфере трудоустройства населения, вовлечения в производство резервов рабочей силы, которые не могут быть использованы в крупном производстве из-за его технологических и иных особенностей. Это пенсионеры, учащиеся, домохозяйки, инвалиды, а также лица, желающие трудиться после основного рабочего времени ради получения дополнительных легальных доходов. Развитие самозанятости также выступает важным средством социальной защиты населения.

Малые предприниматели являются особой социальной группой, формирующей средний класс. Средний слой является ключевым в стратификации любого общества, поскольку он обеспечивает стабильность. Чем больше средний класс, тем меньше вероятность того, что общество будут сотрясать революции, межнациональные конфликты, социальные катаклизмы. Средний класс разводит два противоположных полюса, бедных и богатых, и не дает им столкнуться. Чем меньше средний класс, тем ближе друг к другу полярные точки стратификации, тем вероятнее их столкновение и наоборот.

При соотнесении рейтинга регионов РФ с точки зрения условий ведения малого бизнеса[405] и среднегодового уровня безработицы в регионе[406] можно проследить, как увеличивается уровень безработицы с понижением позиции региона в рейтинге (см. Рисунок 1).

[405] Источник: Всероссийский центр исследования общественного мнения. «Омнимбус ВЦИОМ». Пресс-выпуск № 566. Малый бизнес в России: условия и факторы развития.. URL: http://wciom.ru/index.php?id=236&uid=1201

[406] Данные Федеральной службы государственной статистики. URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/wages/labour_force/#

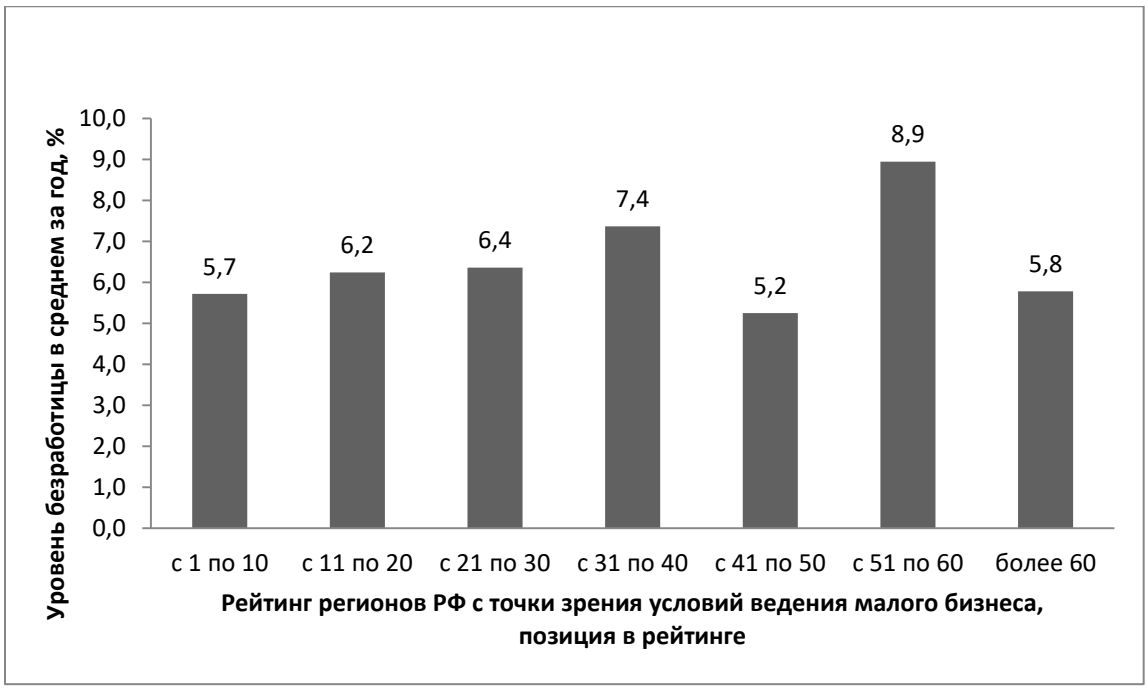


Рисунок 53. Взаимосвязь уровня безработицы и условий для ведения бизнеса

Малое предпринимательство – один из ключевых сегментов рыночной экономики. Вместе с тем оно обладает большим потенциалом для развития социальной сферы, в том числе стабильного гражданского общества.

Увеличение малых предприятий ведёт увеличению занятости среди населения. Сюда можно отнести как самих предпринимателей, так и занятых на малых предприятиях. Чем выше уровень занятости, тем выше доходы населения в целом. Таким образом, развитие малого предпринимательства – это путь к повышению качества жизни населения.

Предложения по повышению эффективности малого предпринимательства:

- снижение административного и налогового давления на малые предприятия;
- снижение ставки по кредитам для малых предприятий.

Список использованных источников

1. Федеральный закон № 88-ФЗ "О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации".
2. Постановление Правительства Российской Федерации от 22 июля 2008 г. N 556 «О предельных значениях выручки от реализации товаров (работ, услуг) для каждой категории субъектов малого и среднего предпринимательства»
3. Лапуста М.Г. «Малое предпринимательство»: Учебник. М.: Инфра-М, 2008 г. — 454 с.
4. Виленский А.В. Макроэкономические институциональные ограничения развития российского малого предпринимательства. - М.: Наука, 2007. - 236с.
5. Радаев В.В. Экономическая социология // российский экономический журнал, 1994, №8.с37
6. Иванова Л.Н. Малое предпринимательство и занятость. – М.: Наука, 2004.
7. Кошелева Т. Н. Сущность и значение малого предпринимательства // Общество. Среда. Развитие (Terra Humana) . 2009. №3. URL: http://cyberleninka.ru/article/n/suschnost-i-znachenie-malogo-predprinimatelstva (дата обращения: 06.04.2015)
8. Крупнов Ю. Публикация «Качество жизни», 2005. URL: http://kroupnov.ru/pubs/2005/01/09/10178/print.html

9. Проценко А.С. Доклад «Современные тенденции оценки эффективности медицинской помощи через критерий качества жизни», 2012. URL: http://sibac.info/index.php/2009-07-01-10-21-16/1854-2012-04-11-05-13-15

Игнатов П.Н. .
ОСОЗНАННОЕ МЕДИАПОТРЕБЛЕНИЕ КАК ФАКТОР ПОЛУЧЕНИЯ. КАЧЕСТВЕННОГО ВЫСШЕО ОБРАЗОВАНИЯ

Игнатов П.Н.
Научный руководитель: Оборский А.Ю. к.ф.н.
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

В современном обществе медиа является выражением культуры. В свою очередь культура функционирует через материалы, которые поставляет медиа. Ключевым понятием в подобной дихотомии становится «медиакультура» - исторически обусловленная система воспроизводства ценностей, включающая интеллектуальные и материальные компоненты.

Можно смело утверждать, что сейчас именно медиасреда образует жизненное пространство для молодежи. Медиа становится фактором индивидуализации. Отсюда можно сделать вывод, что конструирование ценностного отношения студентов к медиапространству является одним из основных педагогических условий в контексте выстраивания модели медиакомпетентности студентов.

Медиапотребление можно определить как социальную практику использования коммуникационных средств для получения и освоения определенного символического содержания, а также для осуществления социальных связей и взаимодействий. Главным противоречием здесь может стать тот факт, что широкие возможности для быстрого получения информации могут привести к перенасыщению «пустым» контентом. Предпосылкой к подобному исходу является распространённая привычка к бездумному поглощению информации (медиа) – так называемый оверскроллинг.

Культура медиапотребления у молодежи без сторонней помощи образовательных институтов берет совершенно нелицеприятный курс. Нельзя исключать возможность того, что неверное развитие подобной культуры может привести к разрушительным последствиям, как для отдельных индивидов, так и для крупных социальных групп, которые они образуют. Для предупреждения подобных сценариев требуется целый комплекс мер, направленных на развитие медиакультуры - грамотного информационного потребления.

Малый опыт качественного медиапотребления или его полное отсутствие может деструктивно отразиться на качестве процесса образования. Многие современные студенты слабо осведомлены о приемах критического анализа, а также не обладают навыками, которые бы обеспечили осознанное медиапотребление.

Таким образом, остро встаёт проблема формирования культуры медиапотребления у студентов в процессе образования (и как следствие в дальнейшей жизни).

Библиографический список литературы:

1. Образцова А. Ю. – Особенности медиапотребления детей школьного возраста (на примере г. Углич) – Электронный научный журнал Факультета журналистики МГУ им. Ломоносова, Выпуск №4, 2014г.

2. Троянская С. Л., Петрова М. А. - Проблемы формирования культуры и стиля медиапотребления у студентов в процессе обучения. - Вестник Челябинского государственного университета. 2013. № 22 (313)

Кунижева Д.А., Ладина Д.А.
ОБЕСПЕЧЕНИЕ ЗАНЯТОСТИ КАК ФАКТОР КАЧЕСТВА ЖИЗНИ РОССИЙСКОГО НАСЕЛЕНИЯ

Кунижева Д.А., Ладина Д.А.
Научный руководитель:
д.с.н., профессор Новиков А.В.
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

Понятие «качество жизни» носит многогранный и сложный характер. Несмотря на то что в социологической практике до сих пор нет единого определения качества жизни, отсутствует единообразный методический инструментарий и общая методика измерения качества жизни, его основными индикативными показателями являются: [1]

- Продолжительность жизни и поддерживающее ее качественное медицинское обслуживание
- доступ к знаниям (качество образования)
- уровень материального благополучия
- обеспечение безопасности личности.

Также одним из важных факторов, от которого зависят уровень жизни и материальное благополучие, является занятость населения.

Актуальность данной темы обусловлена тем, что в условиях социально-экономической трансформации российского общества, вызванной девальвацией национальной валюты, падением цен на нефть, введением экономических и политических санкций и в целом экономическим кризисом, происходит увеличение безработицы, социально-экономические последствия которой находят свое отражение в различных сферах российского общества. Одними из существенных последствий безработицы принято считать: недопроизводство ВВП, замедление темпов экономического роста, сокращение реальных доходов населения, рост социальной напряженности, преступности и смертности в стране, и каждый из перечисленных последствий негативно влияет на качество жизни населения, чем и объясняется актуальность изучения проблемы занятости.

Таким образом, проблема занятости является одной из наиболее актуальных вопросов современного российского общества и требует особого внимания и изучения.

Занятость - это деятельность граждан, связанная с удовлетворением личных и общественных потребностей, не противоречащая законодательству Российской Федерации и приносящая, как правило, им заработок, трудовой доход (далее — заработок).[2]

Говоря о проблеме занятости, нельзя не упомянуть о важнейших последствиях безработицы, проявляющихся на общественном и индивидуальном уровне. Таким образом, выделяют экономические и неэкономические последствия. [3]

К главным экономическим последствиям относят:

1. На общественном уровне происходят недопроизводство валового внутреннего продукта, заметное замедление роста благосостояния.

2. Главное отрицательное последствие на индивидуальном уровне заключается в потере дохода населения. В будущем может сопровождаться потерей квалификации, а далее и уменьшением шансов на высокооплачиваемую работу.

К неэкономическим последствиям безработицы можно отнести психологические, социальные и политические следствия, например:

1. На уровне общества прослеживается рост социальной напряженности, преступности и смертности. На фоне социально-экономической нестабильности часто происходят политические и военные перевороты и революции.

2. На индивидуальном уровне последствия заключаются в невозможности найти работу в скором времени, у безработных рождается чувство собственной неполноценности, ухудшается

психическое и физическое здоровье. Индивид теряет не только доход, но и чувство профессиональной пригодности. Потеря источника заработка подталкивает людей к совершению преступлений.

В связи с крупными негативными последствиями безработицы, в том числе ухудшением качества жизни населения, органы государственной власти и местного самоуправления стараются обеспечить занятость граждан, контролируют соблюдение трудовых прав работников. Более того, органы государственной власти улучшают систему защиты от безработицы и вовлекают людей с ограниченными физическими возможностями в трудовую деятельность. Государственная социально-экономическая политика реализует свою деятельность по многим направлениям, однако, одними из ключевых действий являются: сокращение неформальной занятости, увеличение инвестиций в развитие человеческого капитала.

Переходя к вопросу об уровне занятости в России в настоящее время, следует проанализировать данные Федеральной службы государственной статистики.[4] В 2013 году уровень безработицы составил 5,5%. В январе 2014 года - 5,6%. В декабре 2015 года, как и в январе 2016, он был равен 5,8%.

Несмотря на то что в целом уровень безработицы в нашей стране с течением времени меняется не существенно, одним из главных направлений социально-экономической политики России является регулирование занятости на рынке труда.

Конституционное право каждого гражданина на труд и социальную защиту от безработицы регулирует Закон Российской Федерации от 19.04.1991 N 1032-1 (ред. от 09.03.2016) "О занятости населения в Российской Федерации".

В соответствии с законом, государственная политика направлена на развитие трудовых ресурсов, повышение их мобильности, защиту национального рынка труда. Одним из направлений также является обеспечение равных возможностей всем гражданам Российской Федерации в реализации права на добровольный труд и свободный выбор занятости.

Среди важнейших проводимых государственной политикой мероприятий можно выделить: [5]

- поощрение работодателей, сохраняющих действующие и создающих новые рабочие места;
- бесплатное обучение основам предпринимательской деятельности;
- сокращение доли нелегальной занятости, повышение мотивации к труду и трудовой мобильности;
- создание ежегодно в период с 2013 по 2015 год до 14,2 тыс. специальных рабочих мест для инвалидов;
- разработка к 2015 году и утверждение не менее 800 профессиональных стандартов.

Оказывая помощь в трудоустройстве, прохождении профессионального обучения и обеспечивая материальными средствами увольняемых работников, работодатели содействуют проведению государственной политики занятости населения.

Реализация указанных задач направлена на эффективное функционирование рынка труда для обеспечения динамичного и устойчивого развития российской экономики, повышения уровня жизни населения.

Исходя из тенденций развития экономики и рынка труда в соответствии с Концепцией долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года целью государственной политики в области развития рынка труда в долгосрочной перспективе является создание правовых, экономических и институциональных условий, обеспечивающих развитие гибкого, эффективно функционирующего рынка труда, позволяющего преодолеть структурное несоответствие спроса и предложения на рабочую силу, сократить долю нелегальной занятости, повысить мотивацию к труду и трудовую мобильность.[6]

Сокращение числа занятых, уменьшение заработной платы, высокий риск потери работы трудящихся, - все это, так или иначе, оказывает значительное влияние на качество жизни

населения, более того, вызывает социальную напряженность и неуверенность в завтрашнем дне. Ситуация, сложившаяся в нашем государстве, может найти свое разрешение, посредством регулирования внешнеполитических и внешнеэкономических проблем.

На наш взгляд, дополнительными предложениями для совершенствования рынка труда могут быть:

1. Снижение размера ключевой ставки ЦБ РФ в целях обеспечения низкопроцентного кредитования российского населения, в том числе малых и средних предприятий, обеспечивающих экономический рост и создающих новые рабочие места. Например, в Китае за декабрь-январь было выдано 2,5 трлн юаней дешевых кредитов на развитие малого и среднего предприятия.

2. Преодоление несбалансированности размещения населения и размещения производства на данной территории. Например, Юг России, Северный Кавказ - относительно бедные природными ресурсами регионы, но одновременно являются трудоизбыточными, а Западная и Восточная Сибирь, Северный и Дальний Восток, Приморье, - трудонедостаточными, несмотря на то что их развитие - одна из приоритетных задач государства в настоящее время.

3. Главным мероприятием, обеспечивающим сокращение безработицы должно являться разработка национальных целевых проектов развития наиболее эффективных сфер российской экономики (оборонная промышленность, строительство высокоскоростных железных дорог, космонавтика и другое) с обеспечением их бюджетного финансирования с целью создания новых рабочих мест и устойчивого экономического роста. Например, в Китае в настоящее время разрабатывается и внедряется проект по развитию высокоскоростных железных дорог. Благодаря данному проекту ВВП Китая увеличивается ежегодно на 6 - 9 %. В России большая часть государственных денежных расходов идет на приобретение государственных облигаций США (97 млрд долларов). Доход от этих облигаций равен всего лишь 2,5%. Было бы целесообразнее, если бы эти денежные средства вкладывались в развитие внутренней инфраструктуры страны.

Тем не менее, самым главным аспектов повышения уровня занятости является развитие экономики страны, ее переход на инновационный уровень и общий технологический подъем, регулирование внешнеэкономических и внешнеполитических проблем.

Хорошо развитый и устойчивый рынок труда служит местом, где реализуется накопленный человеческий капитал. Это способствует развитию различных отраслей и сфер экономики, что, в свою очередь, приводит к появлению новых рабочих мест и, как следствие, к большему числу занятых. А занятость человека напрямую связана с его качеством и уровнем жизни.

Использованные источники:

1. Отчет о научно — исследовательской работе по теме: Исследование качества жизни в российских городах / Финансовый университет при Правительстве РФ/ URL: http://www.fa.ru/chair/priklsoc/Documents/Russian_Cities_Life_Quality_2014.pdf

2. Закон РФ от 19.04.1991 N 1032-1 (ред. от 29.12.2015) "О занятости населения в Российской Федерации".

3. Матвеева Т.Ю. Введение в макроэкономику: учебное пособие / Матвеева Т.Ю.; Гос. ун-т — Высшая школа экономики. 2007 г.

4. Федеральная служба государственной статистики / URL: http://www.gks.ru/bgd/free/B04_03/IssWWW.exe/Stg/d06/16.htm

5. Государственная программа Российской Федерации "Содействие занятости населения" / URL: http://base.garant.ru/70643476/

6. Распоряжение Правительства РФ от 17.11.2008 N 1662-р (ред. от 08.08.2009) <О Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года> / URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_82134/

Санакина Е.А.
БЕЗРАБОТИЦА КАК ФАКТОР РАЗВИТИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Санакина Е.А.
Научный руководитель: д.с.н., профессор Новиков А.В.
Финансовый Университет при Правительстве Российской Федерации

Уровень безработицы непосредственно связан с качеством жизни населения, поскольку его основным фактором является уровень доходов населения, на что влияет наличие работы и получение заработной платы. Однако в связи с существованием теневой экономики, существует возможность получения неофициальных доходов, что в свою очередь усложняет определение и измерение уровня качества жизни, а также соотношения и выявление связи между получением официального дохода и качеством жизни.

Из недавнего прошлого повелось, что процент безработных в России не на самом низком уровне. В связи с чем не все лица, ставшие безработными, могут в ближайшие сроки найти работу, соответствующую ожиданиям как по функциям, так и по заработной плате. Поэтому граждане вынуждены обращаться в центры занятости. Однако даже при таких условиях не все могут найти работу.

Новизна работы заключается в определении связи между уровнем безработицы и развитием малого предпринимательства, а также в проведении экспертного опроса по теме выявления возможных путей решения проблемы безработицы и развития экономики с помощью финансовой направленности.

Учитывая тот факт, что согласно Постановлению Правительства от 30 ноября 2015 года № 1291 Д. Медведев установил в среднем прожиточный минимум в размере 9673 рубля, можно сказать, что при таких условиях безработным дается дополнительный стимул найти работу, так как прожить на пособия без дополнительного заработка практически невозможно. Но и в таких условиях безработные идут на различные уловки, в том числе участие в темной экономике и получение неофициального заработка, при том обращаясь в службу занятости за дополнительным, хоть и малым, доходом.

По данным Федеральной службы государственной статистики средний уровень безработицы за 2013 год составлял 5,5%, а в 2015 – 5,4%.[2] Однако согласно последним данным Министерства труда и соцзащиты, безработица в России остается на уровне 5,8% с ноября 2015 года.[3] В целом можно выявить, что уровень безработицы в России стабилен. Но такая стабильность не является положительным фактором развития экономики, так как положительной динамикой считается снижение уровня безработицы. Это, в свою очередь, достигается путем открытия большего числа рабочих мест, открытия новых предприятий и предоставления дополнительного образования и переобучения безработных для более востребованных вакансий.

Основной политикой снижения уровня безработных является открытие большего числа рабочих мест. Как правило государство с помощью глав организаций создает новые рабочие места на предприятиях или несколько рабочих мест на сокращенный рабочий день с учетом сокращенной заработной платы. Однако по мнению многих безработных, достаточно иметь малый заработок, чем не иметь вовсе.

Менее распространенной политикой государства в области снижения уровня безработицы является открытие новых предприятий, в том числе частных. Граждане РФ могут создать свое предприятие, чем открывают рабочие места как для себя, так и для других лиц, находящихся в поиске работы. Несмотря на то, что такой подход наиболее эффективный как в развитии экономики страны, так и в снижении уровня безработицы, он фактически наименее распространенный на сегодняшний день.

Таким образом большая часть безработных, так и не нашедших свою «идеальную» должность, вынуждена открыть свое малое предприятие, в частности при содействии службы

занятости. Такая деятельность является не только с точки зрения экономики помогающей устойчивому уровню занятости населения, но и с социальной точки зрения это помогает населению найти, а точнее самому создать свою «идеальную» работу.

Согласно статье Росстата «Россия в цифрах – 2015» число малых предприятий изменилось с 234,5 тысяч в 2013 год до 235,6 тысяч в 2014.[4] Однако само малое предпринимательство, несмотря на его роль в развитии экономики и фактор содействия государству в трудоустройстве населения, а также большое количество законодательных актов, направленных на его развитие, фактически не развивается. Этому может служить неполная развитость законодательных актов и неготовность экономической платформы для реформирования данного сектора экономики.

Таким образом можно выделить, что безработица и развитость малого предпринимательства, как одни из основных препятствий на пути к развитию экономики, находятся на низком уровне в современной России и нуждаются в правовых корректировках и регулировании данной сферы экономики. В первую очередь, необходимо ввести дополнительные рабочие места на государственных предприятиях, в том числе содействие малым предприятиям для создания новых рабочих мест, тем самым способствовать значительному снижению уровню безработицы и развитию экономики, а также создание дополнительной возможности замещению импорта на отечественное производство. Другими словами, таким образом решение одной социальной проблемы автоматически приводит к решению других как социальных, так и экономических проблем.

Список используемых источников:

1. Закон РФ от 19.04.1991 N 1032-1 под редакцией от 29.12.2015 "О занятости населения в Российской Федерации"
2. Данные статистики Федеральной службы государственной статистики / URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/enterprise/reform/#
3. Сайт Министерства труда и социальной защиты / URL: http://www.rosmintrud.ru/employment
4. Статья Федеральной службы государственной статистики «Россия в цифрах - 2015 г.»

Логинов Д.Р., Фукалова А.С.

ЮВЕНАЛЬНАЯ ЮСТИЦИЯ КАК НАРУШИТЕЛЬ ОБЩЕСТВЕННОГО СПОКОЙСТВИЯ: В ЧЕМ ПРИЧИНЫ И ЧТО С ЭТИМ ДЕЛАТЬ?

Фукалова Анна Сергеевна,
Логинов Данил Романович
Научный руководитель: О.А.Александрова, д.э.н.,
профессор кафедры «Прикладная социология»

В последнее время, одним из нарушителей общественного спокойствия, повышающим уровень тревожности населения, стала идея внедрения в России т.н. ювенальной юстиции, хотя, казалось бы, усиление работы, направленной на профилактику и снижение детской и подростковой преступности гражданами должно только приветствоваться – ведь от этого зависит их качество жизни. В чем же причины подобного явления, и как успокоить родительскую общественность?

Семья издавна считается центральным социальным институтом российского общества. Патриархальная семья в России – дом, наделенный теплыми человеческими взаимоотношениями, взаимной поддержкой и защитой, мир, в котором каждый осознает свою значимость и, в то же время, неделимость, мир, в котором непоколебим авторитет родителей. Но что собой представляет семья в современном обществе? Как теперь распределяются права и обязанности родителей и детей? Вправе ли родители целиком и полностью распоряжаться воспитанием своих детей, или эта задача является приоритетной и у государственных структур, ответственных за социальную работу с населением?

Семья выполняет очень важные функции. В первую очередь, это, конечно же, воспитание и социализация подрастающего поколения. Кроме того, институт семьи реализует функции естественного воспроизводства, экономического развития, заботы и защиты детей, пожилых и инвалидов. Нельзя забывать также и о рекреационной функции семьи, которая отвечает за отдых и проведение досуга. Важно понимать, что семья выполняет функцию социальной идентичности, определяя принадлежность детей к той или иной расе, этносу и, соответственно, культуре. Не существует наций и обществ, которые обходились бы без семьи.

Но имеет ли право данный институт брать на себя безраздельную ответственность за воспитание детей? Именно с этим вопросом связано такое терзающее умы и души многих людей явление как ювенальная юстиция.

Под ювенальной юстицией понимают систему государственных органов, осуществляющих правосудие по делам о преступлениях и правонарушениях, совершенных несовершеннолетними, а также государственных и негосударственных структур, осуществляющих контроль за исправлением и реабилитацией несовершеннолетних преступников и профилактику детской преступности, социальную защиту семьи и прав ребенка. Ювенальная юстиция преследует следующую цель: сохранение или реабилитация личности ребенка при осознанной неотвратимости наказания за содеянное.

Воспитанием ребенка с самого его рождения занимаются несколько агентов первичной социализации: во-первых, родители, во-вторых, детский сад, затем свое весомое слово произносит школа. Безусловно, не последнюю роль играет внешнее окружение, социальный контент (кино, телевидение, Интернет, «двор»). С введением ювенальной юстиции к воспитанию ребенка, который избрал не очень праведный путь, подключаются т.н. «ювенальные судьи». Считается, что после их вмешательства ребенок превратится в добропорядочного гражданина и навсегда запомнит, что самое важное и первоочередное - это Закон. Куда уж тут традиционной системе семейного воспитания с суровой отеческой рукой (ремнем, подзатыльником), заставлявшей просто боятся совершать зло? И что там говорил Макаренко о совмещении трудового воспитания с доверием к личности и наказании? И откуда это: «ударить ребенка можно, унизить — нельзя»?

Такой дискуссионный вопрос не может не привлекать к себе внимания. Так, можно проследить появление двух полюсов отношения к данному феномену: сторонники ювенальной юстиции и ее противники - люди, видящие в данном явлении преобладающую политическую подоплеку или намеренное разрушение традиционных устоев страны. Стоит более подробно ознакомиться со сторонниками и противниками ювенальной юстиции, проследив и выявив закономерности распределения социального контента, а также поняв мотивы и обоснования их взглядов.

Чтобы говорить о глобальности проблемы, о сторонниках и противниках данного явления, стоит понять степень осведомленности граждан о таком феномене, как ювенальная юстиция. Мы провели небольшой экспресс-опрос. Пусть наше исследование недостаточно масштабно, но все же оно является в какой-то мере показательным. Согласно результатам нашего небольшого исследования, 66% опрошенных (в основном – студенты Финансового университета) не знакомы с данным явлением, либо слышали о нем, но практически не представляют, что это такое. Среди тех, кто был знаком с понятием «ювенальная юстиция», 56% относятся к ней «скорее отрицательно» и «отрицательно». Соответственно, 44%

относятся к ювенальной юстиции либо «положительно», либо «скорее положительно». Обе стороны имеют веские аргументы.

Следует отметить, что главными сторонниками введения и утверждения ювенальной юстиции в России являются люди, работающие с несовершеннолетними детьми из неблагополучных семей. Правоохранительные органы, в свою очередь, сталкиваясь с малолетними преступниками, придерживаются мнения, что далеко не всегда к детской преступности можно применять те же категории, что и ко взрослым нарушителям закона. Они уверены, что реальное наказание может не исправить, а еще больше усугубить положение. Сотрудники органов опеки (именно они работают с неблагополучными семьями) знают, как иногда бесправны и беззащитны дети, и насколько бессильны могут быть органы опеки в различных ситуациях. Многие граждане нашей страны считают, что введение ювенальной юстиции несет угрозу отделения детей от родителей, но ее сторонники декларируют, что главной задачей института станет сохранение кровного родства.

Что касается оппонентов ювенальной юстиции, которых в нашей стране достаточно, то их принято условно делить на следующие категории:

- граждане, которые плохо знакомы (точнее сказать, совсем не знакомы) с устройством института ювенальной юстиции (ее целями, задачами, методами);
- граждане, опасающиеся безграничных возможностей со стороны контролирующих органов в осуществлении проверок семей и грядущей лавины подобных проверок;
- граждане, придерживающиеся патриархальных взглядов (чаще к этой категории относят верующих). Данная категория населения убеждена в том, что принципы ювенальной юстиции не соответствуют российской традиционной культуре, православной духовности.

Как уже отмечалось выше, противники ювенальной юстиции составляют преобладающее большинство. Но это не является основанием для того, чтобы говорить о негодности самой идеи ювенальной юстиции. Возможно, противники и сторонники придают данному понятию абсолютно разный смысл.

Любые вопросы, касающиеся замены или преобразования устоявшихся в общественной жизни систем норм и правил поведения, требуют серьезного анализа, особенно, если речь идет о таком незаменимом для нашей страны социальном институте как семья. Процесс утраты института семьи и распредмечивания ценностей, заложенных в его истоках, - огромнейшая опасность, надвигающаяся на устоявшиеся принципы нашей культуры и менталитета и несущая в себе риск разрушений фундаментального характера.

ФИЛОСОФИЯ

Антонова А.В.

СОЦИАЛЬНАЯ СПРАВЕДЛИВОСТЬ КАК ФАКТОР ФОРМИРОВАНИЯ НОВОЙ СОЦИАЛЬНОЙ ПАРАДИГМЫ

Антонова А.В.
Научный руководитель:
кандидат философских наук,
доцент Замараева Е.И.
Финансовый университет при
Правительстве Российской Федерации

Проблема социальной справедливости тесно связана с проблемой равенства и неравенства людей в конкретных исторических условиях. Иногда можно встретить утверждение, что справедливость есть не что иное, как последовательно проведенное равенство[407]. Однако в условиях рыночной экономики равное распределение является досрочно проблематичным. Противоречивое соотношение равенства и неравенства составляет сердцевину исторически меняющихся концепций справедливости.[408]

Таким образом, социальная справедливость выступает как категория, с помощью которой характеризуется объективно обусловленная уровнем материальной и духовной зрелости общества мера равенства и неравенства в жизненном положении различных социальных общностей и индивидов. Справедливость, соотнося людей и их поступки, определяет, в чем и как люди непременно должны выступить как равные друг другу, и в чем и как они могут и должны отличаться друг от друга. Как писал великий русский философ И.А. Ильин, «справедливость есть искусство неравенства. В основе его лежит внимание к человеческой индивидуальности и к жизненным различиям».[409]

Целью данной работы явилось изучение концепции социальной справедливости в различные временные эпохи.

С этой целью были сформулированы следующие задачи:

- проследить эволюцию концепции социальной справедливости
-изучить закономерности становления концепции в различные исторические периоды
-обозначить проблематику социальной справедливости в современной России.

Обращаясь к теме социальной справедливости, необходимо отметить, что вышеназванная проблематика восходит ещё к трудам Платона и Аристотеля. В истории философии выделяют ряд направлений развития концепции социальной справедливости, среди них античная традиция, либертаристская, коммунальная, этнографическая и ряд других.

Античность мыслит социальную справедливость, исходя из приоритета интересов Целого (точнее, трактуя связь гражданина и воспитавшего его сообщества как естественную, неразделимую). Говоря о философских изысканиях Платона, нельзя не упомянуть о концепции иерархии душ, в основу которой положено деление всех душ на мудрые, храбрые и

[407] **Исследование выполнено в рамках проекта проведения научных исследований РГНФ («Международные аспекты культурной политики России в постсоветский период»), проект № 15-23-21002.**

[408] Штраус Л. О классической политической философии // Штраус Л. Введение в политическую философию / пер. с англ. М. Фетисова. М. : Логос, Праксис, 2000. С. 57–58

[409] Ильин, И. А. (Иван Александрович). 1883 - 1954.Собрание сочинений. Справедливость или равенство?:
публицистика 1918-1947 годов / И. А. Ильин ; сост. и коммент. Ю. Г. Лисицы. -М. : Православный Свято-Тихоновский гуманитарный университет,2006. -576 с.

вожделеющие. Гармонию, равновесие всех трех начал человеческой души, при котором безусловно господствует разум, Платон и называет справедливостью.

Аристотель, руководствуясь задачей обуздания низменных инстинктов толпы, как и неразумных аппетитов богатых, приходит к выводу, что большинство как совокупность «частичных добродетелей» всегда будет обладать неоспоримым моральным превосходством над меньшинством самых дельных людей: он утверждает лишь, что такое возможно только в некоторых ситуациях, по отношению «к некоему данному большинству»[410].

При анализе работ Гоббса и Локка можно в общих чертах реконструировать концепцию справедливости в политической философии Нового времени. Эта концепция включает следующие базовые положения: справедливость определяется в терминах права, а не блага. При этом права индивида понимаются как естественные, т. е. первичные и неотчуждаемые; исходным для определения гражданских прав и обязанностей является понятие индивидуального равенства; равенство прав как основа справедливости, исключает возможность господства одного человека над другим на том основании, что он в чем-то лучше, сильнее, разумнее; единственно возможной формой правления признается правовое конституционное государство.

Возрождение в современную эпоху (с начала 1970-х годов) кантианского либерализма и деонтологической концепции справедливости связано с реакцией на утилитаризм как политику и идеологию государства благосостояния, что породило формирование особого социально политического феномена — массового общества. Прежде всего, существенно потесненным оказался либеральный идеал свободы, на место которого активно претендует другая идея — благосостояния. В результате на смену правовой идеологии классического либерализма приходит утилитаризм — идеология не прав, но полезности, для которой главная цель общественного развития заключается в максимальном обретении общественной пользы.

Говоря о социальной справедливости, нельзя не отметить её роль в Российском реформировании. Несмотря на то, что в России отсутствует единое целостное поле дискурса по вопросу социальной справедливости, у нас существуют и развиваются различные теоретические проекты, претендующие на роль своего рода «теории справедливости» для России. Таким проектами являются: 1) консервативный; 2) националистический (этнографический); 3) социал-демократический; 4) левоцентристский; 5) коммунитаристский. В наиболее общем виде вышеназванные проекты фиксируют на теоретическом уровне ту или иную реальную тенденцию в жизни российского общества. Консервативный соответствует усилению авторитарных начал в политике и государственном управлении; этнографический апеллирует к росту русского этнического национализма; социал-демократический опирается на востребованность в обществе «левой идеи»; центристская позиция ищет возможностей нормализации в рамках текущей ситуации, опираясь на ценности; коммунитаристский обращается к общинным традициям русской жизни.

Постсоветское развитие социальной идеи в России можно характеризовать как развитие неолиберализма. Неолиберализм, будучи вполне прагматической социальной теорией, в отличие от романтического социализма, ориентирующегося на идеал равенства, главной социальной ценностью считает индивидуальную свободу. Свобода с этой точки зрения предстает как необходимое условие самореализации индивида, преследующего собственные цели. Это — негативная свобода, «свобода от» (прежде всего от государства). Такое понимание свободы не предполагает предоставления каких-либо социальных благ, она есть чистая возможность для каждого добиваться в жизни того, что индивид способен достичь благодаря своим талантам и личным усилиям.

Пользуясь известной классификацией Аристотеля, можно сказать, что неолиберализм принимает коммутативную справедливость (справедливость, предписывающую честность в отношениях свободного обмена благами и услугами), но отвергает справедливость дистрибутивную, направленную на распределение социальных благ. В конечном счете,

[410] Аристотель. Политика. III, VI, 3 // Аристотель. Политика. Афинская полития. М. : Мысль, 1997.

утверждают неолиберальные теоретики, дистрибутивная справедливость неприемлема по двум причинам: во-первых, не существует общепризнанных критериев справедливого распределения, и во-вторых, даже если таковые будут найдены, их нельзя применить в обществе со свободной рыночной экономикой.

Говоря о социальной справедливости в современных реалиях Российской Федерации, можно отметить, что проблема, как и полтора десятилетия назад, упирается в отсутствие действенных институтов социального государства, а также соответствующей социальной политики, направленной на выравнивание доходов и социальную поддержку наиболее нуждающихся.[411] В контексте формирования этого нового неоконсервативного синтеза «главным требованием россиян становится... восстановление основных принципов социальной справедливости»[412]. Однако при этом существенно, что «важной особенностью российского менталитета остается апелляция к сильному государству, а не к демократическим и гражданским институтам общества».

Подводя итог, следует отметить, что справедливость - это этико-политическая категория, обращенная к поиску рациональных и моральных оснований общественного устройства. Содержательно она претерпела длительную эволюцию в истории политической философии. Сегодня Россия остро нуждается в формировании нового типа социального государства, однако существуют серьезные препятствия для этого в форме отсутствия солидарности на бытовом и социальном уровнях, экономоцентричной политики элит, сохраняющихся патерналистских установок, характерных для значительных масс населения[413].

В целом для сегодняшней России, исходя из сложившихся обстоятельств, насущной потребностью является формирование строгого социального и правового порядка, опирающегося на сильное социально ориентированное государство и закон. При наличии такового, как представляется, только и возможны восстановление нравственности (равно справедливости), а также эффективная социально экономическая и политическая модернизация российского общества.

Горячева В.В.
КУЛЬТУРНАЯ МАТРИЦА ПРИКЛЮЧЕНИЙ ГАРРИ ПОТТЕРА

Горячева В.В.
Научный руководитель: доктор философских наук, профессор Зорина Е.В.
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

Во всем мире книга Дж. Роулинг «Гарри Поттер» известна в качестве фантастической детской, но проблемы, поднятые в ней, являются совсем не детскими.

В канву повествования романа о мальчике-волшебнике заложены несколько важных идей – самопожертвование, бесстрашие, активное противостояние злу, сила дружбы и любви.

Самопожертвование – одно из качеств, которое делает человека человеком: один человек может пожертвовать своей жизнью ради спасения другого, а кто-то будет наживаться на чужой беде. Тот факт, что в Евангелие нет ничего об отрочестве Иисуса Христа, наводит на мысль о том, что, возможно, «Гарри Поттер» и есть рассказ, восполняющий этот пробел. Жертвуют своей жизнью и домовой эльф Добби, закрывшего своим маленьким тельцем Гарри Поттера от кинжала, умирает Лили Поттер во имя жизни сына.

---

[411] Федотова В. Г. Основные образы и сценарии российского раз@ вития // Модернизация и глобализация: образы России в XXI веке / отв. ред. В. Г. Федотова. М. : ИФРАН, 2003. С. 104.
[412] Бызов Л. После Путина: стагнация или развитие? // От Ельцина до Путина: три эпохи в историческом сознании россиян. М. : ВЦИОМ, 2007. С. 162–163.
[413] Там же.

В христианской философии многократно повторяется, что Бог есть Любовь. Однако эти слова имеют свое значение, если Бог содержит в себе две личности, потому что любовь – это чувства, проявляемые одной личностью по отношению к другой. Если бы не было человечества, то и любить Богу было бы некого. Иисус же, сын Бога, настолько любит человеческую расу, что во имя любви к ней приносит себя в жертву. Сын Божий добровольно принимает муки на кресте для искупления наших грехов. Христианство – это история высшей любви, основанная на вере в то, что любовь есть высшая реальность. Если это так, то любовь Лили Поттер к своему сыну указывает читателю на то, что это самое великое чувство, которое способно победить смерть и всякое зло. Но самое главное самопожертвование в этой истории в пользу спасения всего волшебного мира, будучи полукровкой, Гарри Поттер совершает, когда сам идет на верную смерть к Волан-де-Морту.

Важная деталь – в заключительной схватке победу над злом одерживают те, кто не является носителем «чисто волшебной генетики», а сочетает волшебное и человеческое, так же, как и сам Спаситель в христианстве сочетает природу человеческую и природу божественного духа. Гарри Поттер представляет собой абсолютно идеального человека: он мог разгневаться, вспылив, наорать на кого-то, не просчитать своих дальнейших действий. Кроме того, юный волшебник мог делать и говорить, все, что не вписывалось в традиционные нормы общества – вся ответственность лежала на его соратниках – величественном Дамблдлоре, всезнающей Гермионе или отважном Невилле, а в случае Иисуса Христа – на апостолах. Представители самопожертвования – не деятели, а символы своих эпох, и к ним предъявляются совсем иные требования.

Другая немаловажная сторона христианской этики в «Гарри Поттере» - вопрос зла. В Евангелие Зло не имеет четких лиц и конкретных обличий, нет того самого дьявола. XX же век – век не только информационной революции, но и век обличия зла, главными чертами которого являются богатство, власть, ложь, принадлежность в определенному роду или чистота крови. И Волан-де-Морт– самый яркий его представитель, классический символ. Он постоянно раздражен, ненавидит всех и всё, его гнев не знает границ. Он – человек, и заставляет бояться от мысли, что зло – это добровольный выбор. Однако то, чего у него нет, - это чувства благородства. Причем, это связано не с аристократизмом, а с этическими нормами души. У Темного Лорда есть сила, которой больше никто не обладает, но то, что является его превосходством, одновременно - его слабость.

Еще одно чувство, неподвластное ему - чувство любви, в том числе к своей семье. Лорд стремится избавиться от всех, кто может напомнить ему о человеческой сущности: он убивает своих родственников, у него нет семьи, он даже меняет свое настоящее имя Том Реддл на прозвище, близкое к значению «Воля к Смерти». Но даже это имя лжет: ведь больше всего на свете он боится именно ее и поэтому беспощадно убивает невиновных людей.

Проявляя любовь к Богу, мы, тем не менее, преследуем собственные интересы, потому что, согласно религии, после смерти нам это воздастся. Но такую трактовку нужно отличать от эгоистичности, которую проявляет Лорд, совершая страшные дела во имя собственной выгоды. Больше всего на свете он боится смерти. В одном из сражений Дамблдор говорит ему, как Сократ: «Твоя неспособность понять, что существуют вещи, намного хуже смерти, всегда была твоей величайшей слабостью».

Тема смерти и бессмертия всегда волновала лучшие умы человечества, так как все наши земные дела должны соизмеряться с вечным. Идеальный вариант, по мнению одного из индийских идеологов Махатма Ганди, заключается в том, что «мы не знаем, что лучше - жить или умереть. Поэтому нам не следует ни чрезмерно восхищаться жизнью, не трепетать при мысли о смерти. Мы должны одинаково относиться к ним обоим»[414].

Однако если жизни после смерти нет, зачем тогда следовать придуманным кем-то моральным ценностям. Возникает еще один вопрос: существуют ли какие-либо основания, согласно которым мы должны жертвовать удовольствиями и желаниями, а порой и

[414]Блог-портал «Живой журнал» URL: http://www.livejournal.com/

собственными жизнями. Ведь живем один раз. Если это так, то подобная точка зрения весьма реалистична. Но не следовать традиционным ценностям не получится. Вопрос о моральных ценностях - один из важнейших в науке этики. Это действительно очень непростой выбор между моралью и собственными интересами. И трудно себе представить, на каких основаниях возможно сделать такой выбор. Такая дилемма обычно возникает у последователей натурализма. Приверженцы же христианской или любой другой религии с похожими канонами предлагают отличные средства для ее решения, а именно идею рая и ада. Смерть не сможет победить человека (так же как Лорд не сможет убить Гарри), если человек будет жить в соответствии с высшими законами. Понимать путь любви – это и значит делать из всего в жизни, даже из смерти, захватывающее приключение! Вот почему так важно делать в жизни правильный выбор, не боясь проявлять твердость духа и характера.

Домрачева Ю. А.

РЕЛИГИОЗНЫЕ ИСТОКИ СОВРЕМЕННОГО РОССИЙСКОГО МЕНТАЛИТЕТА

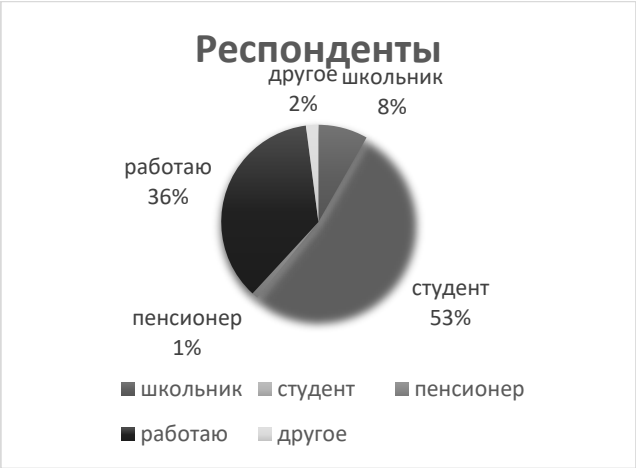
Домрачева Ю. А.
Научный руководитель:
кандидат философских наук,
старший преподаватель Звонова Е.Е.
Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации

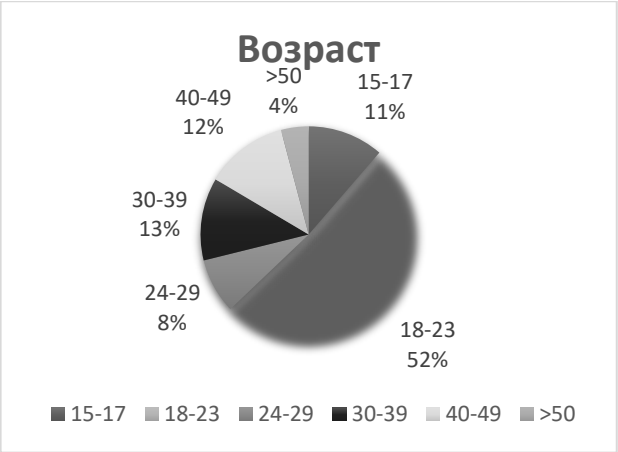
В XXI веке остро стоит вопрос о духовном развитии народов. Россия пережила много важных исторических моментов, глубоко затронувших менталитет каждого человека, живущего на ее территории, не исключая и такую национальность как русские. Многие черты характера сохраняются у русского народа и по сей день. Рассмотрим различные религиозные аспекты конкретно русского менталитета на основе информации, предоставленной в различных статьях и попробуем доказать или опровергнуть их на основе опроса, проведенного автором. Для удобства оформим статью в определенной форме: тезис – аргументы «за», взятые из различных статей, источников и личного опыта автора – подтверждение или опровержение тезиса на основе опроса.

В опросе приняло участие 97 респондента, являющихся славянами, примерно 72% из которых ответили, что являются христианами, 20% - не являются верующими, 8% - минули ответы с вариантами религий и выбрали ответ «другое». 58 женщин, 39 мужчин. Были опрошены люди, достаточно разнообразного социального положения (см. диаграмма 1) и различных возрастов (см. диаграмма 2)

Диаграмма 1
(Социальное положение респондентов)

Диаграмма 1
(Возраст респондентов)





1. Русский человек стремится к идеалу.

Православие – религия строгих, абсолютных критерий оценивания мира. Есть Страшный суд, на котором грехи каждого будут учтены, а есть в то же время идея Прощения и Спасения. Православие научило видеть русского человека его несовершенство и вместе с тем видеть совершенство Бога, того, что за пределами разума. Через смирение, посвящение своей жизни Богу можно приблизится к нему, стать более совершенным. Русский философ, писатель и публицист И. А. Ильин считает, что отшельничество – это одно из доказательств стремления русского народа к идеалу. Из всего этого следует, что русский подсознательно, на основе укоренившихся в нем религиозных догм, хочет достигнуть чего-то чистого, идеального. Респондентам был задан вопрос: «Можете ли Вы сказать, что Ваша жизнь направлена на стремление к некоему идеалу, совершенству?». 67% (65 человек из 97) ответили «да». То есть здесь можно достаточно твердо сказать, что данная черта, стремление к идеалу, остается в сознании русского человека.

2. Русский человек способен нести жертвы ради какой-то цели.

Осознавая ничтожество человека, его действий перед волею Всевышнего, русский смиренен, подвластен внешним силам. Большинство русских философов выделяют именно смирение, как основную черту русского человека. Помимо религиозных мотивов подчинения чему-то свыше, русская литература так же прививает чувство терпения, ожидания светлого, лучшего. Респондентам был задан вопрос «Согласны ли Вы с фразой: "Ради счастливого в будущем можно терпеть в настоящем"?». 70,1% (68 человек) выбрало ответ «Да, согласен(а)». Соответственно, тезис о способности русского человека переносить страдания ради какой-то цели, является подтвержденным.

3. Русский человек считает коллективное начало более важным.

Русские философы упоминают такую черту как смирение перед коллективом. Н. А. Бердяев, русский религиозный философ, сравнивая русскую и польскую душу, говорит о том, что русскому человеку в отличие от поляка не присущ индивидуализм. Опрос показывает обратное. На вопрос «Какое начало Вы считаете важнее?» 63 человека, то есть 64.9%, выбрало ответ «Индивидуальное начало», в то время, как только 34 респондента (35.1%) выбрало ответ «Коллективное начало». Причем нельзя выделить какую-либо зависимость выбора от возраста. 6 из 8 опрошенных школьников предпочитают коллективное начало, лишь 14 из 36 респондентов старше 23 выбрали ответ про коллектив. Делается вывод о неверности данного тезиса. В XXI веке русский человек считает себя индивидуалистом.

4. Русский человек – консерватор.

На основе смиренности русской души, ее заключенности в рамки, православные священники А. В. Ельчанинов и П. А. Флоренский пишут о консервативности православия и их соотечественников, принадлежащих к этой религии. Опрос, проведенный автором, в какой-то мере подтверждает данный тезис. На вопрос «Кто Вы в большей степени» 55,7% (54 человека) выбрало ответ «Консерватор», а 44,3% (43 человека) выбрало ответ «Реформатор». Причем в данном вопросе можно заметить вполне очевидную зависимость выбора ответа от

возраста. Только 25% школьников (15-17 лет) признали себя консерваторами, 49% студентов (18-23 года) и большая часть работающих – 70%. Соответственно, опираясь на данный опрос, можно сказать, что старшие поколения в большей мере являются консерваторами, чем младшие. В абсолютных оценках тезис признается подтвержденным, так как 55,7% считают себя консерваторами.

5. Книги – авторитет.

Вместе с православием на Русь из Византии пришло и множество книг как религиозного содержания, так и научного, и повествовательного. Большая часть населения была не грамотна, но у русского человека в сознании все равно отложилось чувство уважения к книге. На вопрос «Что является для Вас источником мудрости?» равное количество респондентов – 41,2% (40 человек) выбрало ответ «Книги» и «Общение с людьми», 16,5% (16 человек) выбрало ответ «другое» и 1% (1 человек) выбрало ответ «СМИ». Здесь можно с уверенностью сказать, что книги остаются авторитетом для русского человека, несмотря на меняющийся под воздействием современных условий менталитет.

6. Русские – народ мессия, несущий справедливость.

Русские философы Н. О. Лосский и Н. А. Бердяев упоминают то, что русский народ является народом мессией, то есть «помазанным», особенным народом. Респондентам были заданы такие вопросы, как «Считаете ли Вы, что у русского народа особая миссия на Земле?» и «Считаете ли Вы необходимым поддерживать справедливость вокруг Вас?». Ответы на первый вопрос показали спорность тезиса о мессианском происхождении русских: 58,8% (57 человека) ответило «нет», 41,2% (40 человек) ответило «да». Оказалось, удивительным то, что 75% опрошенных школьников (15-17 лет) не считают, что русские – особый народ, когда голоса у людей более старшего возраста распределились лишь с небольшим перевесом в сторону ответа «нет». На второй же вопрос ответ был почти однозначным: 91,8% (89 человек) ответило «да», что они считают необходимым поддерживать справедливость вокруг них. Оценивая постановку второго вопроса, нельзя приписать чувство справедливости свойству русского менталитета. Первый же вопрос склоняет нас к мнению о том, что русские не считают себя особенным народом, следовательно, тезис является опровергнутым.

7. Для русского человека сердце первично по отношению к разуму.

Красота и пышность православных богослужений взрастили в русском человеке созерцательность. А из созерцательности родилась чувствительность, эмоциональность. Известные ученые и философы такие, как В. О. Ключевский, И. А. Ильин, приводят аргументы в пользу факта, что русский человек действует сердцем, поступки, воля, совесть напрямую связаны не с разумом, а с чувствами. Руководство сердцем приводится как еще одна основная черта русского менталитета, но опрос показывает прямо противоположное. На вопрос «Чем Вы склонны руководствоваться в сложных ситуациях?» 83,5% (81 человек) ответило «Разумом», в то время, как только 16,5% (16 человек) выбрало ответ «Сердцем». Просматривая ответы по возрастам можно заметить интересную особенность: 13 человек из 16, выбравших ответ «Сердцем» являются студентами (18-23 года) и ни один школьник (15-17 лет) не выбрал данный ответ. Может быть, возможность принимать решения сердцем свойственна только студентам. В итоге, тезис является совершенно точно опровергнутым.

Было выдвинуто семь тезисов о чертах, присущих русскому человеку. Три из семи тезисов проведенный опрос опроверг: «русский человек считает коллективное начало более важным», «русские – народ мессия», «для русского человека сердце первичней разума»; оставшиеся четыре – «русский человек стремится к идеалу», «русский человек способен нести жертвы ради какой-то цели», «русский человек – консерватор», «книги – авторитет» - опрос подтвердил. То есть на основе проделанной работы можно сделать вывод, что русский человек – консерватор, который стремится к совершенству, готов терпеть лишения ради своих целей и для которого книги являются источником мудрости.

Хотелось бы закончить тем, что несмотря на то, что 28% опрошенных при выборе религии не выбрали ответ «Христианство», 71% респондентов верит в бессмертие души. А это еще одна черта русского менталитета, имеющая религиозные корни – приверженность к

эсхатологии. Значит, русский человек, несмотря на влияние современного мира, на подсознательном уровне, на наш взгляд, остается православным верующим.

Шубин М.А.
СИМУЛЯЦИИ И СИМУЛЯКРЫ ИНФОРМАЦИОННОГО ОБЩЕСТВА

Шубин М.А.
Научный руководитель:
Омарова Л.Б. – ст. преподаватель
кафедры «Философия»
Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации

Конец 19-начало 20 века характеризуются переломными изменениями в развитии человечества. В основном это касается развития технологий. Этот же процесс начал набирать скорость в 21 веке, в Эпоху постмодерна, и уже развитие технологий любого направления осуществлялось в геометрической прогрессии. За счет них социум активно включается в процесс конструирования новой реальности, использую огромный потенциал современных социальных технологий и глобальных коммуникационных сетей. Одним из следствий, вытекающих из всеобщей технологизации социальной жизни стало превращение интеллектуального человеческого сознания в основной предмет труда и практически всеобщее, бесконтрольное продуцирование его результатов на общество.

Новая утверждающаяся цивилизация имеет в значительной степени виртуальный характер. Это означает лишь то, что все большее значение в ней приобретают виртуальные (нематериальные, невещественные) продукты деятельности человека, созданные его разумом.

Социум отреагировал на процесс виртуализации жизни взлетом популярности философии постмодернизма (Ж.Ф. Лиотар, Ж. Бодрийяр, Ж. Делез), одной из исходных установок которой является мышление, не оперирующее устойчивыми целостностями, мышление вне традиционной гносеологической парадигмы «субъект – объект».

Одним из представителей философов эпохи постмодернизма является Ж.Бодрийяр, французский философ, сторонник критической социальной теории, рассматривавший данную эпоху, в том числе, как процесс превращения разумного субъекта в фикцию. Для объяснения этого феномена он создает концептуальную трансцендентную систему, вводя основные понятия, характеризующие ее:

- Гиперреальность
- Симулякр
- Симуляции

Где основой гиперреальности являлись симуляции, а единицами –

Ж. Бодрийяр в своей книге «Симулякр и симуляции» дает довольно метафоричное определение, используя слова Экклезиаста, а именно: «Симулякр никогда не является тем, что скрывает истину – это истина, которая скрывает, что ее не существует. Симулякр – это истина.» Однако в дальнейшем он дает некоторые характеристики этого понятия, что позволяет вывести определение. Симулякр – имитация несуществующего, неординарная форма реальности, существующая сама по себе. Философ утверждает, что симулякр не соотносится ни с какой реальностью, кроме своей собственной если функция знака – отображать, символа – представлять, то в отношении симулякра говорить о каком-либо соответствии не имеет смысла.

Примером симулякра может являться Матрица – творение Вачовски, так как Матрица – это отпечаток, (здесь сознательно используется данный термин, так как отпечаток передает оттенок неточности, что согласуется с представлением Бодрийяра о том, что симулякр не является точной копией предмета), чего-то, что не существует в реальности.

Также в пример данного термина по Бодрийяру можно привести современную мировую политику, когда имитируют определенную деятельность для создания образа власти: победа в несуществующих войнах при поддержке СМИ, имитирующей акт коммуникации, передавая информацию, не имеющую смысл.

Симулякры, по его мнению, возникают лишь на определенном этапе развития культуры. Так, например, нет их в кастовом обществе, поскольку знаки защищены в нем системой запретов, обеспечивающей их полную ясность и наделяющей каждый недвусмысленным статусом. В эпоху Ренессанса наступает царство освобожденного знака и в этой связи общество, как утверждает Бодрийяр, неизбежно вступает в эпоху подделки.

Он различает три уровня симулякров: - Подделка составляет господствующий тип «классической» эпохи, от Возрождения до промышленной революции; - Производство составляет господствующий тип промышленной эпохи; - Симуляция составляет господствующий тип нынешней фазы, регулируемой кодом.

Эпоху постмодерна Бодрийяр характеризует разрастанием искусственных, неподлинных образований, симулякров бытия. Философ применяет к ней термин гиперреальность.

Он определяет ее, как: «Это симуляция того, что никогда реально не существовало» Гиперреальность- это своеобразная надстройка над реальностью. Примером гиперреальности является виртуальный мир, где происходит утрата бытия. Ее (гиперреальность) можно сравнить с платоновской пещерой, где сидит человек и смотрит на отбрасываемые предметами реальности, которые находятся я снаружи, тени. Именно они являются гипперреальностью человеческого бытия.

Симуляции – это заключительный этап развития знака, в процессе которого Бодийар выделяет 4 этапа развития.

«Таковы предположительно последовательные фазы эволюции образа (знака):

− он есть отражение базовой реальности

− он маскирует и искажает базовую реальность

− он маскирует отсутствие базовой реальности

− он не имеет отношения к какой-либо реальности, чем бы она ни являлась: он является своим собственным чистым симулякром.»

Именно на последней стадии происходит превращение знака в симулякр со своей реальностью.

Наш век богат на виртуальные технологии, чего только стоят понятия «виртуальные деньги», «виртуальная жизнь». Такая глубина проникновения во все сферы жизни социума говорит о на данный момент наше общество является виртуализированным. Ни для кого не секрет, что сейчас у каждого человека две жизни, одна реальна, куда входят друзья, с которыми ты видишься, университет, семья, твоя работа и многое другое. Вторая жизнь - виртуальная, которая может состоять из всего вышеперечисленного тоже: наличие друзей по переписке, позволяет не выходить из дома, чтобы увидеться с ними, образование можно получать в интернете, а также оплачивать покупки, заказывать еду на дом и вообще построить свою жизнь так, чтобы вообще не выходить из дома. Не происходит ли в таких случаях сдвиг виртуальной жизни на реальную?

Ключевые изменение в информационном облике постмодерной культуры требует конкретного философского анализа понятия "виртуальная реальность", осуществим небольшой экскурс в историю данного понятия. Термин "виртуальный" восходит к понятию "virtus", созданный в средневековой христианской философии для обозначения актуальной действующей силы. С помощью этой категории схоласты хотели понять: как абсолютные сущности реализуются во временных, частных событиях. Фома Аквинский с помощью понятия виртуальности решал одну из ключевых проблем средневековой философии – каким образом сосуществуют реальности разного уровня, например, душа мыслящая, душа животная, душа растительная. Дунс Скотт пользовался этим понятием в своей концепции реальности, исходя из которой вещи содержат в себе различные эмпирические качества не формально (как если бы вещь существовала отдельно от эмпирических наблюдений), но

виртуально, тем самым он пытался преодолеть пропасть между формально единой реальностью, где мы ожидаем чего-либо и нашим неупорядоченно разнообразным ответным опытом. Не задерживаясь в данной тематике надолго, можно сказать, что термин "виртуальный" использовался тогда для концептуализации событий, существующих временно и в частичной форме, а также для объяснения связи всеобщей абсолютной сущности с активностью единичных предметов. Затем интерес к проблематике подобного рода угас, и "виртуальность", не получив концептуального статуса, надолго выпадает из области рассмотрения философии.

Новую жизнь понятие виртуальность обретает после того, как в употребление входит эпитет "виртуальная реальность", который был придуман в Массачусетском Технологическом Институте в конце 1970-х годов для обозначения трехмерных макромоделей реальности, создаваемых при помощи компьютера и передающих эффект полного в ней присутствия человека. Изначально подобные модели применялись в военной тематике в обучающих целях, например, для имитации управления самолетом. Позже, с легкой руки Жарона Ланье, применившего название "виртуальная реальность" для обозначения нового компьютерного продукта, эпитет получает широкое распространение в качестве понятия массовой культуры.

По высказыванию Ж. Бодрийяра, виртуальная реальность – это собрание разных симулякров, (это и есть гиперреальность), начиная от компьютерных игр, заканчивая СМИ. Соответственно социальные сети являются одним из примеров симулякра. Давайте детально разберем этот вопрос, ориентируясь на стадии эволюции симулякра. Изначально социальные стадии являлись отражением реальности, примером этого являлись программы, передающие сообщения от одного пользователя к другому. Дальше - они начали искажать реальность, в пример можно привести наличие программ Photoshop, где любой пользователь может изменить свою внешность; шло время- мир виртуальных сетей прогрессирует настолько, что увлекает все больше и больше людей, соответственно социальные сети здесь уже функционируют в роли маскировки реальности; многие уже не замечают, что происходит в реальности, настолько они ушли в виртуальную. И на последней стадии - отпочкование виртуальной реальности от обычной, можно увидеть, как люди, проживают свою жизнь исключительно в виртуальной реальности, не обращая внимание на реальную жизнь. Социальные сети приобретают свойства, отличные от свойств реальной жизни, они находятся в своей реальности, где жизнь течет по своим правилам, куда уходит много людей, но не все возвращаются. Там у них свои истины и законы, а что есть симулякр, как ни истина.

Баев А.А.
ПРОБЛЕМЫ КУЛЬТУРНОЙ ПОЛИТИКИ РОССИИ

Баев А.А.
Научный руководитель:
доктор философских наук,
профессор Трофимова Р. П.
Финансовый Университет
при Правительстве Российской Федерации

Последние десятилетия стали периодом серьезных испытаний для всех сфер жизни нашей станы. Фундаментальные сдвиги, которые связаны с распадом СССР, необходимость выбора нового социально-экономического и политического курса развития, существенно поменяли ход истории. Их воздействие чувствуется до сих пор и внутри страны, и за ее пределами. Следует отметить, что на смену «старому порядку» пока еще не пришел новый. Страна

находится в состоянии «переходного периода», и в данный момент никто не знает, сколько он продлится и когда завершится[415].

Необходимо, чтобы сформировался новый комплекс ценностей, который был бы адекватен глубине и характеру перемен, которые происходят. Ценностей, которые смогли бы сгладить социальное напряжение и обеспечили интеграцию различных территориальных и социальных групп как граждан единого государства. Однако полноценному формированию такого комплекса мешает целый спектр проблем.

Одной из основных проблем в нашей стране является то, что практически отсутствует выверенная, научно обоснованная культурная политика. С одной стороны декларированы свобода личности и приоритет духа, с другой, практической, это не реализуются. Причиной является то, что не обеспечены ее экономическая и юридическая стороны.

В период начала реформ было заявлено об интеграции России в мировое культурное пространство, однако данная концепция стала непосильной ношей не только для ряда политиков, но и для ряда членов общества.

Причем довольно активно выдвигалась мысль о том, что необходимо искать спасение в общенациональной идее. Такая постановка вопроса вызвала резкую реакцию многих и, в частности, академика Д.С. Лихачева: «Общенациональная идея в качестве панацеи от всех бед – это не просто глупость, это крайне опасная глупость... жизнь по национальной идее неизбежно приведет сначала к ограничениям, а потом возникнет нетерпимость. Нетерпимость обязательно приведет к террору. Единомыслие – это искусственность. Естественно – многомыслие, многоидейность» И далее: «Наше будущее – в открытости миру и просвещенности».

Культурная политика - это наша объективная реальность, которая сначала проектируется и внедряется, функционирует, а затем определенным образом оказывает влияние на развитие культуры любой страны в любой конкретный период времени.

На современном этапе перед интеллигенцией и властью стоит исторический выбор между продолжением политики разрушения остатков прежних структур культуры ради строительства утопии «царства рынка» и возрождением ядра культуры, пусть с новыми оболочками.

Еще одной непосредственной угрозой является усугубляющийся раскол в ценностях между «сильным» меньшинством (элитой) и большинством народа. Причем элита в ценностном и культурном плане агрессивна и маргинальна в отношении большинства.

Наш культурный кризис также полезно рассмотреть в контексте понятия «культурно-исторический тип». Предпоследним «культурно-историческим типом» был так называемый «Советский человек». Однако в процессе урбанизации и послевоенной модернизации вперед стал вырываться такой культурно-исторический тип, как мещанство, превалирующий сегодня. По суть философия мещанства основывается на «самодержавии собственности», однако не буржуазной, без протестантской этики. Мещанин предстает антиподом прогресса, творчества, высокой культуры. Ему также не присуще любое активное действие, которое вдохновляется идеалами. Такая культурная общность, которая стала господствовать в России, не обладает системой ценностей и творческим потенциалом, которые необходимы для того, чтобы «держать» страну, не говоря уже о сплочении общества для ее модернизации и развития.

Этот тип значительно замедляет, если вообще не сводит на нет, развитие нашей страны. С ним необходимо бороться, однако сделать это довольно трудно в силу ряда моментов. Во-первых, большое число представителей данного типа «сидит во власти», что значительно усложняет противодействие этой «заразе» в силу совпадения субъекта (людей, которые должны бороться с этим) и объекта (тех самых «мещанинов»). Во-вторых, данная философия имеет абстрактную форму. Она нигде четно не выделена, нигде не описана и уж тем более

[415] **Исследование выполнено в рамках проекта проведения научных исследований РГНФ («Международные аспекты культурной политики России в постсоветский период»), проект № 15-23-21002.**

никак не преследуется по закону. В-третьих, данную идеологию очень трудно распознать. Она имеет скрытый характер, несет вред преимущественно в долгосрочной перспективе, влечет скорее косвенные, чем прямые последствия.

Таким образом, борьба с данной философской и идеологической жизненной позицией в силу её закоренелости и углубленности в нашем обществе может осуществляться только людьми «нового поколения». Это люди с иными ценностями и моральными принципами, чем сегодня, для которых будет чужд паразитизм, эгоизм и безразличие к будущему страны, присущее для такого культурно-исторического типа, как «Мещанство»

В заключение хочу отметить, что в ближайшие 10–15 лет Россия предстанет перед лицом таких угроз, которые зародились в процессе реформ, а в зрелой форме будут реализовываться тогда, когда поколение советских людей с их ценностями, знаниями и навыками уже уйдет с арены. Преодолевать эти угрозы должны будут люди другого культурно-исторического типа. Но какого? И этот вопрос пока открыт.

В связи с этим дальнейшая реализация Основ государственной культурной политики является исключительно необходимым и важным шагом на пути преодоления культурного кризиса как одного из главных препятствий консолидации нации и общества, восстановления статуса России как цивилизации, коррекции политики в сфере науки и образования.

Бобошина В.Н., Новожилова Е.А.
ФИЛОСОФСКИЕ АСПЕКТЫ ПОНИМАНИЯ МИРОВОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОРЯДКА (БОГАТЫЕ И БЕДНЫЕ СТРАНЫ)

Бобошина В.Н., Новожилова Е.А.
Научный руководитель: кандидат философских наук,
доцент Сокуренко Е.Г.
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

В июне 2012 г. в городе Рио-де-Жанейро в Бразилии состоялась Конференция ООН по устойчивому развитию, главной темой обсуждения которой были глобальные проблемы современности. Также известная под названием «Рио+20» эта конференция проводилась в связи с 20-летием Конференции ООН по окружающей среде. В Конференции «Рио+20» участвовали представители более 150 стран, в том числе около 100 глав государств. Делегацию из России на данной конференции возглавлял Председатель Правительства Российской Федерации Д.А. Медведев. Главным итогом Конференции стало принятие Декларации «The future we want», которая определила стратегические векторы развития человечества на обозримую перспективу. Большое значение в Декларации уделяется проблеме искоренения бедности. В тексте документа подчеркивается, что «Искоренение нищеты является величайшей глобальной задачей современности и необходимой предпосылкой развития. В этой связи мы заявляем о нашей решимости в срочном порядке избавить человечество от нищеты и голода».[416]

Однако, разрыв между богатыми и бедными на нашей планете в настоящее время достиг рекордной величины и продолжает расти. Несмотря на триллионы долларов, израсходованные ООН на помощь в развитии бедных стран, ситуация во многих из них остается удручающей. Согласно докладу о мировом развитии, подготовленном для ООН и Всемирного Банка в 2005 году, половина населения Земли имеет доход менее 2 долларов в день. Человечество вынуждено платить огромную цену за бедность. Гражданские войны и конфликты вследствие

[416] Будущее, которого мы хотим [Электронный ресурс]: Итоговый документ конференции ООН по устойчивому развитию «Рио+20» от 22.06.2012. № A/CONF.216/L.1. URL: https://rio20.un.org/sites/rio20.un.org/files/a-conf.216-l-1_russian.pdf

нехватки ресурсов, глобальная проблема терроризма – все это причиняет людям боль и страдание.

В нашей стране ситуация также остается непростой. В заключительном докладе в качестве уполномоченного по правам человека в РФ Э.А. Памфилова отмечает следующий факт: в 2015 году значительно увеличился разрыв в доходах между богатыми и бедными в стране. Эта проблема является одной из значимых внутренних угроз для государства. По данным Министерства труда РФ число россиян с доходами ниже прожиточного минимума за последний год увеличилось на 3 миллиона человек и составило 19 миллионов.

Как известно, проблема богатства и бедности – одна из вечных проблем.

Еще Платон в своём труде «Государство» писал, что накопление богатства является пороком, ведущим к социальным конфликтам. По его мнению, наличие в обществе богатых и бедных разрушает общественные связи, порождая внутри него антагонизм. «В городе, где есть богатство и бедность, всегда налицо два взаимо враждебных города: один – город богатых, другой – город бедных, и оба они, живя в одном месте, злоумышляют друг против друга. Такие города кажутся великими, а на самом деле они совершенно неустойчивы».[417] Стоит заметить, что данное высказывание является очень актуальным и в наше время.

Адам Смит считал, что богатство и бедность являются относительными понятиями. В первой главе работы «Исследования о природе и причинах богатства народов»[418] он рассуждал о том, что глубокое разделение труда, применение техники и знаний приведут к тому, что рынок будет способен обеспечить даже низшим слоям общества достойный уровень благосостояния.

Карл Маркс в отличие от Адама Смита полагал иначе и в своем труде «Нищета философии» писал о том, что «по мере развития индустриального капитализма будет расти богатство немногих и распространяться бедность большинства остальных. Прогресс в техническом вооружении производства приведет к безработице, к формированию нищего избыточного населения»[419]

Однако, и в эпоху современного потребительского общества проблема бедности не исчезла. Даже в самых развитых странах сохраняются классические бедняки, живущие в основном на социальные пособия.

Разрыв между богатыми и бедными слоями населения внутри отдельных стран дополняется разрывом между странами. Развитие капитализма послужило причиной роста неравенства между богатыми и бедными странами. Необходимо уточнить, что большинство богатейших государств – это страны, где впервые появился капитализм, а история беднейших стран – это долгая история колониализма и империализма. Такие страны как США, Япония, Германия и Франция располагают доходом на душу населения от 20 до 100 раз большим, чем страны, такие как Эфиопия, Боливия и Афганистан.

В теории свободная торговля должна была сократить разницу между доходами жителей богатых и бедных стран. Предполагалось, что, если Человечество не будет вмешиваться в действие рыночного механизма, в мире воцарятся экономическая гармония и прогресс.[420] Однако на практике мы можем наблюдать обратный процесс: существенный разрыв между богатыми и бедными странами.

В основе капиталистической «морали» лежит мысль о том, что только материальная выгода является единственной движущей силой развития Человечества. Для многих постоянный рост прибыли стал единственным критерием успеха. Появился новый капиталистический смысл жизни - «Обогащение любой ценой», связанный, к примеру, с философией прагматизма.

---

[417] Платон. Государство / пер. с древнегреч. А.Н. Егунова. – 2-е изд

[418] Смит А. Исследования о природе и причинах богатства народов. М., 1962.

[419] Маркс К. Нищета философии. 2-е изд. М., 1987.

[420] Райнерт Э. Как богатые страны стали богатыми, и почему бедные страны остаются бедными. - Издательский дом Государственного университета - Высшей школы экономики, М., 2011

Идеология «свободного рынка» разрушает основы морали в разных сферах жизни общества и порождает беспринципность, коррупцию и недобросовестность среди многих людей.[421] В современном мире происходит массовых отток капитала и инвестиций в страны с дешевой рабочей силой, а благотворительность все больше превращается в бизнес или способ ухода от налогов.

Отсутствие нравственных ориентиров при функционировании "свободного рынка" приводит к разрушительным последствиям. Неравенство в обществе принимается как необходимая и правомерная норма. Это касается не только бедных и богатых людей в отдельных государствах, также эта проблема остро стоит в отношениях бедных и богатых стран. Избыточный спрос на кредитование провоцирует жизнь в долг. Непрерывный рост частных и государственных долгов развитых стран приводит к тому, что значительная часть материальных благ достается им фактически бесплатно. Вместо рационального и справедливого распределения и потребления происходит неразумное расточительство природных ресурсов и результатов труда людей ради интересов богатого меньшинства.

Очевидно, что на антигуманных принципах "свободного рынка" мировая экономика и все Человечество дальше успешно развиваться не смогут. В погоне за деньгами исчезают общечеловеческие критерии Добра и Зла.

Для разрешения данной проблемы необходимо осуществление системы мер, направленных на обеспечение динамичного социально-экономического и научно-технического развития бедных стран, а также формирование нового мирового порядка, который гарантировал бы реальную помощь развивающимся странам.

К сожалению, в обозримой перспективе добиться существенного сглаживания уровней благосостояния жителей богатых и бедных стран не представляется возможным. Однако, данная проблема всё больше набирает популярность в мировом сообществе. Решением глобальной проблемы бедности страны занимаются согласованно, не только на национальном уровне, но и на уровне ООН и других международных организаций.

Гудкова В.С.
ПАТРИОТИЗМ КАК НАЦИОНАЛЬНАЯ ИДЕЯ РОССИИ

Гудкова В.С.
Научный руководитель:
кандидат философских наук,
доцент Чернышова Л.И.
Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации

«Патриотизм есть любовь ко благу и славе Отечества и желание способствовать им во всех отношениях»
Н.М. Карамзин

Новизна и актуальность патриотизма как научной и философской проблемы в современных условиях обусловлены существенными изменениями в общественной жизни России. За последние два десятилетия принципиально быстро изменился политико-экономический и социокультурный облик российского общества. Традиционные духовные ценности в общественном сознании вытесняются чуждыми российской духовности меркантилизмом и индивидуализмом. Это, в частности, приводит к тому, что понятие Родины либо девальвируется, либо теряет свое сущностное традиционно-культурологическое содержание. В настоящее время российский патриотизм носит неустойчивый, аморфный, неопределенный характер, соответствующий не стабилизировавшимся общественным

[421] Челищев Н.Ф. Экономика и мораль. – Электронный журнал «Самиздат» // URL: www.samlib.ru

реалиям. Образовалась ситуация, когда требуются огромные усилия по поиску реального понимания феномена «Родина», а значит, и наполнения понятия «патриотизм» соответствующим современности содержанием.[422]

Для сохранения единства российского народа необходимо приложить усилия для защиты исторической памяти и чувства патриотизма в России.

Прежде чем начать рассуждение о роли патриотизма в обществе, необходимо привести этимологию данного слова. Слово «патриот» впервые появилось у Петра I.[423] Слово «патриотизм» происходит от англ. patriotism «патриотизм» (с 1726 г.), из patriot (с добавлением -ism), далее из patriōta, из др.-греч. πατριώτης «земляк, соотечественник», далее от πατήρ «отец». Патриотизм заимствован от французского Patriotisme.[424]

Так что же такое патриотизм? Итак, существует множество определений патриотизма: любовь в Отчизне, Родине; готовность служить Родине; стремление своими действиями служить Отечеству, нравственный и политический принцип; социальное чувство единства со своим народом; готовность и способность гражданина к активным действиям во имя блага Отечества и т.д. В словаре Даля можно найти следующее определение патриота: «любитель отечества, ревнитель о благе его, отчизнолюб, отечественник или отчизник».[425] Стоит также отметить, что патриотизм не включает в себя агрессию или неприязнь к другим народам и народностям.

Хотелось бы также пояснить, что в разные исторические этапы патриотизм по-разному воспринимался в сознании людей. Так, например, существует понятие «советский патриотизм». В своей работе «Советский патриотизм - великая сила в борьбе за коммунизм» Н. И. Губанов писал: «Проникнутый идеями интернационализма, советский патриотизм закалялся и закаляется в непримиримой борьбе с буржуазно-националистическими и космополитическими пережитками, в какой бы форме они ни выступали»[426]. В советский период была разработана стройная система патриотического воспитания, адекватная тому историческому периоду. Определение современного патриотизма является достаточно дискуссионной темой, т.к. встает вопрос о том, стоит ли говорить об общероссийском патриотизме или необходимо выделить местный или национальный патриотизм.

Начиная с 2012 года, тема патриотизма в России стала ведущим мотивом политического дискурса. В своем ежегодном послании Федеральному собранию РФ президент В. В. Путин заявил, что «консолидирующую базу [российской] политики» он видит именно в патриотизме. По мнению Ирины Яровой, председателя комитета Госдумы по безопасности и противодействию коррупции и координатора Патриотической платформы «Единой России», послание президента было «пронизано национальной идеей патриотизма». «Патриотизм действия – наша общая национальная идея», – заявила депутат.[427]

Возникает вопрос: как связано государство с патриотизмом? Должно ли оно определять границы проявления патриотизма? Или это дело каждого? С точки зрения русского философа И. Ильина, патриотизм - это состояние духа, что уже априори подразумевает, что человек сам должен к этому состоянию прийти свободно и через личный духовный опыт, а не из-за «указа

---

[422] Лузик Николай Павлович. Патриотизм как социокультурный феномен : дис. ... канд. филос. наук : 09.00.13 СПб., 2007
Патриотизм как социо-культурный феномен
dslib.net›religio-vedenie/patriotizm…kulturnyj…

[423] Патриот - Этимологический словарь Фасмера...enc-dic.com› Словарь Фасмера›Patriot-9631

[424] патриотизм — Викисловарь ru. wiktionary.org›wiki/патриотизм

[425] slovardalja.net› Толковый словарь Даля онлайн› Патриот

[5] Н. И. Губанов. "Советский патриотизм - великая сила в борьбе за коммунизм"
Издательство "Знание", Москва, 1955 г.
Советский патриотизм - великая сила в борьбе...
biografia.ru›arhiv/sovpat02.html

[427] Ирина Яровая: Послание пронизано национальной идеей...
komitet2-16.km.duma.gov.ru›site.xp/…

сверху». Ведь мало проживать на определенной территории, а юридически считаться гражданином, важнее всего, найти свою Родину, а результат поиска обнаруживается только через самопознание и добровольное избрание, т.е. самостоятельно и самобытно.

С моей точки зрения, государство должно фокусировать внимание населения не на негативных фактах, а на позитивных, ведь «Любить родину значит любить нечто такое, что на самом деле заслуживает любви»,[428] и это правильно.

Так, например, победа на зимних Олимпийских играх в Сочи вызвала резкий подъем патриотических чувств у 81% россиян, а воссоединение Крыма – у 88% населения. Государству необходимо проводить активную политику в социальной сфере для создания необходимых условий жизни населения, именно этот факт способен привести к долгосрочному росту позитивных эмоций у населения по отношению к государству. Роль государства: создавать условия для формирования патриотического сознания и пресекать разрушительные тенденции.

Так что же такое патриотизм? Я больше согласна с тем определением, которое дает святитель Филарет: «Наша любовь к Отечеству должна простираться до готовности положить за него жизнь свою».[429] Это он подтверждает словами Евангелия: «Нет больше той любви, как если кто положит душу свою за друзей своих» (Ин. 15,13).

Что же касается роли государства в определении патриотизма, то для россиян (84%) патриотизм означает «глубоко личное чувство». При этом, по мнению опрошенных, каждый человек сам должен определять, что патриотично, а что нет. Только 9% опрошенных считают, что определение патриотизма находится в руках государства. Несмотря на активную пропаганду антироссийских настроений иностранными СМИ, дух патриотизма силен в России, и доказательством этого можно считать народное шествие в день Победы «Бессмертного полка», в которой только в Москве в 2015 году приняло участие более полмиллиона человек. Это шествие наглядно продемонстрировало патриотические чувства людей разных национальностей, у которых общая историческая память и общее будущее. А. Проханов сумел передать атмосферу народного шествия, посвященного памяти тех людей, которые спасли наше Отечество: «Потрясла мистерия, имя которой — «Бессмертный полк». Миллион людей, идущих вал за валом с лицами, то мокрыми от слез, то восторженными и восхищенными. Любящие, верящие, соединенные друг с другом не корыстью, не земной заботой, а грандиозным религиозным порывом».[430] Никто не заставлял людей выходить на шествие «Бессмертного полка», они сами пришли по зову сердца почтить память всех тех, кто добывал Победу.

Патриотизм – это глубоко личное чувство, не поддающееся системному регулированию сверху. Это также доказывает следующий подход к определению патриотизма: «любовь к духу, который их (людей) создал, выработал, выстрадал или наложил на них свою печать. Важно не «внешнее», само по себе, а «внутреннее», не видимость, а сокровенная и явленная сущность»[431]. «Родина есть нечто от Духа Божия», и только определение патриотизма как личного внутреннего чувства каждого отдельного человека, выражающегося в любви к Родине, в готовности к активным действиям ради нее, в готовности пожертвовать своей жизнью на благо Отчизны, в уважении и гордости своих сограждан, можно считать близким к национальному пониманию российского патриотизма.

---

[428] И. А. Ильин. О сущности правосознания
magister.msk.ru›library/philos/ilyin/ilyin07.htm

[429] Библиотека / Христианский патриотизм в учении Церкви...
blagogon.ru›biblio/712/

[430] А.Проханов: Как потрясает сознание мистерия, имя...politikus.ru›Статьи›…-misteriya-imya-kotoroy…

[431] И.А. Ильин. О Родине. 2. ОБРЕТЕНИЕ РОДИНЫ - Антология..rys-arhipelag.ucoz.ru›…ia_ilin_o_rodine…obretenie…

Дыкина Т.В., Подлеснова Е.В.
ФИЛОСОФИЯ НАЛОГОВ И МЕТОДОЛОГИЯ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ

Дыкина Т.В., Подлеснова Е.В.
Научный руководитель:
кандидат философских наук, доцент
Сокуренко Е.Г.
Финансовый университет при Правительстве РФ

Понятие «налог» уходит своими корнями в глубь веков. В нем заключен не только экономический, но и философский смысл.

Профессор кафедры «Налоги и налогообложение» нашего университета Пинская М.Р. в своей монографии «Теория и история налогообложения» дает следующее понятие налога: «Налог – это философская и экономическая категория и одновременно конкретная форма правовых взаимоотношений, закрепляемых в законодательном порядке при наполнении доходами казны государства». Так как с философской точки зрения налог – это общественно необходимое явление, значит, он общественное благо.

В разные времена философы по-разному трактовали понятие налог. По мнению древнекитайского философа и последователя Конфуция Сюнь-Цзы (313–238 гг. до н. э.): «Взимание непомерных налогов – это путь, вызывающий разбой, обогащение врага, приводящий к гибели государства». В свою очередь, философ средних веков и идеолог католицизма Фома Аквинский (1225 или 1226–1274г.г.) говорил: «Будет справедливо, если подданные оплатят то, чем обеспечивается их собственное благополучие».

Если обратиться к теории понимания налогов, то первопричиной их существования является необходимость объединить усилия и богатство человеческого сообщества для противостояния:

- природным условиям;
- неприятелям извне;

а также

- для совместного строительства;
- содержания нетрудоспособных;
- обеспечения многих других общественных нужд.

Восприятие необходимости существования налогов позволило классикам экономической мысли более 300 лет назад сформировать фундаментальные теории налогообложения, из которых основные:

1. Теория обмена. Она берет свое начало в средние века. В соответствии с ней налог – это цена за услуги государства. Она характеризуется возмездным характером налогообложения, т. е. через налог граждане как бы покупают у государства услуги по поддержанию правопорядка, здравоохранению и др. Как говорил приверженец этой теории, французский философ, писатель, историк, представитель французского Просвещения Вольтер (1694–1778): «Уплачивать налог означает отдавать часть своего имущества, чтобы сохранить остальное».

2. Теория общественного договора. Она берет свое начало в XVII веке. В соответствии с ней налоги – это не отношения подчинения налогоплательщиков и власти, а система контрактов между ними. Основатель этой теории Томас Гоббс (1588-1679) утверждал: «Налоги являются ценой, которой покупается общественный мир. Государство прекращает войну всех против всех, и налоги являются ценой, которой покупается общественный мир».

3. Теория наслаждения. Она берет свое начало в первой половине XIX в. В соответствии с ней налог есть цена, уплачиваемая гражданином за полученное им от общества наслаждение. Основатель этой теории швейцарский экономист и историк Ж. Сисмонд де Сисмонди писал: «Налог есть жертва, но в то же время и благо, если услуги государства приносят нам больше наслаждений, чем сколько отнимает у нас жертва, ценою которой мы их получаем. Поэтому

надо отказаться от наслаждения, если оно дорого, если покупка его захватывает необходимое».

4. Теория налога как страховой премии также берет свое начало в первой половине XIX в. Ее основатели Адольф Тьер, Эмиль де Жирарден, Джон Мак—Куллох рассматривают налоги в качестве платежа на случай возникновения какого-либо риска. В таком аспекте налогоплательщик как коммерсант в зависимости от доходов страхует свою собственность от войны, стихийного бедствия, пожара и т. д. Или, согласно иному подходу к этой теории, налогоплательщик выступает как член страхового общества и должен уплачивать страховой взнос пропорционально своему доходу и имуществу.

Джон Мак-Куллох (1789–1864) писал: «Рост налогов имеет такое же сильное влияние на нацию, как на частного человека увеличение его семьи или его необходимых издержек. Постоянно возрастающее давление налогов во время войны, начиная с 1793 года, ощущавшееся всеми классами, дало стимул прилежанию, предприимчивости и изобретательности и возбудило дух экономики, который мы напрасно пытались бы развить менее сильными средствами. Если бы налоги были менее тягостны, они не имели бы такого эффекта».

5. Классическая теория налогов возникла во второй половине XVIII — первой половине XIX в. Ее основатели А. Смит и Д. Рикардо рассматривают налоги как один из видов государственных доходов, которые должны покрывать «расходы на общественную оборону и на поддержание достоинства верховной власти». При этом какая-либо другая роль (например, регулирования экономики) налогам не отводится, а пошлины и сборы не рассматриваются в качестве налогов. Основатели классической теории писали:

- «Налог, изгоняющий из страны капиталы, неизбежно погубит все источники дохода. Налоги для того, кто их выплачивает, – признак не рабства, а свободы», − Адам Смит (1723–1790);
- «Самым лучшим налогом является наименьший налог», - Давид Рикардо (1772-1823).

Нельзя не отметить большой интерес в отношении налогов в России. В приведенных ниже цитатах легко прослеживается, чьи интересы (налогоплательщика или государства) отстаивают экономисты:

- Основоположник финансовой науки в России Николай Иванович Тургенев (1789–1871) писал: «Дело не только в том, чтобы правительство получало сколько возможно более дохода, но в том, чтобы доход сей был сколь возможно менее обременительным для народа».
- В свою очередь, известный русский государственный деятель, министр финансов, председатель Совета министров Сергей Юльевич Витте (1849–1915) утверждал: «Налоги есть принудительные сборы (пожертвования) с дохода и имущества подданных, взимаемые в силу верховных прав государства ради осуществления высших целей государственного общежития».

Рассматривая налоговую систему любого государства, тем более такого самобытного, как Россия, нельзя ограничиваться строго определенными временными рамками. Введение новых налогов в России связано с событиями, многие их которых носили эпохальный характер и оказали влияние не только на российскую, но и на мировую историю.

Как известно, в истории России существовали довольно специфические налоги:

1. Налог на бороду был введен Петром I. Им был учрежден специальный «бородовой знак», который представлял собой металлический жетон, который выдавался после уплаты особой пошлины за право носить бороду. На жетоне были выбиты две надписи: на одной стороне – «Деньги взяты», на другой – «Борода – лишняя тягота». Пошлина была настолько велика, что желающим сохранить свою бороду приходилось сильно раскошелиться. Этот налог был отменен только в 1722 году.

2. Налог на цвет глаз существовал в Башкирии в XVIII веке. Чем темнее были глаза у их обладателя, тем меньше он платил налога. По существовавшим тогда понятиям исконный житель Башкирии, чьи родители были также коренными башкирами, несомненно, должен был обладать исключительно черным цветом глаз. Поэтому и самыми «низкооблагаемыми»

глазами были глаза черного цвета. Плата за них составляла 2 алтына. За серые глаза приходилось отдавать уже 7 алтын. За зеленые и голубые – по 10 и 13 алтын соответственно. Труднее всех жилось в Башкирии альбиносам. Так башкиры боролись за чистоту браков.

3. Налог на бани также был введен по Указу Петра I от 1704 года. Думные люди и первостатейные купцы должны были платить с домашних бань по 3 рубля, простые дворяне, купцы и всякие разночинцы – по 1 рублю, крестьяне – по 15 копеек. Как говорилось в те времена: «Или плати – или не мойся».

4. Не обошли налоги и появившийся в начале XX века новый вид искусства – кино. Первая русская полнометражная кинокартина «Оборона Севастополя» (1911) имела оглушительный успех не только у простых зрителей, но и у высочайших особ императорского дома, и, видимо, это подвигло российского императора Николая II на немедленное обложение кино налогом.

5. Налог на холостяков был введен 21 ноября 1941 года Указом Президиума Верховного Совета СССР с целью мобилизации дополнительных средств для оказания помощи многодетным матерям от одиноких и малосемейных граждан. По словам Н. Хрущева: «Это правильный, хороший закон, он приносит пользу нашему государству, содействует росту населения страны». Несмотря на его временный характер, вызванный сугубо демографическими проблемами СССР в послевоенный период, этот налог просуществовал вплоть до начала 90-х годов.

Как мы видим, налоговая система нашего государства постоянно подвергается изменениям, на это влияют множество экономических и политических факторов. Так недавно были введены торговый сбор и налог на имущество физических лиц.

Озтюрк Д.М.

КУЛЬТУРНО-ИДЕОЛОГИЧЕСКАЯ ГЛОБАЛИЗАЦИЯ В СОВРЕМЕННОМ МИРЕ: РОЛЬ РОССИИ

Озтюрк Д.М.
Научный руководитель:
доктор философских наук, профессор Деникина З.Д.
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

В настоящий момент исторический процесс осуществляется в рамках глобализации как парадигмы развития практически всех сфер общественной жизни.

В широком смысле слова глобализация может быть охарактеризована как наука о сложных масштабных проблемах, каждая из которых затрагивает одновременно конкретных людей и человечество в целом. Проблемы, которые возникают и решаются в рамках глобализации по своему характеру являются сложными, что проистекает из их интегрированности. Такое состояние проблем логично укладывается в рамки системы их постановки – постнеклассической картины мира, науки и философии в частности[432].

Скачок глобализации был осуществлён в конце XX-го века, хотя предпосылки для него закладывались еще с середины столетия[433]. С философской точки зрения, глобализация как этап исторического процесса имеет ряд существенных особенностей[434]:

1. Сравнивая его с доглобалистской эпохой, в глобальной парадигме изменен такой важный аспект любой системы как характер противостояния. Противостояние в рамках глобализации

[432] Степин, В.С. От классической к постнеклассической науке: изменение оснований и ценностных ориентаций [Текст] / В.С. Степин // Ценностные аспекты развития науки. - М., 1990. - С.160-166.

[433] Современные международные отношения, под. ред. А.В. Торкунова. — М.: «Российская политическая энциклопедия» (РОССПЭН), 1999. — 584 с.

[434] К. Эндре, Журнал: Век глобализации. Выпуск №2(6)/2010

является историческим – относящимся к предшествовавшему этапу развития, что обусловлено всеобъемлющим характером глобализации, а значит невозможно деление ее на строго антагонистические подсистемы.

2. Однако всеобъемлющий характер вовсе не означает системную однородность – напротив, благодаря сложности, единству и открытости в рамках такой системы заложена основа для многообразия. Конкуренция идей по-прежнему происходит, но уже в рамках одной открытой системы, в которой рыночный механизм – это тотальный принцип определения наиболее эффективных акторов.

3. Из принципиальной открытости системы проистекает принцип равенства (всеобщего доступа). Таким образом, глобализация в определённой степени демократична к ее акторам.

Исходя из этого можно сделать вывод, что в на современном этапе исторического процесса все субъекты действуют в рамках глобальной парадигмы. Единство логики развития, однако, является основой не для однородности, а для многообразия и конкуренции, осуществляемой в рамках логики развития.

Любое современное государственное образование является участником протекающих в мире глобальных процессов, и Россия в данном случае – не исключение. То есть, в нынешних обстоятельствах перед нашей страной не стоит вопрос о принятии парадигмы развития.

Вследствие неоднородности участников глобальных процессов на межгосударственном уровне, уместно будет деление их участников на субъекты и предметы. Субъекты оказывают решающее воздействие на предметы, что означает приоритет их целей над целями и интересами объектов.

Принятие всеобщей глобальной парадигмы развития не всегда должно означать отказ от уникальности и особенностей. Это возможно вследствие наличия единой, но, при этом, открытой системы, в которой происходит отбор наиболее конкурентных идей решения глобальных проблем и развития мира в целом.

В подобной ситуации целью России является становление в качестве именно субъекта глобальных процессов. Невозможно не принимать парадигму развития современного мира – это может привести к маргинализации и отсутствию легитимных (в рамках системы) вариантов развития. Вместо этого необходимо формирование эффективных современных институтов, которые могли бы воспроизводить конкурентные идеи в каждой сфере общественной жизни.

Действительно, если обратиться к русской философии, то следует отметить, что ей отнюдь не чужд подобный подход. Так, например, в русской философии крайне важное место занимает принцип соборности[435], которая изначально понимался как единение русского народа вокруг Церкви, в дальнейшем стал ключевым фактором в решении общественных проблем во всех сферах жизни общества.

Такой подход выглядит весьма актуальным в условиях современного мира. Наиболее наглядным примером в данном случае являются нынешние проблемы международный отношений, такие как международный терроризм, отношения Север-Юг, проблемы экологии и т.д[436]. Сложности, являющиеся следствием глобальности системы, очевидно, не могут быть решены на уровне национальных государств, необходимо тесное взаимодействие всех членов мирового сообщества. Поскольку данный принцип весьма глубоко укоренен в философии России, то наша страна могла бы быть одним из лидеров в рамках потенциального сотрудничества, предоставляя свое понимание существующих трудностей и видение возможных решений.

Принцип соборности, который может найти свое отражение и в экономической сфере, в частности, в схемах государственно-частного партнерства (ГЧП), что может помочь в преодолении нынешнего экономического спада. Такие схемы обладают гораздо большей

[435] Хоружий С. С. Хомяков и принцип соборности // Хоружий С. С. После перерыва. Пути русской философии. СПб.: Алетейя, 1994. 548 с.

[436] Нижников С. А. Глобальные проблемы современности / Философия: курс лекций. М., 2014.

эффективностью в кризисных условиях, нежели просто частные инвестиции, которые весьма рискованны в условиях высокой экономической неопределенности, что будет иметь лишь краткосрочный эффект, не создавая устойчивой платформы для развития хозяйственной системы. Схемы государственно-частного партнерства же позволят привлечь частные инвестиции, которые гарантированы государством, и, при этом, позволит сохранить спецификацию прав собственности. Таким образом, совместное решение задач и проблем, заложенное в принципе русской философии, может быть актуально и для нынешних попыток найти выход из глубокого экономического кризиса[437].

Говоря о русской философии, стоит отметить, что помимо вышеприведённых заслуг и достоинств, у нее есть свои существенные недостатки, одним из которых является ее несистематичность. Это, во многом, произрастает из особенностей исторического пути и исторического развития России, в котором не культивировалось отношение к стандарту (закону, норме) как к высшей ценности.[438] Напротив, важную роль в русской философии играл интуитивизм, в котором жесткие стандарты, нормы и законы уступают место опыту живого чувства реальности.

Данная особенность России и ее философии имеет очевидные недостатки, связанные с низкой способностью соблюдать строгие стандарты. Примером этой особенности в экономике являются низкая конкурентоспособность в секторах массового производства продукции[439]. Вместе с тем, эту особенность нельзя назвать строго отрицательной. России всегда удавалось создание уникальной и мелкосерийной продукции, инноваций в тех сферах экономики, где строгий нормативизм скорее бы препятствовал, нежели способствовал положительным результатам. Интуитивизм, широко распространенный в России играет весьма важную роль – например, в СССР не удалось конкурировать в автомобильной промышленности на мировом рынке, но ядерное оружие, спутник и др. изобретения были созданы. Таким образом, создание мелкосерийной уникальной продукции с высокой добавочной стоимостью может стать сферой российской специализации, по крайней мере, в ближайшее время.

Важной чертой русской философии является ее антропоцентризм[440], который весьма положительно сказался на качестве человеческого потенциала в нашей стране. Со времен появления современной науки в стране, Россия перманентно поставляла талантливых деятелях в разных сферах культуры, науки и др. Крайне важно использовать данный ресурс, особенно учитывая его высокую актуальность и важность в современной экономике.

В заключение данной работы следует отметить, что несмотря на всеобщность и глобальность современной парадигмы развития, в рамках нее существует платформа для разнообразных, наиболее жизнеспособные проектов, которые отбираются в рамках конкуренции. Для нашей страны это означает, что политика, осуществляемая в различных сферах общественной жизни должна строиться на принципах открытости и глобальной конкурентоспособности. Отражением такого подхода в русской философии может служить цитата одного из ее ярчайших представителей В.С. Соловьева: «…теперь пришло время не бегать от мира, а идти в мир, чтобы преобразовать его».

---

[437] Греф, Г. О. Проблемы и вопросы развития государственно-частного партнерства в России/ Г. О. Греф// Закон. –2008. – №2. – С. 3-5.

[438] Хоружий С. С. Хомяков и принцип соборности // Хоружий С. С. После перерыва. Пути русской философии. СПб.: Алетейя, 1994. 548 с.

[439] Аузан А.А., Harvard Business Review (URL : http://hbr-russia.ru/biznes-i-obshchestvo/fenomeny/a15967/)

[440] Зеньковский В. В. История русской философии. Т. 1. Часть 1. Л., 1991. С. 16

Скилкова Д.С., Михно А.
ВЛИЯНИЕ ЗАПАДА НА КУЛЬТУРУ РОССИЙСКОГО ОБЩЕСТВА

Скилкова Д.С., Михно А.
Научный руководитель:
доктор философских наук, профессор Чумаков А.Н.
Финансовый Университет
при Правительстве Российской Федерации

В период глобализации особенно наблюдается влияние западной культуры на культурное развитие России, на образ жизни россиян. Стоит отметить множество критики в адрес новшеств, привезенных нам с Запада: «Кола – это химия», «Макдональдс - зло». Однако число ресторанов быстрого питания с каждым годом растет, а знаменитый напиток теперь можно приобрести в любом ларьке[441]. Также, известная новогодняя реклама Кока-колы стала одной из самых любимых традиций россиян наряду с мандаринами, «Иронией судьбы» и салатом оливье. Русские люди уже смирились с приходом новшеств из зарубежья. Одной из причин такого явления стало то, что Россия является самой большой страной и важнейшей частью мирового сообщества, занимая огромную территорию евразийского континента. Отсюда и возникают вопросы как никогда актуальные в условиях современной глобализации и интернационализации: "Принадлежит ли культура России к западной? Или является самостоятельно развивающейся? Стоит ли перестать противиться влиянию Запада на развитие нашей страны и принять его?"

Сравнив два типа менталитета - русский и западный (на примере США), мы пришли к выводу, что это два абсолютно независимых, имеющие собственные этнонациональные особенности, не схожие друг с другом. Русскому человеку присущ примат общего над личным (соборность): важно мнение коллектива; в то время, как у американца превыше всего - индивидуализм, патриотизм: каждый считает свою страну самой лучшей, свою демократию - самой демократичной, свою профессию - самой особенной, а свою деловитость и предприимчивость исключительно важными чертами характера. В выборе между разумом и чувством русский человек выберет чувство, а западный - разум. Американский житель никогда не позволит себе взять деньги в долг, отдав предпочтение ссуду в банке, тем самым не затрагивая деловые чувства приятеля. Русский же человек будет искать везде и во всем выгоду, аргументируя необходимостью взаимопомощи. На Западе время - эквивалент денег, отсюда и мнение, что каждый должен заниматься своим делом. Мало кто из жителей Америки станет сутками лежать под неисправной машиной, в то время как для русского человека - это естественная необходимость - быть универсальным мастером на все руки.

Однако, рассмотрим некоторые аспекты современной жизни русского человека и докажем необратимое влияние западной культуры. Если проанализировать содержание основных торговых центров на территории России, напрашивается вывод, что одевается среднестатистический россиянин в западную одежду. Zara, Mango, Banana Republic, H&M – основные бренды русского потребителя. По сути, именитая испанская компания «Индитекс» монополизировали рынок одежды. Журнал The Village, в свою очередь, выделил самые успешные бренды одежды российского производства. Это – Blank Moscow, Sputnik 1985, Saint-P Apparel, Меч, HHX. Слышали ли мы об этих марках? Нет. Проблема в том, что данные марки в основном не выкупают места в торговых центрах, где одевается основная масса

[441] **Исследование выполнено в рамках проекта проведения научных исследований РГНФ («*Международные аспекты культурной политики России в постсоветский период*»), проект № 15-23-21002.**

населения, а имеют свои шоу-румы или же только интернет–магазины. Следовательно, не имеют возможности выйти на основного потребителя.

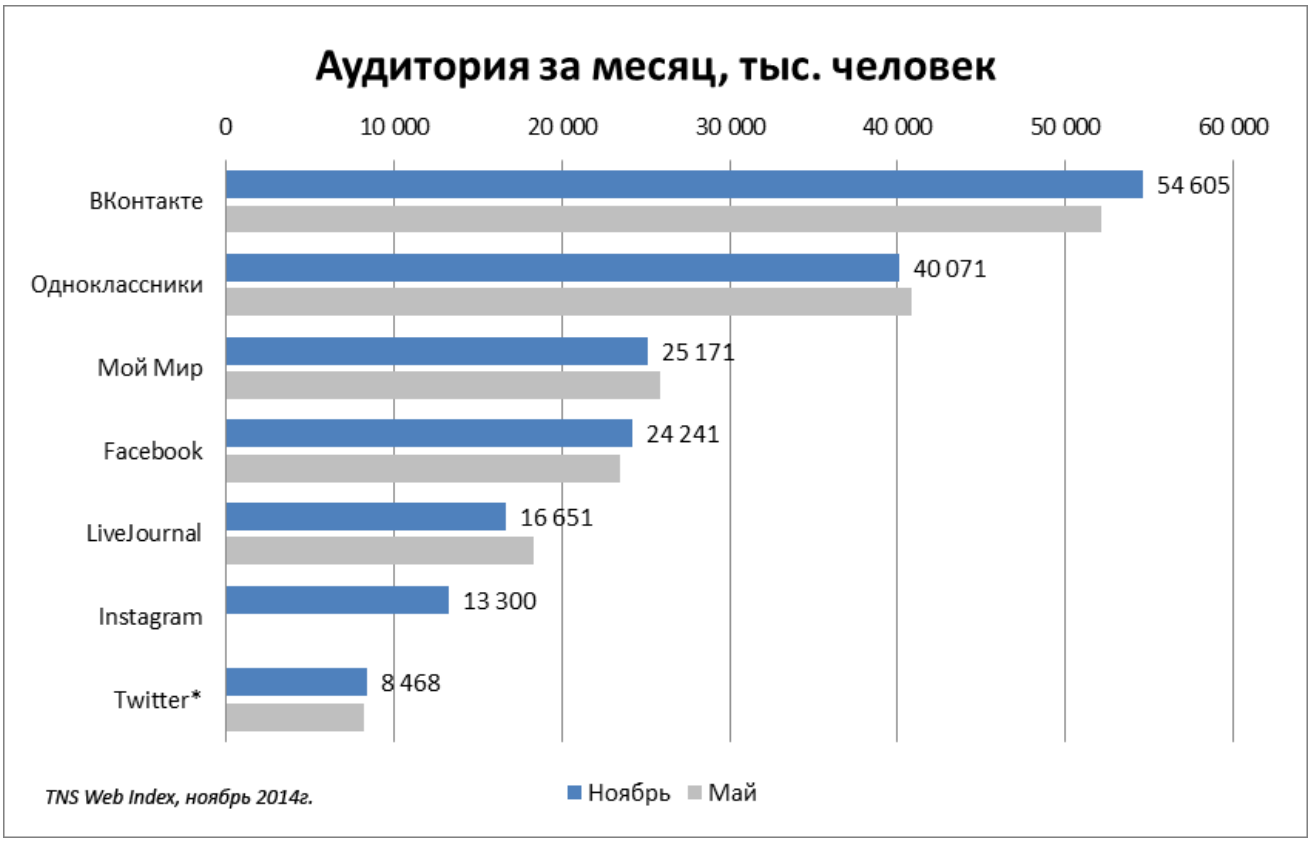
Задавшись вопросом о влиянии западного кино, мы пришли к выводу, что большинство фильмов, заинтересовавших русское население, являются плодом творения западной киноиндустрии. В таблице 1 приведен список ТОП-11 фильмов, по мнению русского населения. Как видно из рейтинга, наивысшее место из русских фильмов принадлежит кинокартине "Иван Васильевич меняет профессию" (лишь 11 место), тогда как первые 10 позиций занимают западные фильмы.

Как известно, 2016 год объявлен годом кино, а значит, в кинотеатрах должны преобладать отечественные кинокартины. Однако проанализировав список «Самых ожидаемых фильмов» в 2016 г., где из 88 картин присутствуют только 4 российских фильма: «Викинг» (75 позиция, 85% ожидания, 2532 голосовавших), «Время первых» (77 место, 84% ожидания, 1746 голосовавших), «Экипаж» (83 место, 79% ожидания, 2381 голосовавших) и «Защитники» (88 позиция, 60% ожидания, 2565 голосовавших), мы делаем вывод, что русская киноиндустрия пока что не смогла завоевать любовь соотечественников, в то время как западная успешно покорила россиян.

Другим примером резко возросшего взаимодействия культур в условиях глобализации является Интернет. Так, в 2004 Марк Цукерберг основал первую в мире социальную сеть Facebook. 720 миллионов человек — столько пользователей фиксируется сетью Facebook ежедневно. Такая популярность приложения и сделала в 23 года Марка Цукерберга самым молодым миллиардером планеты. В 2006 году, в свою очередь, Павлом Дуровым был создан аналог американской социальной сети – В контакте. По данным SimilarWeb, «В Контакте» является первым по популярности сайтом в России и на Украине, 6-м — в мире. По данным на 15 июля 2015, среднесуточная аудитория составляет 64 525 950 посетителей. В контакте стал русскоязычной версией facebook для России и стран СНГ. Это подтверждается данными из таблицы 2. Таблица 2. Рейтинг социальных сетей в России на момент ноября 2014г.

Также, стоит отметить роль и других социальных сетей, дошедших до нас с Запада. Instagram — бесплатное приложение для обмена фотографиями и видеозаписями с элементами социальной сети. Основана Кевином Систромом родом из Америки. Ежемесячная аудитория сети составила 10,6 млн человек. По уровню проникновения в Instagram лидируют Ленинградская область, Москва, Сахалинская и Московская области. А также, Twitter - социальная сеть для публичного обмена сообщениями при помощи веб-интерфейса, SMS, средств мгновенного обмена сообщениями или сторонних программ-клиентов для пользователей интернета любого возраста. Основана также в США. В апреле 2015 аудитория ресурса составила 7,4 млн человек, а число российских пользователей – 1,6 млн. человек.

Последний пример, на котором мы доказываем влияние Запада на развитие современной России, - это заимствование иностранных слов. Современный процесс интернационализации способствует расширению контактов, развитию взаимоотношений народов и государств. Эти процессы, в свою очередь, ведут к заимствованию слов из других языков. Однако начало заимствованию положено не в XXI веке и даже не в XX, а многим ранее, когда в русский язык приходили слова из германских языков и латыни (праславянский период); из финно-угорских языков (период колонизации славянами Северной и Северо-Восточной Руси); из греческого (эпоха христианизации), из польского языка (XVI-XVIII века); из нидерландского (XVIII), немецкого и французского (XVIII-XIX века) языков; и из английского (XX — начало XXI века).



Л.П. Крысин в своей работе "О русском языке наших дней" анализирует поток иноязычной лексики на стыке XX и XXI веков. По его мнению, распад СССР, активизация деловых, научных, торговых, культурных связей, расцвет зарубежного туризма, - все это вызвал интенсификацию общения с носителями иностранных языков. Таким образом, сначала в профессиональной среде, а затем и в иных сферах общественной жизни, появилось много новых терминов. В частности, в области информатики – это *компьютер, дисплей, файл, интерфейс, принтер* и многие другие; в экономической сфере – *бартер, брокер, ваучер, дилер*; в спорте – *виндсерфинг, скейтборд, армрестлинг*; в менее специализированных областях человеческой деятельности – *имидж, презентация, номинация, спонсор, шоу* и т.д. и т.п.

Неоднократно применялись попытки заменить слова, пришедшие из других языков, русскими (М.В.Ломоносов, А. П. Сумароков, и Н. И. Новиков, В.И. Даль). Однако слова, заимствованные у западных языков, уже прочно закрепились в нашем языке. К тому же, как нам кажется, язык всегда быстро и гибко реагирует на потребности общества, а заимствование, в свою очередь, и есть один из способов развития современного языка.

Таким образом, рассмотрев некоторые аспекты культурного развития общества, мы пришли к выводу, что влияние Запада на Россию значительно, к тому же оно имеет тенденцию к усилению в условиях нарастающей глобализации. Однако, несмотря на присутствие западного влияния в развитии культурных аспектов жизни России, русский человек сохраняет свой уникальный менталитет, в котором легко угадывается взаимовлияние западного и восточного образа жизни.

НАУЧНОЕ НАПРАВЛЕНИЕ ПРИКЛАДНОЙ МАТЕМАТИКИ И ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИИ

МАТЕМАТИКА

Гусева П.А., Хертеш А.К.
ТЕОРИЯ КОЛЛЕКТИВНОГО ВЫБОРА: АПОЛОГИЯ ПРАВИЛА БОЛЬШИНСТВА

Гусева П.А., Хертеш А.К.
Научный руководитель: Поляков Н.Л.,
старший преподаватель кафедры «Математика»,
ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

Теория коллективного выбора (social choice theory) изучает различные модели принятия совместных решений. Исторически сложилось, что теоремы, полученные в рамках этой теории, имеют, по преимуществу, негативный характер. Они доказывают невозможность существования таких процедур агрегирования коллективных предпочтений, результат которых соответствовал бы естественным надеждам индивидуальных участников. Впервые строгое наблюдение такого характера было сделано Жаном Антуаном Кондорсе в конце восемнадцатого века [1]. Так называемый *парадокс Кондорсе* состоит в том, что *правило простого большинства* не может обеспечивать сохранение транзитивности индивидуальных предпочтений. Говоря по-другому, возможна ситуация, в которой участники голосования, каждый из которых имеет линейно упорядоченный по предпочтению список альтернатив, в результате голосования получат отношение «предпочтения», которое располагает альтернативы циклическим образом: $a \succ b \succ c \succ a$. Это влечет, что при использовании правила простого большинства, вообще говоря, невозможно выбрать окончательного *победителя*, т.е. прийти к решению о выборе лучшей альтернативы.

Затем, наиболее известным ограничивающим результатом в social choice theory была *теорема Эрроу о невозможности* (иногда также называемая парадоксом) [2]. В соответствии с этой теоремой не только правило большинства, но и, в принципе, любое правило голосования, удовлетворяющее некоторым естественным условиям (*универсальность*, *независимость от посторонних альтернатив*, отсутствие *диктатора и единогласия*), не сохраняет транзитивности предпочтений. Более того, этот результат можно трактовать в весьма расширительном смысле, распространяя его на классы предпочтений, весьма далекие от линейных порядков (см., напр., [3]). Таким образом, *принцип Эрроу* является почти универсальным препятствием для нахождения эффективных процедур принятия совместных решений. Отсутствие положительных результатов в теории коллективного выбора, казалось бы, лишает надежды найти хоть какое-то «правильное» правило агрегирования. Встаёт логичный вопрос: не всё ли равно, при помощи какого метода делается общий выбор, если все правила в равной степени не оправдывают ожиданий участников?

Но, тем не менее, в наше время коллективный выбор становится все более и более актуальной практикой вследствие развития средств коммуникации, интернета и социальных сетей. Появляется довольно много различных методов принятия совместных решений. В этой таблице перечислены некоторые из них:

Правило простого большинства	Побеждает альтернатива, за которую голосует больше половины участников. При выборе более, чем из двух альтернатив побеждает та, за которую отдано больше голосов, чем за другие
Правило представительного большинства	Побеждает альтернатива, за которую голосует больше, чем *X*% участников, например, больше двух третей участников
Правило Борда	Результаты голосования выражаются в виде числа баллов, набранных каждым из кандидатов.

	Все баллы, набранные каждым кандидатом, суммируются. Победителем считается кандидат, набравший наивысший суммарный балл
Рейтинговые голосования	Каждый участник голосования имеет рейтинг. Побеждает альтернатива с наибольшим суммарным рейтингом проголосовавших за нее участников
Правило Шульце	Имеет достаточно сложное описание. Применяется рядом политических партий и общественных организаций, например, русской Википедией

А возможно ли найти аргументы в пользу какого-нибудь из всех этих правил?

Как ни удивительно, **да**, при условии, что коллективный выбор должен стать наилучшим в смысле нахождения правильного решения (и при некоторых дополнительных условиях). Получается, что в довольно естественной ситуации аргументы свидетельствуют в пользу именно правила простого большинства.

Вероятностные экспертные модели

Итак, мы будем рассматривать процедуру принятия коллективного решения в следующих обстоятельствах. Допустим, что некоторое событие A наступает/не наступает с вероятностью ½. Имеется N экспертов, каждый из которых может предсказывает наступление/не наступление события A с вероятностью p. Чтобы было проще рассуждать дальше, мы будем считать, что число N нечетно.

Коллективное решение формируется с учётом предсказаний экспертов (т.е. коллективное предсказание, наступит или нет событие A). Любой однократный алгоритм принятия коллективного решения можно задать с помощью множества экспертных групп, т.е. множества C множеств (групп) экспертов (такое множество C иногда называется еще множеством выигрывающих коалиций). А именно, стратегия выбора агрегированного предсказания состоит в следующем.

• Заранее определяется некоторое фиксированное множество C экспертных групп.

• Коллективное предсказание «ДА» (*событие A произойдет*!) делается в том случае, если множество экспертов, предсказавших наступление события A, принадлежит множеству C. В противном случае делается предсказание «НЕТ» (*событие A не произойдет*!).

Данную стратегию мы называем C-стратегией. По-другому ее можно было бы назвать правилом голосования (с множеством выигрывающих коалиций C).

Будем считать, что множество экспертов удовлетворяет следующим двум принципам.

• **Принципу независимости:** все эксперты принимают решение независимо.

• **Принципу «незлонамеренности»:** каждый эксперт предсказывает наступление события A лучше, чем подброшенная монетка, т.е. с вероятностью большей, чем ½.

В рамках этой модели ставится задача: каким образом можно найти множество групп экспертов C, для которого C-стратегия дает правильное предсказание с максимальной вероятностью?

Для того, чтобы задача получила точное математическое выражение, введем следующие обозначения:

• X – случайная величина, принимающая значения 0 и 1 с вероятностью ½, индикатор события A,

• N – нечетное натуральное число, количество *экспертов,*

• E_N – множество $\{1,2,\ldots,N\}$,

• p – действительное число из интервала $(½, 1)$,

• $X_1, X_2, \ldots, X_N$ – *независимые эксперты*, т.е. независимые между собой случайные величины, принимающая значения 0 и 1; для каждого номера i, $1 \le i \le N$, вероятность события $X_i = X$ (т.е. угадывания i-ым экспертом, наступило ли событие A) равна p,

• C – переменная, которая пробегает множество множеств экспертных групп, $\mathsf{C} \in \Pi(\Pi(E_N))$,

• X_{C} – C-*стратегия*, т.е. случайная величина, принимающая значения 0 и 1, которая следующим образом функционально зависит от случайных величин $X_1, X_2, \ldots, X_N$:

$$X_{\mathsf{C}} = 1 \leftrightarrow \{i \in E_N : X_i = 1\} \in \mathsf{C}$$

• M – множество всех экспертных групп, включающих более половины экспертов,

$$\mathsf{M} = \left\{ C \subseteq E_N : |C| > \frac{N}{2} \right\}.$$

Теорема 1. *Для любой вероятностной модели, удовлетворяющей принципу независимости и принципу незлонамеренности, вероятность* $P(X_{\mathsf{C}} = X)$ *(правильности агрегированного предсказания) принимает максимальное значение при единственном выборе множества экспертных групп* C*, а именно при* $\mathsf{C} = \mathsf{M}$ *, т.е. если* X_{C} *есть стратегия простого большинства.*

Доказательство. Для каждого множества $\mathsf{C} \subseteq \Pi(E_N)$ обозначим символом C^* множество всех экспертных групп, которые имеют непустое пересечение с каждой группой из C:

$$\mathsf{C}^* = \{C \subseteq E_N : (\forall B \in \mathsf{C}) B \cap C \neq \varnothing\}.$$

Тогда с использованием формулы полной вероятности имеем

$$P(X_{\mathsf{C}} = X) = \frac{1}{2} \sum_{C \in \mathsf{C}} p^{|C|} (1-p)^{N-|C|} + \frac{1}{2} \sum_{C \in \mathsf{C}^*} p^{|C|} (1-p)^{N-|C|}.$$

Пусть $\mathsf{C} \neq \mathsf{M}$. Покажем, что значение $P(X_{\mathsf{C}} = X)$ может быть улучшено, т.е. существует такое множество экспертных групп C', для которого $P(X_{\mathsf{C}'} = X) > P(X_{\mathsf{C}} = X)$.

Предположим сначала, что множество C не монотонно, т.е. существуют такие экспертные группы $C, A \subseteq E_N$, что

$$C \in \mathfrak{C}, C \subseteq A \text{ и } A \notin \mathfrak{C}.$$

Рассмотрим множество экспертных групп $\mathsf{C}' = \mathsf{C} \cup \{A\}$. Легко проверить, что $(\mathsf{C}')^* = \mathsf{C}^*$.

Значит,

$$P(X_{\mathsf{C}'} = X) = P(X_{\mathsf{C}} = X) + p^{|A|} (1-p)^{N-|A|} > P(X_{\mathsf{C}} = X).$$

Пусть теперь множество C монотонно. Тогда множество C^* состоит из всех экспертных групп, дополнение которых не принадлежит множеству C:

$$\mathsf{C}^* = \{C \subseteq E_N : E_N \setminus C \notin \mathsf{C}\}.$$

Действительно, если $C \in \mathsf{C}^*$, то $E_N \setminus C \notin \mathsf{C}$. Обратно, пусть $E_N \setminus C \notin \mathsf{C}$. Предположим, что для множество C не пересекается с некоторым множеством $B \in \mathsf{C}$. Тогда $B \subseteq E_N \setminus C$. Поскольку множество C монотонно, имеем $E_N \setminus C \in \mathsf{C}$, противоречие. Теперь выражение для вероятности $P(X_{\mathsf{C}} = X)$ можно переписать так:

$$P(X_{\mathsf{C}} = X) = \frac{1}{2} \sum_{C \in \mathsf{C}} p^{|C|} (1-p)^{N-|C|} + \frac{1}{2} \sum_{C \notin \mathsf{C}} p^{N-|C|} (1-p)^{|C|}.$$

Заметим, что для любого целого числа k, $0 \le k \le N$, имеет место условие

$$p^k (1-p)^{N-k} > p^{N-k} (1-p)^k \leftrightarrow k > \frac{N}{2}.$$

Действительно, неравенство $p^k (1-p)^{N-k} > p^{N-k} (1-p)^k$ равносильно неравенству

$$p^{2k-N} > (1-p)^{2k-N},$$

которое (в силу принципа незлонамеренности) выполнено тогда и только тогда, когда показатель $2k - N$ положителен.

По предположению $\mathsf{C} \neq \mathsf{M}$. Значит, либо существует множество $B \subseteq E_N$, содержащее не менее $\frac{N}{2}$ элементов, которое не принадлежит множеству C, либо существует множество $D \subseteq E_N$, содержащее не более $\frac{N}{2}$ элементов, которое принадлежит множеству C.

В первом случае рассмотрим множество экспертных групп $\mathsf{C}' = \mathsf{C} \cup \{B\}$. Тогда

$$P(X_{\mathsf{C}'} = X) = P(X_{\mathsf{C}} = X) + p^{|B|}(1-p)^{N-|B|} - p^{N-|B|}(1-p)^{|B|} > P(X_{\mathsf{C}} = X).$$

Во втором случае рассмотрим множество экспертных групп $\mathsf{C}' = \mathsf{C} \setminus \{D\}$. Тогда

$$P(X_{\mathsf{C}'} = X) = P(X_{\mathsf{C}} = X) - p^{|D|}(1-p)^{N-|D|} + p^{N-|D|}(1-p)^{|D|} > P(X_{\mathsf{C}} = X).$$

Теорема доказана.

Какой эффект дает применение правила большинства? На этот вопрос отвечает следующая теорема.

Теорема 2. *В условиях Теоремы 1*

- $P(X_{\mathsf{M}} = X) = \sum_{k=\left[\frac{N}{2}\right]+1}^{n} \binom{N}{k} p^k (1-p)^{N-k}$,
- $P(X_{\mathsf{M}} = X) > p$ (т.е. стратегия большинства позволяет делать предсказания с большей надежностью, чем любой эксперт),
- $P(X_{\mathsf{M}} = X) > 1 - e^{-2\left(p-\frac{1}{2}\right)^2 N}$, откуда $\lim_{N\to\infty} P(X_{\mathsf{M}} = X) = 1$.

Первое утверждение следует из доказательства предыдущей теоремы и свойств биномиальных коэффициентов. Второе утверждение вытекает из предыдущей теоремы, если заметить, что $p = P(X_{\mathsf{C}} = X)$, где C есть одноэкспертное множество экспертных групп:

$$\mathsf{C} = \{C \subseteq E_N : i \in C\}.$$

для некоторого $i \in \{1,2,\ldots,N\}$. Наконец, последнее утверждение следует из первого и неравенства Хёфдинга [4].

Обучение с экспертами и экспертные алгоритмы

В теории игр и теории машинного обучения (machine learning [6]) зачастую рассматривают модели «обучения с экспертами» (expert setting). Они напоминают рассмотренную выше модель, но, в отличие от нее, не используют для описания вероятностных характеристик и не содержат случайных величин.

Допустим последовательность состоит из T временных моментов (раундов). В каждый момент наступает или не наступает событие A. Вновь существуют N экспертов, которые предсказывают, наступит событие A или нет. На каждом шаге Игрок (Агент) должен предсказать наступление события A, опираясь на мнение экспертов. При этом он может использовать информацию о всей предыдущей истории, т.е. он знает, как часто раньше ошибался тот или иной эксперт. Вместо Игрока можно мыслить просто правило голосования (которое, вообще говоря, может меняться на каждом шаге).

Стандартная задача этой модели – найти наилучшую стратегию Игрока и оценить количество ее ошибок (неверных предсказаний) в зависимости от количества ошибок, допускаемого экспертами. Известно о существовании алгоритмов (например, алгоритм взвешенного большинства), которые, так сказать, позволяют предсказывать наступление события A в некотором смысле *не хуже, чем лучший из экспертов*.

Теперь, после того, как мы доказали теорему, можно высказать следующую гипотезу.

Для каждого действительного числа p и натурального числа N обозначим символом $\theta_N(p)$ число $\sum_{k=\left[\frac{N}{2}\right]+1}^{n} \binom{N}{k} p^k (1-p)^{N-k}$.

Гипотеза. *Пусть дана модель обучения с N экспертами и T раундами, и для каждого номера i, $1 \le i \le N$, частота верных предсказаний i-го эксперта отличается от величины p на бесконечно малую величину при $T \to \infty$. Пусть эксперты удовлетворяют условию независимости (предсказания экспертов статистически независимы) и незлонамеренности ($p > ½$). Тогда стратегия простого большинства даст частоту верных предсказаний, которая будет отличаться от величины $\theta_N(p)$ на бесконечно малую величину при $T \to \infty$ с вероятностью, сколь угодно близкой к единице.*

Эта гипотеза дает больший максимум частоты верных предсказаний, чем стандартные результаты теории машинного обучения. Однако, это не удивительно. Мы используем дополнительное предположение о независимости экспертов. Независимость оказывается важнейшим фактором эффективности экспертных систем.

Список литературы

1. *Поляков Н.Л., Шамолин М.В.* Об одном обобщении теоремы Эрроу // Доклады РАН. – 2014. – Т.146, № 3. – С.143–145
2. *Arrow K.* Social Choice and Individual Values, 2 ed. – Yale University Press, 1963.
3. *Dani V., Hayes T. P.* How to beat the adaptive multi-armed bandit. CoRR, abs/cs/0602053, 2006.
4. *Granger G.G.* La mathematique sociale du Marquis de Condorcet. – Paris, 1956.
5. *Hoeffding W.* Probability inequalities for sums of bounded random variables // Journal of the American Statistical Association, 1963. – V. 58, N 301. – P.13–30.
6. *Littlestone, N., Warmuth, M.* The Weighted Majority Algorithm // Information and Computation. – 1994, No 108. – P. 212–261.
7. *Mehryar Mohri, Afshin Rostamizadeh, Ameet Talwalkar*. Foundations of Machine Learning. – The MIT Press, 2012.

Дубинин А.С., Зателепа Б.М., Сафонов О.И.
ОПТИМИЗАЦИЯ ПРИБЫЛИ ПРИ ПОЛУЧЕНИИ ЗАКАЗА ЧИСТЫМ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕМ

Дубинин А.С., Зателепа Б.М., Сафонов О.И.
Научный руководитель: Рылов А.А.,
к.ф.-м.н., доцент кафедры «Математика»
ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

В условиях рыночной экономики предприниматели самостоятельно планируют свою деятельность и определяют перспективы развития. Самостоятельно планируемым показателем стала прибыль, получение и наращивание которой является главной целью деятельности предпринимателя. В настоящее время наиболее динамично развивается группа предпринимателей, которые не имеют никаких ресурсов, кроме предпринимательских способностей, и в связи с этим называемых «*чистыми*». Именно этой к группе субъектов рыночной экономики удается применить понятия математического анализа (функция Кобба-Дугласа, производительность труда, точка минимума общих издержек) и его методы.

Цель предлагаемой работы: показать, как с помощью методов дифференциального и интегрального исчисления чистый предприниматель может **максимизировать свою прибыль**.

Условие задачи

Предприниматель получает заказ на выращивание 5000 *тонн помидоров и при выполнении заказа имеет доход, равный* 100 *млн. рублей. Данный заказ необходимо выполнить при постоянном количестве работников, но с различной комбинацией капитала K и земли R, заданной формулой Кобба – Дугласа*

$$Q = K^2 + 3 \cdot K \cdot R + R^2.$$

Затраты на труд при рассадке помидоров составляют 40 *млн. руб.*

Впоследствии помидоры надо перевезти в город M, *находящийся на расстоянии* 1700 *км от места производства, причем это возможно сделать двумя способами:*

- *транспортной компанией* A *через время* t_1 *(после снятия урожая) с тарифом перевозки (одной тонны на* 1 *км), равном* $y_1 = \frac{2500}{x+1000}$;
- *транспортной компанией* B *через время* t_2 *с тарифом* $y_2 = \frac{3500}{x+1000}$.

При $t_1 < t_2$ *рабочие могут снять урожай либо к моменту* t_1, *работая по* 12 *час в сутки при ставке* $2400 \frac{\text{руб}}{\text{сут}}$, *либо к моменту* t_2, *работая по* 8 *час в сутки при ставке* $1400 \frac{\text{руб}}{\text{сут}}$. *Производительность всех рабочих (в количестве* 1000 *человек) в течение дня изменяется по закону* $z(t) = 50000 + \frac{4000000}{100 \cdot t + 100}$. *Стоимость* 1 кв. м *земли составляет* 8 *руб.,* 1 *«пайка» капитала* – 4 *руб., причем землю и капитал можно брать в любых долях*.

Путь **максимизации прибыли** чистого предпринимателя заключается в минимизации издержек и состоит из следующих этапов:

1. Минимизация затрат на капитал и землю;
2. Выбор оптимального варианта перевозки продукта;
3. Нахождение прибыли.

Опишем алгоритм реализации перечисленных этапов **в общем виде**, для чего введем издержки двух видов:

- связанные с использованием капитала *K* и земли *R* по цене *g* и *h*:

$$TC_0 = g \cdot K + h \cdot R;$$

причем нам требуется найти оптимальную комбинацию капитала и земли;

- связанные с временем *t*, оплачиваемым по ставке *l*, и перевозкой продукции Q по тарифу *y*:

$$TC_1 = t \cdot l + Q \cdot y \cdot n;$$

причем необходимо найти лучший вариант из двух возможных.

Первый этап начнем с минимизации издержек TC_0, связанных с использованием капитала и земли. Суть заключается в том, что ищутся стационарные точки производственной функции, затем – точка максимума, откуда выводятся наименьшие затраты на капитал и землю. Именно, если $Q = a \cdot K^2 + b \cdot K \cdot R + c \cdot R^2$, то

$$R_{\min} = \sqrt{\frac{4aQ(bg-2ah)^2}{(g^2-(bg-2ah)^2)(b^2-4ac)}};\ K_{\min} = \frac{-b\sqrt{\frac{4aQ(bg-2ah)^2}{(g-(bg-2ah)^2(b^2-4ac)}} + \sqrt{\frac{4aQ(bg-2ah)^2}{(g-(bg-2ah)^2} + 4aQ}}{2a};$$

$$TC_0 = g \cdot K_{\min} + h \cdot R_{\min}.$$

Если подставить исходные числовые значения из условия задачи, получим

$$TC_0 = (8+4) \cdot 10^6 = 12 \cdot 10^6.$$

Второй этап. Следующим шагом выберем оптимальный вариант сбора и перевозки продукции. Согласно условию, имеются два варианта.

- *I вариант*: рабочий день 12 час, поэтому большая плата за работу, но экономия на транспортировке: $TC_{11} = t_1 \cdot l_1 + Q \cdot y_1 \cdot n$;
- *II вариант*: рабочий день 8 час, поэтому меньшая плата за работу, но дороже транспортировка: $TC_{12} = t_1 \cdot l_2 + Q \cdot y_2 \cdot n$.

Вычисления используют технику интегрирования:

$$t_1 = \frac{Q}{\int_0^{12} Q(t)dt};\ t_2 = \frac{Q}{\int_0^{8} Q(t)dt};$$

$$TC_{11} = \frac{Q}{\int_0^{12} Q(t)dt} + Q \cdot \int_0^{n} \frac{a_1 \cdot dx_1}{x_1 + b_1} = Q\left(\frac{l_1}{12A + \frac{a_3}{b_3}\ln\left(\frac{12b_3 + c_3}{c_3}\right)} - a_1 \ln\left(\frac{n + b_1}{b_1}\right)\right);$$

$$TC_{12} = Q\left(\frac{l_2}{\int_0^{8} Q(t)dt} + \int_0^{n} \frac{a_2 dx_2}{x_2 + b_2}\right) = Q\left(\frac{l_2}{8A + \frac{a_3}{b_3}\ln\left(\frac{8b_3 + c_3}{c_3}\right)} - a_2 \ln\left(\frac{n + b_2}{b_2}\right)\right).$$

Если $TC_{12} > TC_{11}$, то выбираем первый способ; если $TC_{12} < TC_{11}$, то выбираем второй способ; если же $TC_{12} = TC_{11}$, то имеем альтернативу.

Подставляя исходные значения из условия задачи имеем следующие величины издержек на сбор и транспортировку урожая:

$$TC_{11} = \frac{5 \cdot 10^6}{7 \cdot 10^5} \cdot 2400 \cdot 1000 + 5000 \cdot 2500 \cdot \ln 2{,}7 \approx 29{,}3 \cdot \text{млн. руб.}$$

$$TC_{12} = \frac{5 \cdot 10^6}{5 \cdot 10^5} \cdot 1400 \cdot 1000 + 5000 \cdot 3500 \cdot \ln 2{,}7 \approx 32{,}5 \cdot \text{млн. руб.}$$

Поскольку первые издержки меньше, то выбираем вариант TC_{11}.

Третий этап. Осталось найти предполагаемую прибыль:

$$\text{П} = TR - TC = TR - TC_0 - TC_{11} - TC_{\text{рассадка}}$$

Если $П > 0$, то необходимо принять заказ;, а если $П < 0$, то отказаться от заказа:

$$\text{П} = 10^8 - 29{,}3 \cdot 10^6 - 12 \cdot 10^6 - 40 \cdot 10^6 = 18{,}7 \cdot 10^6.$$

Численное значение прибыли, отвечающее исходной задаче, составило **18 млн 700 тыс. руб**.

Практическое применение модели

Покажем, как представленная модель может быть применена на практике.

Предпринимателю для выращивания помидоров необходим земельный участок, площадью в 100 га. Аренда одного гектара земли стоит 80 тыс. руб. за три месяца, тогда аренда 100 гектаров на этот же временной период обойдется в 8 млн. руб.

Для посева семян томатов, полива, обработки, удобрения почвы и транспортировки выращенных помидоров необходим трактор. За аренду одного трактора на 3 месяца необходимо заплатить 200 тыс. руб., тогда за аренду трех – 600 тыс. руб. Для тракторов необходимо приобрести топливо, стоимость которого составит приблизительно 40 тыс. руб. за месяц, то есть 120 тыс. руб. за три месяца. Стоимость топлива рассчитывается перемножением трех величин: 40 (расход литр/100 км), 32 руб. (цена за 1 литр),·30 (количество дней).

Для поднятия и перевозки грузов на складе потребуется вилочный погрузчик, аренда которого на 3 месяца обойдется в 240 тыс. руб. Для выращивания помидоров необходимы аммиачные удобрения, стоимости примерно составит 750 тыс. руб.

Масса одного помидора равна 0,1 кг. С одного куста можно собрать от 50 до 100 помидоров, значит для выращивания 5000 тонн нужен 1 млн. кустов. На одном квадратном метре земли может расти 2-3 куста, а с учетом ширины проходов между грядками вся площадь окажется занятой. В коробку объемом в 1 куб. метр помещается 1000 кг. помидоров, значит, нам потребуется 5000 коробок.

Аренда склада для хранения произведенной продукции обойдется в 1 млн. 400 тыс. руб. Это число получается перемножением трех множителей: 2000 (площадь склада в кв. м),·50 (цена на 1 кв. м.) и 14 (количество дней).

Итоговая таблица издержек земли и капитала

Название	**Сумма (тыс. руб.)**
Аренда 100 га земли	8 000
Аренда трех тракторов	600
Аренда вилочного погрузчика	240
Топливо	120
Аммиачное удобрение	750
Аренда склада	1 400
Прочее	890
Итого по земле	**8 000**
Итого по капиталу	**4 000**

Подводя итог работе, можно констатировать, что методы математического анализа являются полезными при решении задач в сфере оптимизации, а это, в свою очередь, помогает экономическим агентам более эффективно действовать на рынке.

Список литературы

1. *Вэриан Хэл Р.* Микроэкономика. Промежуточный уровень. Современный подход /Пер. с англ. под ред. Н.Л. Фроловой. – М.: ЮНИТИ, 1997. – 767 с.

2. *Замков О.О., Толстопятенко А.В., Черемных Ю.Н.* Математические методы в экономике / Изд-во «Дело и Сервис», 1999. – 435 с.

Лукьяненко К.Т.

ИССЛЕДОВАНИЕ ВЛИЯНИЯ СОЛНЕЧНОЙ АКТИВНОСТИ НА СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОЦЕССЫ

Лукьяненко К.Т.
Научный руководитель: Борисова Л.Р.,
к. ф.-м. н., доцент кафедры «Математика»
ФГОБУ ВПО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

Сегодня, когда придается большое значение прогнозированию социально-исторических процессов, особого внимания заслуживают исследования А.Л. Чижевского о влиянии солнечной активности на поведение людей в масштабах всего земного шара [1–2].

В работе изучена зависимость между данными об активности солнца, измеряемой по числам Вольфа (на основании снимков со спутников) и данными о таких периодических процессах, как заболеваемость ОРЗ в Москве и значимых исторических событиях за один и тот же промежуток времени, а также между данными ВВП России и солнечной активностью. Результаты исследования представлены на рисунках (рис. 1–5).



Рис.1. Динамика чисел Вольфа за период с 1923 по 2013 гг.

Из рис.1 следует, что показатели солнечной активности постоянно колеблются, т.е. они цикличны. Также на данном графике можно различить четыре вышеописанных периода, на которые делятся стадии активности Солнца.



Рис.2. Среднегодовой показатель значимости исторических событий

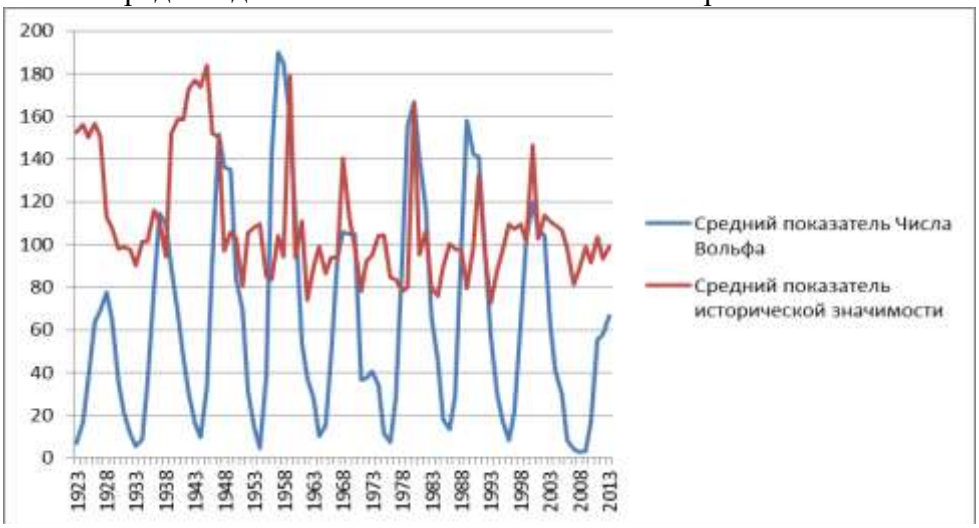


Рис.3. Совмещение графиков динамики солнечной и исторической активности

Из рис.3 видно, что рост среднего показателя исторической значимости совпадает с ростом среднего показателя солнечной активности на всех участках кроме периода с 1938 по 1948 гг., историческая значимость событий одна из самых высоких, а солнечная активность, наоборот, понижается. Высокий коэффициент корреляции (0,77) между числами Вольфа в разные месяцы наблюдается в период с 1923 по 2014 гг. Между этими двумя рядами коэффициент корреляции больше 0,7, что указывает на сильную положительную связь между изучаемыми явлениями.

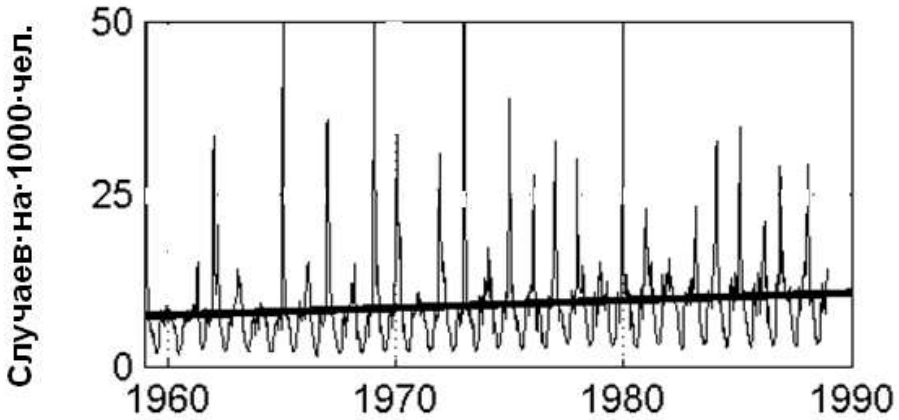


Рис. 4. Временной ряд заболеваемости ОРЗ в Москве и линия тренда (по данным [3]).

Результаты расчета коэффициента корреляции между временными рядами, представленными на рис.1 и 4 свидетельствуют, что полностью отсутствует корреляция между общей заболеваемостью ОРЗ в Москве и активностью солнца с 1959 по 2003 гг. (коэффициенты корреляции имеют значения от – 0,002 до 0,06).

Интересно, что между солнечной активностью и социально-экономическими процессами, измеряемыми ВВП страны [4], есть слабая отрицательная связь (коэффициент корреляции равен – 0,344).



Рис.5 Динамика ВВП России

На основании полученных результатов можно сделать вывод о том, что с повышением солнечной активности увеличивается количество глобальных исторических событий, возникающих на фоне социальных волнений, а на заболеваемость ОРЗ солнце влияния не оказывает.

Список литературы

1. *Чижевский А.Л.* Физические факторы исторического процесса. – Калуга, 1923.
2. *Лукьяненко К.Т.* Исследование влияния солнечной активности на периодические процессы» / Материалы международной научно-методической конференции «Современная математика и концепции инновационного математического образования». – Изд. дом МФО, 2016. – С. 172–176.
3. *Романюха А.А., Санникова Т.Е., Дрынов И.Д.* Возникновение эпидемий острых респираторных заболеваний // Вестник РАН. 2011. – Т. 81, N 2. – С. 122–126.
4. http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/accounts/

Макарова А.А.

АНАЛИЗ СТАТИСТИЧЕСКИХ ДАННЫХ СРЕДСТВАМИ МАТЕМАТИЧЕСКОГО АНАЛИЗА НА ПРИМЕРЕ КОМПАНИИ ОАО «АЭРОФЛОТ – РОССИЙСКИЕ АВИАЛИНИИ»

Макарова А.А.
Научный руководитель: Степанян И.К.,
к.п.н., доцент кафедры «Математика»
ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

В статье представлена одна из возможностей использования математического аппарата в экономике, а конкретно, для анализа статистических данных и построения выводов. Нами выбрана компания **ОАО «Аэрофлот – Российские авиалинии»**.

В работе подробно описаны следующие действия: аппроксимация функций спроса, предложения и издержек методом наименьших квадратов, нахождение равновесной цены в паутинной модели рынка, исследование функций спроса и предложения на эластичность, а также исследование функции прибыли на оптимальность средствами дифференциального исчисления.

Табл. 1 представляет заранее обработанные статистические данные для построения функций спроса и предложения. Обоснование выборки статистических данных, их обработка, создание таблиц зависимости, используемых в данной работе, приведены в недавней статье [1].

Таблица 1. Табличная зависимость цены и объема для спроса и предложения

	Спрос		Предложение	
	P	Q	P	Q
2001	6,84	$1{,}89\cdot10^{10}$	1,71	$5{,}18\cdot10^{10}$
2002	6,88	$1{,}76\cdot10^{10}$	1,99	$5{,}04\cdot10^{10}$
2003	6,44	$1{,}82\cdot10^{10}$	2,09	$5{,}82\cdot10^{10}$
2004	5,91	$2{,}06\cdot10^{10}$	2,14	$6{,}66\cdot10^{10}$
2005	6,19	$2{,}07\cdot10^{10}$	2,50	$7{,}37\cdot10^{10}$
2006	6,08	$2{,}24\cdot10^{10}$	2,67	$6{,}89\cdot10^{10}$
2007	6,10	$2{,}47\cdot10^{10}$	2,99	$8{,}32\cdot10^{10}$
2008	5,90	$2{,}72\cdot10^{10}$	3,29	$8{,}13\cdot10^{10}$
2009	5,22	$2{,}60\cdot10^{10}$	3,18	$6{,}14\cdot10^{10}$
2010	4,52	$3{,}48\cdot10^{10}$	2,98	$8{,}17\cdot10^{10}$
2011	4,16	$4{,}20\cdot10^{10}$	2,92	$8{,}49\cdot10^{10}$
2012	5,55	$5{,}05\cdot10^{10}$	4,15	$8{,}65\cdot10^{10}$
2013	5,15	$6{,}02\cdot10^{10}$	4,11	$8{,}86\cdot10^{10}$
2014	4,60	$6{,}71\cdot10^{10}$	4,00	$8{,}89\cdot10^{10}$
2015	4,71	$7{,}41\cdot10^{10}$	4,71	$9{,}35\cdot10^{10}$

Для получения функций спроса и предложения из выше приведенной таблицы зависимости воспользуемся методом наименьших квадратов, который сгладит отклонения данных от общей тенденции. Будем считать, что объем спроса и предложения **линейно** зависят от цены:

$Q(P) = aP + b$. Найдем коэффициенты a и b исходя из условия, что сумма квадратов невязок должна быть наименьшей:

$$F(a,b) = \sum_{i=2001}^{2015} (aP_i + b - Q_i)^2 .$$

Для исследования функции на экстремумы, найдем частные производные

$$F_a' = \sum_{i=2001}^{2015} 2(aP_i + b - Q_i)P_i \,,\; F_b' = \sum_{i=2001}^{2015} 2(aP_i + b - Q_i) .$$

Составим систему для нахождения стационарных точек:

$$\begin{cases} \sum\limits_{i=2001}^{2015} (aP_i + b - Q_i)P_i = 0, \\ \sum\limits_{i=2001}^{2015} (aP_i + b - Q_i) = 0, \end{cases} \Rightarrow \begin{cases} \sum\limits_{i=2001}^{2015} aP_i^2 + \sum\limits_{i=2001}^{2015} bP_i = \sum\limits_{i=2001}^{2015} P_i Q_i, \\ \sum\limits_{i=2001}^{2015} aP_i + (2015-2001)b = \sum\limits_{i=2001}^{2015} Q_i. \end{cases}$$

Для решения данной системы по формулам Крамера дополним таблицу зависимости необходимыми суммами (табл. 2).

Таблица 2. Дополнение табличной зависимости суммами для вывода функции спроса методом наименьших квадратов

	P_i	Q_i	P^2	$P \cdot Q$
2001	6,84	$1{,}89 \cdot 10^{10}$	46,84	$1{,}29 \cdot 10^{11}$
2002	6,88	$1{,}76 \cdot 10^{10}$	47,45	$1{,}22 \cdot 10^{11}$
2003	6,44	$1{,}82 \cdot 10^{10}$	41,48	$1{,}17 \cdot 10^{11}$
…	…			
2015	4,71	$7{,}41 \cdot 10^{10}$	22,24	$3{,}49 \cdot 10^{11}$
Сумы	84,31	$5{,}25 \cdot 10^{11}$	484,19	$2{,}78 \cdot 10^{12}$

Вычислив необходимые детерминанты:

$$\Delta = \begin{vmatrix} \sum\limits_{i=2001}^{2015} P_i^2 & \sum\limits_{i=2001}^{2015} P_i \\ \sum\limits_{i=2001}^{2015} P_i & 15 \end{vmatrix} = \begin{vmatrix} 484{,}20 & 84{,}31 \\ 84{,}31 & 15 \end{vmatrix} = 484{,}20 \cdot 15 - 84{,}31^2 = 154{,}08;$$

$$\Delta_a = \begin{vmatrix} \sum\limits_{i=2001}^{2015} P_i Q_i & \sum\limits_{i=2001}^{2015} P_i \\ \sum\limits_{i=2001}^{2015} Q_i & 15 \end{vmatrix} = \begin{vmatrix} 2{,}78 \cdot 10^{12} & 84{,}31 \\ 5{,}25 \cdot 10^{9} & 15 \end{vmatrix} = 2{,}78 \cdot 10^{12} \cdot 15 - 84{,}31 \cdot 5{,}25 \cdot 10^{9} = -2{,}52 \cdot 10^{12};$$

$$\Delta_b = \begin{vmatrix} \sum\limits_{i=2001}^{2015} P_i^2 & \sum\limits_{i=2001}^{2015} P_i Q_i \\ \sum\limits_{i=2001}^{2015} P_i & \sum\limits_{i=2001}^{2015} Q_i \end{vmatrix} = \begin{vmatrix} 484,20 & 2{,}78 \cdot 10^{12} \\ 84,31 & 5{,}25 \cdot 10^{9} \end{vmatrix} = 484,20 \cdot 5{,}25 \cdot 10^{9} - 84,31 \cdot 2{,}78 \cdot 10^{12} = 1{,}96 \cdot 10^{13},$$

воспользуемся формулами Крамера:

$$a = \frac{\Delta_a}{\Delta} = \frac{-2{,}52 \cdot 10^{12}}{154{,}08} = -1{,}64 \cdot 10^{10},\; b = \frac{\Delta_b}{\Delta} = \frac{1{,}96 \cdot 10^{13}}{154{,}08} = 1{,}27 \cdot 10^{11}.$$

Таким образом, объем спроса примет вид $D(P) = -1{,}64 \cdot 10^{10} P + 1{,}27 \cdot 10^{11}$.

Чтобы компенсировать погрешность, полученную из-за округления дробной части некоторых данных, проверим вычисления средствами регрессионного анализа данных в Microsoft Excel и получим более точные коэффициенты **функции спроса**:

$$D(P) = -16362456141P + 126988690769.$$

Аналогичный расчет сделаем для функции предложения (табл. 3):

Таблица 3. Дополнение табличной зависимости суммами для вывода функции предложения наименьших квадратов

	P_i	Q_i	P^2	$P \cdot Q$
2001	1,71	$5{,}18 \cdot 10^{10}$	2,95	$8{,}89 \cdot 10^{10}$
2002	1,99	$5{,}04 \cdot 10^{10}$	3,96	$1{,}01 \cdot 10^{11}$
2003	2,09	$5{,}82 \cdot 10^{10}$	4,38	$1{,}22 \cdot 10^{11}$
…	…			
2015	4,71	$9{,}35 \cdot 10^{10}$	22,24	$4{,}41 \cdot 10^{11}$
Суммы	45,51	$1{,}12 \cdot 10^{12}$	149,28	$3{,}55 \cdot 10^{12}$

Вычислив необходимые детерминанты:

$$\Delta = \begin{vmatrix} \sum_{i=2001}^{2015} P_i^2 & \sum_{i=2001}^{2015} P_i \\ \sum_{i=2001}^{2015} P_i & 15 \end{vmatrix} = \begin{vmatrix} 149{,}28 & 45{,}51 \\ 45{,}51 & 15 \end{vmatrix} = 149{,}28 \cdot 15 - 45{,}51^2 = 168;$$

$$\Delta_a = \begin{vmatrix} \sum_{i=2001}^{2015} P_i Q_i & \sum_{i=2001}^{2015} P_i \\ \sum_{i=2001}^{2015} Q_i & 15 \end{vmatrix} = \begin{vmatrix} 3{,}55 \cdot 10^{12} & 45{,}51 \\ 1{,}12 \cdot 10^{12} & 15 \end{vmatrix} = 15 \cdot 3{,}55 \cdot 10^{12} - 45{,}51 \cdot 1{,}12 \cdot 10^{12} = 2{,}29 \cdot 10^{12};$$

$$\Delta_b = \begin{vmatrix} \sum_{i=2001}^{2015} P_i^2 & \sum_{i=2001}^{2015} P_i Q_i \\ \sum_{i=2001}^{2015} P_i & \sum_{i=2001}^{2015} Q_i \end{vmatrix} = \begin{vmatrix} 149,28 & 3{,}55 \cdot 10^{12} \\ 45,51 & 1{,}12 \cdot 10^{12} \end{vmatrix} = 149,28 \cdot 1{,}12 \cdot 10^{12} - 45,51 \cdot 3{,}55 \cdot 10^{12} = 5{,}60 \cdot 10^{12},$$

применим формулы Крамера:

$$a = \frac{\Delta_a}{\Delta} = \frac{2{,}29 \cdot 10^{12}}{168} = 1{,}36 \cdot 10^{10},\ b = \frac{\Delta_b}{\Delta} = \frac{5{,}60 \cdot 10^{12}}{168} = 3{,}33 \cdot 10^{10},$$

откуда объем предложения $S(P) = 1{,}36 \cdot 10^{10} P + 3{,}33 \cdot 10^{10}$.

Аналогично функции спроса, компенсируем погрешность с помощью регрессионного анализа в Microsoft Excel и получим более точные коэффициенты **функции предложения**

$$S(P) = 13616646756{,}7951P + 333247839810{,}0755.$$

Найденные функции спроса и предложения изобразим графически (рис. 1):

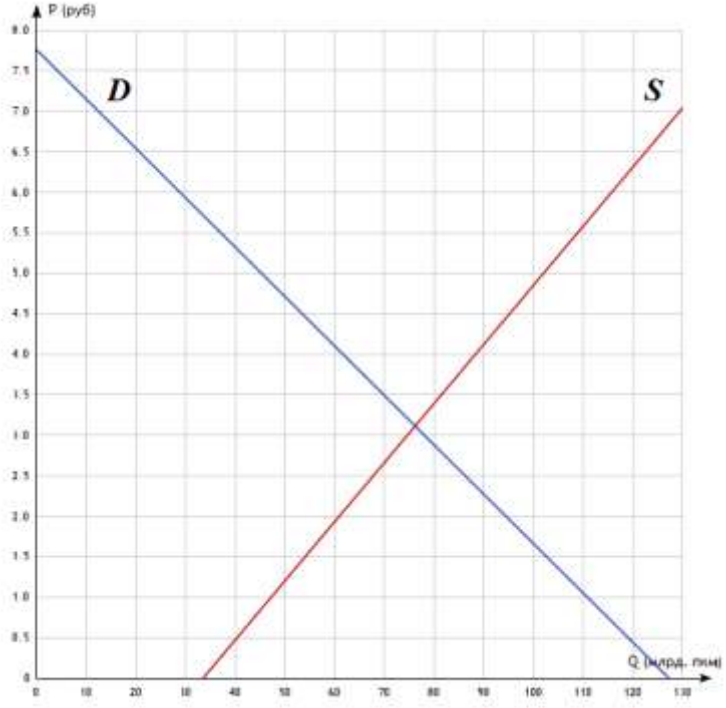


Рис.1 . Функции спроса и предложения

Опираясь на функции спроса и предложения, проверим стабильность рыночного равновесия при помощи так называемой **паутинообразной модели**.

В зависимости от соотношения абсолютных величин тангенсов углов наклона кривых спроса и предложения (угол по соотношению к оси цены) можно определить стабильность или нестабильность рыночного равновесия [3]. Сравним коэффициенты b_D и b_S:

$$b_D = 1{,}27 \cdot 10^{11}; \quad b_S = 3{,}33 \cdot 10^{10} \quad \Rightarrow b_D > b_S .$$

Это означает, что любое отклонение от равновесия приведет к колебаниям, которые будут постепенно затухать и рыночное равновесие восстановится. Равновесную цену можно найти, если приравнять спрос и предложение.

Вместо средней цены за авиабилет целесообразно отображать среднюю цену за пассажир-километр (далее пкм), которая более правдоподобно отобразит реальность:

$$-1{,}64 \cdot 10^{10} P + 1{,}27 \cdot 10^{11} = 1{,}36 \cdot 10^{10} P + 3{,}33 \cdot 10^{10}, \; 3 \cdot 10^{10} P = 9{,}37 \cdot 10^{10};$$

Итак, $P_0 \approx 3{,}12$ **руб/пкм - равновесная цена**;

$Q_0 \approx 7{,}59 \cdot 10^{10}$ **пкм - равновесный пассажирооборот**.

Заметим, что равновесная цена чуть меньше цены в 2009 г., в то время как равновесный пассажирооборот больше предельного пассажирооборота 2009 г. Рассмотрим подробнее эту ситуацию. По сравнению с 2008 г. Аэрофлот увеличил парк воздушных судов на 30% и незначительно снизил цены на авиабилеты – это должно было существенно повысить спрос. Но в связи с экономическим кризисом спрос упал, и компания, ориентируясь на доходы населения и ситуацию в целом, снизила предельный пассажирооборот чтобы избежать убытков по издержкам. Далее компания списала 22 единицы ТУ-154 во второй половине года, а затем в 2010 г. еще больше снизила цены, что значительно отодвинуло Аэрофлот от равновесия.

Рассмотрим найденные функции спроса и предложения на эластичность. Для спроса имеем

$$E_D(P) = \frac{P}{Q(P)} \cdot Q'(P) = \frac{-1{,}64 \cdot 10^{10} P}{-1{,}64 \cdot 10^{10} P + 1{,}27 \cdot 10^{11}}, \; . E_D(P) \approx -0{,}67 .$$

Спрос по цене **не эластичен:** снижение цены должно привести к падению совокупной выручки и наоборот, рост цен приведет к росту общей выручки. Такой спрос типичен для авиаперевозок, поскольку в большинстве случаев они не имеют альтернатив и остаются единственным способом

добраться до многих стран мира. Кроме того, авиаперевозки превосходят другие виды (например, железнодорожные перевозки) по издержкам во времени, таким образом, большая часть пассажиров не готовы отказаться от авиаперевозок.

Для предложения находим:

$$E_S(P) = \frac{P}{Q(P)} \cdot Q'(P) = \frac{1{,}36 \cdot 10^{10} P}{1{,}36 \cdot 10^{10} P + 3{,}33 \cdot 10^{10}},\ E_S(P) \approx 0{,}56.$$

Предложение по цене **не эластично**, как и спрос, из-за недостаточности альтернатив.

Наконец, составим **функцию прибыли**, используя валовые издержки по пассажирским перевозкам за весь исследуемый период (2001-2015 гг.) [1]. Аналогично спросу и предложению, выводим коэффициенты линейной функции издержек, которая будет зависеть от объема спроса (табл. 4).

Таблица 4. Дополнение табличной зависимости суммами для вывода функции издержек методом наименьших квадратов

	Q_{Si}	TC_i	Q_{Si}^2	$Q_{Si} \cdot TC_i$
2001	$1{,}89 \cdot 10^{10}$	$1{,}37 \cdot 10^{11}$	$3{,}59 \cdot 10^{20}$	$2{,}59 \cdot 10^{21}$
2002	$1{,}76 \cdot 10^{10}$	$1{,}18 \cdot 10^{11}$	$3{,}11 \cdot 10^{20}$	$2{,}06 \cdot 10^{21}$
2003	$1{,}82 \cdot 10^{10}$	$1{,}23 \cdot 10^{11}$	$3{,}31 \cdot 10^{20}$	$2{,}24 \cdot 10^{21}$
…	…			
2015	$7{,}41 \cdot 10^{10}$	$3{,}26 \cdot 10^{11}$	$5{,}49 \cdot 10^{21}$	$2{,}42 \cdot 10^{22}$
Суммы	$5{,}25 \cdot 10^{11}$	$2{,}78 \cdot 10^{12}$	$2{,}35 \cdot 10^{22}$	$1{,}17 \cdot 10^{23}$

$$a = \frac{n\sum Q_i TC_i - \sum Q_i \sum TC_i}{n\sum Q_i^2 - (\sum Q_i)^2} = \frac{15 \cdot 1{,}17 \cdot 10^{23} - 5{,}25 \cdot 10^{11} \cdot 2{,}78 \cdot 10^{12}}{15 \cdot 2{,}35 \cdot 10^{22} - (5{,}25 \cdot 10^{11})^2} = 3{,}78;$$

$$b = \frac{\sum TC_i - a\sum Q_i}{n} = \frac{2{,}78 \cdot 10^{12} - 3{,}78 \cdot 5{,}25 \cdot 10^{11}}{15} = 5{,}25 \cdot 10^{10},$$

откуда издержки $TC(Q_S) = 3{,}78 Q_S + 5{,}25 \cdot 10^{10}$.

Компенсируем погрешность с помощью регрессионного анализа в Microsoft Excel и получаем более точные коэффициенты:

$$TC(Q_S) = 3{,}784181347904 41 Q_S + 5253448966 2.$$

Итак, функция издержек зависит от объема предложения, который, в свою очередь, зависит от цены (и описывается с помощью формулы функции предложения). Поэтому в выражении $TC(Q)$ мы меняем Q на $Q(P)$ и выявляем функцию издержек от цены:

$$TC(Q_S(P)) = 3{,}78(1{,}36 \cdot 10^{10} P + 3{,}33 \cdot 10^{10}) + 5{,}25 \cdot 10^{10},\ TC(P) = 5{,}14 \cdot 10^{10} P + 17{,}84 \cdot 10^{10}.$$

Поскольку прибыль – это разница между доходами и издержками: $\Pr = TR - TC$, а доход от реализации продукции есть произведение объема спроса на цену: $TR = P \cdot Q(P)$, получаем квадратичную функцию прибыли следующим образом:

$$\Pr(P) = P \cdot Q(P) - TC(Q(P));$$

$$\Pr(P) = P \cdot (-1{,}64 \cdot 10^{10} P + 1{,}27 \cdot 10^{11}) - (5{,}14 \cdot 10^{10} P + 17{,}84 \cdot 10^{10}),$$

$$\Pr(P) = -1{,}64 \cdot 10^{10} \cdot P^2 + 7{,}56 \cdot 10^{10} P - 17{,}84 \cdot 10^{11}.$$

Для исследования полученной функции прибыли на максимум [2], находим производную:

$$\Pr'(P) = -2 \cdot 1{,}64 \cdot 10^{10} P + 7{,}56 \cdot 10^{10}$$

и точку максимума:

$$-2 \cdot 1{,}64 \cdot 10^{10} P + 7{,}56 \cdot 10^{10} = 0; \qquad 2 \cdot 1{,}64 \cdot 10^{10} P = 7{,}56 \cdot 10^{10},$$

$$P_{\max} \approx 2{,}31.$$

Получив цену, при которой **прибыль максимальна**, рассчитаем **объем спроса и предложения** при такой цене:

$$Q_{D\max} \approx 8{,}91 \cdot 10^{10};\ Q_{S\max} \approx 6{,}47 \cdot 10^{10}.$$

Сравнив полученные результаты для максимизации прибыли, приходим к следующему выводу: для того, чтобы прибыль была максимально возможной, необходимо снизить цены авиабилетов на почти 50%, и быть вынужденными снизить объем предложения на 30% (полученные результаты схожи со статистическими данными 2004-2005 гг.). Однако заметим, что в такой ситуации объем спроса превышает объем предложения!

Следует также учесть ситуацию с авиакомпанией Трансаэро, до недавнего времени главным конкурентом Аэрофлота. Трансаэро прекратил свою операционную деятельность в октябре 2015 г., и его банкротство привело к повышению спроса на билеты Аэрофлота. Такую возможность необходимо использовать, и попробовать привлечь еще больший поток пассажиров снижением цен (причем незначительным!). Учитывая, что пассажирооборот Трансаэро в 2014 г. был вдвое меньше, чем пассажирооборот Аэрофлота, а занятость кресел в Аэрофлоте была равна 78%, можно спрогнозировать, что при имеющихся сегодня ценах и объеме предложения Аэрофлоту необходимо заполучить 40% пассажиров Трансаэро, и, таким образом значительно повысить занятость кресел. А это уже может привести к новой точке равновесия!

Итак, мы показали, как использовать статистические данные для составления и исследования функций (в частности, продемонстрировали, каким образом экономический кризис помешал «поймать» рыночное равновесие в 2009 г.), объяснили неэластичность предложения в отрасли и выявили оптимальные условия для прибыли, которые имели место в 2004-2005 гг. Наши рассуждения позволяют предположить возможность новой точки равновесия в ближайшем будущем за счет ухода главного конкурента с российского рынка.

Список литературы

1. *Макарова А.А*. Принципы отбора статистических данных для анализа деятельности компании ОАО «Аэрофлот – российские авиалинии» / Материалы международной научно-методической конференции «Современная математика и концепции инновационного математического образования». – Изд. дом МФО, 2016. – С.349–355.
2. Математика в экономике. Ч. 2: Математический анализ: Учебник для студ. экономич. спец. вузов / *А.С. Солодовников, В.А. Бабайцев, А.В. Браилов, И.Г. Шандра*. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Финансы и статистика; ИНФРА–М., 2011.
3. Микроэкономика: практический подход (Managerial Economics): учебник/коллектив авторов; под ред. *А.Г. Грязновой* и *А.Ю. Юданова*. – 4-е изд., перераб. и доп. – М.: КНОРУС, 2008.

Субочева В.С., Овсепян М.Г.
ПРОГНОЗИРОВАНИИ ВОЗМОЖНОСТЕЙ БАНКРОТСТВА ПРЕДПРИЯТИЙ С ПРИМЕНЕНИЕМ ЛОГИСТИЧЕСКОЙ РЕГРЕССИИ

Субочева В.С., Овсепян М.Г.
Научный руководитель: Рылов А.А.,
к.ф.-м.н., доцент кафедры «Математика»
ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

В последнее время предпринимателям и банкам необходимо осуществлять анализ не только текущего состояния, но и производить диагностику возможностей банкротства в будущем. Поэтому необходимы эффективные способы количественных оценок дефолта.

В предлагаемой статье для прогнозирования возможностей банкротства нами применяется математический **аппарат логистической регрессии** [1]. Это статистическая модель, которая

используется для предсказания вероятности события путём приближения данных к хорошо известной из математического анализа *логистической зависимости*

$$P = \frac{1}{1 + e^{-Y}},$$

где P – вероятность наступления банкротства в долях единицы, Y – коэффициент, вычисляемый в зависимости от финансовых показателей. Если вероятность наступления банкротства принимает соответствующие числовые значения, то делается определенный вывод:

- 0 – полная уверенность, что дефолта не будет,
- 1 – наступление банкротства,
- более 0,5 – делается прогноз, что событие произойдет в скором времени,
- менее 0,5 – событие не произойдет.

Для подсчета коэффициента *Y* в одной из модификаций модели используется **формула Олсона**, которая была введена Дж. А. Олсоном в 1980 году [2]. Она представляет собой линейную комбинацию целого ряда показателей:

$$Y = 1{,}32 + 0{,}47 \cdot \text{SIZE} + 6{,}03\,\frac{\text{TL}}{\text{TA}} + 1{,}43\,\frac{\text{WC}}{\text{TA}} - 0{,}0757\,\frac{\text{CL}}{\text{CA}} + 2{,}37\,\frac{\text{NI}}{\text{TA}} + 1{,}83\,\frac{\text{FFO}}{\text{TL}} -$$
$$-0{,}285 \cdot \text{INTWO} + 1{,}72 \cdot \text{OENEG} + 0{,}521\,\frac{\text{NI}_t - \text{NI}_{t-1}}{|\text{NI}_t| + |\text{NI}_{t-1}|}.$$

где $\text{SIZE} = \ln\frac{\text{Активы}}{\text{Темп роста ВВП}}$, TA – общие активы; TL – общие обязательства, WC – чистый оборотный капитал, CL – краткосрочные текущие обязательства, CA – текущие активы, NI – чистая прибыль; FFO – прибыль с учетом амортизации, t – отчетный период, $(t - 1)$ – период, предшествующий отчетному. В формуле также присутствуют фиктивные переменные:

INTWO –переменная, принимающая значение, равное 1, если предприятие работало с убытком, и равное 0, если значение иное;

OENEG –переменная, принимающая значение, равное 1, если текущая задолженность предприятия превышает его текущие активы, и значение равное 0, если нет;

Коэффициенты линейной комбинации Олсона получены как средние значения по отрасли, а указанные выше показатели вычисляются для каждой исследуемой компании, исходя из базы данных «СПАРК» (системы профессионального анализа рынков и компаний) [3].

При использовании такой статистической модели удается получить ретроспективную динамику вероятности дефолта компании, используя средние показатели отраслей экономики, также этот подход часто используют банки.

Для исследования нами выбраны три компании, каждая из них является **фирмой-газелью**. Газели – это фирмы с устойчиво быстрым ростом: По количественным показателям, это компании, обеспечивающие рост выручки не менее, чем на 20% каждый год, при этом как минимум 5 лет подряд.

Фирмы-газели вносят огромный вклад в развитие экономики. Заинтересованные в повышенном спросе, в открытии новых рынков, они являются потребителями новых технологий (зачастую, из-за недостатка средств, мало затратных). Во многом именно постоянное внедрение инноваций и новых производственных мощностей обуславливает быстрое развитие газелей. Экономические плюсы влекут за собой социальные: появление новых рабочих мест, снижение безработицы, повышение уровня жизни.

Стоит заметить, что сейчас в нашей стране кризис, который, конечно же, не обошел стороной и быстроразвивающиеся газели. Именно в это время они проходят проверку на прочность, на устойчивость, на возможность получать прибыль даже в условиях экономического кризиса. Возможно, кого-то ждёт неминуемый провал, дефолт, кто-то сумеет удержаться, найдёт способ, определенную технологию. Возможно, найдутся и те, кто, несмотря на кризис в российской экономике, приумножат свою прибыль, вырвутся на более высокое место.

Каждая из рассмотренных компаний относится к **медицинской сфере** [4]. Медицина занимает одно из наиболее существенных мест в жизни человека, поэтому диагностика возможностей дефолта в этой сфере особенно важна.

Первая компания, которую мы исследовали – **ООО «НПФ «Хеликс»**. Она занимается деятельностью медицинских лабораторий с 1998 г. Лабораторная служба «Хеликс» стала первой коммерческой российской лабораторией, которая получила сертификат о соответствии требованиям стандарта ISO 9001:2008 (орган по сертификации SGS, аккредитация UKAS). Стоит отметить, что у компании множество государственных заказов, в том числе, компания «Хеликс» выступила провайдером услуг лабораторной диагностики на Олимпийских и Паралимпийских Играх. «Хеликс» постоянно обновляет парк лабораторного оборудования, чтобы держаться на уровне последних достижений медицинской науки. В сотрудничестве с одним из университетов Швеции компания ведет активную исследовательскую деятельность: испытания и анализ в научных областях (микробиологии, биохимии, бактериологии). Лаборатория использует метод ПЦР (определение РНК энтеровирусов), что оказалось весьма востребованным в медицинской среде. На данный момент компания присутствует в 82 городах России.

Отметим интересный факт: 25,2% компании принадлежит Сайне Оторбаевой – дочери вице-премьера Киргизии Джомарта Оторбаева. Связи отца помогли в развитии, расширении и модернизации компании: Международная финансовая корпорация (IFC) одобрила выделение льготного кредита сети медицинских лабораторий «Хеликс» в России, что очень помогло в дальнейшем развитии компании и позволило ей стать одной из лидирующих в лабораторной сфере.

Следующей компанией для нашего анализа стала **ЗАО «ЮМС»**. Она занимается врачебной практикой с 1989 г. Впервые в России стала проводить операции по западным стандартам и заниматься лечением тех заболеваний, которые раньше не лечили в России (например, лазерная коррекции возрастной дальнозоркости). Компания заключила контракт с футбольным клубом «Динамо», ведёт активную исследовательскую деятельность и даже привлекла крупный кредит для создания нового медицинского центра. «ЮМС» предложила новую, уникальную для России программу лечения гепатита С, позволяющую с вероятностью 95-100% полностью избавиться от заболевания, что стало настоящим фурором в российской медицине. Компания занимается активной исследовательской деятельностью.

Тем не менее в деятельности фирмы были найдены признаки противоправных деяний: выявлена связь компании с широко известной (в узких кругах) группой «FinsburyTrust & CorporateServicesLtd», специализирующейся на оказании финансовых услуг в области оффшорных компаний, трастовых фондов, регистрации яхт и прочем. Но это не помешало «ЮМС» оставаться на плаву: в этом ей помогла связь с заместителем мэра по социальному развитию, который долгое время проработал в компании в должности главного врача.

Наконец, еще одна компания – **ООО «КДЛ ТЕСТ»**. Как и «Хеликс», она занимается деятельностью медицинских лабораторий с 2003 г. В компанию поступают крупнейшие инвестиции от ЕБРР, UFG и CapMan. Благодаря инвестициям, полученным в ходе сделки, «КДЛ ТЕСТ» смогла предложить свои услуги большому числу клиентов по всей России, в частности, через развертывание лабораторий в различных регионах страны. Компания с интересом изучала немецкую организацию системы здравоохранения, которая является ведущей во всем мире, даже сделала перевод на русский язык немецкой лабораторно-информационной системы и успешно внедрила ее в свои лаборатории. Компания «КДЛ ТЕСТ» вскоре вошла в первую тройку крупнейших частных федеральных медицинских лабораторий в России. У фирмы также имеются дочерние организации, среди которых – крупнейшая компания ООО «КДЛ ДОМОДЕДОВО-ТЕСТ».

Данные по исследуемым компаниям (самые новые из доступных) датируются 2014 г., они получены нами из системы «СПАРК»:

	«Хеликс»	**«ЮМС»**	**«КДЛ ТЕСТ»**
TA – общие активы	427 033 000	5 855 414 000	383 663 000
TL – общие обязательства	391 512 000	5 972 958 000	297 686 000

WG – чистый оборотный капитал	35 521 000	– 117 310 000	33 298 000
CL – краткосрочные текущие обязательства	201 388 000	1 631 902 000	297 658 000
CA – текущие активы	367 580 000	1 056 716 000	331 572 000
NI (*t*) – чистая прибыль	– 39 203 000	– 1 175 584 000	– 595 000
FFO – прибыль с учетом амортизации	– 36 816 000	– 1 030 579 000	– 484 000
NI (*t* – 1)	20 193 000	– 138 164 000	1 898 000
OENEG	0	1	0
INTWO	1	1	1

Результаты вычислений по формуле Олсона и выводы о возможности дефолта представлены ниже:

	«Хеликс»	**«ЮМС»**	**«КДЛ ТЕСТ»**
Значение вероятности	0,44	0,88	0,8
Возможность дефолта	нет	произойдет в скором времени	

Как мы видим, лишь одна компания из трех не подвержена вероятности дефолта. Однако, ввиду того, что выбранные нами компании весьма специфичные, мы можем предположить, что данные цифры немного завышены, поскольку эта методика финансового анализа создавалась не для газелей. Исходя из наблюдения за год, только около 10% фирм-газелей могут погибнуть, и даже эта цифра довольно большая. Но все же случаи краха компаний-газелей возможны: например, падение крупнейшего оптово-розничного оператора на книготорговом рынке страны «Топ-книга» [5]. Поэтому даже газелям расслабляться не стоит: дефолт вероятен и у них.

Таким образом, представленный нами метод логистической регрессии – очень хороший инструмент для принятия важнейших стратегических решений, которые в дальнейшем помогут в развитии фирмы. Если заранее определить вероятность возникновения дефолта в будущем, можно его избежать проведением ряда мероприятий. Например, внедрением новых технологий или открытием новых филиалов, чем и пользуются многие компании.

Список литературы

1. *Хайдаршина Г.А.* Эффективность современных методов оценки риска банкротства предприятий в российской практике финансового менеджмента: logit- и SVM-модели // Экономические науки, 2008. − № 7(44). – С.300–304.
2. *Ohlson, J.A.* Financial Ratios and the Probabilistic Prediction of Bankruptcy // Journal of Accounting Research, 1980. − Vol.18, № 1 – P.109–131.
3. Система профессионального анализа рынков и компаний СПАРК: www.spark-interfax.ru
4. Сайты компаний: www.kdllab.ru, www.helix.ru, www.emcmos.ru
5. *Юданов А.Ю.* «Топ-книга» ушла, оставив рынку долги и нерешенные проблемы // Книжная индустрия, 2011. − №10. – С.6–7.
6. *Юданов А.Ю.* Носители предпринимательства: фирмы-газели в России // Журнал Новой экономической ассоциации, 2010 − №5. – С.91–108.

Симиргина Е.Н., Суслов В.Д.
ФУНКЦИИ НЕСКОЛЬКИХ ПЕРЕМЕННЫХ В ОПТИМИЗАЦИИ ПРИБЫЛИ В АГРОБИЗНЕСЕ

Симиргина Е.Н., Суслов В.Д.
Научный руководитель: Степанян И.К.,
к.п.н., доцент кафедры «Математика 1»
ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

Российское сельское хозяйство превращается из убыточной отрасли в перспективное направление инвестиций. Свободных ниш много, цены на продукцию растут.

Как воспользоваться благоприятной конъюнктурой и заработать на этом миллионы? Во что вкладывать деньги, и как быстро они принесут прибыль? Эти вопросы особенно актуальны на сегодняшний день, ведь существует потребность в импортозамещении продуктов питания.

Земля, как фактор производства, представляет собой земельную площадь, которая может быть использована под сельское хозяйство. Наша страна имеет достаточное количество пахотных земель, и этим нужно пользоваться для производства отечественной продукции.

Одной из важнейших задач в агробизнесе является **оптимизации планирования посевной кампании**. Имея капитал в виде земли, мы нашли закупочную цену пшеницы, которая составила 10 тыс. рублей за 1 тонну, и цену реализации зерна – 10,5 тыс. руб.

Для нахождения оптимального количества пшеницы на 1 га с помощью метода наименьших квадратов составлена квадратичная зависимость урожайности от количества засеянных килограммов на 1 га площади (табл. 1).

Таблица 1. Данные зависимости урожайности пшеницы (*y*) от количества засеянной данной культуры килограммов на 1 гектар (*x*).

n	*x*	*y*
1	70	500
2	80	700
3	90	800
4	100	950
5	110	1100
6	120	1300
7	130	1600
8	140	1835
9	150	2021
10	160	2000
11	170	1950

n	*x*	*y*
12	180	1900
13	190	1790
14	200	1740
15	210	1600
16	220	1480
17	230	1350
18	240	1320
19	250	1290
20	260	1100
21	270	800

Изображая заданные точки на плоскости, получили график (рис. 1):

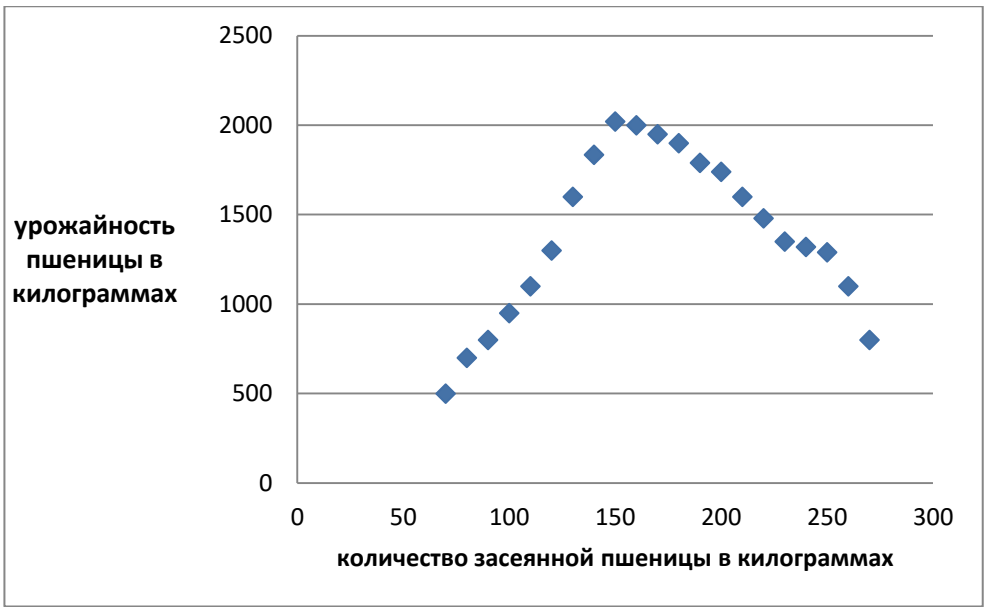


Рис.1. Зависимость урожайности пшеницы на 1 га

Как видно из графика, точки наиболее точно «уложились в параболу». Поэтому задача свелась к отысканию коэффициентов квадратичной зависимости

$$y = A_0 + A_1 x + A_2 x^2, \text{ где } n = 21.$$

Далее приведены промежуточные расчеты для нахождения коэффициентов (табл.2).

Таблица 2: Вспомогательная таблица (квадратичной функции).

	Засеяно (кг)	Урожайность					
n	x	y	x^4	x^3	x^2	$x^2 \cdot y$	$x \cdot y$
	70	500	$2{,}4 \cdot 10^7$	$3{,}4 \cdot 10^5$	$4{,}9 \cdot 10^3$	$2{,}5 \cdot 10^6$	$3{,}5 \cdot 10^4$
	80	700	$4 \cdot 10^7$	$5{,}1 \cdot 10^5$	$6{,}4 \cdot 10^3$	$4{,}5 \cdot 10^6$	$5{,}6 \cdot 10^4$
	…	…	…	…	…	…	…
0	260	1100	$4{,}6 \cdot 10^9$	$1{,}8 \cdot 10^7$	$6{,}8 \cdot 10^4$	$7{,}4 \cdot 10^7$	$2{,}9 \cdot 10^5$
1	270	800	$5{,}3 \cdot 10^9$	$1{,}9 \cdot 10^7$	$7{,}3 \cdot 10^4$	$5{,}8 \cdot 10^7$	$2{,}2 \cdot 10^5$
Σ	3570	29126	$3{,}1 \cdot 10^{10}$	$1{,}4 \cdot 10^8$	$6{,}8 \cdot 10^5$	$9{,}6 \cdot 10^8$	$5{,}1 \cdot 10^6$

Далее составим систему уравнений согласно ниже приведенным формулам и значениям из таблицы 2:

$$\begin{cases} A_2 \sum_{i=1}^{n} x_i^4 + A_1 \sum_{i=1}^{n} x_i^3 + A_0 \sum_{i=1}^{n} x_i^2 + = \sum_{i=1}^{n} x_i^2 y_i \\ A_2 \sum_{i=1}^{n} x_i^3 + A_1 \sum_{i=1}^{n} x_i^2 + A_0 \sum_{i=1}^{n} x_i = \sum_{i=1}^{n} x_i y_i \\ A_2 \sum_{i=1}^{n} x_i^2 + A_1 \sum_{i=1}^{n} x_i + nA_0 = \sum_{i=1}^{n} y_i \end{cases}$$

Система уравнений с неизвестными коэффициентами A_0, A_1, A_2 в нашем случае имеет вид

$$\begin{cases} 3{,}1 \cdot 10^{10} A_2 + 1{,}4 \cdot 10^8 A_1 + 6{,}8 \cdot 10^5 A_0 = 9{,}6 \cdot 10^8, \\ 1{,}4 \cdot 10^8 A_2 + 6{,}8 \cdot 10^5 A_1 + 3570 A_0 = 5{,}1 \cdot 10^6, \\ 6{,}8 \cdot 10^5 A_2 + 3570 A_1 + 21 A_0 = 29126. \end{cases}$$

Решив данную систему линейных уравнений по формулам Крамера, получим искомые коэффициенты:

$$A_2 = -0{,}128,$$
$$A_1 = 45{,}395,$$
$$A_0 = -2164{,}5.$$

Следовательно, квадратичная функция примет вид $y = -0{,}128x^2 + 45{,}395x - 2464{,}5$.

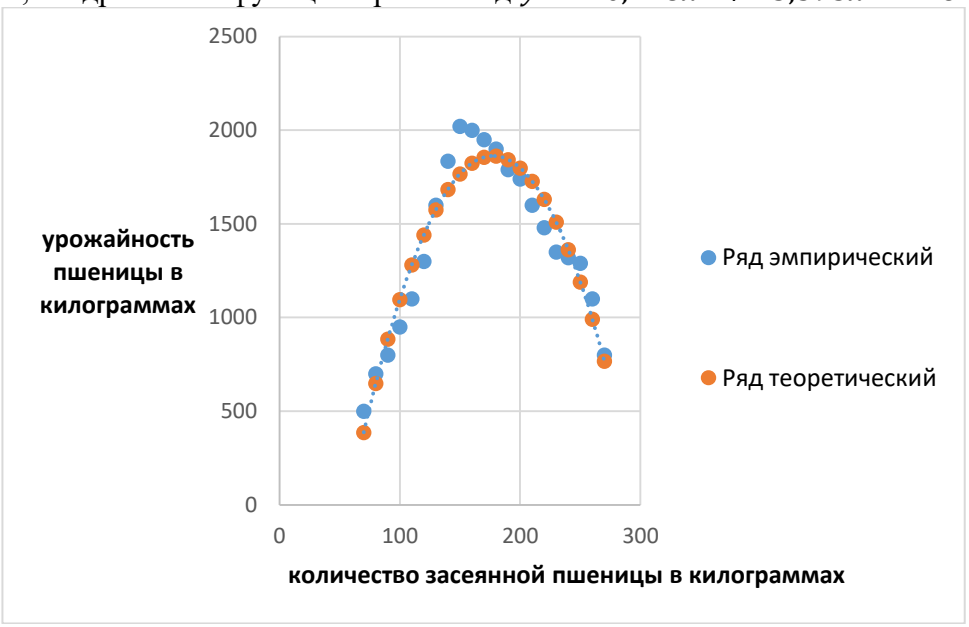


Рис. 2. Сравнение эмпирического и теоретического построения графиков

Далее по данным аппроксимации функции была найдена точка максимума:

$$x_{max} = 180\,; \qquad f(x_{max}) = 1859{,}4.$$

Теперь можно рассчитать доход при максимальном значении аргумента:

$$TR = f(x_{max}) \cdot n_{\text{га}} \cdot \text{Ц}_\text{р}\,,$$

где $n_{\text{га}} = 25$ – количество засеваемых га, $\text{Ц}_\text{р} = 10{,}5$ руб. - цена реализации 1 кг пшеницы:

$$TR = 488100 \text{ руб.}$$

Из полученного значения дохода нужно вычесть издержки. В зависимости от размера предприятия и его оснащенности, это число будет различным.

Известно, что основными затратами в этой сфере являются: закупка зерна для посева, амортизационные отчисления, аренда сельскохозяйственной техники, затраты на оплату труда и т.д. По подсчетам, примерно половина дохода будет чистой прибылью!

Предположим, что поступило новое предложение, в области развития **животноводства**, в которое надо вложить половину дохода от посевной кампании. Теперь задача заключается в определении **рентабельности производства мяса** крупного рогатого скота.

Предположим, в колхозе есть две скотобойни с оборудованием разной степени изношенности. Часть прибыли от агробизнеса пойдет на покупку молодых бычков (и убой их с целью продажи мяса). Используя опыт предпринимателей, работающих в этой сфере, было выяснено, что при убое x^2 голов скота в первой скотобойне будет получено $250x$ кг мяса, а при убое y^2 голов скота во второй – $300y$ кг мяса. Средняя цена одного бычка – 10 тыс. рублей, а цена килограмма мяса первой категории говядины – 300 рублей.

Итак, пусть в первую скотобойню было отправлено x^2 голов скота, а во вторую – y^2. Предполагается, что вложить в производство мяса можно 250 тыс. рублей и использовать обе скотобойни с целью максимизации получения мяса. Такая задача решается с помощью **метода Лагранжа**:

Исследуемая функция имеет вид

$$TR = 300 \cdot (250x + 300y).$$

Уравнение связи: $10000 \cdot (x^2+y^2) = 250000$, или $x^2+y^2 = 250$. Таким образом, функция Лагранжа может быть записана следующим образом::

$$L(x, y, \lambda) = 250x + 300y + \lambda(x^2 + y^2 - 250).$$

Находим стационарные точки функции Лагранжа:

$$\begin{aligned} L'_x &= 250 + 2x\lambda, \\ L'_y &= 300 + 2y\lambda, \\ L'_\lambda &= x^2 + y^2 - 250; \end{aligned} \qquad \begin{cases} 250 + 2x\lambda = 0, \\ 300 + 2y\lambda = 0, \\ x^2 + y^2 - 250 = 0. \end{cases}$$

Решив полученную систему уравнений, имеем следующие значения, которые подставим в исследуемую функцию.

$$x^2 = 10 - \text{голов скота из первой скотобойни} \rightarrow x = \sqrt{10},$$

$$y^2 = 15 - \text{голов скота из второй скотобойни} \rightarrow y = \sqrt{15}.$$

Подставляя эти значения в функцию прибыли, получим $TR = 300 \cdot \left(250\sqrt{10} + 300\sqrt{15}\right)$,

$$TR = 576000 \text{ руб.}$$

Основные выводы проведенного исследования

Максимальный доход посевной кампании будет определен при засеве 180 кг зерна на 1 га. Таким образом, при засеве 25 га выручка составит 488 тыс. руб.

Оптимальное решение для максимизации прибыли в скотоводстве состоит в том, что при затраченных 250 тыс. руб. размер выручки – 576 тыс. руб. Значит, вклад увеличится вдвое, и, следовательно, данное вложение в развитие скотоводства является рентабельным.

Список литературы

1. Математика в экономике. Ч. 2: Математический анализ: Учебник для студ. экономич. спец. вузов / А.С. Солодовников, В.А. Бабайцев, А.В. Браилов, И.Г. Шандра. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Финансы и статистика; ИНФРА-М, 2011.

2. Сборник задач по курсу «Математика в экономике». В 3-х ч. Ч.2. Математический анализ: учеб. пособие / под ред. В.А. Бабайцева и В.Б. Гисина. – М.: Финансы и статистика; ИНФРА-М, 2012.

3. http://agrobiznes.ru

4. http://agrovision.ru

5. http://www.openbusiness.ru

Сухань А.А.
COMPARE STOCK MARKET TIME SCALES: REAL TIME AND CVB

Сухань А.А.
Научный руководитель: Путко Б.А.
к.ф.м.н, доцент
ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

Methods of analyzing stock markets made a big step forward with introducing the idea of fractal analysis by Mandelbrot in one of his fundamental article dedicated to financial time series analysis. If we pay some attention to price movement on majority of financial instruments, it is possible to observe some consistent patterns in their movement on different time or price scales. Such self-similarity means that financial time series are fractals.

Information on the market is one of the most valuable categories to determine traders' behavior in stock markets and, as follows, dynamic for basic market indicators. It is obvious, that information arrives irregularly in time frames, and this is the main reason why all dynamic characteristics don't have strict structure, in particular frequency and amplitude can have variable quasicycles. That's why in the transition to an unstable market this unevenness may appear more likely because of the powerful stream of negative information.

According to this Mandelbrot proposed to consider the dynamics of prices not in "physical", real-time, scale, but in "market" scale, measured by the amount of information on market.

Mandelbrot assumed that in real-time scale the process of rate return is a Gaussian process, and fractal structure becomes monotonous with well-defined dynamic (most likely circular) trend. Information is not a visible parameter, so we need something else to build a model, some measurable indicator which react on information flow. As an example, it can be traded volume on financial instrument.

Graphs in real time scale (with different scales – 1 minute, 5 minute, 1 hour, 1 day, etc.) are the classic way to visualize price movement on financial instrument. In this representation on the horizontal scale deposited uniform time intervals, and the scale of ordinates price values on this interval. This type of graph is widespread and used by specialists throughout the world.



Picture 1. Example of 5-minute graph for Sberbank's prices on 08/04/2015 (source: investing holding Finam)

In my research I tried to compare some dynamic characteristics of financial series in real-time scale and Constant Volume Bar (CVB) scale. In CVB graph X-axis doesn't represent time. Instead of this we will have steps for volumes bars. In this way on each division the volume for traded instrument will be equal. But this also means that time periods between divisions will be different.



Picture 2. Example of CVB graph for Sberbank (max volume on each division is 425 467 919)

As you can see from picture 2, compliance of perfectly equal volumes is almost impossible because of existence of price swings. But it is possible to decrease the influence of such moments and smooth volumes on each division. In order to solve this problem I have created an algorithm on C++ which allows to make dispersion for volumes as close as possible to zero. The most successful will be the idea to choose the number of bars equal to the number of periods in the sample in the real-time scale. For example, if we have weekly data for a year it will be a good idea to choose the volume, so we get 52 bars. In this way it will be easier to compare real-time scale and CVB scale.

I have divided my program on 3 logical steps:

1) Reading data in random access memory (RAM) for quicker algorithm execution, because, for example, Gazprom's data has roughly speaking 43 mil ticks in 2007-2014 years, that is about 4.3 Gb of data;
2) Calculating the best fit for volume size in order to decrease the difference between bars;
3) Generating final result and record it in file.

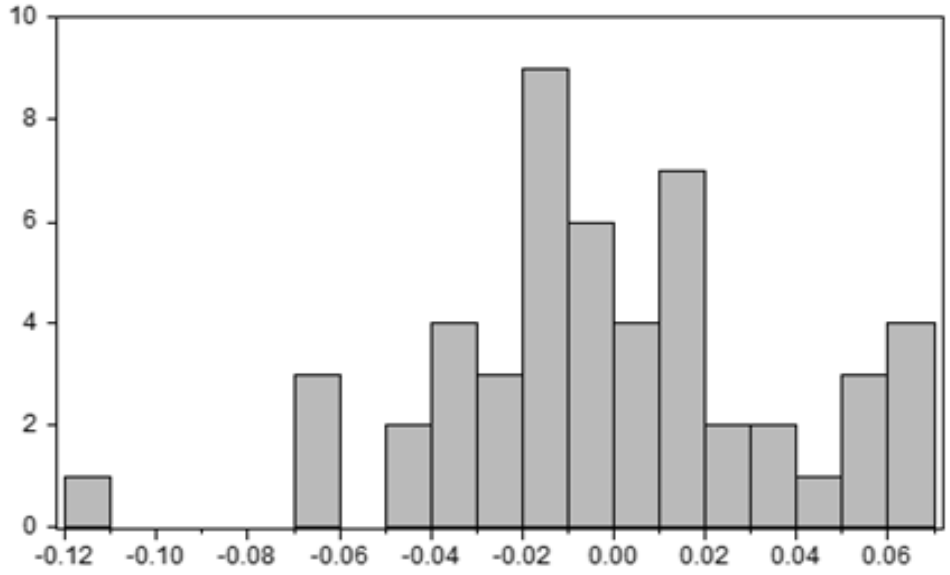
The most difficult is the second step, because with large number of historical years and, accordingly, high-volume of data program needs more time to analyze data.

Here the problem of "big deals" can occur – the amount of a single transaction may exceed the minimum scale. However, analysis shows that the majority of such transactions takes place not on the stock exchange, and in fact they do not change the price.

Below I will give a couple of examples of the program work at the annual period.



Picture 3. Graph for Gazprom's prices in 2014 in real-time scale

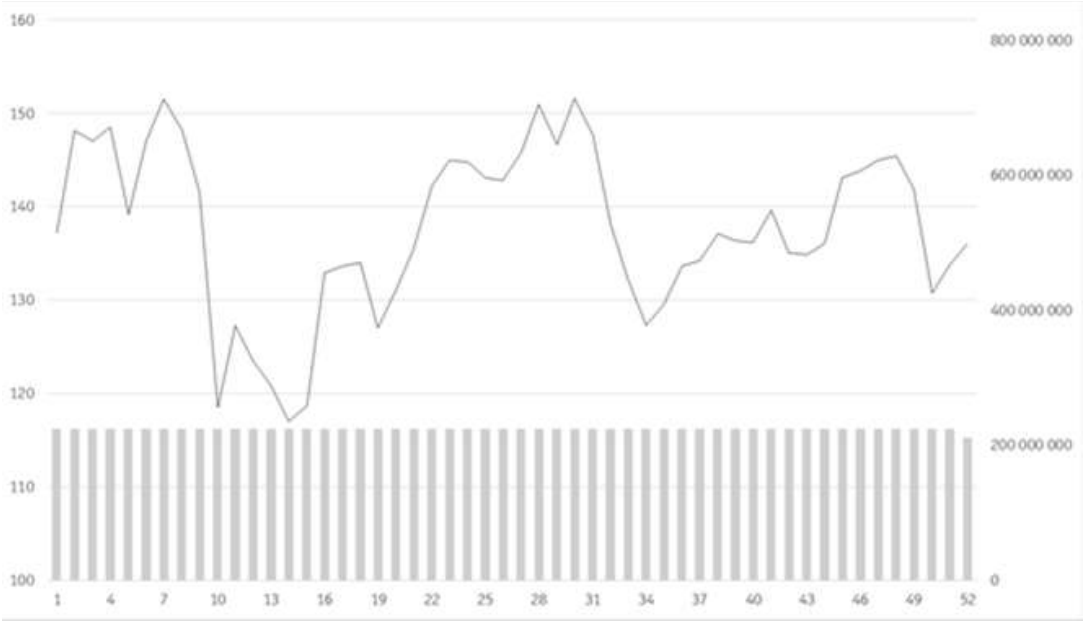


Picture 4. Histogram of logarithmic yield distribution for Gazprom in 2014 in real-time scale

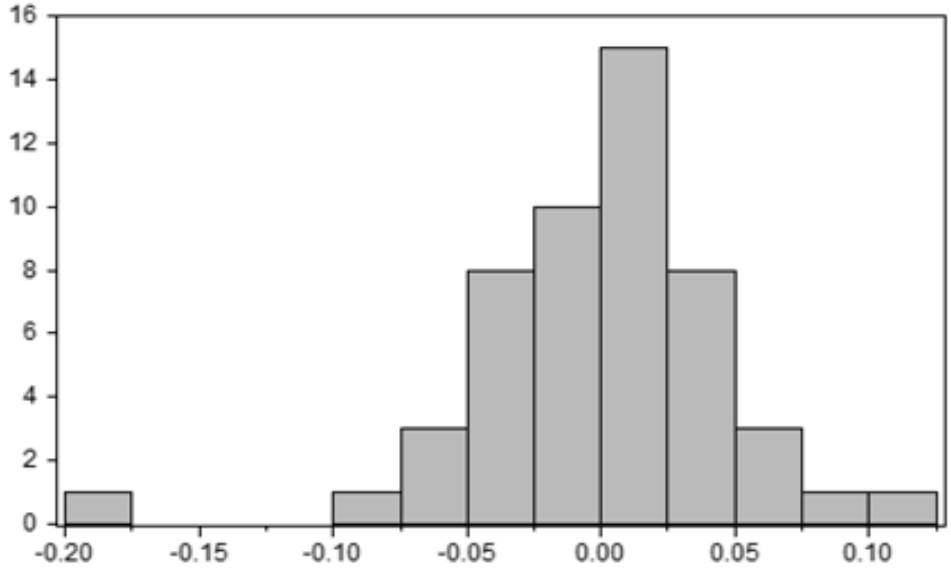
Table 1. Statistics of logarithmic yield for Gazprom in 2014 in real-time scale

Mean	-0.001363

Median	-0.004542
Max	0.066941
Min	-0.115550
STD	0.037614
Asymmetry	-0.290291
Excess	3.512480



Picture 5. Graph for Gazprom's prices in 2014 in CVB scale



Picture 6. Histogram of logarithmic yield distribution for Gazprom in 2014 in CVB scale

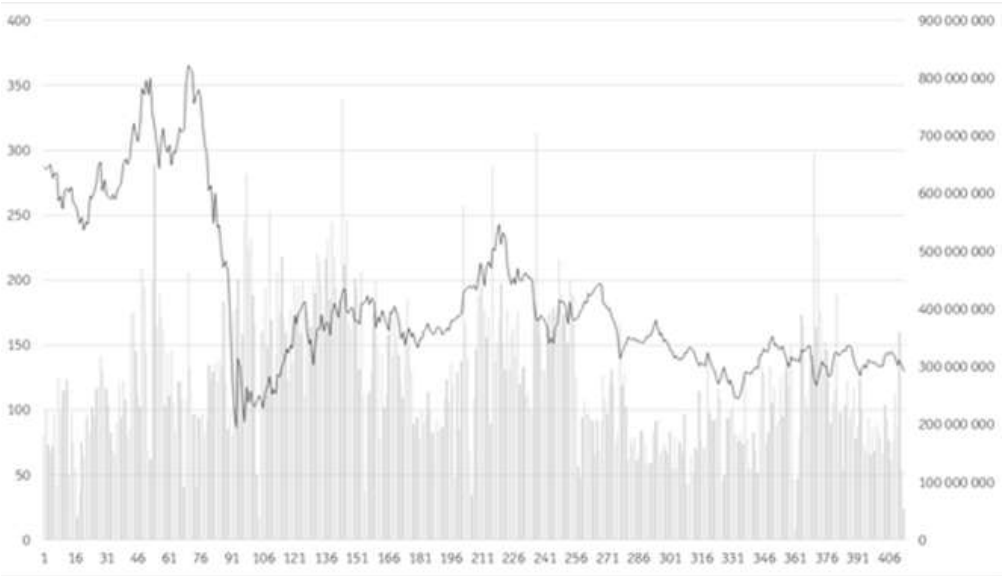
Table 2. Statistics of logarithmic yield for Gazprom in 2014 in real-time scale

Mean	-0.000174

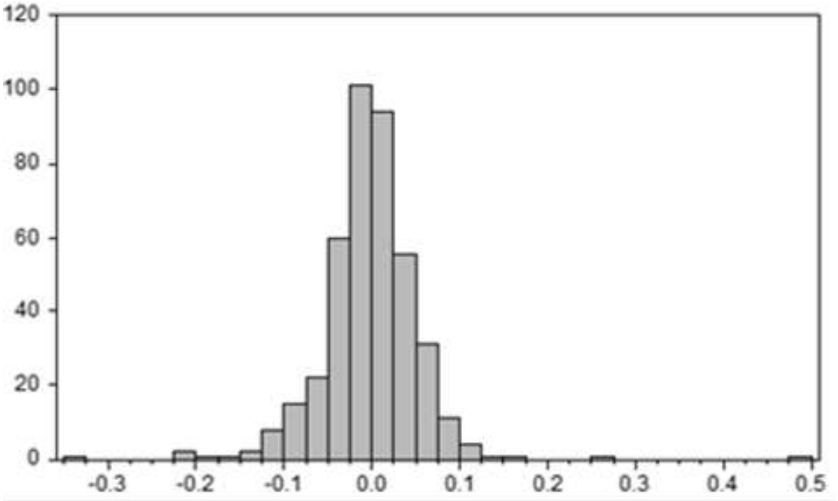
Median	0.004405
Max	0.113268
Min	-0.178248
STD	0.045487
Asymmetry	-0.931195
Excess	6.511113

Average time needed to reach volume cap for Gazprom (equals to 223 567 398 and calculated by the program) is 6.8 days which is really close to 7days used in real-time scale.

However, it would be interesting to see where the logarithmic yield more normally distributed. To do this, we can generate data for Gazprom in 2007 - 2014 and compare the value of Jarque-Bera test for the real-time scale and CVB scale. This company and period are chosen not by chance. Jarque-Bera test is an asymptotic test that is applied to large samples. Gazprom's price trace has more than million ticks per year and 8 years is the maximum amount that can be handled by my computer. For these data we get the following picture:



Picture 7. Graph for Gazprom's prices in 2007-2014 in real-time scale



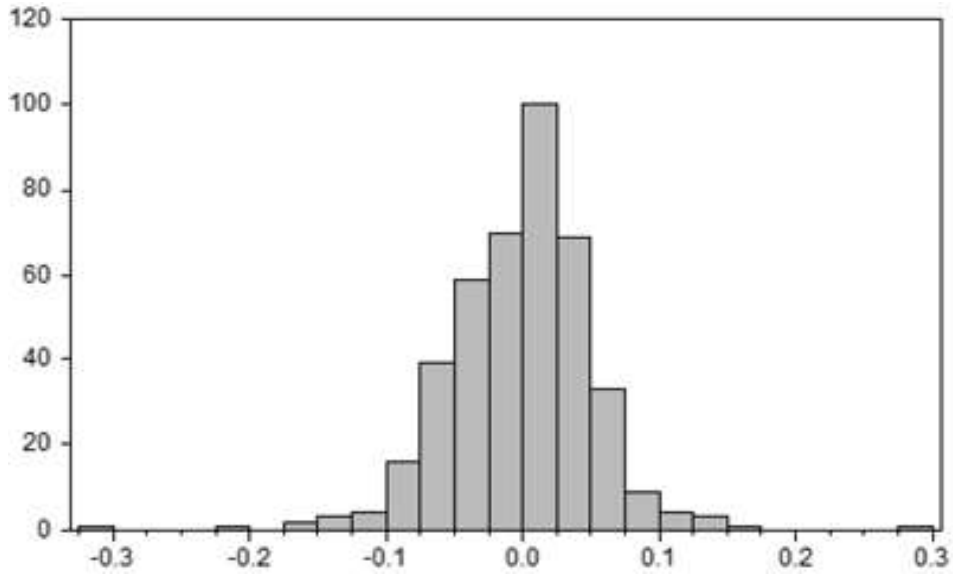
Picture 8. Histogram of logarithmic yield distribution for Gazprom in 2007-2014 in real-time scale

Table 3. Statistics of logarithmic yield for Gazprom in 2007-2014 in real-time scale

Mean	-0.001921
Median	-0.001577
Max	0.482626
Min	-0.337028
STD	0.0581
Asymmetry	0.788828
Excess	18.16874
J-B test	3992.615



Picture 9. Graph for Gazprom's prices in 2007-2014 in CVB scale



Picture 10. Histogram of logarithmic yield distribution for Gazprom in 2007-2014 in CVB scale

Table 4. Statistics of logarithmic yield for Gazprom in 2007-2014 in real-time scale

Mean	-0.001898

Median	0.002682
Max	0.287216
Min	-0.300295
STD	0.053531
Asymmetry	-0.265149
Excess	7.626014
J-B test	374.9045

As can be seen from the histogram values and Jarque-Bera test, in CVB scale logarithmic yield distributed more normal. The value of Jarque-Bera test is reduced by 10 times, which is a very significant result. At the same time, the average time for volume bars in CVB scale is exactly 7 days.

Results are nor quit unambiguous. During the comparative analysis of the real-time scale and CVB scale I found that CVB can be used to simulate the stock market time, however, this technique requires other indicators to improve the quality of the dynamic characteristics models. However, the method is promising and works well in the Russian market. At the same time, the need to search for other observable factors describing the unobserved value of the flow of information is required.

References

1. М.М. Дубовиков, Н.В. Старченко, Эконофизика и фрактальный анализ финансовых временных рядов, УФН 181, – с. 779–786 (2011)
2. Sharp W.F. Portfolio Theory and Capital Markets. N.Y.: McGraw-Hill. – 1970.
3. Петерс Э. Фрактальный анализ финансовых рынков: применение теории хаоса в инвестициях и экономике. – М.: Интернет-трейдинг, 2004.
4. Dubovikov M.M., Starchenko N.S., Dubovikov M.S. Dimension of the minimal cover and fractal analysis of time series // Physica. 2004. – A 339. – P. 591 – 608.
5. Taylor, S. Modeling stochastic volatility: A review and comparative study // Mathematical Finance, 1994. –V. 4. – № 2. – P. 183–204.
6. Kantz H, Schreiber T. Nonlinear Time Series Analysis (Cambridge: Cambridge University Press), 1997

Масленкова М.В.

IMPLEMENTING THE PIT-TTC PD FRAMEWORK IN CREDIT RISK MODELING

Масленкова М.В.
Научный руководитель: Бывшев В.А.,
профессор кафедры «Системный анализ и моделирование экономических процессов», д.т.н., профессор
ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

Banks serve not only individuals, but also corporate clients, which always need big loans. It is very risky for bank to lose this lending money, if the obligor become bankrupt. So, it is necessary for banks to pay great attention to corporate clients' creditworthiness. Furthermore, one of the main requirements of the Basel Committee (Basel II) is correct evaluation of bank's risks, in particular, credit risk. Probability of default (PD) is one of the indicators to manage it. An indicator PD is used to evaluate the probability that an obligor will default during the upcoming period. In practice there are generally two methods for estimating PDs. The first approach associates PDs with banks' own internal ratings methodology or with ratings published by agencies. In the second approach, PDs are estimated directly from market data. Each approach can be characterized by degree to which it has a point-in-time (PIT) or through-the-cycle (TTC) orientation. There are two opposite philosophies to describe the behavior of a PD: a PIT ("point-in-time") and a TTC ("through the cycle"). However, the truth is out there: a real PD is moving between them. So, in this article both philosophies are combined in one mathematical model.

Nowadays there are no fixed definitions for PIT or TTC PD, so they are explained with the help of conditional and unconditional probabilities of default. Further formulas are based on the standard one-factor Merton model (1), which assumes that a default of borrower is triggered if the value of his assets falls below some default threshold.

$$r_i = \sqrt{\rho}Z + \sqrt{1-\rho}\varepsilon_i \quad (1)$$

According to Merton, the asset return r_i of borrower i is assumed to be driven by a single systematic factor, Z, and an idiosyncratic risk factor ε_i. Both Z and ε_i are assumed to be independent standard normal distributed variables. Here ρ stands for the so-called correlation of different borrowers' assets. Assuming that the return is normally distributed, means that the PD can be expressed as the probability that a standard normal variable. In the case of unconditional PD we have TTC approach (2).

$$PD_{TTC_i} = P(r_i < d_i) = \Phi(d_i) \quad (2),$$

where Φ is the cumulative distribution function of the standard Gaussian distribution, d_{i} - some default threshold. In the case of conditional on particular systematic factor realization, default probability is a PIT PD, which can be calculated by formula (3).

$$PD_{PIT_i} = P(r_i < d_i|Z = z) = P\left(\sqrt{\rho_i}Z + \sqrt{1-\rho_i}\varepsilon_i < d_i \middle| Z = z\right) = P\left(\varepsilon_i < \frac{d_i - \sqrt{\rho_i}z}{\sqrt{1-\rho_i}}\right) =$$

$$\Phi\left(\frac{d_i - \sqrt{\rho_i}z}{\sqrt{1-\rho_i}}\right) = \Phi\left(\frac{\Phi^{-1}(PD_{TTC_i}) - \sqrt{\rho_i}z}{\sqrt{1-\rho_i}}\right) \quad (3)$$

It should be noted that, that we can converse to make PIT PD from TTC PD and vice versa (4.1), (4.2).

$$PD_{PIT_i} = \Phi\left(\frac{\Phi^{-1}(PD_{TTC_i}) - \sqrt{\rho_i}z}{\sqrt{1-\rho_i}}\right) \quad (4.1)$$

$$PD_{TTC_i} = \Phi(\sqrt{\rho_i}z + \sqrt{1-\rho}\Phi^{-1}PD_{PIT_i}) \quad (4.2)$$

What for we would like to do such transformations? To answer this question, let's looked on the qualities of both probabilities of default (Picture 1). Since the PIT PD is sensitive to variations in the macroeconomic environment, banks should use PIT PDs in credit risk management. As shown on the picture 1, the TTC PD is stable throughout the economic cycle and therefore should be used to calculate the required capital. The different behaviour of the TTC and PIT PD is derived from the information they contain. The PIT PD is based on all current information regarding obligors creditworthiness, including both idiosyncratic and macroeconomic risk factors. The TTC PD, by contrast, is a measure of borrowers' long-run credit quality, where the effects of the economic cycle average close to zero. The TTC PD tends to move slowly and persistent due to the low frequency of the shocks affecting the long-run credit worthiness. The high frequency of macroeconomic shocks cause the PIT PD to move fast. This results in larger variability in the PIT PD than in the TTC PD.

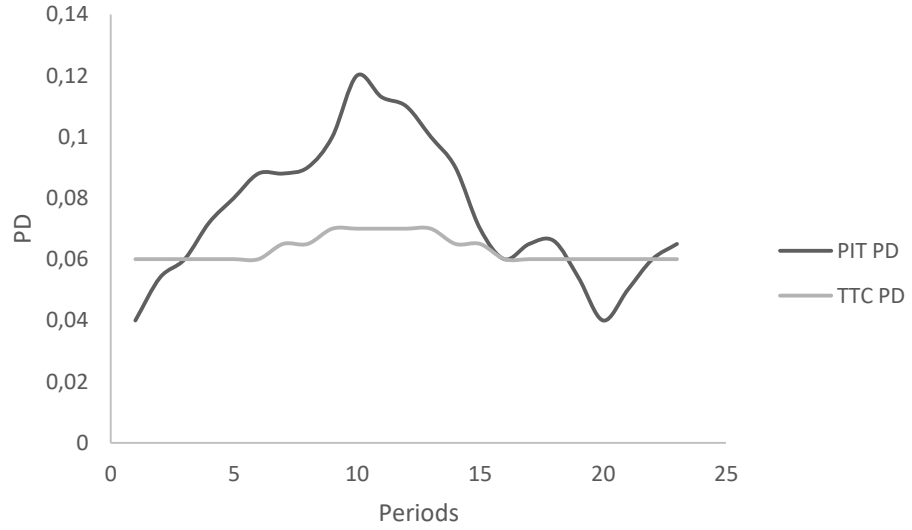


Fig. 1. Example of a PIT PD and a TTC PD

So how can use this knowledge in real life, where banks already have models to evaluate probability of default of their corporate clients, but don't know is it PIT or TTC? So in this case it is assumed that model is hybrid, and often it is really so. One of the way to introduce it is diminish the correlation parameter by alpha squared, where alpha is a real number between zero and one. (5.1), (5.2) are the main formulas to receive pure TTC PD, and then pure PIT PD from hybrid PD

$$PD_{TTC_i} = \Phi\left[\sqrt{\rho}\alpha z + \sqrt{1-\rho\alpha^2}\Phi^{-1}\left(PD_{HYB_i}\right)\right] \quad (5.1)$$

$$PD_{PIT_i} = \Phi\left(\frac{\Phi^{-1}\left(PD_{TTC_i}\right)-\sqrt{\rho_i}z}{\sqrt{1-\rho_i}}\right) \quad (5.2)$$

In conclusion, it is pointed out that in the present trend of increased capital requirements banks should evaluate PD more accurately to survive in complex economic world. In this paper the difference between PIT PD and TTC PD has described. The PIT PD considers all available external information and that it changes as the economy fluctuates, while the TTC PD is constant throughout the business. Considering this, the TTC PD should be used for capital requirement calculations. To estimate default losses accurately, a bank needs PIT measures. In my opinion, using different kinds of PD for different goals it is very professional for banks' management.

References

1. Hamerle, A., Liebig, T., and Rösch, D. (2003). Credit risk factor modeling and the Basel II IRB Approach.Working Paper, Deutsche Bundesbank.
2. Magnus C., Petrov A. (2012) A methodology for point-in-time–through-the-cycle probability of default decomposition in risk classification systems, Journal of Risk Model Validation Volume 6/Number 3, Fall 2012 (3–25)
3. (Frachot A., Georges P., Roncalli T. Loss distribution approach for operational risk. Groupe deRecherche Operationnelle. Credit Lyonnais. Working Paper. (http://gro.creditlyonnais.fr/content/en/home_mc.htm)
4. CreditRisk+: A Credit Risk Management Framework. — http://www.creditrisk.ru/publications/files_attached/creditrisk.pdf
5. Basel II: International Convergence of Capital Measurement and Capital Standards: a Revised Framework. — http://www.bis.org/publ/bcbs107.htm.

Шипова Е.П., Карамышева А.В.

APPLICABILITY OF THE STANDARD POPULATION PROJECTION MODEL FOR FORECASTING RUSSIAN POPULATION

Шипова Е.П., Карамышева А.В.
Научный руководитель: Аль-Натор М.С.,
доцент кафедры «Прикладная математика», к.ф.-м.н., доцент
ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

To forecast the number of population has been used a standard population projection model. According to the second international standard actuarial practice, the data used in the analysis of the pension fund include demographic statistics. The complexity of the forecast due to a lack of available data. The main aim of this article is preparation of demographic data for further research.
Population projections are based on assumptions about mortality, fertility and migration.

Standard demographic forecasting model has the following structure:

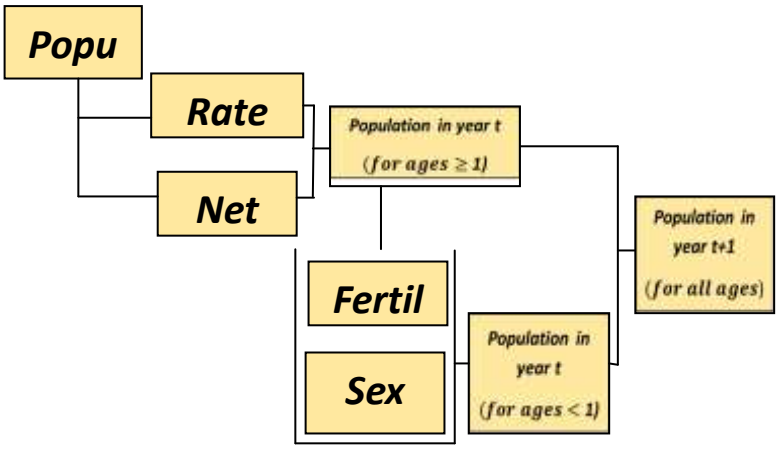


Fig. 1. A standard population projection model

Forecasting can be divided into 2 phases: a forecast of the number of population of group aged 0 and the number of population whose age is older than 1 year.
Forecast of population of the group aged 0 consists in three stages. To begin with birth rate is calculated with the experimental data. Then, the population of the group aged 0 is estimated by applying fertility rates to the female population in fertile ages.

$$f_x(t) = NB(t)/L_{fem}\ (t),$$
$$NB(t) = f_x(t) * L_{fem}(t),$$
$$L_{s,0}(t) = k * NB(t) * (1 - q_{s,0}(t)),$$

Where $f_x(t) -$ birthrate, *NB* – the number of newborns, $L_{fem}\ (t)$ - female population of reproductive age (15-49 years).

$$k = \frac{sr}{sr+1},\ if\ s = male, k = \frac{1}{sr+1},\ if\ s = \ female,$$

(for *x*=0,1,2…,100; t=0,1,2…; s=men, women), where $L_{s,x}(t) -$ population by sex s age group 0; k $-$ the proportion of infants of men / women in the total number of newborns, *Sr* $-$ the ratio of newborn gender (number of newborn males divided by the number of newborns of women), $q_{s,0}(t) -$ mortality for the year of persons aged 0 at the beginning of the year *t.*

Forecast of the population whose age is older than 1 year consists in two stages and takes into account a yearly "ageing" of each cohort takes into account death and migration. On the first step mortality rates (q) are defined and rate of survival (p) is calculated, thereafter population of sex and age in the middle of year is calculated.

Let *q(s,x) (t)* $-$ mortality rates a year of people aged *x* years in the beginning of the year t.

$$p_{s,x+\frac{1}{2}}\left(t+\frac{1}{2}\right) = \frac{\left[1-q_{s,x}(t)\right]}{\left[1-\frac{1}{2}*q_{s,x}(t)\right]} * \left[1-\frac{1}{2}*q_{s,x+1}(t+1)\right],$$

where $p_{s,\,x+\frac{1}{2}}\left(t+\frac{1}{2}\right)$ the survival rate of the exact age $\left(x+\frac{1}{2}\right)$ at the middle of the year *t* to exact age$\left(x+1+\frac{1}{2}\right)$ at the middle of the year *t+1*;

$$L_{s,\,x+1}(t) = L_{s,\,x}(t) * p_{s,\,x+\frac{1}{2}}\left(t+\frac{1}{2}\right) + N_{s,\,x+1}(t);$$

(for *x*=0,1,2…,100; *t*=0,1,2…; *s*= men, women),

where $L_{s,\,x}(t) -$ population by sex *s* and age *x* at the middle of the year *t*, $N_{s,\,x}(t) -$ net migration (i.e. immigrants minus emigrants) from the middle of year *t* to the middle of year *t+1*, in the age *x* to the middle of year *t+1*.

It is worth noting, migration data by age and sex were not available because of objective and independent of us reasons. Therefore, net migration accounted later. When the net migration of sex and age data is available, it is necessary to revise the forecast.

Using the standard demographic predictive model using MS Excel package we have the following results were obtained:

Year	Male	Female	All	Net migration	**Population**
2012	66 259 622	76 933 211	143 192 833		143 192 833
2013	66 430 010	77 042 768	143 472 779		143 472 779
2014	66 628 373	77 292 513	143 920 886		143 920 886
2015	67 771 724	78 495 564	146 267 288		146 267 288
2016 (forecast)	67 753 629	78 370 491	146 124 120	200 000	**146 514 120**
2017 (forecast)	67 725 370	78 238 821	145 964 191	200 000	**145 964 781**
2018 (forecast)	67 696 098	78 091 024	145 787 122	200 000	**145 787 912**

Table 1. Results of projection population of Russia

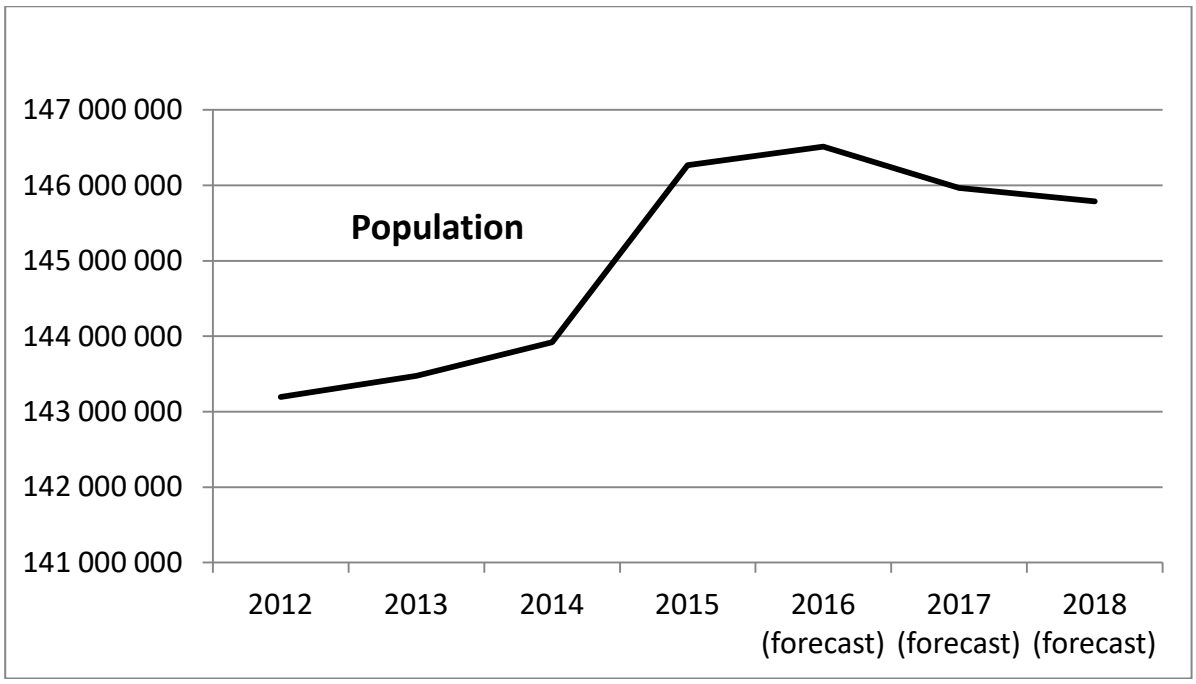


Fig.2. Results of projection. Population of Russia

Based on these results, it is possible to identify a tendency of decrease in the population of Russia in the short term. Population of Russia increased from 2014 to 2015 due to the accession of Crimea.

First conclusion is the applicability of the model to Russia. Despite the fact that the model was borrowed from foreign sources, its use in our country is possible although there will be some changes because of limitations of the original data.

Second conclusion is the dynamic character of the model. It means that results may be changed. When new statistics is released the results should be changed every time to increase forecast accuracy.

References

1. Russian Federation Federal State Statistics Service – http://www.gks.ru/

Plamondon, P. Actuarial practice in social security. Quantitative Methods in Social Protection Series// International Social Security Association. – G.: Geneva, International Labour Office. – 2002

Федорова Н.С.

THE USE OF THE LAKE MODEL OF COUNTING THE UNEMPLOYMENT RATE DURING THE CRISIS

Федорова Н.С.
Научный руководитель:
Научный руководитель: Комаров А.С.,
доцент кафедры «Иностранные языки -3», к.фил.н., доцент.
ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

Previous studies on unemployment in Russia have identified a high degree of unemployment. However, there is a gap in the literature about the factors that determine the occurrence of unemployment at the micro-level. In trying to explain the incidence of unemployment, this paper uses a logit model estimated by using data taken from the Labour Force Survey (LFS). The

probability of an individual being unemployed is regressed on a number of factors such as sex,age group, level of qualification, subject studied, marital status, and region of residence.

According to the Russian Ministry of Labor, as of the beginning of October, the number of officially registered unemployed workers in Russia stood at about 917,000 people – 1.3 percent less than during the previous month. By way of comparison, in the spring of 2015, this figure exceeded one million people.

At the same time, the unemployment rate, calculated according to the methodology used by the International Labor Organization (which takes into account all unemployed, not only those who have registered) stands at 5.4 percent of the economically active population of Russia – about 4.4 million people. However, this is far from the peaks reached during the previous financial crisis of 2008-2009, when the unemployment rate surpassed 8 percent.

The number of unemployed, registered in the employment offices of 74 Russian regions, has gone down. In addition, according to official statistics, today, for each registered unemployed person there are 1.5 job vacancies available. These figures are an eloquent testimony to the fact that a surge in the unemployment rate, which seriously worried some labor market experts last fall, never materialized.

The logic of the skeptics back then went something like this – the crisis in the Russian economy began with a sharp drop in oil prices, thus residents of large cities would be the most vulnerable, whose jobs in one way or another depended on oil money.

And now, after more than a year has passed since these forecast were made, we can safely say that the skeptics have been humbled. In short, no dramatic rise in unemployment occurred. It will suffice to compare Russian figures with the situation worldwide. For example, in the U.S., at the height of the 2008-2009 crisis the unemployment rate, calculated using International Labor Organization (ILO) methodology, reached almost 10 percent, and now, when the U.S. economy growing, this rate is about at the same level as in Russia – 5.1 to 5.5 percent.

The problem of youth unemployment

Another serious problem of the domestic labor market lies in the fact that almost one quarter of all unemployed people in the country are to be found among young people. According to the information portal W-City.net, unemployed young people under the age of 24 in Russia are five times greater than the number of unemployed 30-49 year olds.

Today, one in five young Russians under the age of 25 cannot find work, and problems with finding employment are noted by every third respondent from this category. Turnover among the youth, in general, is breaking all records – more than 45 percent of young people do not stay in their positions for even one year.

This trend in the Russian labor market is very similar to the situation in the EU countries, where the recession, which has stretched now for many years, has led to mass youth unemployment. At the beginning of the second quarter of this year, the unemployment rate among people under 25 years of age reached 20.9 percent in the EU, while in the Eurozone it was 22.7 percent. The largest number of unemployed youth has been recorded Greece (50.1 percent), Croatia (45.5 percent) and Italy (43.1 percent). The employment situation of young people remains the most important social and economic problem in the Old World. Now, to a certain extent, it has come to Russia as well.

There are some more groups which have problems with the unemployment . The are : new entrants to the labor market, people with higher degree and females. And of course different spheres of economic activities have different problems with the lack of workers.

For solving this problems scientists making different researches, for example they truing to find the perfect model of counting of unemployment rate.

The many models for calculating the rate of unemployment.

- The neoclassical approach
- Keynesian approach
- Monetarist model
- Institutionalists in the labor market
- Theory of Employment Contract

- The concept of a flexible market
- Search Models of Unemployment
- Efficiency Wage models
- The “Lake model”

Some of these models were created in 19-20 centuries, but modern scientists are still making research in these field. Most of these models are very abstract and may not consider all parameters and facts witch can effect on a rate. And it is very hard to find a model that can be used in every case, in every country.

One of the most effective model, that is modern, consider most of parameters and is the most flexible is the Lake model.

The Lake model

The lake model is a basic tool for modeling unemployment

It is a tool for analyzing

- flows between unemployment and employment
- and how they influence steady state employment and unemployment rates

It is a good model for interpreting monthly labor department reports on gross and net jobs created and jobs destroyed

The “lakes” in the model are the pools of employed and unemployed

The “flows” between the lakes are caused by

- firing and hiring
- entry and exit from the labor force

Model

The economy is inhabited by a very large number of ex-ante identical workers.

The workers

- live forever
- spend their lives moving between unemployment and employment

Their rates of transition between being unemployed and employed are governed by the following parameters:

- λ: The job finding rate for currently unemployed workers
- α: The dismissal rate for currently employed workers
- b: Entry rate into the labor force
- d: Exit rate from the labor force

The growth rate of the labor force evidently equals $g=b-d$

Aggregates

We want the dynamics of the following aggregates

- Et: The total number of employed workers at date t
- Ut: The total number of unemployed workers at date t
- Nt: The number of workers in the labor force at date t

We also want to know the values of the following objects

- et: The employment rate (Et/Nt) at date t
- ut: The unemployment rate (Ut/Nt) at date t

For the remainder of this lecture, we denote stocks with capital letters and flows with lowercase letters

Laws of Motion for Stock Variables

We begin by constructing laws of motion for the aggregate variables: Et,Ut, and NtEt,Ut, and Nt

Of the mass of workers Et who are employed at date t,

- $(1-d)Et$ will remain in the labor force
- of these, $(1-\alpha)(1-d)Et$ will remain employed
- Of the mass of workers Ut workers who are currently unemployed,

- (1−d)Ut will remain in the labor force
- of these, λ(1−d)Ut will become employed

Therefore, the number of workers who will be employed at date t+1will be

$$Et+1=(1−d)(1−α)Et+(1−d)λUt$$

A similar analysis implies

$$Ut+1=(1−d)αEt+(1−d)(1−λ)Ut+b(Et+Ut)$$

b(Et+Ut) is the mass of new workers entering the labor force unemployed

The total stock of workers Nt=Et+Ut evolves as

$$Nt+1=(1+b−d)Nt=(1+g)Nt$$

Letting Xt=(EtUt) the law of motion for XX is

$$Xt + 1=AXt$$

where

$$A := \begin{pmatrix} (1-d)(1-\alpha) & (1-d)\lambda \\ (1-d)\alpha + b & (1-d)(1-\lambda) + b \end{pmatrix}$$

Laws of Motion for Rates of Employment and Unemployment

The following describes the laws of motion for the employment and unemployment rates.

$$\begin{pmatrix} E_{t+1}/N_{t+1} \\ U_{t+1}/N_{t+1} \end{pmatrix} = \frac{1}{1+g} \begin{pmatrix} (1-d)(1-\alpha) & (1-d)\lambda \\ (1-d)\alpha + b & (1-d)(1-\lambda) + b \end{pmatrix} \begin{pmatrix} E_t/N_t \\ U_t/N_t \end{pmatrix}$$

Letting

$$x_t := \begin{pmatrix} e_t \\ u_t \end{pmatrix} = \begin{pmatrix} E_t/N_t \\ U_t/N_t \end{pmatrix}$$

we can also write this as

$$x_{t+1} = \hat{A} x_t \quad \text{where} \quad \hat{A} := \frac{1}{1+g} A$$

Evidently, et+ut=1et+ut=1 implies that et+1+ut+1=1et+1+ut+1=1

Steady States

The aggregates Et and Ut won't converge to steady states because their sum Et+Ut grows at gross rate 1+g

But the vector of employment and unemployment rates xtxt can be in a steady state x¯x¯ provided that we can find a solution to the matrix equation

$$\bar{x} = \hat{A} \bar{x}$$

where the components satisfy e¯+u¯=1 (that is, et+ut=1 is preserved in steady state)

This equation tells us that a steady state level x¯ is an eigenvector of A^ associated with a unit eigenvalue

We also have xt→x¯ as t→∞ provided that the remaining eigenvalues of A^ are in modulus less that 1

The figure below illustrates the convergence of the unemployment and employment rate to steady state levels (dashed red line)

Dynamics of a worker

A worker's employment dynamics are governed by a finite state Markov process

Initially, let's proceed under the assumption that b=d=0.

The worker can be in one of two states:

- s=0 means that the worker is unemployed
- s=1 means that the worker is employed

The transition matrix

$$P_{ij} = \text{Prob}(s_{t+1} = j | s_t = i)$$

gives the probability that the worker moves from state i at time t to state j at time t+1

Here the transition matrix is

$$P = \begin{pmatrix} (1-\alpha) & \alpha \\ \lambda & (1-\lambda) \end{pmatrix}$$

Let πtπt denote the (unconditional) probability distribution over the employment and unemployment states for the worker at time tt.

πtπt follows the law of motion

$$\pi'_{t+1} = \pi'_t P$$

Ergodicity

We shall study a typical lifetime of employment-unemployment spells

Let st be the worker's state at time t

Let st be the history of states st=(st,st−1,…,s0)

We want to compute the average amounts of time an infinitely lived worker would spend employed and unemployed

These averages are given by the limits

$$\bar{\pi}_e = \lim_{T \to \infty} \frac{1}{T+1} \sum_{t=0}^{T} \mathbf{1}\{s_t = 0\}$$

and

$$\bar{\pi}_u = \lim_{T \to \infty} \frac{1}{T+1} \sum_{t=0}^{T} \mathbf{1}\{s_t = 1\}$$

Here

- 1{st=0} is the *indicator function* that takes on value 1 if st=0 and 0 otherwise
- 1{st=1} is the *indicator function* that takes on value 1 if st=1 and 0 otherwise

Because our Markov chain has a unique and *ergodic* invariant distribution, these time series averages equal probabilities under the invariant distribution π¯π¯

The invariant distribution satisfies

$$\bar{\pi}' = \bar{\pi}' P$$

$$\bar{\pi} = \begin{pmatrix} \bar{\pi}_e \\ \bar{\pi}_u \end{pmatrix}$$

is an eigenvector of P′ associated with a unit eigenvalue

Inspection tells us that P′ is exactly A^ under the assumption b=d=0.

Thus, the percentages of time that an infinitely lived worker spends employed and unemployed equal the fractions of workers employed and unemployed in the steady state distribution

Convergence rate

How long does it take for sample averages to converge to long run averages?

Let

$$\overline{\pi}_{e,T} = \frac{1}{T+1}\sum_{t=0}^{T}\mathbf{1}\{s_t = 0\}$$

and

$$\overline{\pi}_{u,T} = \frac{1}{T+1}\sum_{t=0}^{T}\mathbf{1}\{s_t = 1\}$$

These are the average amounts of time a worker has spent unemployed and employed, respectively, after TT periods

The figure below plots the path of these two objects over 5000 periods

It takes virtually the entire sample for these two objects to converge to probabilities from the ergodic probabilities (dashed red line).

Conclusion

When we look at the model and its deeper study becomes clear its advantages and modern approach to the problem of unemployment

In the conclusion I would like to say that unemployment is a big problem nowadays especially in times of crisis. And there many model that can help to solve this problem. And one of them was considered. The Lake model is one of the most demanded models nowadays because of its flexibility and focus on a wide range of options

References

1. http://www.russia-direct.org
2. http://quant-econ.net/py/lake_model.html
3. "Recursive Macroeconomic Theory" Lars Ljungqvist,Thomas J. Sargent, 2012
   "Employment Law for Business" Dawn Bennett-Alexander and Laura Hartman,2014

Сорокин Д. Ю.

PRIVACY VIOLATIONS AS A MAIN SOCIAL PROBLEM OF BIG DATA

Сорокин Д. Ю.
Научный руководитель: Демин И. С.
профессор кафедры «Прикладная информатика», д. э. н., профессор
ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

Big data and privacy risks

Big data is a term that describes the large volume of data – both structured and unstructured – that inundates a business on a day-to-day basis. But it's not the amount of data that's important. It's what organizations do with the data that matters. Big data can be analyzed for insights that lead to better decisions and strategic business moves.

Big Data technology allows to detect hidden patterns in large amounts of information. Big Data means work with information very frequently updated and located in different sources to increase efficiency, create new products and improve the competitiveness

For almost forty years, until the Berlin Wall came down in 1989, the East German state security agency known as the Stasi spied on millions of people. Employing around a hundred thousand full-time staff, the Stasi watched from cars and streets. It opened letters and peeked into bank accounts, bugged apartments and wiretapped phone lines. And it induced lovers and couples, parents and children, to spy on each other, betraying the most basic trust humans have in each other. The resulting files—including at least 39 million index cards and 70 miles of documents—recorded and

detailed the most intimate aspects of the lives of ordinary people. East Germany was one of the most comprehensive surveillance states ever seen.

Twenty years after East Germany's demise, more data is being collected and stored about each one of us than ever before. We're under constant surveillance: when we use our credit cards to pay, our cellphones to communicate, or our Social Security numbers to identify ourselves. In 2007 the British media relished the irony that there were more than 30 surveillance cameras within 200 yards of the London apartment where George Orwell wrote 1984. Well before the advent of the Internet, specialized companies like Equifax, Experian, and Acxiom collected, tabulated, and provided access to personal information for hundreds of millions of people worldwide. The Internet has made tracking easier, cheaper, and more useful. And clandestine three-letter government agencies are not the only ones spying on us. Amazon monitors our shopping preferences and Google our browsing habits, while Twitter knows what's on our minds. Facebook seems to catch all that information too, along with our social relationships. Mobile operators know not only whom we talk to, but who is nearby.

With big data promising valuable insights to those who analyze it, all signs seem to point to a further surge in others' gathering, storing, and reusing our personal data. The size and scale of data collections will increase by leaps and bounds as storage costs continue to plummet and analytic tools become ever more powerful. If the Internet age threatened privacy, does big data endanger it even more? Is that the dark side of big data?

The main social problem of big data

It is tempting to extrapolate the danger to privacy from the growth in digital data and see parallels to Orwell's surveillance dystopia 1984. And yet the situation is more complex. To start, not all big data contains personal information. Sensor data from refineries does not, nor does machine data from factory floors or data on manhole explosions or airport weather. BP and Con Edison do not need (or want) personal information in order to gain value from the analytics they perform. Big-data analyses of those types of information pose practically no risk to privacy.

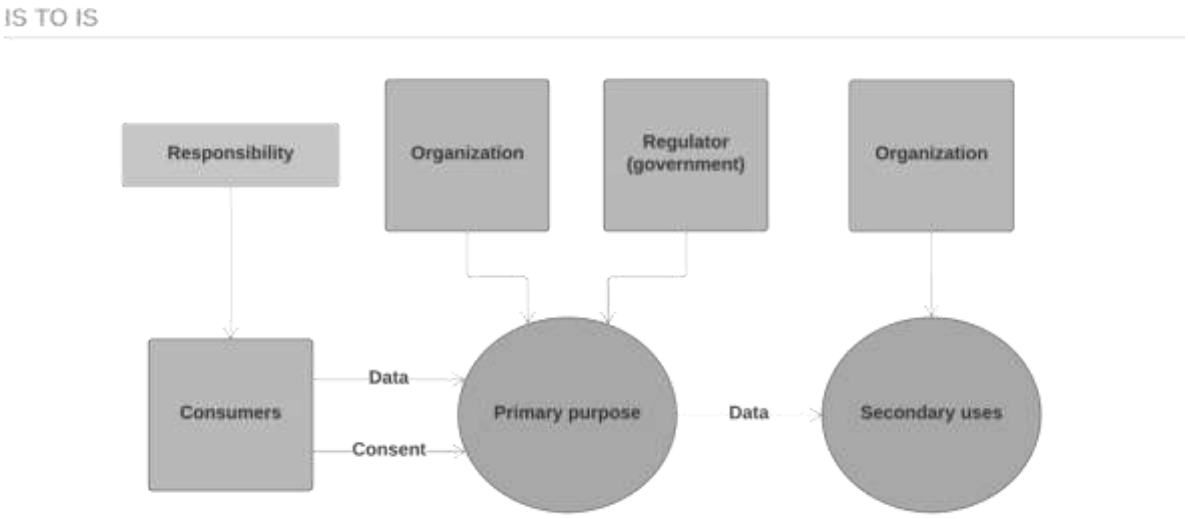
Still, much of the data that's now being generated does include personal information. And companies have a welter of incentives to capture more, keep it longer, and reuse it often. The data may not even explicitly seem like personal information, but with big-data processes it can easily be traced back to the individual it refers to. Or intimate details about a person's life can be deduced.

The important question, however, is not whether big data increases the risk to privacy (it does), but whether it changes the character of the risk. If the threat is simply larger, then the laws and rules that protect privacy may still work in the big-data age; all we need to do is redouble our existing efforts. On the other hand, if the problem changes, we may need new solutions.

In this way, the main social problem of big data can be formulated as follows: ***problem of privacy violations when using bid data technologies.***

Problem configuration

For understanding of an essence of a problem and interaction between all interested parties, I constructed the chart that illustrates processing of the user data.



IS TO IS model (made in Lucidchart)

Unfortunately, the problem has been transformed. With big data, the value of information no longer resides solely in its primary purpose. It is now in secondary uses.

This change undermines the central role assigned to individuals in current privacy laws. Today they are told at the time of collection which information is being gathered and for what purpose; then they have an opportunity to agree, so that collection can commence. While this concept of "notice and consent" is not the only lawful way to gather and process personal data, according to Fred Cate, a privacy expert at Indiana University, it has been transmogrified into a cornerstone of privacy principles around the world. (In practice, it has led to super-sized privacy notices that are rarely read, let alone understood—but that is another story.)

Mission Statement

Strikingly, in a big-data age, most innovative secondary uses haven't been imagined when the data is first collected. How can companies provide notice for a purpose that has yet to exist? How can individuals give informed consent to an unknown? Yet in the absence of consent, any big-data analysis containing personal information might require going back to every person and asking permission for each reuse. Can you imagine Google trying to contact hundreds of millions of users for approval to use their old search queries to predict the flu? No company would shoulder the cost, even if the task were technically feasible.

Thus, the root cause of the problem is ***secondary processing of personal data leading to privacy violations***. Even if regulators will find violation of the law about consumer protection, then it is possible to refer to consent of the client. The mission statement in this case is the ***full security of personal data***.

Model specification and ways of solution

For decades an essential principle of privacy laws around the world has been to put individuals in control by letting them decide whether, how, and by whom their personal information may be processed. In the Internet age, this laudable ideal has often morphed into a formulaic system of "notice and consent." In the era of big data, however, when much of data's value is in secondary uses that may have been unimagined when the data was collected, such a mechanism to ensure privacy is no longer suitable.

We envision a very different privacy framework for the big-data age, one ***focused less on individual consent at the time of collection and more on holding data users accountable for what they do.*** In such a world, firms will formally assess a particular reuse of data based on the impact it has on individuals whose personal information is being processed. This does not have to be onerously

detailed in all cases, as future privacy laws will define broad categories of uses, including ones that are permissible without or with only limited, standardized safeguards. For riskier initiatives, regulators will establish ground rules for how data users should assess the dangers of a planned use and determine what best avoids or mitigates potential harm.

Running a formal big-data use assessment correctly and implementing its findings accurately offers tangible benefits to data users: they will be free to pursue secondary uses of personal data in many instances without having to go back to individuals to get their explicit consent. On the other hand, sloppy assessments or poor implementation of safeguards will expose data users to legal liability, and regulatory actions such as mandates, fines, and perhaps even criminal prosecution. Data-user accountability only works when it has teeth.

Shifting the burden of responsibility from the public to the users of data makes sense for a number of reasons. They know much more than anybody else, and certainly more than consumers or regulators, about how they intend to use the data. By conducting the assessment themselves (or hiring experts to do it) they will avoid the problem of revealing confidential business strategies to outsiders. Perhaps most important, the data users reap most of the benefits of secondary use, so it's only fair to hold them accountable for their actions and place the burden for this review on them.

With such an alternative privacy framework, data users will no longer be legally required to delete personal information once it has served its primary purpose, as most privacy laws currently demand. This is an important change, since, as we've seen, only by tapping the latent value of data can latter-day Maurys flourish by wringing the most value out of it for their own—and society's—benefit. Instead, data users will be allowed to keep personal information longer, though not forever. Society needs to carefully weigh the rewards from reuse against the risks from too much disclosure.

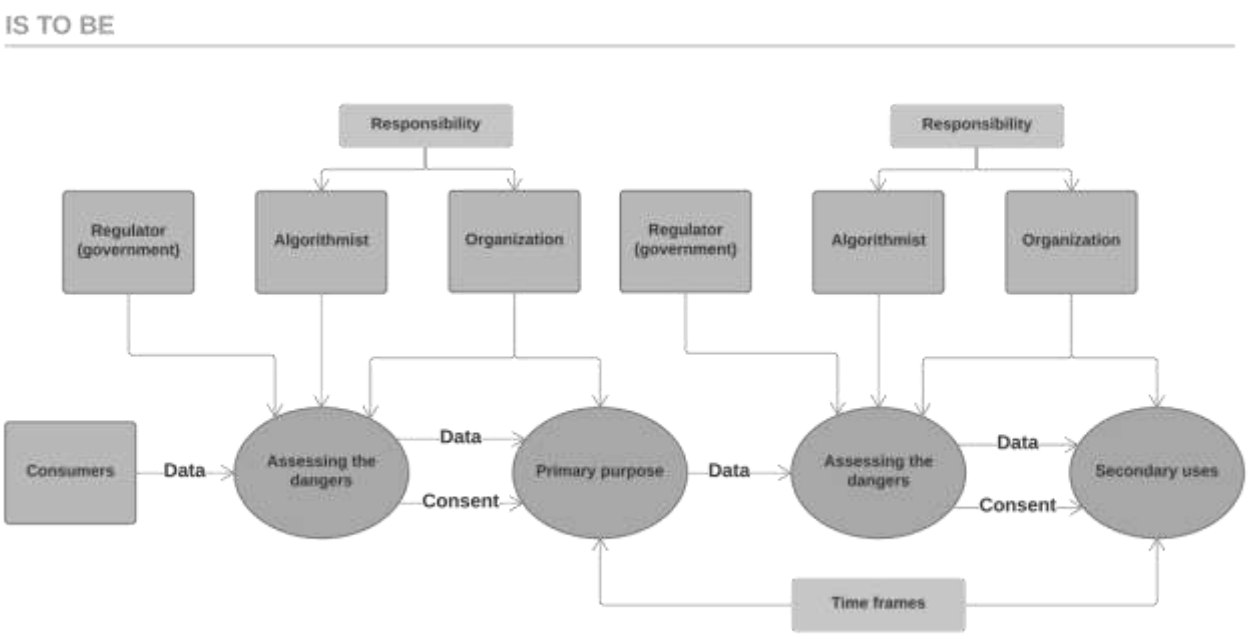
To strike the appropriate balance, ***regulators may choose different time frames for reuse, depending on the data's inherent risk,*** as well as on different societies' values. Some nations may be more cautious than others, just as some sorts of data may be considered more sensitive than others. This approach also banishes the specter of "permanent memory"—the risk that one can never escape one's past because the digital records can always be dredged up. Otherwise our personal data hovers over us like the Sword of Damocles, threatening to impale us years hence with some private detail or regrettable purchase. Time limits also create an incentive for data holders to use it before they lose it.

In addition to a regulatory shift from "privacy by consent" to "privacy through accountability," ***we envision technical innovation to help protect privacy in certain instances.*** One nascent approach is the concept of "differential privacy": deliberately blurring the data so that a query of a large dataset doesn't reveal exact results but only approximate ones. This makes it difficult and costly to associate particular data points with particular people.

Fuzzing the information sounds as if it might destroy valuable insights. But it need not—or at least, the tradeoff can be favorable. For instance, experts in technology policy note that Facebook relies on a form of differential privacy when it reports information about its users to potential advertisers: the numbers it reports are approximate, so they can't help reveal individual identities. Looking up Asian women in Atlanta who are interested in Ashtanga yoga will produce a result such as "about 400" rather than an exact number, making it impossible to use the information to narrow down statistically on someone specific.

The shift in controls from individual consent to data-user accountability is a fundamental and essential change necessary for effective big-data governance. But it is not the only one.

The processing of data is converted into the following form:



IS TO BE model (made in Lucid Chart)

As a society, we've often seen such new entities emerge when a dramatic increase in the complexity and specialization of a particular field produced an urgent need for experts to manage the new techniques. Professions like law, medicine, accounting, and engineering underwent this very transformation more than a century ago. More recently, specialists in computer security and privacy have cropped up to certify that companies are complying with the best practices determined by bodies like the International Organization for Standards (which was itself formed to address a new need for guidelines in this field).

Big data will require a new group of people to take on this role. Perhaps they will be called "algorithmists." They could take two forms—independent entities to monitor firms from outside, and employees or departments to monitor them from within—just as companies have in-house accountants as well as outside auditors who review their finances.

These new professionals would be experts in the areas of computer science, mathematics, and statistics; they would act as reviewers of big-data analyses and predictions. Algorithmists would take a vow of impartiality and confidentiality, much as accountants and certain other professionals do now. They would evaluate the selection of data sources, the choice of analytical and predictive tools, including algorithms and models, and the interpretation of results. In the event of a dispute, they would have access to the algorithms, statistical approaches, and datasets that produced a given decision.

Conclusion

Big data presents us with huge risks. It renders ineffective the core technical and legal mechanisms through which we currently try to protect privacy. In the past what constituted personally identifiable information was well known—names, Social Security numbers, tax records, and so on—and hence relatively easy to protect. Today, even the most innocuous data can reveal someone's identity if a data collector has amassed enough of it. Anonymization or hiding in plain sight no longer works. Moreover, targeting an individual for surveillance now entails a more extensive invasion of privacy than ever before, since authorities not only want to see as much information about a person as possible, but also the widest range of relationships, connections, and interactions.

Key points of solution:

- Cancel the practice of individual privacy controls and replace it with the extended accountability

- Shifting the burden of responsibility from the public to the users of data
- Regulators may choose different time frames for reuse data
- Implement technical innovation such as concept of “differential privacy”
- A new profession - the algorithmists

References

Viktor Mayer-Schönberger, Kenneth Cukier – Big Data: A Revolution That Will Transform How We Live, Work, and Think, 2014

Polupudnov M.O.
FRACTALS AND FRACTAL INSTRUMENTS IN FINANCE

Polupudnov M.O.
Scientific advisor: Olga E. Pyrkina
Ph.D. Physics& Mathematics
Ass. Prof. of «Probability Theory and Mathematical Statistics Department»
Financial University under the Government of the Russian Federation

The main *object of investigation* of this article are fractals, fractal models and the implementation of fractal theory in the framework of trading on financial market.

In the research the following methods were used:

1) Using general methods of fractal construction
2) Observing changes on the stock market
3) Using probability theory tools and financial market instruments to analyze the financial market

The aims of this article are as follows:

Main: Observe the implementation of fractals and fractal instruments in finance; financial stock markets

Sub- aim: Investigate properties of fractal models.

Simple fractals. Basic properties

The basic property of any fractal is self-similarity. *That is the investigated objects consists of the objects of the same nature, i.e. made of smaller copies of itself*. In particular, shape is the same, but the size differs.

The way to construct fractals seems to be quite simple. Let's introduce the notions:

The initiator is the starting shape.

The generator is a collection of copies of the initiator, scaled to some zoom

The rule is this: in the generator, replace each copy of the initiator with a scaled copy of the generator (specifying orientations where necessary)



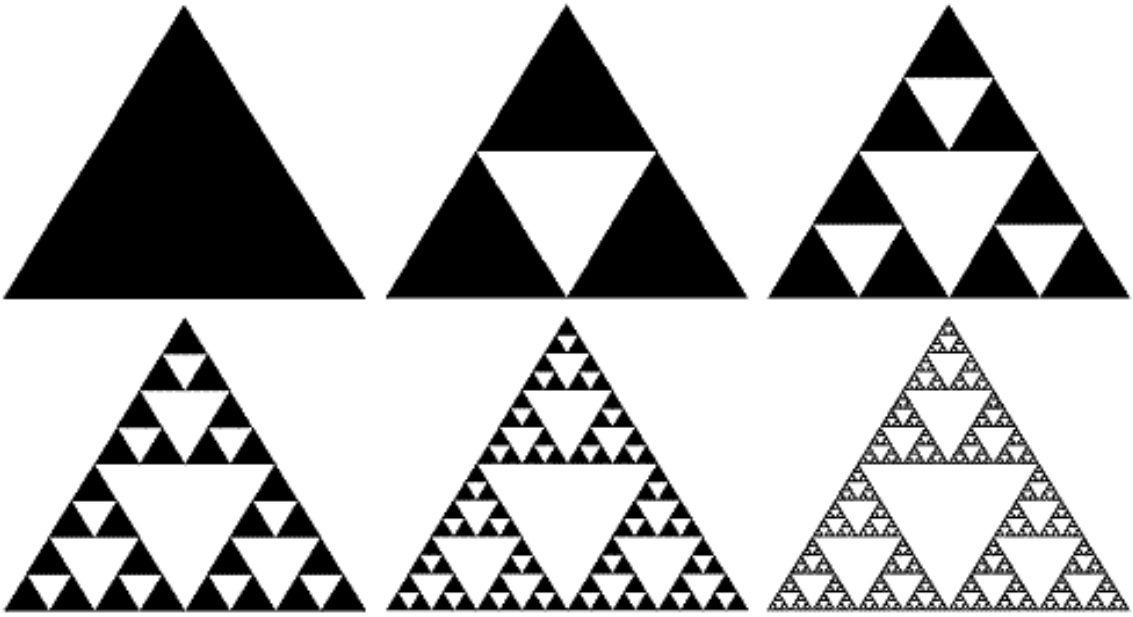
Picture 1. The Sierpinski gasket

Comments:

The initiator is the first triangle.

The generator is the second figure, consisting of three triangles, which are similar to the initial one, but have different size. Moreover, together with the initial change, they constitute the initial figure.

Picture 2. Iterated figure



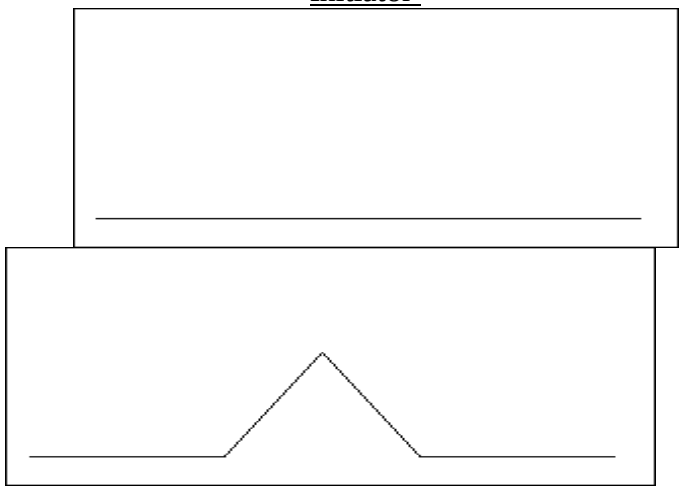
Comments:

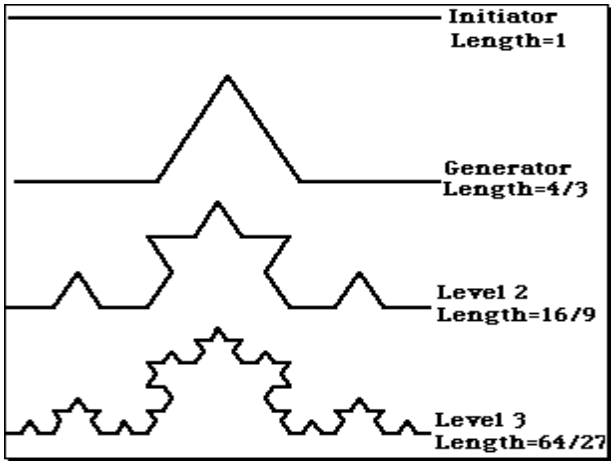
If we move further, we will obtain these figures.

The Koch curve

Pictures 3-5

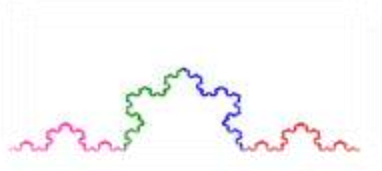
Initiator Generator





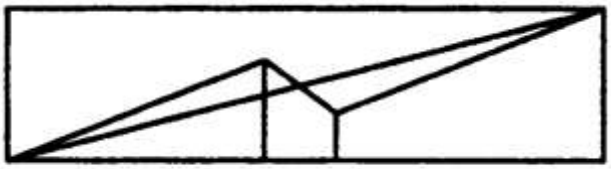
Constructed:

Using the shape of the generator as a guide, we see the Koch curve is made of four copies of itself, each scaled by a factor of 1/3 horizontally and vertically



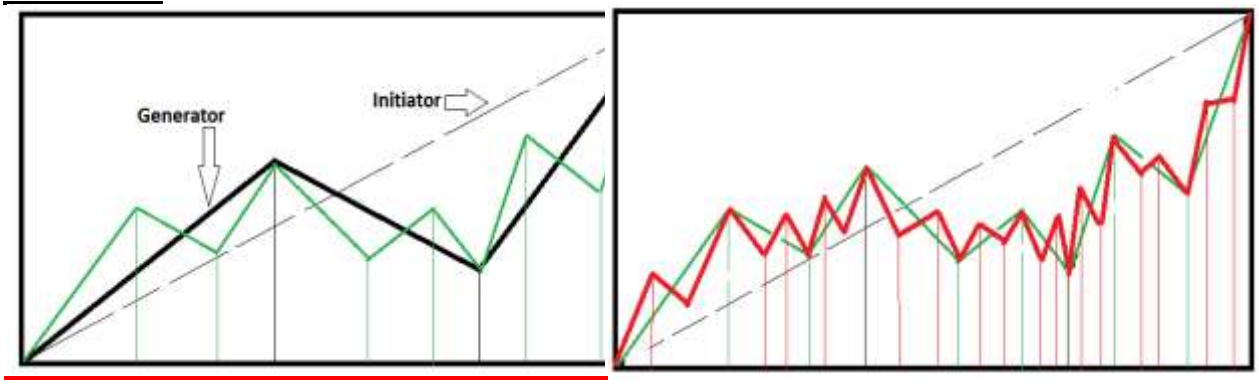
Simple fractals in finance

Picture 6



The construction of any financial fractal begins with one square cell with unit length and width. Inside the cell it should be drawn a line which shows *the general trend (either increasing or decreasing) [2,159]*.

Pictures 7-8

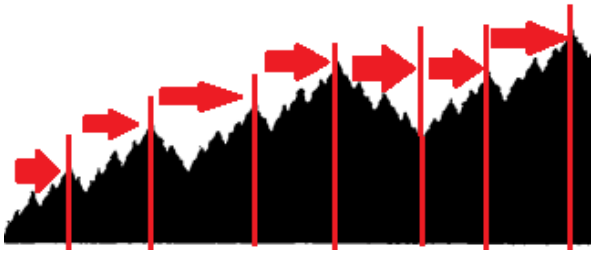


Finally, we could repeat the same step and obtain the following picture [p.7-8]
After several processes of iteration, we would obtain [p. 9] [2, 159].

Picture 9.



Picture 10.



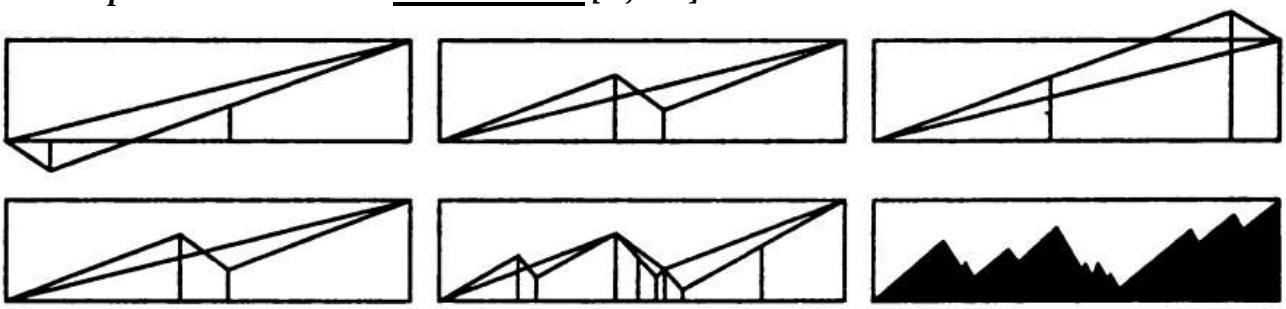
Remark: As we could conclude, the general construction trend is held through the entire picture

More realistic picture

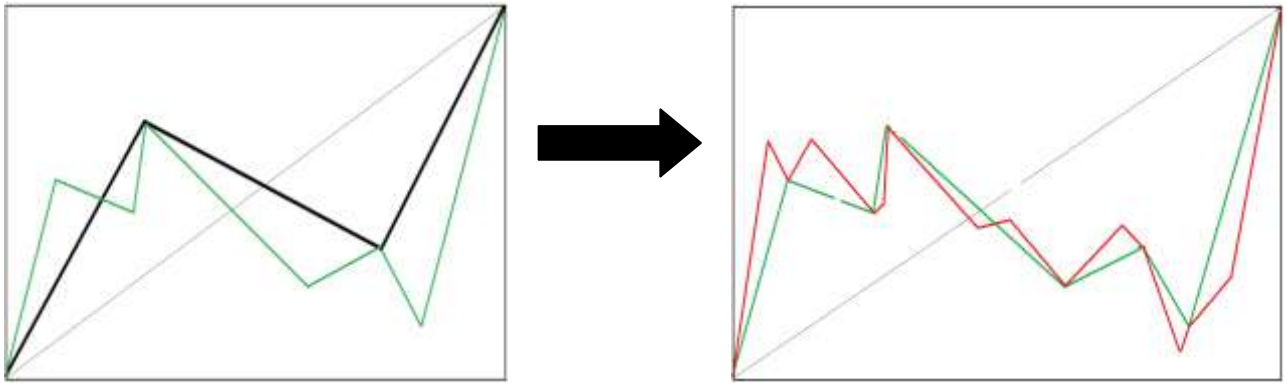
On practice, the general trend should hold, but, the final point could be achieved using different directions, not only *increasing-decreasing-increasing.* We could randomize the process. Let's introduce:

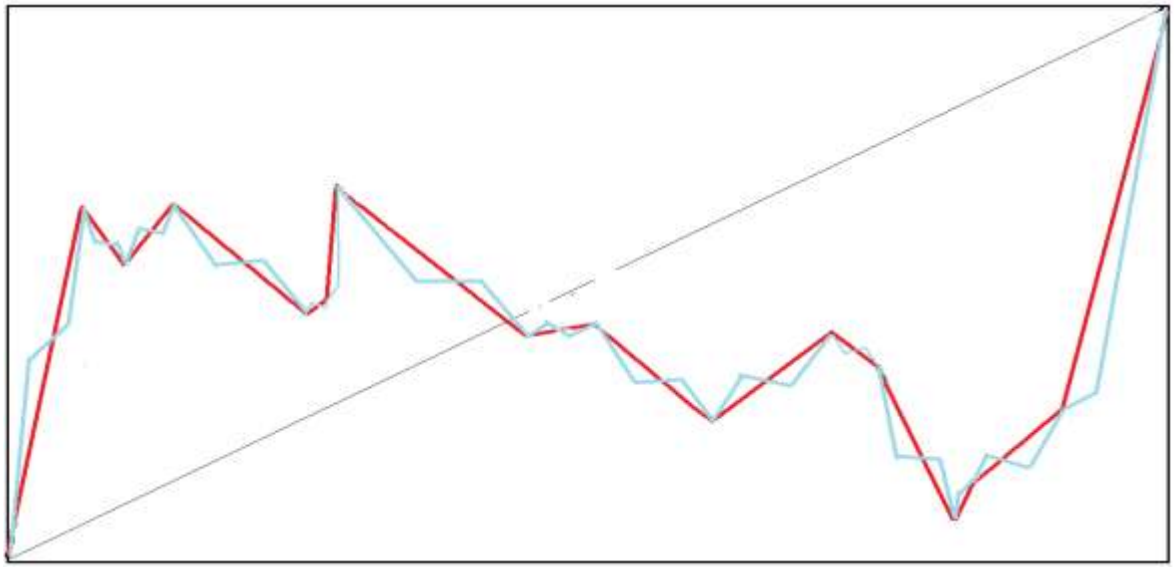
1)Decreasing – increasing – increasing
2) Standard (used previously)
3)Increasing- increasing - decreasing

Respective illustrations: ***<u>Pictures 11-16</u>*** ***[2, 160]***



<u>Fractalized: p.17-19</u>





<u>Fractal instruments in analyzing the financial data</u>

Both – Mandelbrot and Williams – agrees on the fact that the financial market is:

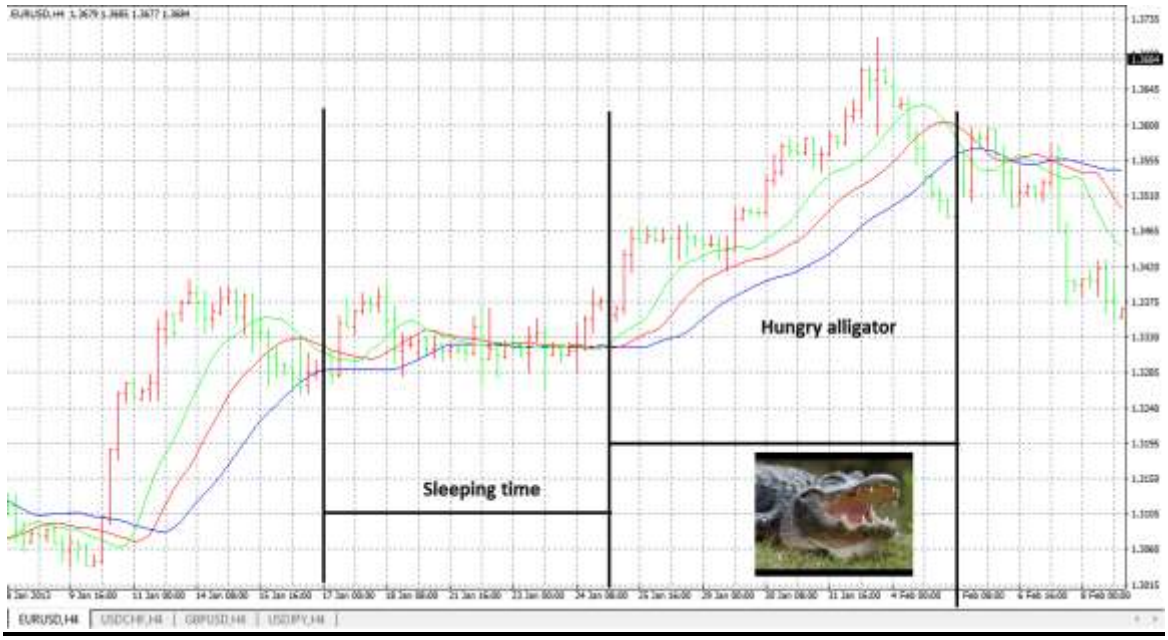
1) Non-linear structure
2) Couldn't be properly described by Gauss curve and bell form
3) Newton physics laws and Euclidean geometry couldn't serve as a basis for market analysis
4) Finance market and the flow of prices has a *member, that is the graph scaled to minutes could precisely reproduce the hour one or the day one.* To a larger scale it could be a month, year, even decade. *[3,47-50]*

Alligator indicator on financial market

Picture 20. Platform MT4, usd-eur exchange rate.

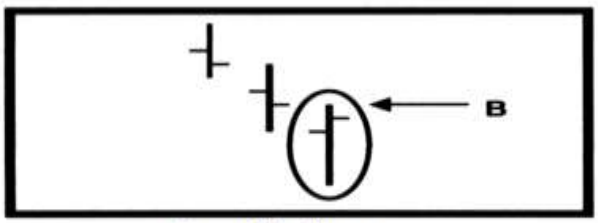


Picture 21. Psychology of the Alligator (MT4)

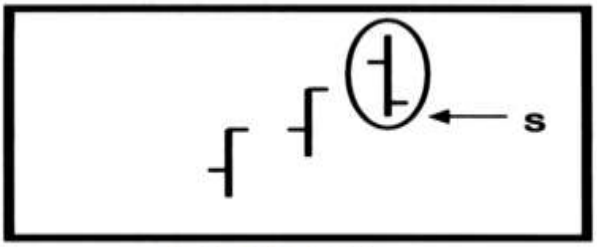


The bar of bear/ bull turn

Picture 22.



Bar of bull turn



Bar of bear turn

Bear turn shows high prices before the turn and the fact that closing price became lower by the closing time.

Bull turn shows just the opposite: the prices during the period were declining, after some time passed the bulls took power and the closing price became above the average. *[2,163]*

On the base of this definitions is constructed the following model. These kinds of bars typically move away from Alligator blue (red) line, i.e. if you try to draw lines, one of them will move along with the Alligator, and another – away from it. Given the fact that they have common starting

point, these lines form an angle, which proves that ***angulation*** phenomenon takes place.

Picture 23-25. Angulation, MT4

Remark: If the angle doesn't increase within the time movement, the **angulation** isn't valid

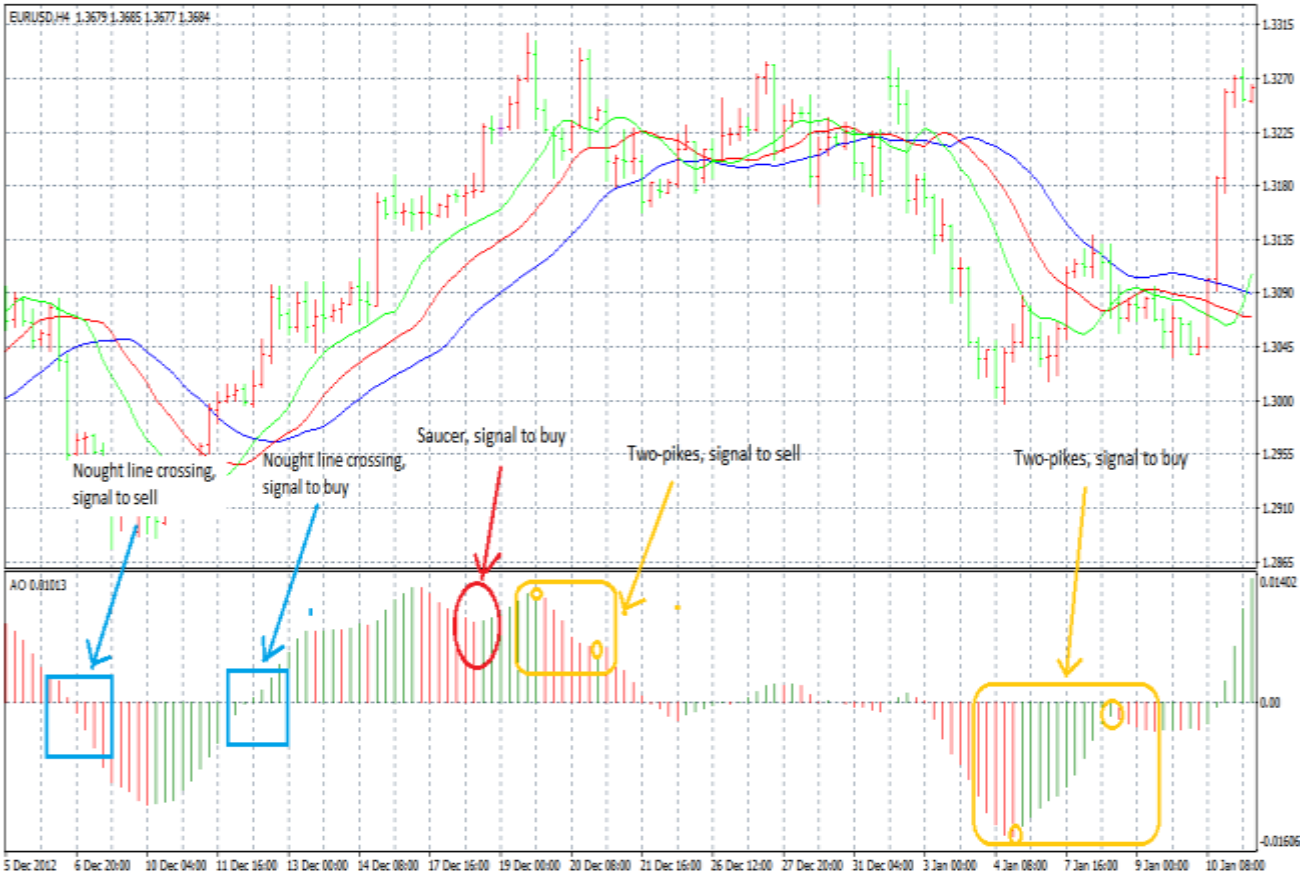
Examples from eur/usd exchange rate, (2-9 april 2012) MT4 platform.:



Awesome Oscillator

- ***Saucer*** - three consecutive columns above the nought line the first two of which must be colored red (the second one is lower than the first one) while the third one is colored green and higher than the previous (second) one. Such a formation would be a clear "Buy signal", inverted - "Sell signal".
- ***Nought line crossing*** - the histogram crosses the naught line in an upward direction *changing its values from negative to that of positive ones*. In this situation we have a "Buy signal".
- ***Two pikes*** - the indicator displays a "Buy signal" when the figure is formed by two consecutive pikes both of which are below the naught line and *the later-formed pike is closer to the zero level than the earlier-formed one*. The Sell signal would be given by the reverse formation.

Picture 26. Strategies, AO

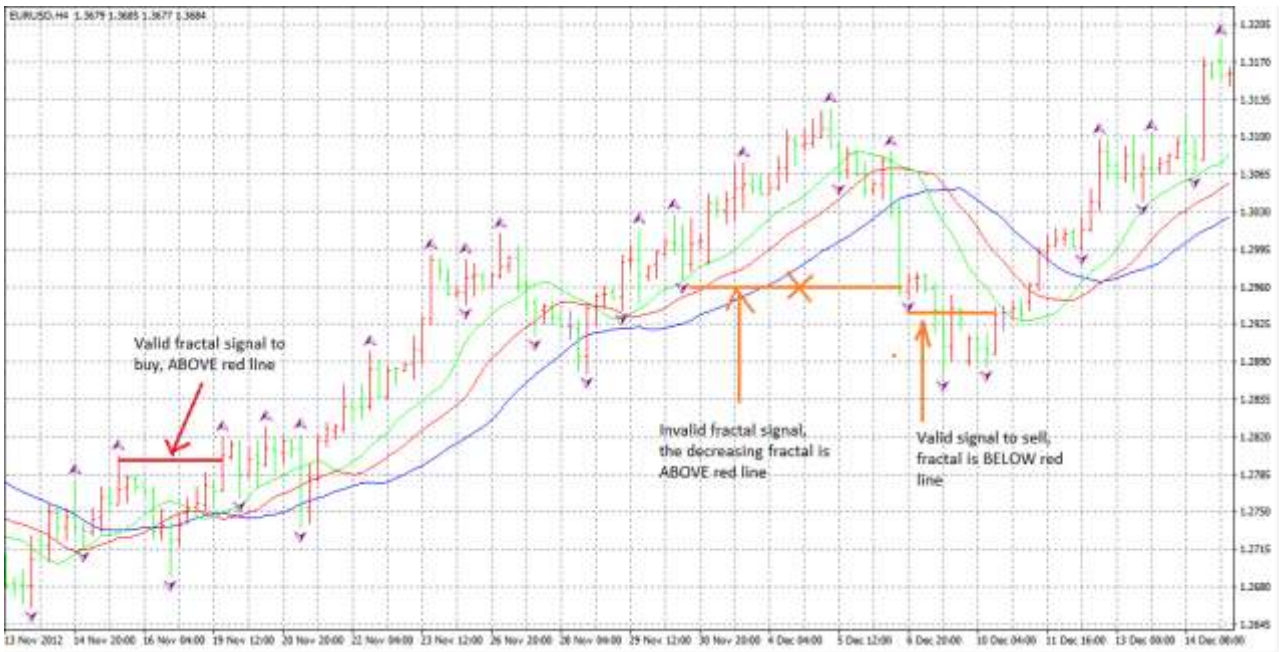


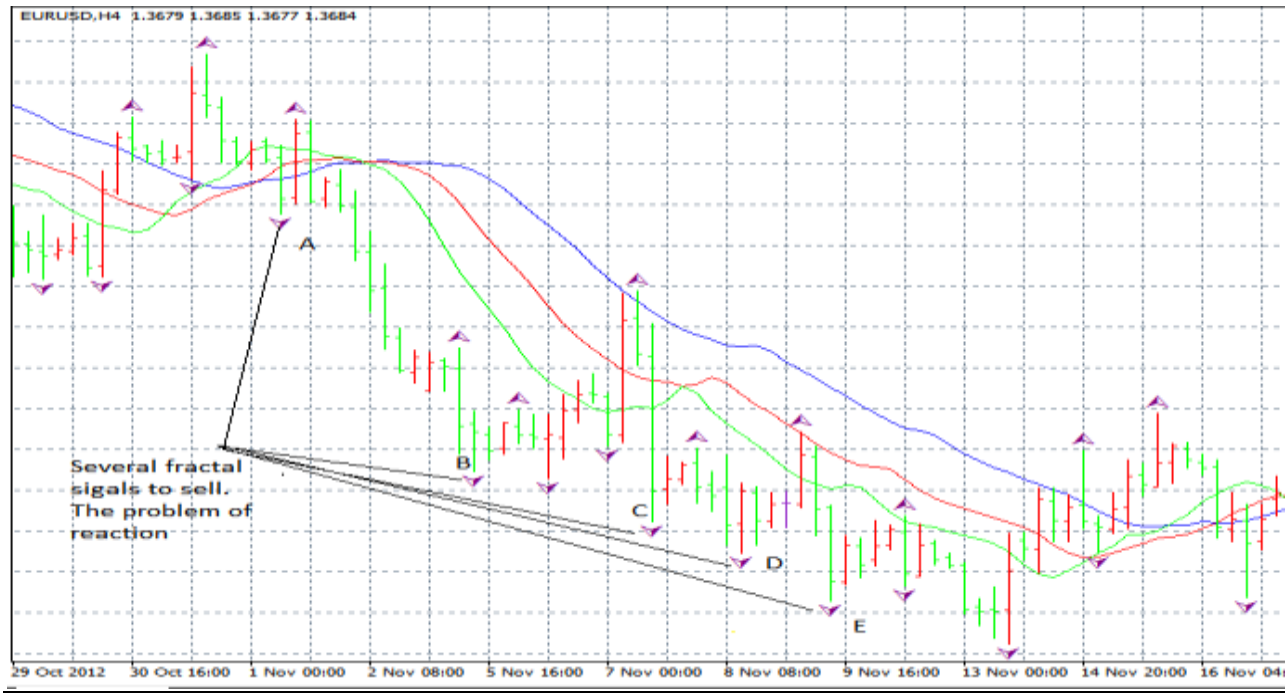
Fractal indicator

- If the increasing fractal has already been formed above the red line of alligator, It serves as a valid signal to buy,
- If decreasing fractal has already been formed below the red line, it is signal to sell.
- Other signals are considered to be invalid.

Picture 27. Fractal verifying, MT4

Picture 28. Question of the trader, MT4





Conclusions:

1)The problem of analysis of fractals in finance was first set by Mandelbrot and then followed by Bill Williams.

1.1) Mandelbrot paid much attention to the basis of fractal model, fractal geometry, observed the similarities between natural fractal systems and finance market changes.

1.2) Bill Williams developed the idea of Mandelbrot, made it more practical. He deviated from general market hypothesis, because the distribution of prices aren't considered to be normal in fractal theory and the hole market couldn't be characterized by linear movement. The prices have member, that means that the hour graph could properly reproduce the day one .

2) Financial instruments, connected with fractals, and fractals themselves have an intrinsic value in analyzing the price flow.

In general, the fractal theory uses three main signals to operate on the market:

- **The bar of bullish/bear turn**

  The first instrument. Used to show the proper time for entering and leaving the market, either by bullish or bear turn candle we determine the point where the market is ready to grow/ decline and that determines the behavior of the investor, which sell in the maximum point and buy at minimum.

- **Awesome oscillator**

  Simple indicator with its own rules, which together with the first indicator answers on the question for *how long* you should stay on particular market, when you should buy (sell) for 2-nd or 3-rd time, indicates the special signals for making such decisions

- **Fractal signal**

  The last and the most complex indicator, which is risky then previous, helps to predict the further market situation, thus answer on main question when to sell/ buy and for how long to stay on the market with high degree of probability

References:

1) Yele university section with fractal analysis http://users.math.yale.edu/public_html/People/frame/Fractals

2) *Benua Mandelbrot* "(Not) obedient markets. Fractal revolution in finance". St. Petersburg, 2006

3) *Justin-Gregory Williams and Bill Williams* “Trading Chaos” 2-nd edition, translated from English by “Albina Publisher” company, 2014

Гибадуллин Э.И., Данилов В.А.
АНАЛИЗ ИНВЕСТИЦИОННЫХ РЕШЕНИЙ НА ПРИМЕРЕ АКЦИЙ СБЕРБАНКА

Гибадуллин Э.И., Данилов В.А.
Научный руководитель: Аль-Натор С. В.
к.ф.-м.н. доцент кафедры «Теория вероятностей и математическая статистика»
ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

Инвестиции – вложения капитала с целью получения прибыли. Инвестиции, в отличие от банковского депозита, имеют риск, однако они имеют и большую доходность. Существует много инструментов для инвестиций, которые отличаются риском, доходностью, сроком вложения. Так Фьючерс - более доходный инструмент, чем акция, однако он и намного более рискованный. Инвестор не инвестирует «наугад», он должен оценить возможности конкретного инструмента. Для этого существует много способов. В данной работе предлагается метод оценки риска и доходности инструментов, а также возможности для наиболее выгодного осуществления инвестиций.

Рассмотрим котировки акции «Сбербанк» за последние 6 лет (72месяца). Разобьём цены на равные диапазоны, по 10р.

Получаем 7 диапазонов: 50-60, 60-70, 70-80, 80-90, 90-100, 100-110, 110-120.



На основании котировок найдем, сколько месяцев находилась цена на акцию сбербанка в каждом из диапазонов и составим таблицу №1.

Диапазон цены, руб, X	50-60	60-70	70-80	80-90	90-100	100-110	110-120
Кол-во месяцев в диапазоне	2	3	15	17	21	13	1
Вероятность попадания в диапазон (кол-во месяцев в диапазоне/кол-во месяцев всего)	0,02778	0,04167	0,20833	0,23611	0,29167	0,18056	0,01389

Найдем выборочное среднее цены акции: $E(X) = x_i * p_i = 88{,}2$ руб.

и выборочную дисперсию цены: $D(X) = E\left(x_i - E(X)\right)^2 = 166{,}2.$

Значит, выборочное стандартное отклонение $\sigma = 12{,}89.$

Предположим, что цена акции сбербанка распределена по закону Пуассона, тогда найдем вероятности попадания цены в каждый диапазон и теоретическое количество месяцев в каждом из диапазонов. Для данного распределения необходима оценка одного параметра:

$\lambda = E(X) = 88{,}2$. Данные оформим в таблице №2:

Диапазон	50-60	60-70	70-80	80-90	90-100	100-110	110-120
Вероятность попадания в диапазон	0,001	0,0059	0,0797	0,3077	0,390	0,181	0,033
Число месяцев в диапазоне	0,0072	0,4219	5,7376	22,156	28,102	13,0034	2,37423

На основании таблиц 1 и 2 проверим выполнение неравенства:

$$\sum_{i=1}^{k} \frac{(N_i - n_i)^2}{N_i} \leq \chi_5^2$$

Получим, что $\sum_{i=1}^{k} \frac{(N_i - n_i)^2}{N_i} = 587{,}5$, а $\chi_5^2 =$ 11,0705. Но, 587,5>11,0705 значит искомое неравенство не выполняется, а гипотеза о распределении Пуассона для описания динамики цены акции сбербанка опровергается.

Как правило, рынок акций подчиняется нормальному распределению. Проверим соответствует ли динамика цены акций Сбербанка данному виду распределения. Зная оценки математического ожидания $E(X) = 88{,}2$ и стандартного квадратичного отклонения $\sigma = 12{,}89$, определим теоретические вероятности попадания в каждый диапазон по формуле $P(a < p < b) = \Phi\left(\frac{b-\mu}{\sigma}\right) - \Phi(\frac{a-\mu}{\sigma})$, где Ф(x) – функция Лапласа, на основе этого найдем теоретическое время нахождения цены в диапазоне. Занесем данные вычисления в таблицу №3.

Диапазон	50-60	60-70	70-80	80-90	90-100	100-110	110-120
Вероятность	0,0128	0,065	0,182	0,2946	0,2655	0,1333	0,0387
Кол-во месяцев	0,9216	4,68	13,104	21,2112	19,116	9,5976	2,7864

На основании таблиц 1 и 3 проверим выполнение неравенства:

$$\sum_{i=1}^{k} \frac{(N_i - n_i)^2}{N_i} \leq \chi_5^2$$

Получим, что $\sum_{i=1}^{k} \frac{(N_i - n_i)^2}{N_i} = 5{,}51$, χ_5^2=11,0705;

5,51<11,0705, значит гипотеза о нормальном распределении принимается для описания динамики цены акций Сбербанка.

На основе выбранной нормальной модели построим график эмпирических и теоретических значений, обозначим на графике $\mu - \sigma$ и $\mu + \sigma$,

Где μ – математическое ожидание цены;

$\sigma -$ среднее квадратическое отклонение цены.



Итак, согласно данной модели, большую часть времени цена находится в диапазоне от 75,3 до 101,1р, а именно, около 47 месяцев (согласно таблице №1) из 72, а значит вероятность, что цена будет в данном диапазоне р=$\frac{47}{72} = 0{,}653$ (что близко к теоретической вероятности попасть в диапазон от μ–σ до μ+σ которая равна 0,682).

Кроме этого, в диапазоне от μ–2σ=62,4 до μ+2σ=114 цена находились 69 месяцев (согласно таблице №1), а значит вероятность попадания цены в диапазон р=$\frac{69}{72} = 0{,}985$ (что близко к теоретической вероятности попасть в диапазон от μ–2σ до μ+2σ которая равна 0,954)

Таким образом исследование показало, что динамика цены акции Сбербанка поддается нормальному распределению, а это значит, мы можем использовать данную модель для прогнозирования цены и осуществления инвестиций.

Так, если инвестор приобретет акции по цене 60-70руб, то с вероятностью 98,5 процентов цена поднимется и будет находится в диапазоне от 62,4р до 114р, а значит инвестор получит прибыль. Таким образом, исследование показало, что цена в 60-70руб за акцию очень привлекательная точка для открытия длинной позиции по бумаге.

Однако цена редко опускалась до таких уровней и этот момент можно пропустить. Так, если цена будет в районе 75-80руб. за штуку, то с вероятностью 65,3% котировки будут в диапазоне от 75,3 до 101,1р, а значит инвестор имеет неплохие шансы получить прибыль.

Кроме этого, следует учесть, что так как математическое ожидание μ=88,2**,** то закрывать позицию по бумаге необходимо при цене большей или равной 88,2руб. за акцию, так как на

сегодняшний день это фундаментальная цена акции Сбербанка, к которой стремятся котировки при длительном временном горизонте.

Список литературы

6.Карлов А.М., Теория вероятностей и математическая статистика для экономистов: учебное пособие. М.: Кнорус, 2015. 464 с.
7.Солодовников А.С., Бабайцев В.А., Браилов А.В. Математика в экономике: учебник: в 3-х ч. Ч.3.Теория вероятностей и математическая статистика. М.: Финансы и статистика, 2008. 464 с.
8.Berk Jonatan, DeMarzo Peter. Corporate finance. - Pearson, 2013 – 1103 p.
9.Сайт информационного агентства «РБК» URL: http://www.rbc.ru
10.Сайт брокерской фирмы «БКС» https://bcs.ru/

Ершова Е.П.

РАСЧЕТ ДОСТОВЕРНОЙ ВЫПЛАТЫ ДЛЯ ТАКСОМОТОРНОЙ КОМПАНИИ

Ершова Е.П.
к.ф-м.н., доцент кафедры “Прикладная математика» Аль-Натор М.С.
ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

В работе рассматривается задача о нахождении достоверной премии с помощью модели Бюльмана-Штрауба.

Автострахование хоть и достаточно дорогое финансовое вложение для компании, но и не менее эффективное, так как покрывает большую часть возможных убытков. ОСАГО на данный момент в Москве стоит 9250р за один автомобиль, использующийся в качестве такси. Конечно страховка для машины, использующийся для получения прибыли, будет выше чем для противоположного случая. Это связано с тем, что, во-первых, износ у такой машины выше, так как в идеале она должна постоянно работать. Во-вторых, у такой машины не будет одного владельца, на каждую закреплено, минимум, по двое водителей, которые могут быть заменены в силу разных причин. В-третьих, пассажиры. Бывают разные ситуации, которые не всегда пойдут на пользу салону автомобиля, или же, если речь идет о доставке клиента в аэропорт (что бывает очень часто), частые перевозки тяжелых чемоданов на легковых автомобилях не улучшают их состояния.

Возьмем среднестатистическую компанию, которая располагает 50 машинами одного класса (поэтому их совокупность можно рассматривать как однородную) на территории Москвы и Московской области, которые в той или иной степени изношены. Так же известно, что за прошедший год было 5 крупных аварий. В приведенной таблице представлены данные за предыдущий год о состоянии автомобилей (если процент повреждений близок к нулю, то автомобиль новый и наоборот). Имеются данные о состоянии автомобилей в таксопарке за предыдущий и грядущий года.

Чтобы рассчитать достоверные взносы для компании, при условии, что они в наступающем году будут иметь так же 50 автомобилей, в рамках эмпирической байесовской теории достоверности, воспользуемся моделью Бюльмана-Штрауба. Число автомобилей рассматривается как объем страхования. Данная модель будет приемлема, если предположить, что для данной компании величина выплат на каждый автомобиль в течении года имеет постоянное среднее и дисперсию в течении предыдущего года, когда собирались данные, и, конечно, среднее и дисперсия останутся неизменными в наступающем году.

Для $i = 1, 2, \dots, n+1$, пусть X_i обозначим общую сумму исков по возмещению убытков одного страхователя в течение i-го периода наблюдения (например, i-го года страховки). Необходимо оценить ожидаемое значение случайной величиныX_{n+1} для периода $n+1$,

учитывая равенства $X_1 = x_1, X_2 = x_2, \dots, X_n = x_n$ для n предыдущих периодов. Это ожидаемое значение обозначается:

$$E[X_{n+1}|X_1 = x_1, X_2 = x_2, \dots, X_n = x_n]$$

Примем следующие утверждения для данной версии модели Бюльмана-Штрауба:

(1) Для $j = 1, 2, \dots, n+1$, распределение каждой X_j зависит от параметра θ

(2) С учетом θ, случайные величины $X_1, X_2, \dots, X_{n+1}$ условно независимы и одинаково распределены.

Эти утверждения означают, что случайные величины $X_1, X_2, \dots, X_{n+1}$ одинаково распределены. Заметим, однако, что они не обязательно безусловно независимы.

Обобщим модель Бюльмана, используя:

$$\mu(\theta) = E[X_j|\theta]$$

а также

$$v(\theta) = m_j * Var(X_j|\theta)$$

Для $j = 1, 2, \dots, n+1$, где m_j это известная константа обозначающая величину риска во время j-го периода наблюдения. Мы предполагаем, что ни $\mu(\theta)$, ни $v(\theta)$ не зависят от периода наблюдения j. Установим

$$m = \sum_{j=1}^{n} m_j$$

X_j это среднее число исков по возмещению убытков на одну единицу риска, а не совокупная суммы исков.

В рамках модели Бюльмана-Штрауба, наша цель заключается в выполнении точечной оценки $E[\mu(\theta)|X_1 = x_1, X_2 = x_2, \dots, X_n = x_n]$ условного ожидания $\mu(\theta)$, учитывая $X_1 = x_1, X_2 = x_2, \dots, X_n = x_n$.Это равносильно тому, что ,точечная оценка $E[\mu(\theta)|X_1 = x_1, X_2 = x_2, \dots, X_n = x_n]$ (где расчитывается условное ожидание X_{n+1} учитывая, что $X_1 = x_1, X_2 = x_2, \dots, X_n = x_n$), это $E[X_{n+1}|\theta] = \mu(\theta)$. Как и в модели Бюльмана, выберем линейную оценку условного ожидания $\mu(\theta)$ в виде

$$a_0 + a_1X_1 + a_2X_2 + \cdots + a_nX_n$$

Линейная оценка выбрана так, чтобы ее коэффициенты $(a_0, a_1, a_2, \dots, a_n)$ минимизировали

$$E[(\mu(\theta) - a_0 - a_1X_1 - a_2X_2 - \cdots - a_nX_n)^2] \qquad (1)$$

Коэффициенты $a_0, a_1, a_2, \dots, a_n$ получают путем дифференцирования выражение (1) $n+1$ раз, сначала по a_0, потом по a_1 и так далее, и, наконец, по a_n и приравнивания каждой производной к нулю. Таким образом получаем $n+1$ уравнений и столько же неизвестных, что позволяет найти $a_0, a_1, a_2, \dots, a_n$. В итоге получаем:

$$a_0 = (1 - Z) * E[\mu(\theta)],$$

Где

$$Z = \frac{\sum m_j}{\sum m_j + E\dfrac{[v(\theta)]}{Var(\mu(\theta))}}$$

а также

$$a_j = \frac{m_j}{\sum m_j + E\dfrac{[v(\theta)]}{Var(\mu(\theta))}}$$

Для $j = 1,2, \dots n$. Таким образом, точечная оценка условного ожидания $\mu(\theta)$ является

$$Z * \bar{X} + (1 - Z) * E[\mu(\theta)], \qquad (2)$$

Где

$$\bar{X} = \frac{\sum m_j X_j}{\sum m_j}$$

И Z такой же, как определено выше. Выражение (2) является линейной функцией случайных величин $X_1, X_2, \dots, X_{n+1}$, а $\bar{X}$ является линейной функцией $X_1, X_2, \dots, X_{n+1}$.

Пусть $C_1 = 462{,}5$ т. р.[442] и C_2 это стоимость ОСАГО в прошлом году и ее ожидаемая стоимость в новом году, такая высокая стоимость полиса связана с тем, что в таксопарке имеет 15 машин в достаточно плохом состоянии (более 75% износа). Пусть X_j и X_{j+1} это средняя выплата, которая была получена на их ремонт в j-ом году $j = 1{,}2$. Для $i = 1, 2, \dots, 25$ (15 машин в предыдущем году и 10 в новом) пусть Y_i обозначим как результат поломки i-го автомобиля так, чтобы:

$$X_1 = \frac{C_1}{15} = \frac{Y_1 + Y_2 + Y_3 + Y_4 + \cdots + Y_{15}}{15}$$

И

$$X_2 = \frac{C_2}{10} = \frac{Y_{16} + \cdots + Y_{25}}{10}$$

Число рисков $m_1 = 15$ для первого периода наблюдения и $m_2 = 10$ для второго, исход которого мы пытаемся спрогнозировать. Общее количество рисков в течение всех прошлых периодов наблюдений (из которых есть только один) является $m = m_1 = 15$. Дано, что $C_1 = 15$, следовательно, $X_1 = \frac{C_1}{m_1} = \frac{462{,}5}{15} = 30{,}83$. Будем искать оценку по Бюльману-Штраубу как $E[C_2|C_1 = 15]$.

Таким образом, получаем, что достоверная выплата для компании в новом году будет равняться $258{,}27$ т.р.

Список литературы:

1. Современная актуарная теория риска. / Р. Каас [и др.]. – М.: Янус-К, 2007.
2. Королев В.Ю., Бенинг В.Е., Шогин С.Я. Математические основы теории рисков. – М., Физматлит, 2007.
3. Мак Томас. Математика рискового страхования/ Пер. с нем. – М.: ЗАО «ОлимпБизнес», 2005.
4. *Schmidli H.* Risk Theory,. Department of Theoretical Statistics and operation Research. University of Aarhus. *(в этой работе есть очень хороший расчетный пример)*
5. *Бауэрс Н., Гербер Х., Хикман Дж., Джонс Д.., Несбитт С.* Актуарная математика, М.: Гардарика, 1998.
6. *Карри И.* «Прикладная статистика», М.: Изд-во ``Сов. Ит. Ас.", 1994

Поддубная Е. В. Вержбицкий И. В.
ТЕОРЕТИКО-ИГРОВОЕ ДОКАЗАТЕЛЬСТВО НЕОБХОДИМОСТИ СНИЖЕНИЯ ТЕМПОВ РОСТА ДОБЫЧИ НЕФТИ

Поддубная Е. В. Вержбицкий И. В.
Научный руководитель: Рябов П. Е.
к.ф.м.н., доцент кафедры «Теория вероятностей и математическая статистика»
ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

Несмотря на двухлетнее непрерывное снижение цены на основные марки нефти, зависимость российского бюджета, а также всей экономики в целом от цен на чёрное золото остаётся не просто ощутимой, а почти что функциональной. В последнее время на мировом рынке наблюдается устойчивый профицит данного ресурса. Ситуация на сырьевом рынке для нашей страны осложняется в связи со снятием санкций с Ирана, а также замедлением роста экономики Китая, являющегося крупнейшим потребителем отечественной нефти. В нашей работе рассмотрены теоретическо-игровые методы, которые упрощённо показывают влияние

[442] http://prostrahovanie24.ru/auto/osago/osago-dlja-taksi.html

действий отдельных государств и объединений (например, ОПЕК) на изменения рыночной цены на североамериканскую нефть марки Brent, являющуюся ориентиром для других сортов, в том числе и для Urals.

Игра с природой, Россия и ОПЕК.

Будем считать, что у нефтяного картеля имеются три стратегии поведения, которые окажут следующее влияние на цену, и возможны при следующих вероятностях:

ОПЕК	Влияние на цену	Вероятность
Заморозка добычи	+$5	0,4
Наращивание добычи	-$5	0,1
Стабильная добыча	-$1	0,5

Данные о влияниях на цену были взяты эмпирически. Вероятность заморозки добычи для картеля осложняется тем, что действия различных стран, в него входящих слабо скоординированы. Одни страны (Саудовская Аравия, ОАЭ) имеют сравнительно низкую себестоимость, и способны наращивать производство с целью демпинга, в то время как другие (Венесуэла, Эквадор) от низких цен страдают. В то же время ОПЕК выражает желание сотрудничать с Россией относительно квот и объемов поставок.[443]

У Российской Федерации, а именно у её крупнейших компаний (Лукойл, Татнефть, Газпромнефть, Башнефть) имеются три чистые стратегии:

Стратегии		Влияние на цену
A_1	Наращивает добычи	-$1
A_2	Сохранение добычи	$0
A_3	Снижение добычи	$2

Действительно, результаты влияния данных действий на цену довольно очевидны, однако они гораздо меньше в количественном отношении, чем влияние ОПЕК, так как Россия в абсолютном и относительном выражении обладает меньшими запасами нефти.

Собственно игровая ситуация, при которой роль природы выполняет ОПЕК, а Россия-игрок А с тремя чистыми стратегиями.

Россия против ОПЕК	A_i / $П_j$	$П_1$	$П_2$	$П_3$	α_i
	A_1	4,0	-6,0	-2,0	0,0
	A_2	5,0	-5,0	-1,0	1,0
	A_3	7,0	-3,0	1,0	3,0

[443] http://www.gazeta.ru/business/news/2016/03/21/n_8399297.shtml

	q_i	0,4	0,1	0,5	α= 3

Как мы видим, наибольший средневзвешенный выигрыш при данных значениях вероятности РФ получит при применении стратегии A_3, то есть при снижении добычи нефти.

Россия и Иран.

Исламская Республика Иран довольно долго ждала отмены американских санкций, и была вынуждена снизить объем продаж черного золота на более чем 2 млн. баррелей в день. После отмены санкций Иран выразил желание нарастить добычу до 4 млн. баррелей в сутки[444], и только после этого приступать к переговорам с ОПЕК, Россией и другими организациями. Себестоимость нефти в Иране сравнительно невысокая, так что вероятность демпинга при существенном расширении поставок довольно велика. Однако в то же самое время Иран выразил готовность сотрудничать с картелем по поводу заморозки объемов добычи.

ИРАН	Влияние на цену	Вероятность
Демпинг	-$4	0,7
Рын. цена	-$2	0,2
Совместные действия с ОПЕК	$1	0,1

Будем считать, что состояние природы (нефтяная политика Ирана) может принимать три различных состояния. Соответственно, РФ имеет по-прежнему три чистых стратегии, просто меняется природа. Влияние на цену нефти в случае демпинга довольно высокое, так как мотивируется.

В таком случае игра приобретает вид:

Россия и Иран	Π_j / A_i	Π_1	Π_2	Π_3	α_i
	A_1	-5,0	-3,0	0,0	-4,1
	A_2	-4,0	-2,0	1,0	-3,1
	A_3	-2,0	0,0	3,0	-1,1
	q_i	0,7	0,2	0,1	α= -1,1

Таким образом, России и в данном случае разумно сократить добычу нефти, придерживаясь стратегии A_3, чтобы добиться максимального выигрыша, взвешенного по вероятностям состояний природы.

Россия и Китай.

Темпы роста китайской экономики, крупнейшего потребителя российской нефти начали снижаться в 2015 году. Дальнейшее снижение ставить под сомнение строительство как трубопровода «Сила Сибири», так и других энергетических проектов. У китайской экономики, после серьезного обрушения фондовых рынков[445], состояния и вероятности распределены следующим образом:

[444] http://www.oilru.com/news/507315/
[445] http://carnegie.ru/publications/?fa=61304

Китай	Влияние на цену	Вероятность
Увеличение темпов роста	$3	0,2
Сохранение темпов роста	$1	0,4
Снижение темпов роста	-$3	0,4

Игра с природой в данном случае выглядит так:

Россия и Китая	$П_j$ / A_i	$П_1$	$П_2$	$П_3$	α_i
	A_1	2,0	0,0	-4,0	-1,8
	A_2	3,0	1,0	-3,0	-0,8
	A_3	5,0	3,0	-1,0	1,2
	q_i	0,1	0,4	0,5	α= 1,2

Как видим, во всех трех играх наибольший средневзвешенный выигрыш получается при использовании Россий стратегии на сокращение добычи нефти, которая даже при демпинге и продолжающемся профиците на нефтяном рынке приведет к росту цены на фьючерсы.

Список литературы:

1. Л.Г Лабскер, Н.А Ященко «Экономические игры с природой. Практикум с решениями задач» изд. «Кнорус» Москва 2015 г. стр. 31-40
2. Дубина И.Н. «Основы теории экономических игр» изд «Кнорус» 2014 г Москва стр 74-81.
3. Петросян Л.А., Зенкевич Н.А., Шевкопляс Е.В., «Теория игр» изд «Высшая Школа» Москва 1998 г стр. 122-129.
4. http://www.gazeta.ru/business/news/2016/03/21/n_8399297.shtml
5. http://www.oilru.com/news/507315/
6. http://carnegie.ru/publications/?fa=61304

Талаева Д.Д.
МЕТОДЫ ОЦЕНКИ РЫНОЧНОГО РИСКА

Талаева Д.Д.
Научный руководитель: Аль-Натор М.С.
к.ф.-м.н., доцент кафедры "Прикладная математика"
ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

Известно, что рыночный риск – это неопределенность будущих изменений рыночных факторов. Он связан с рисками общеэкономического характера, которым подвержена деятельность любого предприятия. Так как существует тенденция одновременного изменения цен на акции, инвесторы страдают от «рыночной неопределенности», несмотря на то, акциями скольких компаний они владеют. Поэтому очень важно рассчитывать оценку рыночного риска, чтобы снизить неопределенность при покупке или продаже акций.

Целью данной работы являлось изучение методов оценки рыночных рисков на рынке акций, определение достоинств и недостатков каждого метода, применение этих методов для определения рыночного риска одной акции и портфеля акций.

Была сформулирована задача. Пусть к риск-менеджеру обратился инвестор, который хочет сделать долгосрочное вложение средств в акции Лукойла, Аэрофлота и Э.ОН России. Риск-менеджеру необходимо количественно оценить риск по каждой акции и портфелю в целом, а так же предоставить выводы инвестору.

2. Бета-анализ теории CAPM.

Формула расчета доходности акций по модели капитальных активов CAPM:

$$r = r_f + \beta(r_m - r_f),$$

где: r – будущая ожидаемая доходность акций компании; r_f– доходность по безрисковому активу; r_m– доходность рынка; β – коэффициент бета (мера рыночного риска).

Согласно CAPM выделяются систематический и несистематический риски. Систематический риск обусловлен общими рыночными и экономическими изменениями, воздействующими на все инвестиционные инструменты. Несистематический риск связан с конкретной компанией-эмитентом.

Систематический риск уменьшить нельзя, но можно измерить воздействие рынка на доходность финансовых активов. В качестве меры систематического риска используется показатель (бета), который отражает чувствительность финансового актива к изменениям рыночной доходности. Благодаря ему, можно количественно оценить величину риска, связанного с ценовыми изменениями всего рынка в целом. β коэффициент акции сравнивается с изменением ситуации на рынке. Если акция имеет β коэффициент равный 1.0, то доходность этой акции будет повышаться и понижаться одновременно с изменением среднего рыночного курса. Если акция имеет β=0.5, ее характеристики меняются в два раза медленнее, чем в среднем на рынке[1].

β коэффициент любого портфеля ценных бумаг, $\beta_{\text{П}}$, рассчитывается по формуле средней арифметической взвешенной:

$\beta_{\text{П}} = \sum \beta_i \, x_i,$

где x_i — доля i-й ценной бумаги в портфеле. Если добавлена акция с $\beta > 1$, увеличивается значение $\beta_{\text{П}}$ и повышается риск портфеля. Наоборот, при $\beta < 1$. Так как β акции измеряет ее вклад в рисковость портфеля, β является подходящим измерителем степени риска акции[3].

Для решения практической задачи были использованы месячные котировки акций Лукойла (LKOH), Аэрофлота (AFLT), Э.ОН Россия (EONR), а так же индекса ММВБ (MICEX). Были рассчитаны доходности акций Лукойла (LKOH), Аэрофлота (AFLT), Э.ОН Россия (EONR), а так же индекса ММВБ (MICEX) по отношению к предыдущему периоду:

$$R_i = \frac{P_i - P_{i-1}}{P_{i-1}}$$

Для расчета коэффициента бета были использованы средства Microsoft Excel, а именно формулы ИНДЕКС и ЛИНЕЙН, первая из которых позволяет взять индекс b из формулы линейной регрессии между доходностями акции и индекса ММВБ, который соответствует коэффициенту бета.

Таблица 39 Бета-коэффициент акций и портфеля

	Лукойл	Аэрофлот	Э.ОН	Портфель
Бета	0,76907	1,005812	1,104513	0,959798

Таким образом видно, что доходности акций Аэрофлота и Э.ОН довольно чувствительны к изменению доходности рынка, то есть рыночный риск оказывает сильное влияние на эти акции. Акции Лукойла менее чувствительны к изменению доходности рынка. В итоге, бета-коэффициент портфеля оказался меньше 1, что означает, что портфель менее чувствителен к доходности риска. Поэтому удобнее было бы объединить акции в портфель.

2. Var

Value-at-Risk (VaR) - это мера максимально возможного потенциального изменения цены портфеля, состоящего из различного набора финансовых инструментов, с заданной вероятностью и за заданный промежуток времени. VaR отвечает на вопрос: как много можно потерять с вероятностью x% за определенный промежуток времени.

Существует несколько методов оценки VaR. В данной работе использован аналитический (дельта-нормальный) метод. Он основан на предположении о нормальном распределении изменений факторов рыночного риска и линейной зависимости доходности портфеля от изменения этих факторов. Таким образом, доходность портфеля также будет иметь нормальное распределение. Исходя из свойств нормального распределения, вычисляется величина VaR с заданной вероятностью[3].

Достоинства:

- риск оценивается в терминах возможных потерь, которые соотносятся с вероятностями их возникновения;
- на различных рынках риск можно измерить универсальным образом;
- VaR позволяет агрегировать риски отдельных позиций в единую величину для всего портфеля, учитывая при этом информацию о количестве позиций, волатильности на рынке и периоде поддержания позиций.

Недостатки:

- существуют допущения о свойствах финансовых рынков, поведении экономических агентов на этих рынках, о виде и параметрах эмпирической функции распределения вероятностей, о чувствительности портфеля и ряд других;
- не учитывается ликвидность - важная характеристика всех рынков, это может привести к тому, что в отдельные моменты изменение структуры портфеля для уменьшения риска может оказаться бесполезным;
- требует проведения большой работы по сбору исторических данных и их обработке.

Однако VaR - действительно универсальный подход к оценке рыночных рисков, методология и элемент культуры современного риск-менеджмента. Одна из главных целей разработки концепции VaR - одним единственным числом агрегировать и отобразить информацию о рыночных рисках портфеля, а также о рисках, составляющих портфель сегментов и элементов[2].

Для расчета VaR каждой акции использовалась формула, по которой необходимо из текущей стоимости вычесть расчетную, то есть текущую, умноженную на квантиль. рассчитывается как сегодняшняя стоимость.

Таблица 40 Показатели риска акций

	LHOL_R	AFLT_R	EONR_R
Стандартное отклонение	0,059163	0,1214	0,104945
Квантиль	-0,1289	-0,26704	-0,22617
VaR	341,9815	18,43354	0,023736

Таким образом видно, что с вероятностью с учетом временного горизонта и степени допустимого риска (0,99), акции Лукойла не подешевеют в следующем месяце более чем на 342 рубля, акции Аэрофолта на 18,4 рублей и акции Э.ОН Россия на 0,02 рубля с вероятностью 99%.Так же была произведена локальная оценка Теперь VaR для всего портфеля. Для этого использовалась формула вариационно-ковариционного VaR:

$$VaR = -P * k * \sigma * \sqrt{\frac{T}{12}}$$

где: P — стоимость портфеля; k — квантиль для нормально распределения; σ — стандартное отклонение доходности нашего портфеля; T — горизонт для которого оцениваем VaR в месяцах; 12 — предположение о количестве бизнес месяцев в году.

В вычислениях использовалось предположение о том, что акции имеют одинаковые веса, а стоимость портфеля равна 900000.

С помощью дельта-нормального метода были получены VaR для каждой акции, основываясь на цене предыдущего периода. Использовалось предположение, что в каждую акцию инвестор планирует вложить 300000 рублей (такое же распределение свойственно и портфелю). Рассчитав VaR, получено, что акциях Лукойла инвестор потеряет не больше, чем 38671,11 рублей, на акциях Аэрофолта на 80110,98 рублей и на акциях 67852,32 Э.ОН Россия с вероятностью 99%. Если исходить из самого худшего расчета, то инвестор может потерять за следующий месяц 186634,4 рублей. Однако, при расчете VaR для общего портфеля тем же методом видно, что потери составят не больше 42027,7 рублей с вероятностью 99%.

Так же в работе был рассмотрен метод оценки риска с помощью бета-коэффициента теории CAPM. Полученные оценки этими двумя методами сопоставить невозможно, так как они дают ответы на разные вопросы. Однако, видно, что данные методы при применении их вместе дают более комплексную оценку рыночному риску. Благодаря бета-коэффициенту доказано, что объединение акций в портфель снижает его риск. С помощью показателя VaR замечено, что возможное изменение стоимости портфеля намного меньше этих же значений в рассмотрении для каждой акции отдельно.

Список литературы

1. Дамодаран А. Инвестиционная оценка. М., 2004
2. Брейли Р., Майерс С. Принципы корпоративных финансов. М., 1997
3. Бригхем Ю., Гапенски Л. Финансовый менеджмент. СПб., 1997
4. Фрэнк Дж. Фабоцци. Управление инвестициями. М., 2000
5. Крушвиц Л., Шеффер Д. Финансирование и инвестиции. СПб., 2001

Анисимова Е.М.

ПРОВЕРКА СКОРРЕКТИРОВАННОЙ ГИПОТЕЗЫ РАВНОВЕРОЯТНОСТИ КЛАССОВ ВНУТРИНЕДЕЛЬНЫХ КОЛЕБАНИЙ КОТИРОВОК АКЦИЙ НА МОСКОВСКОЙ БИРЖЕ

Анисимова Е.М.
Научный руководитель: Браилов А.В.
к. ф.-м. н., доц., профессор кафедры «Теория вероятностей и математическая статистика»
ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

В данной работе проверяется справедливость скорректированной гипотезы равновероятности классов внутринедельных колебаний котировок акций на Московской бирже. Исследование производилось на данных, представляющие собой котировки акций компаний, входящих в котировальные списки Московской биржи первого, второго и третьего уровня. Эти уровни различают акции компаний по «качеству» на основании критериев, применяемых к компаниям. Чтобы лучше понимать смысл различий котировальных списков, упомянем некоторые из этих критериев:

1. Количество акций эмитента в свободном обращении (FFs) и их общая рыночная стоимость (FFC):
   для I уровня – FFC ≥ 3 млрд. руб., FFs ≥ 10% от всех выпущенных обыкновенных акций;
   для II уровня – FFC ≥ 1 млрд. руб., FFs ≥ 10% от всех выпущенных обыкновенных акций;
   для III уровня – условие не применяется (то есть не существует ограничений по этим показателям);
2. Срок существования эмитента:
   для I уровня – не менее 3 лет;
   для II уровня – не менее 1 года;
   для III уровня – условие не применяется;
3. Составление и раскрытие отчетности по МСФО или иным международным стандартам:
   для I уровня – за 3 завершенных года, предшествующих дате включения акций в I уровень;
   для II уровня – за 1 завершенный год, предшествующий дате включения акций во II уровень;
   для III уровня – условие не применяется.

Прежде всего, стоит упомянуть, что рассматривалось в качестве внутринедельных колебаний. В качестве классов были взяты различные комбинации падения/роста цены за неделю. В работе рассматривался случай 16 классов колебаний котировок, которые определялись направлением движения цены закрытия между соседними днями. Список рассматриваемых классов:

1. ПН ↓ ВТ ↓ СР ↓ ЧТ ↓ ПТ
2. ПН ↓ ВТ ↓ СР ↓ ЧТ ↑ ПТ
3. ПН ↓ ВТ ↓ СР ↑ ЧТ ↓ ПТ
4. ПН ↓ ВТ ↓ СР ↑ ЧТ ↑ ПТ
5. ПН ↓ ВТ ↑ СР ↓ ЧТ ↓ ПТ
6. ПН ↓ ВТ ↑ СР ↓ ЧТ ↑ ПТ
7. ПН ↓ ВТ ↑ СР ↑ ЧТ ↓ ПТ
8. ПН ↓ ВТ ↑ СР ↑ ЧТ ↑ ПТ
9. ПН ↑ ВТ ↓ СР ↓ ЧТ ↓ ПТ
10. ПН ↑ ВТ ↓ СР ↓ ЧТ ↑ ПТ

11. ПН ↑ ВТ ↓ СР ↑ ЧТ ↓ ПТ
12. ПН ↑ ВТ ↓ СР ↑ ЧТ ↑ ПТ
13. ПН ↑ ВТ ↑ СР ↓ ЧТ ↓ ПТ
14. ПН ↑ ВТ ↑ СР ↓ ЧТ ↑ ПТ
15. ПН ↑ ВТ ↑ СР ↑ ЧТ ↓ ПТ
16. ПН ↑ ВТ ↑ СР ↑ ЧТ ↑ ПТ

где ↑ обозначает рост цены межу соседними днями, а ↓ – падение.

Исследование началось с проверки гипотезы равновероятности упомянутых выше классов. Другими словами, проверялось предположение о том, что каждый класс возникает с вероятностью $\frac{1}{16}$. Проверка началась с того, что были вычислены эмпирические частоты в случае 2 классов (класс падения и класс роста). В результате было получено, что в подавляющем количестве случаев эмпирическая частота падения выше частоты роста. Это означает, что нельзя говорить о равновероятности рассматриваемых классов, так как понятно, что вероятность класса тем больше, чем больше в этом классе событий падения в случае независимости событий падения и роста.

В связи с упомянутым выше результатом, следующим этапом стала корректировка проверяемой гипотезы. Теперь будет рассматриваться гипотеза о независимости событий роста и падения цены. В качестве критерия проверки использовался критерий хи-квадрат. Напомним его алгоритм.

Пусть необходимо проверить следующую гипотезу:

$$H_0: P(A_i) = p_i, \qquad i = 1, \dots, m,$$

где $A_1, \dots, A_m$ – полная группа событий, p_i – теоретическая вероятность события A_i. В нашем случае $m = 16$. А в качестве полной группы событий рассматриваются классы внутринедельных колебаний. Далее вычисляется статистика хи-квадрат по формуле:

$$\chi^2 = \sum_{i=1}^{m} \frac{(n_i - np_i)^2}{np_i},$$

где n_i – частота события A_i, n – количество испытаний. Далее вычисленное значение статистики сравнивается с критическим значением критерия $\chi_\alpha^2(m-1)$, которое рассчитывается как квантиль уровня $1-\alpha$ распределения хи-квадрат (α – выбранный уровень значимости) с $m-1$ степенями свободы. Если значение статистики попадает в критическую область, которая задается выражением $\{\chi_\alpha^2 > \chi_\alpha^2(m-1)\}$, то гипотеза отклоняется. В противном случае, гипотеза принимается.

Схема проверки гипотезы содержит несколько этапов. Прежде всего, из рассматриваемых данных для каждой компании исключаются недели, в течении которых хотя бы 1 день с акциями компании не производилось сделок или выпадал праздничный нерабочий день (то есть цена закрытия была больше нуля). Также были исключены компании, у которых за весь рассматриваемый период (с 2001 по 2015 года) количество недель было меньше 160. Это связано с тем, чтобы оставить только те компании, данных по которым достаточно для адекватного исследования. В результате в данных остаются только те недели, в течении которых каждый день (с понедельника по пятницу) акции рассматриваемой компании торговались (а как следствие, изменялась их цена).

Следующим этапом проверки является расчет эмпирических относительных частот событий падения и роста. Для этого, как уже было описано выше, рассматриваются 2 класса. Первый представляет собой событие роста цены между соседними днями недели, а второй – падения. Вычисляется эмпирическая частота обоих классов (событий) для каждой компании из каждого котировального списка. Далее по найденным частотам, рассчитываются относительные частоты как отношение эмпирических частот к количеству испытаний. Относительные частоты интерпретируются как вероятности событий падения и роста.

После нахождения вероятностей падения и роста, необходимо вычислить теоретические вероятности каждого из 16 рассматриваемых классов для каждой компании. Если выдвинутая

гипотеза о независимости событий падения и роста верна, то теоретическая вероятность класса должна равняться произведению вероятностей событий, входящих в него. Например, пусть вероятность роста цены для некоторой компании равняется $p_{\uparrow} = a$, тогда вероятность падения будет $p_{\downarrow} = 1 - a$. Рассчитаем вероятность каждого класса для этой компании:

$$P(A_1) = p_{\downarrow}p_{\downarrow}p_{\downarrow}p_{\downarrow} = (1-a)^4, \qquad A_1\text{: ПН} \downarrow \text{ ВТ} \downarrow \text{ СР} \downarrow \text{ ЧТ} \downarrow \text{ ПТ};$$

$$P(A_2) = p_{\downarrow}p_{\downarrow}p_{\downarrow}p_{\uparrow} = (1-a)^3 a\,, \qquad A_2\text{: ПН} \downarrow \text{ ВТ} \downarrow \text{ СР} \downarrow \text{ ЧТ} \uparrow \text{ ПТ};$$

…

$$P(A_{16}) = p_{\uparrow}p_{\uparrow}p_{\uparrow}p_{\uparrow} = a^4, \qquad A_3\text{: ПН} \uparrow \text{ ВТ} \uparrow \text{ СР} \uparrow \text{ ЧТ} \uparrow \text{ ПТ}.$$

Получив теоретические вероятности классов для каждой компании, можно приступать непосредственно к проверке гипотезы. Для этого, как говорилось ранее, будет использоваться критерий хи-квадрат. Проверка проводилась при уровне значимости в 0,1%.

Для более детальной проверки рассматриваемый период с 2001 по 2015 год был разделен на подпериоды длинной в 4 года, то есть гипотеза проверялась на следующих временных интервалах: 2001 – 2005 гг., 2002 – 2006 гг., …, 2011 – 2015 гг. О результатах проверки стоит говорить отдельно для каждого котировального списка.

Для компаний из первого котировального списка Московской биржи гипотеза в подавляющем количестве случаев принимается на каждом временном интервале при заданном уровне значимости. Результаты проверки для временного периода 2011-2015 гг. проиллюстрирует следующая гистограмма интервальных частот P-значений.

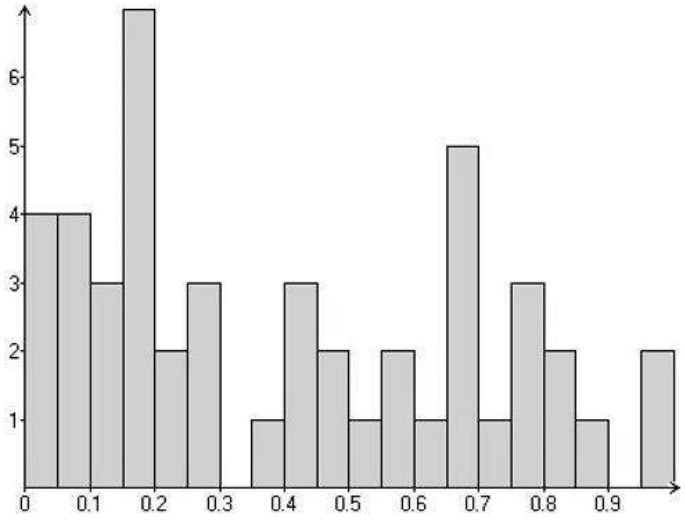


Рисунок 54. Гистограмма интервальных частот P-значений для списка I уровня

В котировальном списке первого уровня гипотеза отклонялась только на временном интервале с 2006 по 2010 гг. для компаний с тикерами TGKA и TGKD (TGKA – ПАО «Территориальная генерирующая компания №1», TGKD – ПАО «Квадра - Генерирующая компания»). Ниже приведены графики котировок акций компаний за этот период.



Рисунок 55. График котировок акций компании TGKA 2006-2010 гг.



Рисунок 56. График котировок акций компании TGKD 2006-2010 гг.

В котировальном списке второго уровня гипотеза принимается реже, чем в первом. Однако, доля отклонений гипотезы не очень велика, хоть для нескольких компаний гипотеза отклоняется уже не на одном временном промежутке. Также из приведенной ниже гистограммы для 2011-2015 гг. четко видно, что для подавляющего большинства компаний P-значение меньше 0,5.

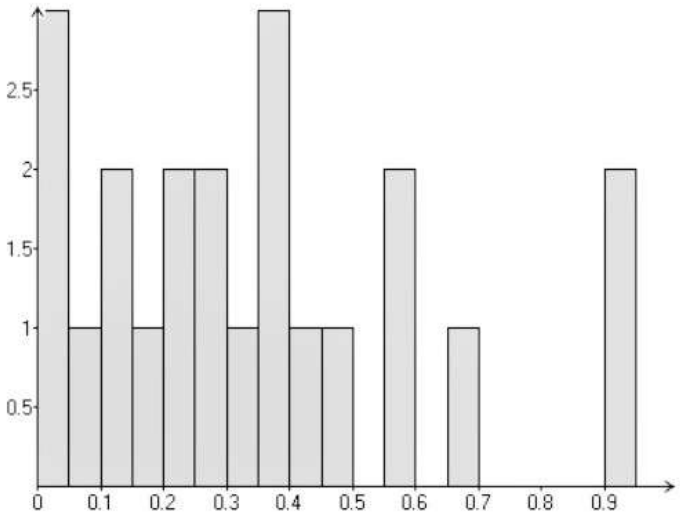


Рисунок 57. Гистограмма интервальных частот P-значений для списка II уровня

При заданном уровне значимости гипотеза отвергается для следующих компаний:

- TGKB – ПАО «Территориальная генерирующая компания №2» в период с 2006 по 2013 гг.;
- TGKN – ПАО «Территориальная генерирующая компания № 14» в период с 2007 по 2014 гг.;
- RBCM – ПАО «РБК» в период с 2010 по 2014 гг.

Ниже приведены графики котировок акций для 2 первых компаний.

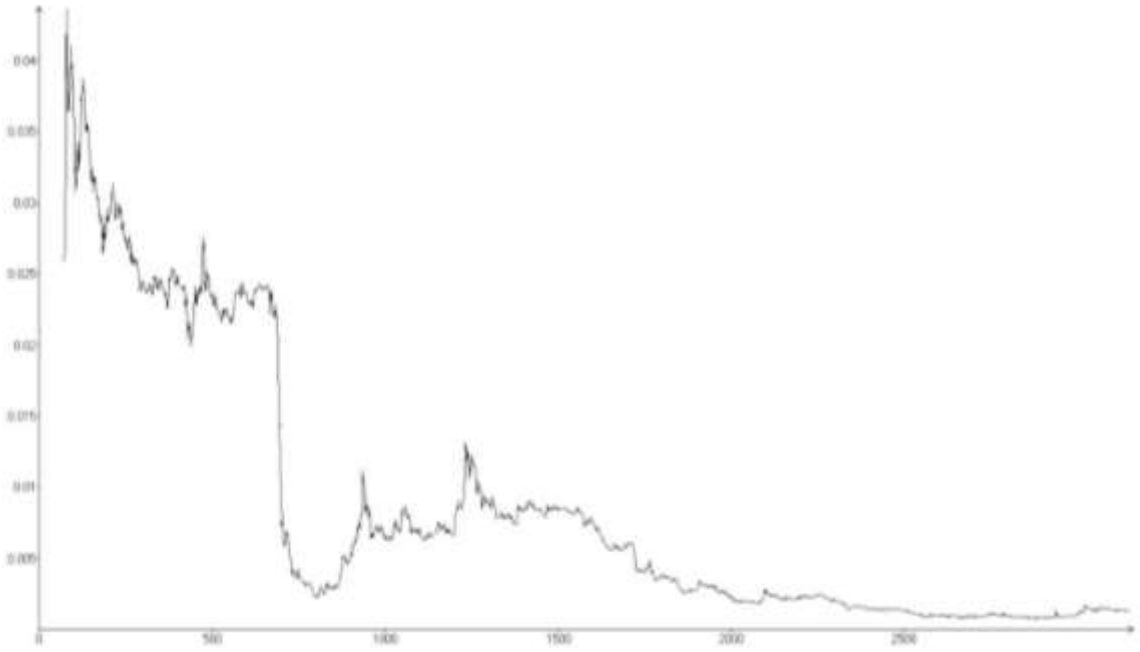


Рисунок 58. График котировок акций компании TGKB 2006-2013 гг.

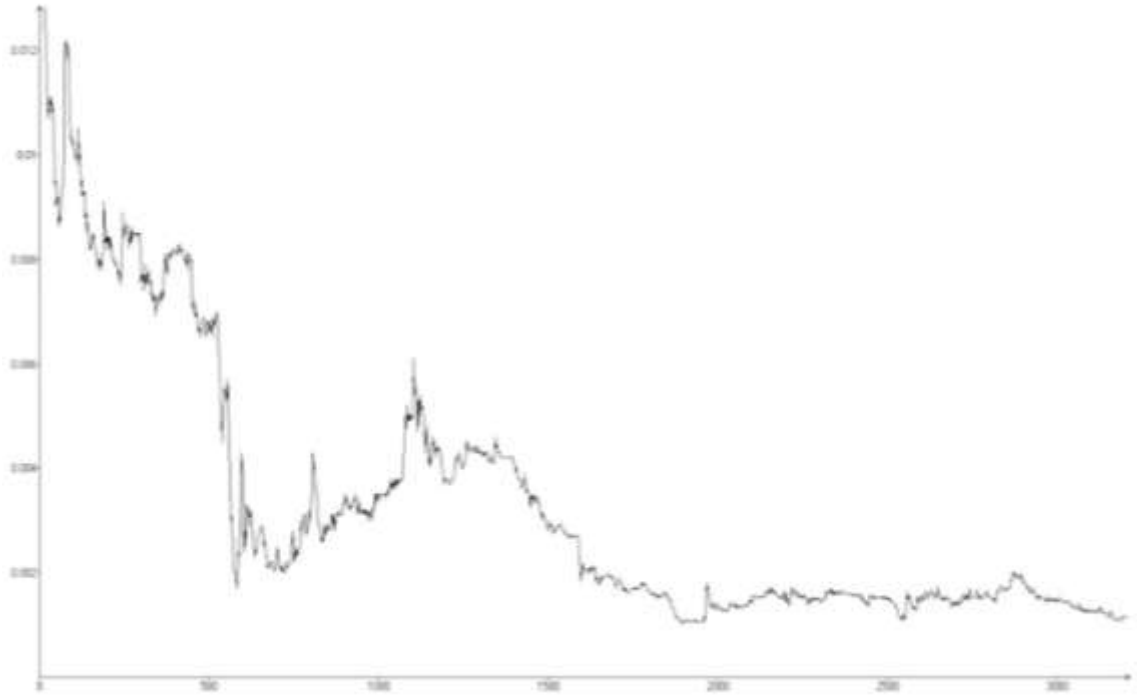


Рисунок 59. График котировок акций компании TGKN 2007-2014 гг.

Что же касается результатов проверки гипотезы для компаний из котировального списка третьего уровня, то доля отклонения гипотезы для этого списка сильно увеличилась по сравнению со списком второго уровня. Для следующих компаний из списка гипотеза отклоняется:

- YKEN – ПАО «Якутскэнерго» в период с 2003 по 2007 гг.
- DASB – ПАО «Дагестанская энергосбытовая компания» в период с 2005 по 2013 гг.
- TORS – ПАО «Томская распределительная компания» в период с 2006 по 2011 гг.
- TTLK – ПАО «Таттелеком» в период с 2006 по 2011 гг.
- ARSA – ПАО «Управляющая компания «Арсагера» в период с 2007 по 2011 гг.
- ROSB – ПАО РОСБАНК в период с 2009 по 2013 гг.
- TUCH – ПАО «Тучковский комбинат строительных материалов» в период с 2010 по 2015 гг.

Ниже приведен график котировок акций ПАО «Дагестанская энергосбытовая компания».

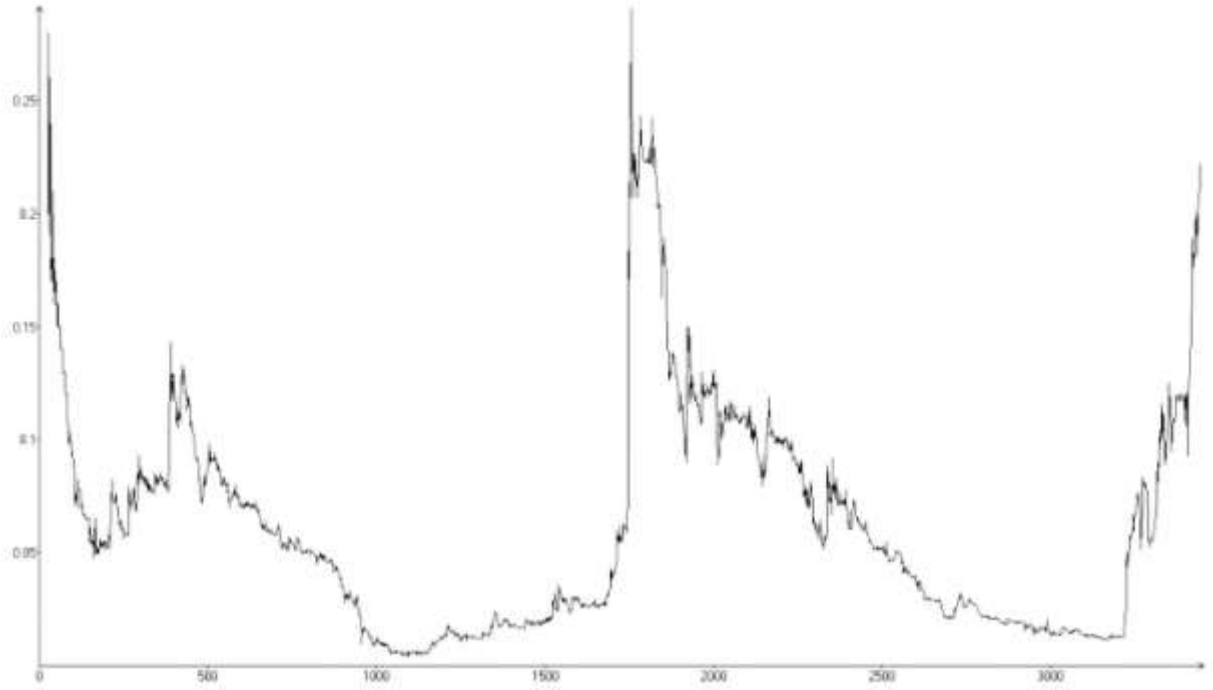


Рисунок 60. График котировок акций компании DASB 2005-2013 гг.

В заключении стоит отметить, что результаты проведенного исследования дают право предположить, что итог проверки гипотезы о независимости событий падения и роста котировок акций зависит от «качества» эмитента данных акций. В пользу такого предположения свидетельствуют различия в результатах для котировальных списков Московской биржи: для котировального списка I уровня гипотеза зачастую принимается, а для котировального списка III уровня – зачастую отвергается.

Список литературы:

1. Кобзарь А. И. «Прикладная математическая статистика. Справочник для инженеров и научных работников». — М.: Физматлит, 2006, 816 с.

2. Браилов А.В. «Лекции по математической статистике» — М.: Финакадемия, 2007, 172 с.

3. Гмурман В.Е.. «Теория вероятностей и математическая статистика» — М.: ВШЭ, 2003, 480 с.

4. Пугачев В.С. «Теория вероятностей и математическая статистика» — М.: Физматлит, 2002, 496 с.

5. Севастьянов Б.А. «Курс теории вероятностей и математической статистики» - М.: Физматлит, 1982, 256 с.

6. Крамер Г. «Математические методы статистики», перевод с англ. А.С. Монина и А.А. Петрова, под ред. А.Н. Колмогорова – М.: Мир, 1975, 720 с.

Горина В.С.

АНАЛИЗ ЗАВИСИМОСТИ ПОЛИТИЧЕСКИХ НАСТРОЕНИЙ ГРАЖДАН РФ ОТ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИТУАЦИИ В ГОСУДАРСТВЕ

Горина В.С.
Научный руководитель: Пыркина О.Е.
к.ф-м.н., доцент, зам. заведующей кафедрой ТВиМС по НИР,
ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

Экономическое состояние государства – один из ключевых показателей материального благополучия его граждан. Множество факторов оказывают воздействие на внутреннюю и внешнюю политику страны в данном секторе, и одним из ключевых моментов является политическая активность населения, реагирующего на изменения и задающего курс для дальнейшего развития. Цель данного исследования – выяснить, проявляют ли подобную активность граждане Российской Федерации, путём проверки гипотезы о независимости между показателями экономических изменения и политических индикаторов настроений среди населения, а также сравнения полученных результатов с ситуацией в стране с развитыми демократическими институтами и высоким уровнем политической грамотности населения.

В качестве основных индикаторов экономической обстановки были рассмотрены внутренний валовый продукт (квартальные данные[446]) и показатели инфляции, вычисленные на основе индекса потребительских цен (как в ежемесячной, так и в ежегодной динамике[447]). Выбор показателей не случаен, поскольку ВВП характеризует размер экономики, а уровень инфляции – общую динамику изменения потребительских цен. В качестве показателя политической обстановки в государстве выбраны данные рейтинга В.В. Путина за период 1999-2015 на ежемесячной основе (предоставленные в свободном доступе аналитическим центром Левада[448]). Выбор обусловлен наиболее широкой известностью данной политической фигуры в массах, судя по рейтингу доверия которой можно получить достаточно объективную картину отношения граждан к властям в целом.

Исследование распределения рейтинга Президента РФ выявило следующие показатели: средний рейтинг – 75,09; стандартное (среднее квадратичное) отклонение от среднего – 7,40, скос – -0,19, эксцесс – -0,82. Коэффициент корреляции ВВП и рейтинга r = 0,1023, следовательно, линейная зависимость слабая. Проверка гипотезы о независимости данных показателей (по критерию Пирсона) показала, что при уровне значимости 0,05 можно утверждать, что показатели действительно независимы. Коэффициент корреляции ВВП и рейтинга r = 0,0933, линейная зависимость незначительная. Проверка гипотезы о независимости вновь показала, что при уровне значимости 0,05 данный показатели не зависят друг от друга. Следовательно, изменения уровня цен и общей экономической обстановки в государстве никак не влияют на уровень одобрения властей в Российской Федерации.

В качестве примера для сравнения из зарубежного опыта, были избраны Соединённые Штаты Америки. Причиной выбора является факт, что граждане США принимают активное участие в политической жизни государства, что подтверждает опрос PewResearchCenter (2009-2010), согласно которому 63% населения хотя бы раз за 12 месяцев проявляли политическую активность[449].

Анализ рейтинга доверия президенту США[450] показал следующие результаты: средний рейтинг – 48,11; стандартное отклонение – 5,07; скос – 1,37; эксцесс: 1.80. Корреляционный анализ рейтинга и ВВП выявил значительную отрицательную линейную зависимость с

[446] http://www.tradingeconomics.com/russia/gdp
[447] http://www.inflation.eu/inflation-rates/russia/historic-inflation/cpi-inflation-russia.aspx
[448] http://www.levada.ru/indikatory/odobrenie-organov-vlasti/
[449] http://www.pewresearch.org/data/
[450] http://www.gallup.com/poll/5392/trust-government.aspx

коэффициентом корреляции r = -0.83, что объясняется резкой динамикой рейтинга в период кризиса, когда переизбрание президента резко повышает рейтинг доверия, но ВВП по-прежнему остаётся низким, поскольку на его повышение требуется время. В целом, по сравнению с РФ, наблюдаются достаточно низкие в среднем рейтинги доверия властям и повышенная чувствительность населения к переменам в сфере экономики.

Таким образом, мы приходим к выводу, что изменения материального благосостояния и общей экономической обстановки в стране не оказывают какого-либо влияния на политические настроения граждан. С одной стороны, подобная тенденция может указывать на социальную стабильность в стране, тем самым, не усугубляя последствия самих кризисов как таковых. С другой – является ярким доказательством политической пассивности населения, не стремящегося давать реакцию на события и выражать свою позицию в связи с ухудшением или улучшением собственного благосостояния.

Список литературы:

1. ВВП Российской Федерации [Электронный ресурс] // tradingeconomics.com сайт статистических данных по экономическим показателям стран, URL: http://www.tradingeconomics.com/russia/gdp
2. Инфляция Российской Федерации, исторические данные [Электронный ресурс] // inflation.eu : сайт статистических данных по показателям инфляции стран, URL: http://www.inflation.eu/inflation-rates/russia/historic-inflation/cpi-inflation-russia.aspx
3. Исследование политической активности граждан США [Электронный ресурс] // pewresearch.org : официальный сайт исследовательского центра PewResearchCenter, URL: http://www.pewresearch.org/data/
4. Рейтинг В.В.Путина [Электронный ресурс] // Levada.ru : официальный сайт исследовательского центра Юрия Левады, URL: http://www.levada.ru/indikatory/odobrenie-organov-vlasti/
5. Рейтинг доверия Президенту США [Электронный ресурс] // gallup.com : сайт статистических данных США, URL: http://www.gallup.com/poll/5392/trust-government.aspx

Федоскина Е.П.

ПРИМЕРЫ АБСОЛЮТНО НЕПРЕРЫВНЫХ РАСПРЕДЕЛЕНИЙ ЭРДЁША НА ПРЯМОЙ

Федоскина Е.П.
Научный руководитель: Куликов В.Л.
к.т.н., доцент кафедры «Теория вероятностей и математическая статистика»
ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

Широко известная эконометрическая авторегрессионная модель 1-го порядка $AR(1)$ применяется при изучении временных рядов и выглядит следующим образом: $X_{n+1} = \rho \cdot X_n + \varepsilon_n$, где ε_n – последовательность независимых одинаково распределенных случайных величин (белый шум); n – дискретное время; X_n – изучаемый процесс (последовательность случайных величин). При условии $0 < \rho < 1$ существует стационарный процесс, являющийся решением этого уравнения. На самом деле такой процесс является марковским процессом.

Стандартный подход при использовании $AR(1)$ – задавать $\varepsilon_n \sim N(0; \sigma^2)$, то есть (стационарный) гауссовский белый шум с нулевым средним. В 1951 году М. Кендалл предложил использовать также негауссовский шум, в частности шум с дискретным распределением, имеющим конечное число значений. Он поставил вопрос о функции

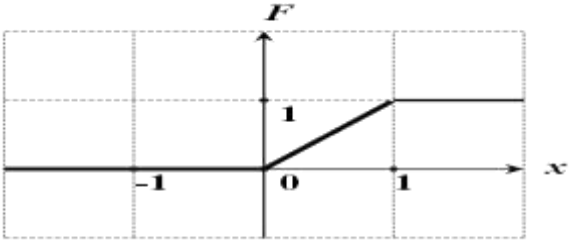
распределения для X_n. Для стационарного процесса зависимость от n отсутствует, то есть вопрос ставится об одномерном распределении.

Мы рассмотрим простейший стационарный дискретный шум $\varepsilon = 1,\ p = \frac{1}{2}$ и $\varepsilon = 0,\ p = \frac{1}{2}$.

Займемся вопросом о влиянии параметра ρ на гладкость получаемой функции распределения, для которой доказано, что она всегда непрерывна.

Зададим $X_0 = 0;\ \rho = \frac{1}{\beta},\ 1 < \beta \leq 2$. Далее дискретный двоичный шум будем обозначать $\xi_n \in \{0,1\}$. В пределе при $n \to \infty$ получим случайную величину

$$\varsigma = \frac{\xi_1}{\beta} + \frac{\xi_2}{\beta^2} + \frac{\xi_3}{\beta^3} + \cdots, \quad \xi_n \sim B\left(\frac{1}{2}, \frac{1}{2}\right).$$



Задача данной работы – показать применение теории числовых рядов и методов преобразования случайных величин на примере известной, но нерешенной до конца задачи теории вероятностей, а именно, задачи Эрдёша о распределении случайной величины ς. Первый существенный шаг в этом направлении сделал П. Эрдёш в 1939 г.

В связи с этим нужно отметить, что работы этого ученого являются действительно выдающимися, причем их достаточно большое количество. Одним из направлений как раз и были работы о распределении, впоследствии названным его именем.

В 1939 г. Эрдеш доказал, что для всех чисел Пизо случайная величина ς с распределением Эрдеша $\varsigma = \frac{\xi_1}{\beta} + \frac{\xi_2}{\beta^2} + \frac{\xi_3}{\beta^3} + \cdots$ имеет сингулярное распределение, то есть непрерывное, но не имеющее плотности, где $\xi_1,\ \xi_2 \ldots$ – независимые, одинаково распределенные величины, причем $\xi_1, \xi_2, \ldots$ могут быть равны только 0 или 1 (при $1<\beta\leqslant 2$), то есть имеют распределение Бернулли.

Числом Пизо называется всякое вещественное целое алгебраическое число больше единицы, абсолютная величина всех сопряженных корней которого строго меньше единицы. Самое известное число Пизо – это золотое сечение – старший корень уравнения $x^2 - x - 1 = 0$.

В 1940 г. Эрдеш доказал, что почти для всех β распределение абсолютно непрерывно. До сегодняшнего дня никто не доказал, что есть исключения кроме чисел Пизо. Но конкретные примеры за редкими исключениями так и не были приведены. Рассмотрим единственные известные в 30-е годы примеры для $1<\beta\leqslant 2$, а именно: $\beta = 2;\ \beta = \sqrt{2}$ и $\beta = \sqrt[3]{2}$.

Легко проверить, что ς ϵ $[0; \frac{1}{\beta-1}]$:

Если все ξ = 0, то сумма ряда = 0 => левая граница интервала для ς = 0;

Если все ξ = 1, то получаем геометрический ряд. Поэтому сумма данного ряда = $\frac{1/\beta}{1-1/\beta} = \frac{1}{\beta-1}$.

Для начала анализа нам требуется основное уравнение: $F(x) = \frac{1}{2}F(\beta x) + + \frac{1}{2}F(\beta x - 1)$ при $1 < \beta \leqslant 2$. Его легко вывести из распределения Эрдеша с помощью формулы полной вероятности.

Прейдем к первому примеру $\beta = 2$. Т.к. $\xi_1, \xi_2, \xi_3, \ldots = 0$ или 1, то распределение ς ϵ [0;1]. Докажем, что данное распределение является равномерным, т.е. имеет:

$f(x) = \frac{1}{b-a} = \frac{1}{1-0} = 1;$

$F(x) = \int 1dx = x.$

Полученное подставим в основное уравнение: $F(x) = \frac{1}{2} \cdot F(\beta x) + \frac{1}{2} \cdot F(\beta x - 1)$

Пусть $x\epsilon[0;\frac{1}{2}]$, тогда $\left.\begin{matrix} F(x) = x \\ F(2x) = 2x \\ F(2x-1) = 0 \end{matrix}\right\} => x = \frac{1}{2} \cdot 2x - \frac{1}{2} \cdot 0$

Получаем тождество: $x = x$.

Пусть $x\epsilon[\frac{1}{2};1]$, тогда $\left.\begin{matrix} F(x) = x \\ F(2x) = 1 \\ F(2x-1) = 2x-1 \end{matrix}\right\} => x = \frac{1}{2} \cdot 1 + \frac{1}{2} \cdot 2x - \frac{1}{2} \cdot 1$

Получаем тождество: $x = x$.

Из полученного можно сделать вывод о том, что функция равномерного распределения удовлетворяет нашему основному уравнению.

Пусть $\beta = \sqrt{2}$. Тогда получаем $\varsigma = \frac{\xi_1}{\sqrt{2}} + \frac{\xi_2}{\sqrt{2^2}} + \frac{\xi_3}{\sqrt{2^3}} + \frac{\xi_4}{\sqrt{2^4}} + \frac{\xi_5}{\sqrt{2^5}} + \frac{\xi_6}{\sqrt{2^6}} + \frac{\xi_7}{\sqrt{2^7}} + \frac{\xi_8}{\sqrt{2^8}} + \cdots = \left(\frac{\xi_1}{\sqrt{2}} + \frac{\xi_3}{\sqrt{2^3}} + \frac{\xi_5}{\sqrt{2^5}} + \frac{\xi_7}{\sqrt{2^7}} + \cdots\right) + \left(\frac{\xi_2}{\sqrt{2^2}} + \frac{\xi_4}{\sqrt{2^4}} + \frac{\xi_6}{\sqrt{2^6}} + + \frac{\xi_8}{\sqrt{2^8}} + \cdots\right) = \sqrt{2} \cdot \left(\frac{\xi_1}{2} + \frac{\xi_3}{4} + \frac{\xi_5}{8} + \frac{\xi_7}{16} + \cdots\right) + \left(\frac{\xi_2}{2} + \frac{\xi_4}{4} + \frac{\xi_6}{8} + \frac{\xi_8}{16} + \cdots\right)$.

Пусть $\left.\begin{matrix} \frac{\xi_1}{2} + \frac{\xi_3}{4} + \frac{\xi_5}{8} + \frac{\xi_7}{16} + \cdots = X_1 \\ \frac{\xi_2}{2} + \frac{\xi_4}{4} + \frac{\xi_6}{8} + \frac{\xi_8}{16} + \cdots = X_2 \end{matrix}\right\}$ независимые случайные величины.

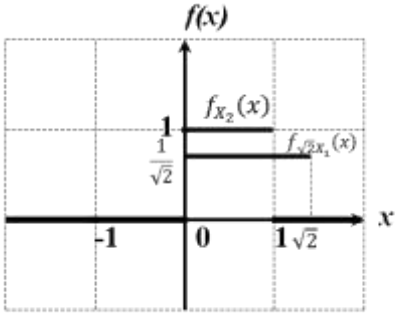
X_1 и X_2 непрерывны и равномерно распределены на [0;1], т.к. связаны со случаем $\beta = 2$. При этом $\sqrt{2}X_1\epsilon[0;\sqrt{2}]$, тогда

$$f_{X_2}(x) = \frac{1}{b-a} = \frac{1}{1-0} = 1$$

$$f_{\sqrt{2}X_1}(x) = \frac{1}{\sqrt{2}-1} = \frac{1}{\sqrt{2}}$$

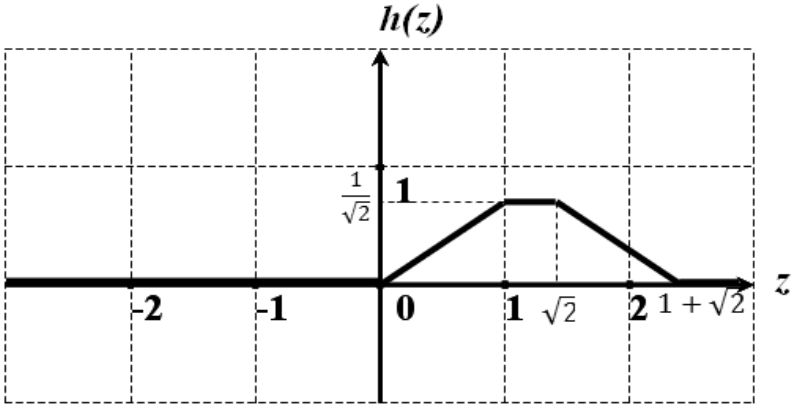
Найдем функцию плотности $Z = \sqrt{2}X_1 + X_2$ с помощью формулы свертки $h_{X_1+X_2}(z) = \int_{-\infty}^{+\infty} f_{X_1}(x) \cdot f_{X_2}(z-x)dx$. Получаем следующее:

Участки	Результат
$0 \leqslant z \leqslant 1$	$h(z) = \int_0^z 1 \cdot \frac{1}{\sqrt{2}} dx = \frac{1}{\sqrt{2}} \int_0^z dx = \frac{z}{\sqrt{2}}$
$1 \leqslant z \leqslant \sqrt{2}$	$h(z) = \int_0^1 1 \cdot \frac{1}{\sqrt{2}} dx = \frac{1}{\sqrt{2}}$



$\sqrt{2} \leqslant z \leqslant 1 + \sqrt{2}$	$h(z) = \int_{z-\sqrt{2}}^1 1 \cdot \frac{1}{\sqrt{2}} dx = \frac{1}{\sqrt{2}} \cdot \left(1 - z + \sqrt{2}\right) = \frac{1 - z + \sqrt{2}}{\sqrt{2}}$

На основе полученной таблицы можно построить следующий график плотности распределения:



Наконец, рассмотрим последний пример $\beta = \sqrt[3]{2}$. Тогда получаем $\varsigma = \frac{\xi_1}{\sqrt[3]{2}} + + \frac{\xi_2}{\sqrt[3]{2^2}} + \frac{\xi_3}{\sqrt[3]{2^3}} + \frac{\xi_4}{\sqrt[3]{2^4}} + \frac{\xi_5}{\sqrt[3]{2^5}} + \frac{\xi_6}{\sqrt[3]{2^6}} + \frac{\xi_7}{\sqrt[3]{2^7}} + \frac{\xi_8}{\sqrt[3]{2^8}} + \square_9 + \cdots = \left(\frac{\xi_1}{\sqrt[3]{2}} + \frac{\xi_4}{\sqrt[3]{2^4}} + \frac{\xi_7}{\sqrt[3]{2^7}} + + \cdots\right) + \left(\frac{\xi_2}{\sqrt[3]{2^2}} + \frac{\xi_5}{\sqrt[3]{2^5}} + \frac{\xi_8}{\sqrt[3]{2^8}} + \cdots\right) + \left(\frac{\xi_3}{\sqrt[3]{2^3}} + \frac{\xi_6}{\sqrt[3]{2^6}} + \frac{\xi_9}{\sqrt[3]{2^9}} + \cdots\right) = \sqrt[3]{2^2} \cdot \left(\frac{\xi_1}{2} + \frac{\xi_3}{4} + \frac{\xi_5}{8} + + \frac{\xi_7}{16} + \cdots\right) + \sqrt[3]{2}\left(\frac{\xi_2}{2} + \frac{\xi_5}{4} + \frac{\xi_8}{8} + \cdots\right) + \left(\frac{\xi_3}{2} + \frac{\xi_6}{4} + \frac{\xi_9}{8} + \cdots\right)$.

Введем 3 независимые случайные величины:

$\frac{\xi_1}{2} + \frac{\xi_3}{4} + \frac{\xi_5}{8} + \frac{\xi_7}{16} + \cdots = X_1;$

$\frac{\xi_1}{2} + \frac{\xi_3}{4} + \frac{\xi_5}{8} + \frac{\xi_7}{16} + \cdots = X_2;$

$\frac{\xi_1}{2} + \frac{\xi_3}{4} + \frac{\xi_5}{8} + \frac{\xi_7}{16} + \cdots = X_3.$

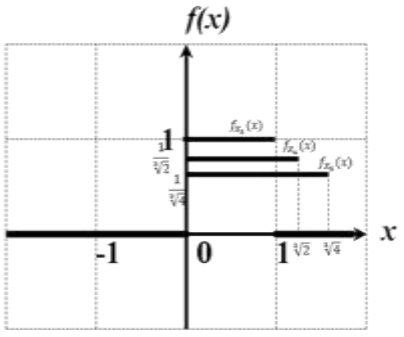
X_1,X_2 и X_3 непрерывны и равномерно распределены на [0;1], т.к. отвечают случаю $\beta = 2$. Пусть $\sqrt[3]{2}X_2 = X_4$ и $\sqrt[3]{2^2}X_1 = X_5$. Тогда $X_4 \epsilon [0; \sqrt[3]{2}]$, а $X_5 \epsilon [0; \sqrt[3]{2^2}]$.

$f_{X_3}(x) = \frac{1}{b-a} = \frac{1}{1-0} = 1;$

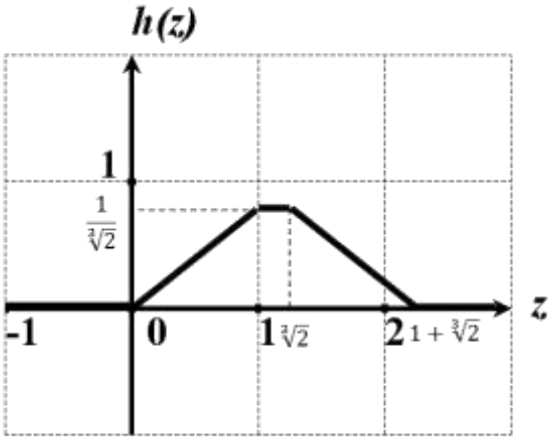
$f_{X_4}(x) = \frac{1}{\sqrt[3]{2}-0} = \frac{1}{\sqrt[3]{2}};$

$f_{X_5}(x) = \frac{1}{\sqrt[3]{2^2}-0} = \frac{1}{\sqrt[3]{2^2}}.$

С помощью формулы свертки найдем функцию плотности $Z = X_3 + X_4$:

Участок	Результат
	
$0 \leqslant z \leqslant 1$	$h(z) = \int_0^z 1 \cdot \frac{1}{\sqrt[3]{2}} dx = \frac{z}{\sqrt[3]{2}}$

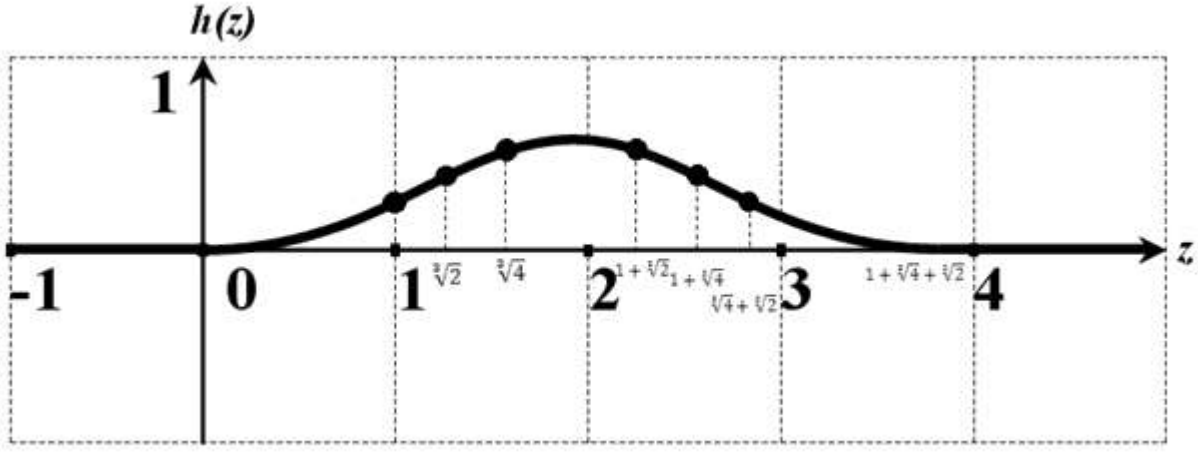
$1 \leqslant z \leqslant \sqrt[3]{2}$	$h(z) = \int_0^1 1 \cdot \frac{1}{\sqrt[3]{2}} dx = \frac{1}{\sqrt[3]{2}}$
$\sqrt[3]{2} \leqslant z \leqslant 1 + \sqrt[3]{2}$	$h(z) = \int_{z-\sqrt[3]{2}}^1 1 \cdot \frac{1}{\sqrt[3]{2}} dx = \frac{1 - z + \sqrt[3]{2}}{\sqrt[3]{2}}$



Получаем: .

И, наконец, найдем функцию плотности $V = Z + X_5 = \zeta$ и покажем ее на графике:

Участок	Результат
$0 \leqslant z \leqslant 1$	$h(z) = \int_0^z \frac{x}{\sqrt[3]{2}} \cdot \frac{1}{\sqrt[3]{4}} dx = \frac{z^2}{4}$
$1 \leqslant z \leqslant \sqrt[3]{2}$	$h(z) = \int_0^1 \frac{z}{\sqrt[3]{2}} \cdot \frac{1}{\sqrt[3]{4}} dx + \int_1^z \frac{1}{\sqrt[3]{2}} \cdot \frac{1}{\sqrt[3]{4}} dx = \frac{2z - 1}{4}$
$\sqrt[3]{2} \leqslant z \leqslant \sqrt[3]{4}$	$h(z) = \frac{1}{4} + \int_1^{\sqrt[3]{2}} \frac{1}{2} dx + \int_{\sqrt[3]{2}}^z \frac{1 - x + \sqrt[3]{2}}{2} dx =$ $= -\frac{z^2}{4} + \frac{(1 + \sqrt[3]{2})z}{2} - \frac{\sqrt[3]{4} + 1}{4}$
$\sqrt[3]{4} \leqslant z \leqslant 1 + \sqrt[3]{2}$	$h(z) = \int_{V-\sqrt[3]{4}}^1 \frac{x}{2} dx + \int_1^{\sqrt[3]{2}} \frac{1}{2} dx + \int_{\sqrt[3]{2}}^z \frac{1 - x + \sqrt[3]{2}}{2} dx =$ $= -\frac{z^2}{2} + \frac{(1 + \sqrt[3]{2} + \sqrt[3]{4})z}{2} + \frac{1 + \sqrt[3]{4} + \sqrt[3]{16}}{4}$



На основе полученных графиков, можно сделать вывод о том, что для каждого β, равного корню 2 все большей степени, плотность распределения будет все более гладкой и иметь вид сплайна все более высокой степени. Это можно доказать методом индукции с помощью формулы свертки.

Сплайны широко применяются для аппроксимации более сложных функций и, например, при приближенном решении дифференциальных уравнений. В данном случае же сплайн получился как точное решение функционального уравнения.

Варлахин И.С.;Аширов А.Д.
УСОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ТОРГОВОГО ИНДИКАТОРА STOCHASTIC

Варлахин И.С.;Аширов А.Д.
Научный руководитель: Пыркина О.Е.
к.ф.-м.н., доц., доцент кафедры «Теория вероятностей и математическая статистика»
ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

Цель работы: используя методы стохастического анализа и современные методы расчетов и моделирования с помощью языка программирования R, достигнуть оптимизации сигналов от торгового индикатора Stochastic.

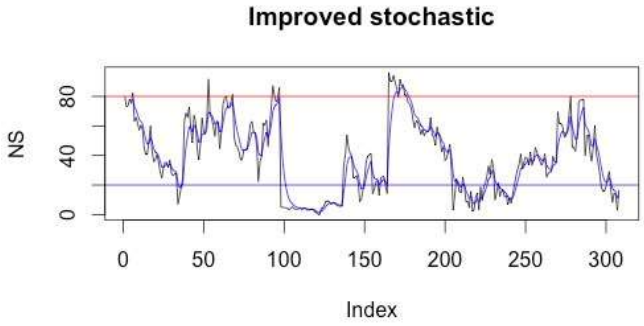
Путем разложения периодов, с последующим обратным сложением с разными весами, планировалось достигнуть более сглаженной сигнальной кривой. После чего было произведено усреднение данной линии для выявления тренда. Расчеты производились следующим образом:

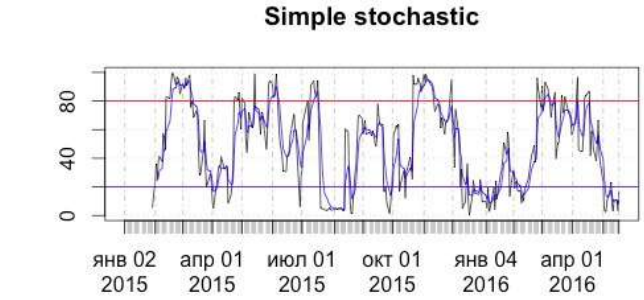
Деление относительно большого периода на 4 части, при уменьшении периодов деление производилось пополам. Таким образом при оценке дневного движения цены (24 часа) и с последующим делением цены на 4 части, мы достигли вектора c(24,12,6,3) в часах. Деление на 4 части было принято из расчета новейшей входящей информации с весом приблизительно 6% (3/(24+12+6+3)).

Общая формула для расчета средневзвешенного обновленного индикатора Stochastic следующая:

$$K = \sum(Ki * wi), \text{где } Ki = \frac{Current\ Price\ i - Minimum\ Price\ i}{Maximum\ Price\ i - Minimum\ Price\ i}; wi = \frac{N\ days\ i}{\sum days}$$

После реализации данной формулы, изменения в движении линии очевидны:

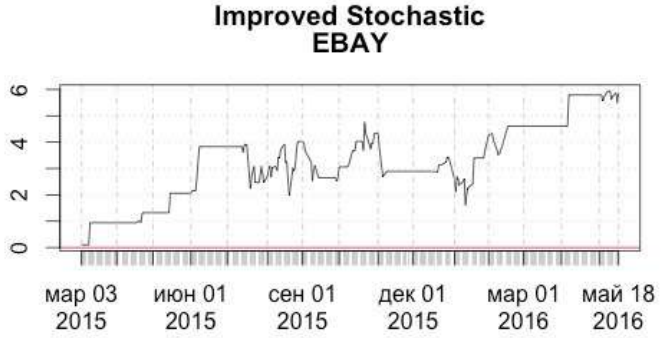




Уменьшение колебания сигнальной линии привело к более точным входам в позицию. Что влечет за собой два факта, которые показывают результат улучшения работы торгового индикатора:

- Уменьшение входов на рынок, что таким образом уменьшает риск для капитала;
- Более взвешенные открытия покупок и продаж, что влияет на доходность торговых стратегий основанных на данном индикаторе.

Ниже представлен сравнительный график торговли по сигналам обычного индикатора Stochastic и улучшенной модели расчетов, предложенной выше на основе движения акции компании Ebay с марта 2015 года до мая 2016.





Как можно с легкостью заметить, верхний вариант кривой доходности имеет более сглаженную структуру, что подтверждает теоретические обоснования данной модели. Так же доходность обновленного индикатора выше на 50%

Результат работы представлен в виде практически применимого алгоритма, для открытия позиций по американским акциям. Однако сфера его применения намного шире: начиная от валют, заканчивая фьючерсными контрактами.

Так же в течение подготовки к данному проекту, будут открываться сделки, основанные на сигналах обновленного индикатора, после чего будет подведен итог эффективности индикатора. Доходность от данной деятельности составила 10% за 2 торговые недели.

Галяутдинов А.А.

МЕТОД МОМЕНТОВ И СКРЫТЫЕ МАРКОВСКИЕ ПРОЦЕССЫ В ИССЛЕДОВАНИИ РЕДКО ТОРГУЕМЫХ АКЦИЙ

Галяутдинов А.А.
Научные руководители: Оселедец В.И.
доктор физ.-мат. наук, проф., профессор кафедры «Теория вероятностей и математическая статистика» Олехова Е.Ф.
к.т.н., доц., доцент кафедры «Математика»
ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

В работе представлены результаты исследования торговли редкоторгуемыми акциями на бирже с использованием моделей марковских цепей. Исследование проводилось на примере акций трех российских компаний, 1 – из отрасли энергетики, 2 – из отрасли добычи сырья за последние пять лет торгов. Данные были получены из системы Bloomberg[4]. В анализируемом массиве информации было примерно по 1250 дней торговли на каждую компанию.

При исследовании скрытых марковских моделей редко торгуемых акций применялись элементы методики, описанной в [1,2,3]. При этом был применен метод моментов, в то время как в [1,2,3] используется метод максимального правдоподобия.

Мы использовали данные по объему продаж акций компаний «ExillionEnergy» (рис. 1), АО «Новорослесэкспорт» (рис. 2), АО «Полиметалл» (рис. 3).

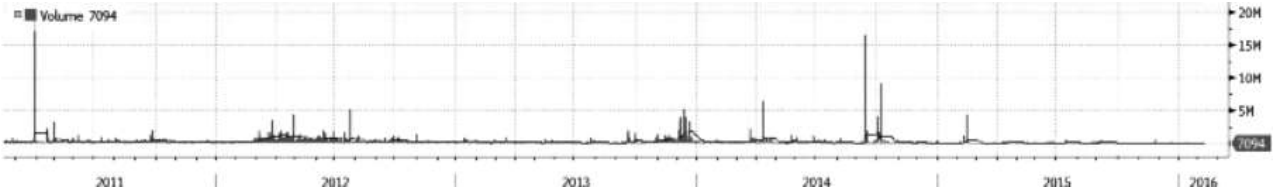


Рис.1.Объем торговли акциями «ExillionEnergy» за 2011-2015 гг.[4]

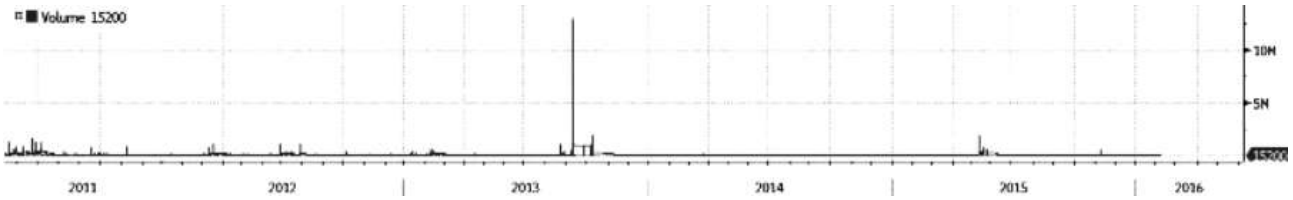


Рис.2. Объем торговли акциями АО «Новорослесэкспорт»за 2011-2015 гг.[4]

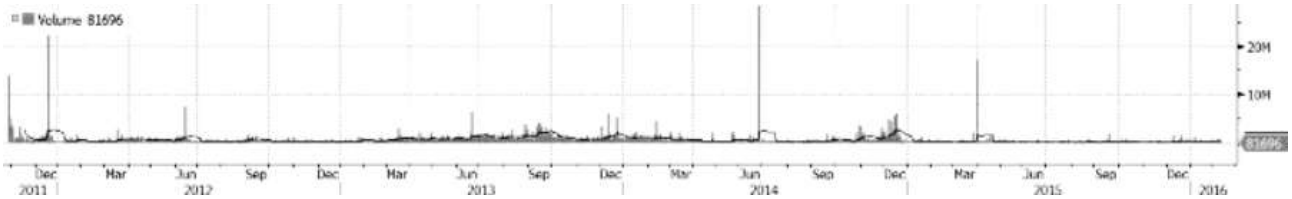


Рис.3. Объем торговли акциями АО «Полиметалл» за 2011-2015 гг.[4]

Каждому дню соответствовал какой-то случайный объем продаж. Из временного ряда объема продаж мы получили ряд нулей и единиц, где 1 – отвечает превышению заданного порога объема продаж, 0 – отвечает случаю, когда объем продаж не превышает заданного порога. Таким образом, мы получаем бинарную последовательность – временной ряд $\{X_k\}$. Временной ряд $\{X_k\}$ будет моделироваться скрытым марковским процессом.

Выбор порога достаточно субъективен, но результаты показывают, что статистика бинарных процессов для некоторого разумного интервала схожи. Главное, чтобы эмпирическая вероятность символа 1 составляла порядка нескольких процентов. На наш взгляд, такая нечувствительность к выбору порога позволяет говорить о редкоторгуемых акциях.

В скрытой марковской модели наш бинарный процесс будет наблюдаемым процессом. А ненаблюдаемый (вспомогательный) марковский процесс имеет конечное число состояний. Значение 1 для наблюдаемого процесса получается, когда марковский процесс находится в состоянии $i = 1, 2, \dots, m$ с вероятностью p_i, а значение 0 с вероятностью $1 - p_i$.

При фиксированной реализации марковского процесса величины $X_1, X_2, \dots, X_k, \dots$– независимыеслучайные величины. Скрытая марковская модель описывает смесь неоднородных схем Бернулли, управляемую марковской моделью.

Мы берем самый простой вариант, когда $m = 2$. Тогда мы получаем стохастическую переходную матрицу для вспомогательного марковского процесса с двумя состояниями:

$$P = \begin{pmatrix} p_{11} & p_{12} \\ p_{21} & p_{22} \end{pmatrix},$$

где p_{ij} – вероятность перехода из i в j.

Условная вероятность того, что $X_k = 1$ при условии, что цепь находится в состоянии iравнаp_i, а условная вероятность того, что $X_k = 0$ – равна $1 - p_i$, i=1,2.

Таким образом, получаемое распределение для бинарного временного ряда $X_1, X_2, \dots, X_k, \dots$ зависит от четырех параметров p_{11}, p_{21}, p_1, p_2, где p_1, p_2 – вероятности 1 и 0 соответственно (рис. 4).

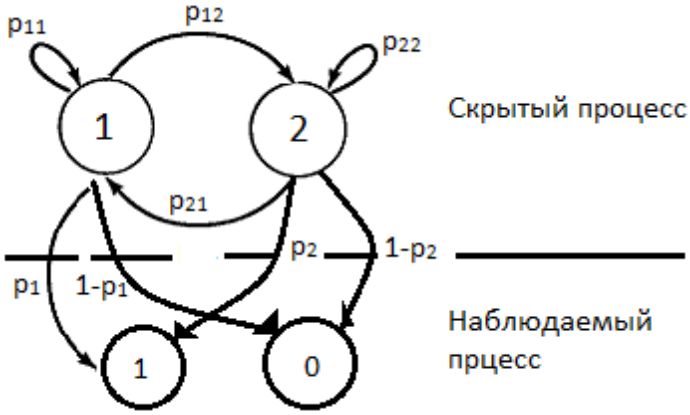


Рис.4. Граф, описывающий данную модель

Через l обозначим строчку $l = (p_{21}, 1 - p_{11})$, при этом заметим, что $l = lP$. Через r обозначим столбец, $r = R^T$, $R = (1,1)$. При этом заметим, что $r = Pr$.

Введем матрицы M_1 и M_0:

$$M_1 = \begin{pmatrix} p_1 \cdot p_{11} & p_2 \cdot p_{12} \\ p_1 \cdot p_{21} & p_2 \cdot p_{22} \end{pmatrix}, M_0 = \begin{pmatrix} (1-p_1) \cdot p_{11} & (1-p_2) \cdot p_{12} \\ (1-p_1) \cdot p_{21} & (1-p_2) \cdot p_{22} \end{pmatrix}.$$

Заметим, что $M_1 + M_0 = P$.

Тогда основная формула для этой модели имеет вид

$$P(X_1 = i_1, X_2 = i_2, \dots, X_k = i_k) = \frac{l \cdot M_{i_1} \cdot M_{i_2} \cdot \dots \cdot M_{i_k} \cdot r}{l \cdot r}.$$

При нашем выборе l и r полученный временной ряд будет стационарным в узком смысле процессом, т.е.

$$P(X_1 = i_1, X_2 = i_2, \dots, X_k = i_k) = P(X_{n+1} = i_1, X_{n+2} = i_2, \dots, X_{n+k} = i_k)$$

при всех $k \geq 1$.

Обычно для получения оценок неизвестных параметров используется метод максимального правдоподобия. И тут возможны два способа: непосредственная численная максимизация функции правдоподобия, либо использование алгоритма Баума-Велша(Baum-Welch,[1]), который является частным случаем EM-алгоритма.Особенность нашей работы заключается в том, что для получения оценок неизвестных параметров мы использовали метод моментов.

Ниже описана методика нашего исследования.

Напишем характеристическое уравнение для матрицы переходов P

$$\lambda^2 - (p_{11}+p_{22})\lambda + (p_{11}p_{22} - p_{12}p_{21}) = 0.$$

По теореме Гамильтона – Кэли

$$P^2 - (p_{11}+p_{22})P + (p_{11}p_{22} - p_{12}p_{21})E = 0.$$

Обозначим $Tr(P) = p_{11}+p_{22}$ – след матрицы P

$$Det(P) = p_{11}p_{22} - \square_{12}p_{21}.$$

Тогда

$$P^2 - Tr(P)P + Det(P)E = 0,$$

$$\frac{lM_1P^2M_1r}{lr} - \frac{lM_1Tr(p)PM_1r}{lr} + \frac{lM_1Det(P)EM_1r}{lr} = 0,$$

$$\frac{lM_1P^{k+1}M_1r}{lr} - \frac{lM_1Tr(P)P^kM_1r}{lr} + \frac{lM_1Det(P)P^{k-1}EM_1r}{lr} = 0.$$

$B_k = \frac{lM_1P^{k-1}M_1r}{lr}$ – вторая моментная функция, при $k \geq 2$:

$$B_k = E(X_i, X_{i+k}) = P(X_i = 1, X_{i+k} = 1),$$
$$B_{k+1} - Tr(P)B_k + Det(P)B_{k-1} = 0,$$
$$k = 2, \qquad B_3 - Tr(P)B_2 + Det(P)B_1 = 0.$$

Обозначим $x_1 = p_1,\ x_2 = p_2,\ x_3 = p_{11},\ x_4 = p_{21}$.

Тогда перепишем матрицу переходов

$$P = \begin{pmatrix} x_3 & 1 - x_3 \\ x_4 & 1 - x_4 \end{pmatrix},$$
$$Tr(P) = x_3 - x_4 + 1,$$
$$Det(P) = x_3 - x_4,$$
$$B_3 - (x_3 - x_4 + 1)B_2 + (x_3 - x_4)B_1 = 0.$$

Откуда $x_3 - x_4 = \frac{B_3 - B_2}{B_2 - B_1} = Det(P)$.

Идея метода заключается в том, что мы заменяем в формуле для $Det(P)$ теоретические значения B_1, B_2, B_3 их выборочными оценками. В результате мы получаем уравнение метода моментов.

Остальные уравнения метода моментов имеют вид:

$E(X_1X_2) = b_1$, где b_1 – эмпирическая частота «11»,

$E(X_1X_3) = b_2$, где b_2 – эмпирическая частота блока «1*1»,

$E(X_1X_4) = b_3$, где b_3 – эмпирическая частота блока «1**1».

Получаем систему из четырех уравнений относительно четырех неизвестных параметров.

Уравнение (1):

$$\frac{lM_1r}{lr} = b_1.$$

Уравнение (2):

$$\frac{lM_1M_1r}{lr} = b_2.$$

Уравнение (3):

$$\frac{lM_1M_1M_1r}{lr} = b_3.$$

Уравнение (4):

$$x_3 - x_4 = \frac{B_3 - B_2}{B_2 - B_1}.$$

Дальше для решения этих уравнений составляем функцию

$$F(y_1, y_2, y_3, y_4) = {y_1}^2 + {y_2}^2 + {y_3}^2 + {y_4}^2 \to min,$$

где y_1, y_2, y_3, y_4 – невязки уравнений (1-4), т.е.

$$y_1 = lM_1r - b_1lr,$$
$$y_2 = lM_1M_1r - b_2lr,$$
$$y_3 = lM_1M_1M_1r - b_3lr,$$
$$y_4 = \frac{B_3 - B_2}{B_2 - B_1} - x_3 + x_4,$$

где под B_1, B_2, B_3 в этом уравнении мы имеем в виду эмпирические аналоги.

Задача минимизации решается численным методом. В результате находятся оценки параметров $x_1 = p_1,\ x_2 = p_2,\ x_3 = p_{11},\ x_4 = p_{21}$.

Ниже приведены результаты применения нашего метода для исследования торговли акциями для трех компаний, соответствующие разным порогам. В виде вектора представлены сведения об объеме данных, где первому элементу соответствует общее количество дней в анализе, второму – количество дней, в которые не произошло превышение объема торговли над порогом, третьему – количество дней, в которые произошло превышение объема торговли над порогом.

«ExillionEnergy»

(1240, 1145, 95),

$p_1 = 0.0874,\ p_2 = 0.0751, P = \begin{pmatrix} 0.1366 & 0.8633 \\ 0.5862 & 0.4138 \end{pmatrix}, \det P = -0.4495.$

(1277, 1221, 56),

$p_1 = 1.0,\ p_2 = 0.0, P = \begin{pmatrix} 0.047 & 0.953 \\ 0.044 & 0.956 \end{pmatrix}, \det P = -0.00289.$

(1277, 1170, 107),

$p_1 = 0.08862,\ p_2 = 0.08862, P = \begin{pmatrix} 0.0016 & 0.9984 \\ 0.1709 & 0.8291 \end{pmatrix}, \det P = -0.169.$

(1277, 622, 655),

$p_1 = 1.0,\ p_2 = 0.00858, P = \begin{pmatrix} 0.877 & 0.123 \\ 0.1831 & 0.8069 \end{pmatrix}, \det P = 0.585.$

АО «Новорослесэкспорт»

(1279, 1121, 158),

$\square_1 = 0.133,\ p_2 = 0.133, P = \begin{pmatrix} 0.324 & 0.676 \\ 0.925 & 0.075 \end{pmatrix}, \det P = -0.601.$

АО «Полиметалл»

(1084, 953, 131),

$p_1 = 0.5503,\ p_2 = 0.1243, P = \begin{pmatrix} 0.0201 & 0.9799 \\ 0.0265 & 0.9734 \end{pmatrix}, \det P = -0.0028.$

(1084, 1021, 63),

$p_1 = 0.0315,\ p_2 = 0.0704, P = \begin{pmatrix} 0.0825 & 0.9175 \\ 0.2866 & 0.7134 \end{pmatrix}, \det P = -0.2039.$

По итогам проделанной работы:

- найдены оценки параметров скрытой марковской модели для торговли редко торгуемых акций трех компаний;
- оценки найдены видоизмененным методом моментов и методом наименьших квадратов, что было сделано впервые;
- примененный метод кажется нам удобнее, чем численная максимизация функции правдоподобия и алгоритм Баума-Велша в вычислительной части.

Наша работа ставит вопрос о свойствах получаемых таким методов оценок параметров и о сравнении их с оценками максимального правдоподобия, что можно определить как задачу для следующих исследований по данной проблеме.

Отметим еще раз простоту нашего метода при решении достаточно сложной задачи оценки параметров.

Список литературы

1. MacDonald, I. L. andW. Zucchini (1997).Hidden Markov and Other Models for Discrete-valued Time Series.Monographs on Statistic and Applied Probability. 70. London: Chapman & Hall.

2. Zucchini, W, MacDonald, I.L. (2009). Hidden Markov models for time series: an introduction using R.

3. W. Zucchini, A. Berzel, J. Bulla (2006).Hidden Markov Models.

4. Информационно-аналитическая база «Bloomberg Professional», дата обращения: 10.02.2016

Минкова А.С.

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ МАТЕМАТИЧЕСКИХ МОДЕЛЕЙ И МЕТОДОВ ОПТИМИЗАЦИИ УЧЕБНОГО ПРОЦЕССА

Минкова А.С.
Научный руководитель: Золотова Т.В.
д.ф.-м.н., профессор кафедры «Прикладная математика»
ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

На настоящий момент в области оптимизации учебного процесса в системе высшего образования проведено значительное количество исследований, в частности сделаны попытки его формализации и представления в виде математических моделей. Математическое моделирование происходящих в образовании процессов помогает рассматривать их с качественной стороны, а не только количественно. Однако, следует отметить, что в проведенных исследованиях в основном рассмотрение процесса обучения происходит с очень узкого ракурса, с учетом лишь нескольких обобщенно взятых параметров и факторов, что в большинстве случаев делает такие модели сугубо теоретическими.

В исследованиях предлагается оптимизация педагогических методов и приемов при помощи использования математического моделирования, с рассмотрением методов дисперсионного, статистического, корреляционного, регрессионного, факторного анализа.

Интересным решением является предложение Фрайнберга Л.А. по применению функции полезности для формализации задачи оптимизации образовательных услуг вуза, где отдельные представители общества являются потребителями данного вида услуг. Математическая модель по поставленной задаче строится в евклидовом пространстве векторов $\overline{X} = (x_1, x_2, ..., x_n)$, которые показывает предпочтения обществом одного высшего учебного заведения другим. Значимыми показателями в модели являются количество людей, которые собираются поступать в данное выбранное высшее учебное заведение, количество поступивших членов общества, принявших решение окончить данный вуз. Решением задачи является нахождение функции полезности при достижении ее максимума, поскольку это показывает наиболее качественный уровень образовательных услуг в данном учебном заведении. Далее все университеты в системе высшего образования ранжируются по качеству предоставляемых услуг, что дает возможность сделать выборку вузов в конкретном городе, регионе, субъекте федерации или в целом по стране. Ранжирование осуществляется на основе математической модели с использованием комплексного интегрального показателя качества.

$$R(S_i) = \sum_{j=1}^{n} k_{ij} H_j, \; i = 1, 2, \ldots, m,$$

$R(S_i)$ – интегральное качество объекта S_i; m - количество объектов, n - количество признаков; H_j – значимость j-го признака; k_{ij} – качественная оценка j-го признака для i-го объекта.

Ряд исследований посвящен оптимальному распределению учебных дисциплин в программе курса с учетом их тематического наполнения [2, 4, 5] и предложено использовать матрично-графовый метод, метод анализа иерархий и задачи линейного и динамического программирования. В ходе исследования [2] определена общая компетенция каждой из тем в учебном курсе:

$W_j = \sum_{j=1}^{k} w_{lj}$, где k – количество компетенций в профессиональной области; w_{lj} – показатель важности по j-й теме для l-ой профессиональной компетенции.

На основе полученного суммарного значения компетенций по разным темам учебного курса рассчитывается доля каждой из тем и вид проводимой учебной работе по ней, что служит основой для составления матрицы попарных сравнений $A = (a_{ij})_{n \times n}$. Математическая

модель строится для нахождения значения собственного вектора данной полученной матрицы, что достигается при помощи метода интервальных оценок, модификации метода анализа иерархий, коррекции матрицы попарных сравнений методом Лагранжа и сравнением весов критериев. Также результаты исследования включают распределение учебных часов на каждую тему: $h_{ij} = k_j \rho_{ij}$ для $\forall i, j$, где h_{ij} – количество часов на j-ю тему в рамках i-го вида учебной работы; ρ_{ij} - матрица весов с размерностью m×n; k_j – общее время на изучение j-й темы.

Математическая модель в работе [4] комплексно учитывает множество параметров учебного процесса:

$$F = \sum_{i=1}^{N-1} r_{Bl_i, l_{i+1}} \to \min$$

где N – количество тем; l_i – порядок изучения тем дисциплины по тематическому плану; $r_{Bl_i, l_{i+1}}$ – коэффициенты корреляции взаимосвязанных тем.

В исследовании также разработан алгоритм по прохождению учебной дисциплины, что предполагает статистическую обработку по контролю качества обучения учащихся на основе их тестирования.

Полученные результаты можно с легкостью применять в системе высшего образования для построения учебного курса, поскольку они учитывают множество параметров учебного процесса, таких как предметная область, цель обучения, распределение учебного времени, текущее состояние процесса обучения, оптимизация последовательности изучаемых студентами тем. Однако при этом необходимо проводить статическую обработку по контролю качества по результатам тестирования обучающихся, для чего предлагается осуществлять автоматизированый контроль качества при помощи веб-приложения и клиент-серверной архитектуры, а также централизированную обработку полученных результатов.

В работе [6] предложена оптимизация учебного фона с использованием метода временных сетей событий (ВСС). Данная модель формализует процесс с использованием упорядоченных во времени и логически обусловленных причинно-следственных цепочек событий и условий, а также учитывает многовариантность развития учебного фона, однако предполагает наличие некоторых допущений для усреднения параметров.

Исследование [3] описывает оптимизацию планирования ресурсного обеспечения учебного процесса в вузах, а именно временного и финансового, с выявлением предпочтений потребителей (студентов) при помощи метода ранговых корреляций. На основе полученных данных предложено рассчитать средневзвешенный показатель несоответствия, по которому идет распределение финансовых и временных ресурсов по дисциплинам учебной программы:

$$P_i = \Delta C_{ji} \cdot R_j^{итог},$$

где P_{ij} – средневзвешенная оценка по несоответствию уровня фактического обеспечения i-м ресурсом j-й дисциплины максимально возможному его значению; ΔC_{ji} – средний уровень несоответствия обеспечения j-й дисциплины фактическим i-м ресурсом; $R_j^{итог}$ – матрица рангов несоответствия распределения ресурсов по дисциплинам образовательной программы с учетом глобальных приоритетов дисциплин.

Предложенный математический метод использует в качестве данных по несоответствиям ресурсного распределения по дисциплинам мониторинг мнений работодателей, преподавателей вуза, студентов и выпускников, что ставит под вопрос достоверность полученных данных от экспертов, а также возникают трудности в обработке полученных в опросе результатов. Задача по перераспределению ресурсов усложняется при учете ограничений по ФГОС ВПО, однако существует возможность ограниченного финансирования вуза при оценке эффективности обеспечения ресурсами определенных направлений подготовки, и составление по нему оптимизированного учебного плана.

В исследованиях [1, 7] сделана попытка построения математических моделей управления знаниями и усвоения информации обучающимися с помощью дифференциального уравнения:

$$\beta \frac{dZ}{dt} + \gamma Z = \frac{dI}{dt},$$

где Z – количество усвоенной обучаемым информации; I – количество поступающей в ходе обучения информации; t – время поступления информации; β и γ – параметры, которые характеризуют группу обучаемых либо отдельного учащегося [7].

А также выведена функция по усвоению содержания изучаемого материала обучающимся за учебный курс:

$$Z = \sigma(1 - e^{\lambda t}) + Z_0 e^{-\lambda t},$$

где λ – степень утомляемости обучающегося; σ – максимальное количество информации, которое способен запомнить обучающийся при непрерывном процессе обучения; t – время процесса непрерывного обучения.

Предложенный способ описания процесса обучения не учитывает индивидуальные способности и особенности обучающихся, и рассматривает только часть учебного процесса, что не позволяет управлять ходом всего процесса обучения. Приведенные уравнения относятся к логико-математической модели, которая характеризуется доказательностью и точностью суждений и сочетает в себе количественные и качественные показатели.

Для определения модели управления знаниями предложено использовать неоднородное дифференциальное уравнение второго порядка, что позволяет проследить получение знаний студентами на соответствующих этапах обучения и учитывает забывание изученной информации со временем:

$$\frac{\partial \rho(x,t)}{\partial t} = \frac{\varepsilon^2 + \xi^2}{2\tau_0} \cdot \frac{\partial^2 \rho(x,t)}{\partial x^2} - \frac{\varepsilon - \xi}{\tau_0} \cdot \frac{\partial \rho(x,t)}{\partial x}$$

с начальными условиями: $\rho(x, t=0) = \delta(x - x_0) = \begin{cases} 1, x = x_0 \\ 0, x \neq x_0 \end{cases}$,

где ρ(x,t) – плотность вероятности того, что i-й обучаемый обладает уровнем знаний, равным x учебных единиц за время процесса обучения t; τ_0 - время длительности одного шага обучения; ε – количество учебных единиц, полученных i-м обучаемым за время τ_0; ξ – количество учебных единиц, которые i-й обучаемый забывает; x_0 – значение состояния i-го обучаемого в момент времени t = 0; i = 1,…, N – количество обучающихся [7].

В исследовании [1] разработана структурная схема процесса изучения дисциплины с учетом ФГОС ВПО, установлены функциональные связи обучения в виде аналитической зависимости:

$$y = -106 + 9{,}7x_1 - 53x_2 + 82x_3 + 1{,}1x_4 + 0{,}06x_5 - 0{,}2x_6 + 0{,}5x_7 - 0{,}06x_8 + 10x_9 + 0{,}9x_{10} + 0{,}8x_{11}$$

, где x_i – параметры процесса изучения дисциплины (i = 1, 2, …,11).

Данные исследования позволяют увидеть динамику процесса обучения, сделать его более эффективным за счет подачи оптимального для освоения количества информации за определенные этапы обучения по конкретной дисциплине. При этом способности студентов к усвоению и восприятию информации усредняются, не учитываются их индивидуальные особенности, что не позволяет управлять ходом всего учебного процесса.

По проведенному сравнительному анализу актуальных исследований по оптимизации учебного процесса в системе высшего образования с применением математического моделирования можно сделать вывод о сложности внедрения полученных результатов в реальный процесс обучения. Полученные результаты исследований требуют очень большого периода адаптации и доработки с учетом всех факторов и условий работы конкретного университета.

В проведенных исследованиях часто для упрощения примененного математического метода используется усреднение рассматриваемых характеристик учебного процесса и делаются некоторые допущения, что усложняет воплощение данных разработок на практике. Многие выводы по оптимизации учебного процесса сделаны по полученным данным от выбранных экспертов (преподавателей вуза, работодателей, выпускников и студентов). Это

создает определенные сложности при обработке полученных данных, а также встает вопрос о правомерности получения и достоверности результатов таких опросов. В настоящее время требуется обязательный учет и соблюдение ФГОС ВПО, что не всегда отражено в рассмотренных разработках.

Однако, некоторые из построенных математических моделей могут использоваться при организации учебного процесса по причине их легкой применимости, учету распределения дисциплин по программе курса, заданным временным ограничениям и соответствию образовательному минимуму. Необходим комплексный подход для оценки эффективности и качества учебного процесса в условиях происходящих изменений в сфере образования, учитывающий широкий спектр параметров в системе высшего образования.

Список используемой литературы

1. Алпатов Ю.Н., Бурнашова С.Б., Ефремова А.Н. Исследование характеристик учебного процесса методами математического моделирования // Труды БрГУ. – 2010, т.1, с. 156-162

2. Бородин Д.К. Модели и методы планирования образовательного процесса и инструментальные средства их реализации: дис. … канд. физ.-мат. наук: 05.13.17 / Бородин Дмитрий Константинович. – М., 2008. – 146 с.

3. Грицова О.А. Математические методы планирования ресурсного обеспечения образовательного процесса в учреждениях ВПО // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. – 2014, № 1

4. Карабельников И.А., Кривцов А.Н. Подход к сбору и обработке данных автоматизированного контроля знаний // Вестник Санкт-Петербургского Университета. – 2010, сер. 10, вып. 1, с. 147-153.

5. Левин В.И, Костиневич В.В. Математическое моделирование учебного процесса в вузе // Математика программных систем: Межвуз. сб. науч. ст. / Перм. ун-т. – Пермь, 2006, с. 66-73

6. Осадчий А.И. Методы и модели создания учебного фона при проведении компьютерных деловых игр // Инновации. – 2006, № 5, с. 90-93

7. Самойло И.В. Математическое обеспечение автоматических систем управления обучением на основе статистическо - вероятностных моделей // Информационные технологии в проектировании и производстве. – 2012, № 2, с. 22-29

ТЕОРИЯ ВЕРОЯТНОСТЕЙ И МАТЕМАТИЧЕСКАЯ СТАТИСТИКА

Поддубная Е. В. Вержбицкий И. В.
ТЕОРЕТИКО-ИГРОВОЕ ДОКАЗАТЕЛЬСТВО НЕОБХОДИМОСТИ СНИЖЕНИЯ ТЕМПОВ РОСТА ДОБЫЧИ НЕФТИ

Поддубная Е. В. Вержбицкий И. В.
Научный руководитель: Рябов П. Е.
к.ф.м.н., доцент кафедры «Теория вероятностей и математическая статистика»
ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

Несмотря на двухлетнее непрерывное снижение цены на основные марки нефти, зависимость российского бюджета, а также всей экономики в целом от цен на чёрное золото остаётся не просто ощутимой, а почти что функциональной. В последнее время на мировом рынке наблюдается устойчивый профицит данного ресурса. Ситуация на сырьевом рынке для нашей страны осложняется в связи со снятием санкций с Ирана, а также замедлением роста экономики Китая, являющегося крупнейшим потребителем отечественной нефти. В нашей работе рассмотрены теоретическо-игровые методы, которые упрощённо показывают влияние действий отдельных государств и объединений (например, ОПЕК) на изменения рыночной цены на североамериканскую нефть марки Brent, являющуюся ориентиром для других сортов, в том числе и для Urals.

Игра с природой, Россия и ОПЕК.

Будем считать, что у нефтяного картеля имеются три стратегии поведения, которые окажут следующее влияние на цену, и возможны при следующих вероятностях:

ОПЕК	Влияние на цену	Вероятность
Заморозка добычи	+$5	0,4
Наращивание добычи	-$5	0,1
Стабильная добыча	-$1	0,5

Данные о влияниях на цену были взяты эмпирически. Вероятность заморозки добычи для картеля осложняется тем, что действия различных стран, в него входящих слабо скоординированы. Одни страны (Саудовская Аравия, ОАЭ) имеют сравнительно низкую себестоимость, и способны наращивать производство с целью демпинга, в то время как другие (Венесуэла, Эквадор) от низких цен страдают. В то же время ОПЕК выражает желание сотрудничать с Россией относительно квот и объемов поставок.[451]

У Российской Федерации, а именно у её крупнейших компаний (Лукойл, Татнефть, Газпромнефть, Башнефть) имеются три чистые стратегии:

[451] http://www.gazeta.ru/business/news/2016/03/21/n_8399297.shtml

Стратегии		Влияние на цену
A_1	Наращивает добычи	-$1
A_2	Сохранение добычи	$0
A_3	Снижение добычи	$2

Действительно, результаты влияния данных действий на цену довольно очевидны, однако они гораздо меньше в количественном отношении, чем влияние ОПЕК, так как Россия в абсолютном и относительном выражении обладает меньшими запасами нефти.

Собственно игровая ситуация, при которой роль природы выполняет ОПЕК, а Россия-игрок А с тремя чистыми стратегиями.

Россия против ОПЕК	A_i / $П_j$	$П_1$	$П_2$	$П_3$	α_i
	A_1	4,0	-6,0	-2,0	0,0
	A_2	5,0	-5,0	-1,0	1,0
	A_3	7,0	-3,0	1,0	3,0
	q_i	0,4	0,1	0,5	α= 3

Как мы видим, наибольший средневзвешенный выигрыш при данных значениях вероятности РФ получит при применении стратегии A_3, то есть при снижении добычи нефти.

Россия и Иран.

Исламская Республика Иран довольно долго ждала отмены американских санкций, и была вынуждена снизить объем продаж черного золота на более чем 2 млн. баррелей в день. После отмены санкций Иран выразил желание нарастить добычу до 4 млн. баррелей в сутки[452], и только после этого приступать к переговорам с ОПЕК, Россией и другими организациями. Себестоимость нефти в Иране сравнительно невысокая, так что вероятность демпинга при существенном расширении поставок довольно велика. Однако в то же самое время Иран выразил готовность сотрудничать с картелем по поводу заморозки объемов добычи.

ИРАН	Влияние на цену	Вероятность
Демпинг	-$4	0,7
Рын. цена	-$2	0,2
Совместные действия с ОПЕК	$1	0,1

Будем считать, что состояние природы (нефтяная политика Ирана) может принимать три различных состояния. Соответственно, РФ имеет по-прежнему три чистых стратегии, просто меняется природа. Влияние на цену нефти в случае демпинга довольно высокое, так как мотивируется.

[452] http://www.oilru.com/news/507315/

В таком случае игра приобретает вид:

Россия и Иран	Π_j / A_i	Π_1	Π_2	Π_3	α_i
	A_1	-5,0	-3,0	0,0	-4,1
	A_2	-4,0	-2,0	1,0	-3,1
	A_3	-2,0	0,0	3,0	-1,1
	q_i	0,7	0,2	0,1	α= -1,1

Таким образом, России и в данном случае разумно сократить добычу нефти, придерживаясь стратегии A_3, чтобы добиться максимального выигрыша, взвешенного по вероятностям состояний природы.

Россия и Китай.

Темпы роста китайской экономики, крупнейшего потребителя российской нефти начали снижаться в 2015 году. Дальнейшее снижение ставить под сомнение строительство как трубопровода «Сила Сибири», так и других энергетических проектов. У китайской экономики, после серьезного обрушения фондовых рынков[453], состояния и вероятности распределены следующим образом:

Китай	Влияние на цену	Вероятность
Увеличение темпов роста	$3	0,2
Сохранение темпов роста	$1	0,4
Снижение темпов роста	-$3	0,4

Игра с природой в данном случае выглядит так:

Россия и Китая	Π_j / A_i	Π_1	Π_2	Π_3	α_i
	A_1	2,0	0,0	-4,0	-1,8
	A_2	3,0	1,0	-3,0	-0,8
	A_3	5,0	3,0	-1,0	1,2
	q_i	0,1	0,4	0,5	α= 1,2

Как видим, во всех трех играх наибольший средневзвешенный выигрыш получается при использовании Россий стратегии на сокращение добычи нефти, которая даже при демпинге и продолжающемся профиците на нефтяном рынке приведет к росту цены на фьючерсы.

Список литературы:

1. Л.Г Лабскер, Н.А Ященко «Экономические игры с природой. Практикум с решениями задач» изд. «Кнорус» Москва 2015 г. стр. 31-40
2. Дубина И.Н. «Основы теории экономических игр» изд «Кнорус» 2014 г Москва стр 74-81.

[453] http://carnegie.ru/publications/?fa=61304

3. Петросян Л.А., Зенкевич Н.А., Шевкопляс Е.В., «Теория игр» изд «Высшая Школа» Москва 1998 г стр. 122-129.
4. http://www.gazeta.ru/business/news/2016/03/21/n_8399297.shtml
5. http://www.oilru.com/news/507315/
6. http://carnegie.ru/publications/?fa=61304

Смыслов А.П.

ВЗГЛЯД В БУДУЩЕЕ: РАЗВИТИЕ ТЕХНОЛОГИЙ ИНТЕРНЕТА ВЕЩЕЙ

Смыслов А.П.
Научный руководитель: к.т.н., доцент Зараменских Е.П.
ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

«Интернет вещей» — сеть идентифицируемых физических объектов, взаимодействующих по стандартным протоколам между собой и с окружающей их средой[454]» - именно такое определение даёт небезызвестная исследовательская и консалтинговая компания Gartner. Первые упоминания «интернет вещей» были в конце 1990-х годов, в то время люди подразумевали интеллектуальную инфраструктуру, окружающую среду, в которой любые устройства взаимодействуют друг с другом, передают информацию. В настоящее время «интернет вещей», или «промышленный интернет», всё чаще занимает первые строчки новостных полос, бизнес всё интенсивнее штурмует вопрос реализации данной технологии и получения выгоды, а государственный сектор занял выжидательную позицию.

Целью моего проекта является разработка рекомендации по оптимизации и снижению стоимости бизнес-процесса оценки технического состояния подвижного состава в ОАО «РЖД» с помощью технологии интернета вещей (IoT).

Данное исследование поможет увидеть перспективность внедрения технологий на основе Промышленного интернета в цифрах.

Задачи проекта сформулированы следующим образом.

- Проведение анализа предметной области.
- Анализ перспективных It-технологий, применимых к рассматриваемому бизнес-процессу
- Построение модели AS - IS рассматриваемого процесса
- Построение модели TO - BE улучшенного процесса, с использованием новой технологии
- Проведение стоимостного анализа внедрения технологии

За основу был взят производитель программного обеспечения SAP SE. Было выдвинуто предложение внедрить модули, поддерживающие технологию IoT и взаимодействующие с общей инфраструктурой SAP, реализованной ранее в ОАО «РЖД»: AR Service Technician; Enhanced Maintenance and Service planning, Predictive Maintenance and Service, Predictive Analytics. Совместно с оборудованием - Мобильный терминал Motorola MC75HF , RFID-метки SMART-TOP-TAG и подготовку под эти метки – вышеуказанные модули раскроют потенциал технологии IoT в полной мере. Также была разработана финансовая модель проекта. Исходя из финансовой модели, внедрением модулей в ОАО «РЖД» займётся ООО «КРОК», время внедрения порядка 1,5 лет: с 3 кв. 2016 года по 4 кв. 2017 года. Потребуется порядка 324 млн. руб. на внедрение системы. Также рассчитаны выгоды от внедрения системы: поломки подвижного состава будут выявляться моментально, планирование сократится более чем в 3,5 раза, простои техники сократятся в 3 раза, что приведёт к сокращению времени вспомогательных процессов ремонта и технического обслуживания подвижных составов более чем в 3 раза. Срок службы транспортных средств увеличится на 4%, сокращение постоянных издержек более, чем на 21%. Внедрение IoT технологий в ОАО «РЖД» приведёт к снижению тарифов на грузоперевозки примерно на 11% от общей массы перевозок.

[454] http://www.gartner.com

Литература

1. Зараменских Е.П., Артемьеа И.Е., «Интернет вещей. Исследования и область применения» /, Инфра-М, Москва, 2015. – 183 с.

2. Enterprise Communications Infrastructure [Электронный ресурс] / , 2015, - Режим доступа : http://www.idc.com/ - Дата доступа : 17.03.2016

3. Here's how the Internet of Things will explode [Электронный ресурс] / , 2015, - Режим доступа : http://www.businessinsider.com/ - Дата доступа : 19.03.2016

4. ОАО «РЖД» [Электронный ресурс] / , 2016, - Режим доступа : http://www.rzd.ru/ - Дата доступа : 18.03.2016

5. SAP SE [Электронный ресурс] / , 2016, - Режим доступа : http://www.go.sap.com/ - Дата доступа : 21.03.2016

Горбунов А.А.

ИССЛЕДОВАНИЕ ОРГАНИЗАЦИОННЫХ СТРУКТУР УПРАВЛЕНИЯ ИЗМЕНЕНИЯМИ КОРПОРАТИВНЫХ ШАБЛОННЫХ РЕШЕНИЙ В ДОЧЕРНИХ ОРГАНИЗАЦИЯХ И ФИЛИАЛАХ КРУПНЫХ КОМПАНИЙ И ХОЛДИНГОВ

Горбунов А.А.
Научный руководитель: доцент Коровкина Н.Л.
Национальный исследовательский университет – Высшая школа экономики

Большинство компаний (Газпромнефть, Роснефть, Росатом и т.д.) реализовали или продолжают реализовывать проекты по разработке корпоративных шаблонных решений на базе ПО вендоров - 1С, SAP.

Корпоративное шаблонное решение (далее КШР) - совокупность описаний бизнес–процессов и сопутствующих им основных данных, нормативно-справочной информации, аналитик и форм отчетности (процессная часть) и их полная или частичная реализация в информационной системе (далее ИС) (техническая часть).

После ввода в эксплуатацию следует позаботиться о корпоративном сервисе, позволяющем управлять изменениями в соответствии с требованиями корпоративного шаблонного решения.

Требования к управлению изменениями следуют из определения КШР:

1. Обеспечение контроля целостности архитектуры системы при внесении изменений;
2. Обеспечение контроля по сохранению единого методологического подхода.

В настоящий момент в научной литературе отсутствует информация по вопросу организации процесса управления изменениями корпоративных шаблонных решений.

Опираясь на практический опыт по организации процесса управления изменениями в крупном нефтяном холдинге и перечисленные выше требования к процессу управления изменениями, разработан жизненный цикл запроса на изменение (изменения) КШР (Рисунок 61). Для обеспечения жизненного цикла требуется построение модели организационной структуры.

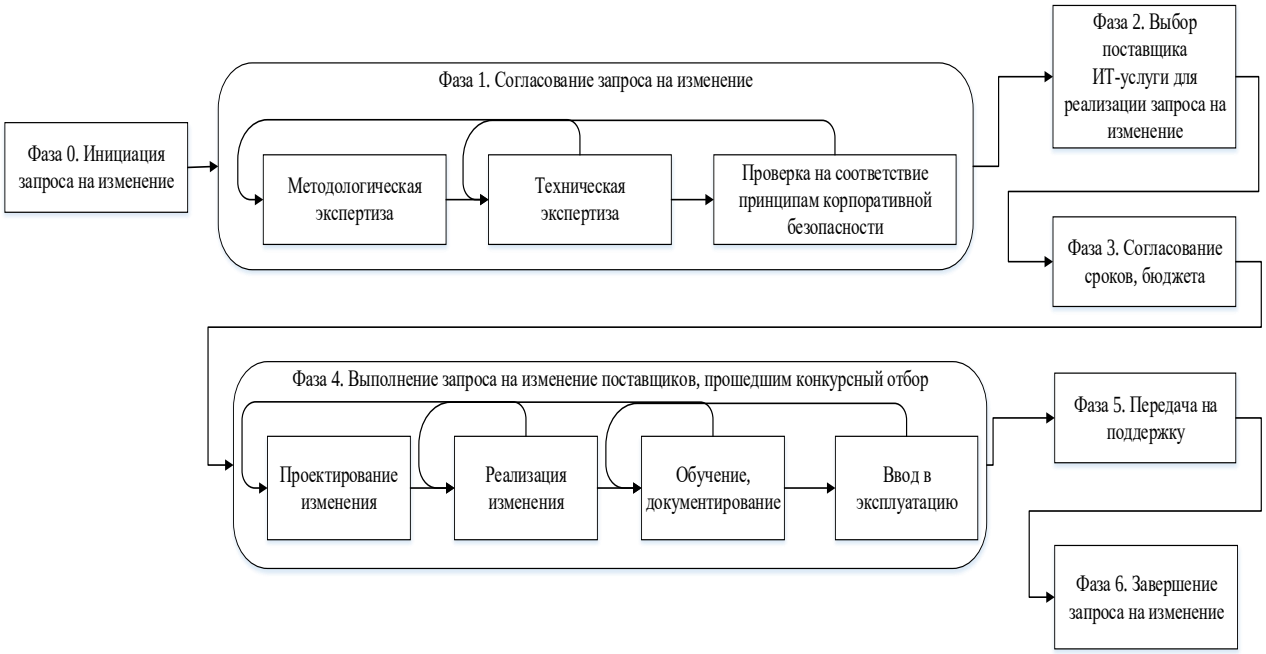


Рисунок 61. Жизненный цикл запроса на изменение

В качестве примера рассмотрим несколько моделей организационных структур и определим условия применимости каждой из них.

Первой моделью является структура для организации сервиса управления изменениями на уровне ИТ-подразделения дочерней организации (далее ДО) крупной компании.

Структура применяется при внедрении корпоративного шаблонного решения в ДО, а также подчиненных филиалах.

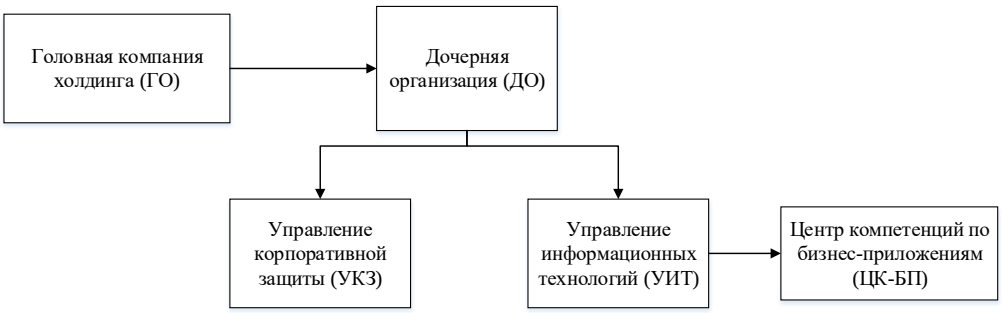


Рисунок 62. Организационная структура дочерней организации

При этом фазы жизненного цикла изменения соотносятся с элементами орг. структуры, а также процессными ролями в соответствии с Таблица 41.

При внедрении КШР в других ДО возрастает нагрузка на Владельца системы, которому теперь в дополнение к запросам на изменение ИС своей организации необходимо контролировать единство методологического подхода КШР по запросам других компаний группы. Аналогичная ситуация складывается и для Архитектора ИТ-решения – требуется производить дополнительный контроль целостности архитектуры системы.

Таблица 41. Организация сервиса по управлению изменениями ИС в ДО крупной компании

Связь с элементом организационной структуры	**Ответственный за выполнение действий / роль в процессе**
Фаза 0. Инициация запроса на изменение	
Функциональное подразделение ДО	Функциональный специалист предметной области (например, главный бухгалтер) / *Инициатор*
Фаза 1. Согласование запроса на изменение	
Методологическая экспертиза Функциональное подразделение ДО	Функциональный специалист предметной области (например, главный бухгалтер) / *Владелец системы*
Техническая экспертиза УИТ/ ЦК-БП	Специалист центра компетенций/*Архитектор ИТ-решения*
Проверка на соответствие принципам корпоративной безопасности - УКЗ	Специалист по защите информации/*Сотрудник службы безопасности*
Фаза 2. Выбор поставщика ИТ-услуги для реализации запроса на изменение	
УИТ	Специалист по закупкам/Процессная роль не определена
Фаза 3. Согласование сроков, бюджета	
УИТ	Начальник управления информационных технологий/ *Владелец бюджета*
Фаза 4. Выполнение запроса на изменение	
Внешний поставщик ИТ-услуги, выигравший конкурс (см. Фаза 2)	Менеджер поставщика ИТ-услуги/*Менеджер изменений*
Фаза 5. Прием на поддержку	
Внешняя сервисная компания (в орг. структуре отсутствует) либо УИТ	Специалист управления ИТ/*Сервис менеджер*
Фаза 6. Завершение запроса на изменение	
УИТ	Начальник управления ИТ/*Владелец бюджета*

Следует отметить, что из-за возросшей нагрузки, а также возможного отсутствия заинтересованности в продвижении запросов на изменение других ДО, будут возникать ситуации, при которых критичные для бизнеса изменения не будут реализованы. При возникновении подобных ситуаций предлагается задуматься о переходе к новой модели орг. структуры для более эффективного управления изменениями КШР.

Вторая модель орг. структуры используется в случае, когда КШР внедрено в нескольких ДО (Рисунок 63).

Данная модель устраняет все недостатки первой модели, изменения становятся более управляемыми за счет назначения ответственных за обеспечение контроля единства методологического подхода, а также единства архитектуры КШР во всех ДО холдинга.

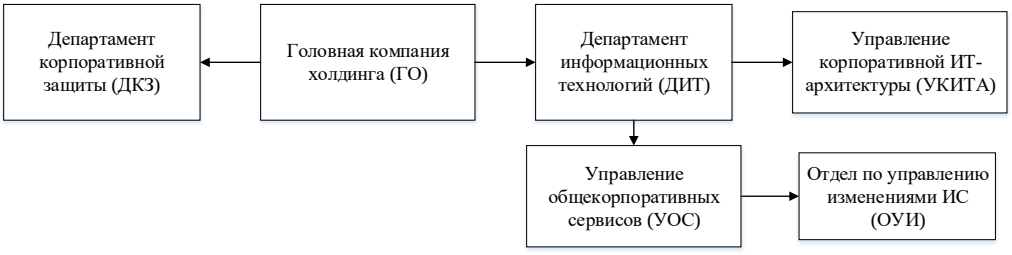


Рисунок 63. Организация сервиса по управлению изменениями на уровне головной компании

В модели организации сервиса по управлению изменениями ИС на уровне ГО происходят следующие изменения:

1. *Фаза 0. Инициация запроса на изменение* может выполняться любым функциональным подразделением, любой ДО, процессы которой автоматизированы с помощью КШР;

2. *Фаза 1. Согласование запроса на изменение* – элементы орг. структуры первой модели (Рис. 1), предназначенные для проведения методологической и технической экспертизы заменяются на Управление методологии шаблонных решений (ответственный – методолог КШР) и ДИТ / УКИТА (ответственный – Специалист управления КИТА) соответственно;

3. УИТ для *фаз 2,3,6* (Табл. 1) заменяется на ДИТ/УОС, а ответственным с ролью Владелец бюджета становится руководитель направления по управлению изменениями; ДКЗ заменяет УКЗ

Однако, модель все же не претендует на универсальность и как в случае в первой имеет ряд ограничений. При росте числа внедренных КШР в холдинге возникает потребность в увеличении штата архитекторов КШР для каждой новой системы. Чтобы не нанимать новых сотрудников и не увеличивать тем самым затраты ДИТ разработана третья модель.

Третья модель предполагает, что на этапе согласования изменения для проведения технической экспертизы запроса на изменение может привлекаться поставщик ИТ – услуг. В частности, экспертизой может заниматься ключевой поставщик, который определяется по числу успешно завершенных запросов на изменение.

В заключение определим условия использования моделей организационных структур для управления изменениями КШР.

Таблица 42. Условия использования моделей орг. структур для управления изменениями

J	**Модель орг. структуры** / Условие использования
1	**Организация сервиса на уровне ИТ-подразделения ДО**
	Управление изменениями одного КШР в одной ДО и подчинённых филиалах
2	**Организация сервиса по управлению изменениями на уровне ГО**
	Управление изменениями одного КШР в множестве ДО и подчинённых им филиалах крупной компании
3	**Организация сервиса по управлению изменениями с использованием модели орг. структуры из п.1,2 подхода + частичный аутсорсинг**
	• Управление изменениями нескольких КШР в одной ДО и подчиненных филиалах • Управление изменениями множества КШР в множестве ДО и подчиненных филиалах

В результате исследования были определены условия 1-3 по использованию орг. структур в зависимости от числа ДО и числа внедренных различных КШР. Применение условий к масштабу автоматизации крупной нефтяной компании является обоснованием о необходимости построения орг. структуры процесса управления изменениями КШР в соответствии с 3-й моделью, что позволит улучшить техническую экспертизу запросов на изменение за счет вовлечения в процесс лучших поставщиков ИТ-услуг.

Шаламова К.С.

МОДИФИКАЦИИ ОТРАСЛЕВЫХ БИЗНЕС-МОДЕЛЕЙ В ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ

Шаламова К.С.
Научный руководитель: д.э.н., профессор, доцент Васильева Е.В.

Цифровые технологии формируют возможности для трансформации существующих бизнес-моделей, создания новых цепочек ценности и стирают барьеры между секторами экономики. Например, банк может стать игроком на рынке недвижимости, как это сделал Банк Содружества Австралии, или Мобильный оператор может запустить свою систему платежей, как Vodafone в Африке.

В любой отрасли, цифровые технологии, и особенно мобильный интернет, будут менять способ организации бизнеса. Традиционные бизнес-модели приходят к экономическому устареванию. Поскольку приоритеты потребителей постоянно меняются происходит миграция ценности: внутри подразделения, компании или даже целой отрасли. В эпоху цифровой экономики каждый игрок просто обязан стать высокотехнологичной компанией, либо уйти с рынка.

Создание новых цепочек ценностей и ориентация на клиента – ключевые двигатели трансформации традиционных бизнес-моделей и создания инновационных.

Согласно классификации Питера Уэйла и Майкла Витейла существует 8 основных типов атомарных бизнес-моделей, которые можно комбинировать для описания любого бизнеса:

1. Контент-провайдер. Предоставляет контент через посредников.
2. Непосредственная работа с клиентом. Предоставляет товары или услуги непосредственно клиенту.
3. Поставщик набора услуг. Предоставляет полный спектр услуг в рамках одной отрасли без посредников и пытается замкнуть взаимоотношение с клиентом на себя.
4. Посредник. Сводит вместе покупателей и продавцов, предоставляя информацию.
5. Общая инфраструктура. Сводит вместе многих конкурентов, которые сотрудничают, используя общую IT-инфраструктуру.
6. Интегратор ценностной сети. Координирует действия в ценностной сети, собирая, комбинируя и распространяя информацию.
7. Виртуальное сообщество. Создает и продвигает сообщество людей с общими интересами, позволяя тем самым осуществлять взаимодействие и предоставлять услуги.
8. Целое предприятие. Представляет собой единую точку связи, через которую можно получить доступ ко всем услугам организации, в которую входят много подразделений.

Опираясь на формулировку этих типов, для основных отраслей можно предложить следующую эффективную для стратегии развития в условиях цифровой экономики комбинацию бизнес-моделей:

1. Электроэнергетика

Комбинация: Поставщик набора услуг + Целое предприятие;

Сфера электроэнергетики представляет собой комбинацию двух вышеупомянутых типов, являясь одновременно целым предприятием с единой точкой входа для доступа ко всем услугам в рамках одной отрасли и замыкающей отношения с клиентом на себе. Поэтому, в первую очередь, следует упростить взаимодействия с потребителями, сократив время предоставления услуг и усилий, которые затрачиваются на их получение. Помимо предоставления удобных цифровых сервисов, следует оцифровать и внутренние процессы.

К примеру, компания General Electric в расчете на долгосрочную перспективу и в ожидании увеличения в ближайшие десять лет спроса на электроэнергию в размере 30% разработала цифровую электростанцию, которая может сформировать виртуальный аналог/модель реального объекта. Это целый комплекс аппаратных средств и программного обеспечения, позволяющий собирать данные с каждого агрегата электростанции и оперативно управлять всеми процессами, анализируя показатели в реальном времени. Также цифровая электростанция позволяет прогнозировать ценообразование и местный спрос путем скоординированного управления распределенными ресурсами. Сама компания GE называет это энергоснабжением будущего и планирует развивать свои наработки для уменьшения выбросов в атмосферу и использования возобновляемых источников энергии.

2. Химическая и нефтегазовая

Комбинация: Общая инфраструктура + Интегратор ценностной сети + Целое предприятие.

Сферы в области сложных технологических процессов уже автоматизируют управление над своими объектами, внедряя датчики, подключённые к сети (IoT), которые показывают текущее состояние объектов и их отклонения от нормы. Даже месторождения становятся умными, управление скважинами ведется дистанционно, нефтебазы, АЗС и офисы соединяются в единую информационную сеть, создавая общую экосистему. Кроме того, создаются АЗС будущего, где плата за заправку списывается при контакте пистолета с горловиной бака. Интеллектуальные системы координируют действия в сети, собирая и анализируя информацию для формирования умного способа добычи ресурсов.

3. Услуги

Комбинация: Контент-провайдер + Непосредственная работа с клиентом + Поставщик набора услуг + Посредник + Общая инфраструктура + Интегратор ценностной сети + Виртуальное сообщество + Целое предприятие

Данная сфера представляет собой довольно широкий спектр комбинаций всевозможных бизнес-моделей. Главным принципом удовлетворения клиентов в данном случае является - доступность. Будь то услуги по бронированию номеров или выбору репетитора - это должен быть удобный мобильный сервис, с помощью которого клиент сможет в два счета получить доступ ко всей необходимой информации. С помощью мобильных платформ встречаются продавец и покупатель (Alibaba, Airbnb и другие) с разных точек планеты, вытесняя местных лидеров рынка.

4. Транспорт и связь

Комбинация: Контент-провайдер + Непосредственная работа с клиентом + Поставщик набора услуг + Виртуальное сообщество.

На примере Uber видно, как мобильный интернет вытесняет неэффективные производственные мощности. Как транспортные, так и телеком компании повсеместно разрабатывают мобильные приложения, используют социальные сети для продвижения и улучшают свою работу с помощью новых цифровых решений. Высокая конкуренция в данных отраслях, где высокотехнологичные новички могут вытеснить даже устоявшихся гигантов, заставляет постоянно искать все новые способы удержания и привлечения клиентов.

5. Промышленность

Комбинация: Интегратор ценностной сети + Целое предприятие.

Международная компания в сфере управленческого консалтинга Roland Berger провела исследование, согласно которому пришла к выводу, что цифровая трансформация европейской промышленности может создать ценность в объеме 1,25 триллионов евро к 2025 году – или разрушить ее на 605 миллиардов. Это означает, что даже такая традиционная сфера, как промышленность требует создания более устойчивых бизнес-моделей с использованием цифровых технологий. Многие промышленные предприятия уже переходят на выпуск SCP (Smart Connected Products), например: зубная щетка Philips умеет анализировать время, затраченное на чистку зубов, количество движений и многое другое. Производители переходят на системы автоматизации полного цикла, которые отслеживают каждый цикл изделия, при этом собирая и обрабатывая информацию, поступающую от использования таких умных устройств. Кто-то уже строит полностью автоматизированные заводы, что значительно уменьшает потребность в рабочей силе, улучшает качество продукции, повышает безопасность и сокращает влияние на окружающую среду и здоровье.

6. Фармацевтика и косметика

Комбинация: Непосредственная работа с клиентом + Целое предприятие.

Несмотря на то, что Global Center for Digital Business Transformation поместил фармацевтическую область в наименее подверженную изменениям часть цифрового водоворота, данной сфере все же не стоит сохранять спокойствие. Ведь лекарства и косметика - тоже бизнес, которому необходимо динамично развиваться, тем более, что конкуренты не

стоят на месте. К примеру, фармацевтическая компания Pfizer с помощью решения Cisco Data Virtualization нашла способы сокращения цикла разработки лекарств и передачи жизненно важной информации ученым и менеджерам с соблюдением требований информационной безопасности и целостности данных. Время разработки препаратов сократилось вдвое, повысилось качество анализируемых данных и снизились издержки операционной инфраструктуры. Уникальный пример появления новой и революционной бизнес-модели в сфере медицины - это платформа для вынесения диагнозов на основе краудсорсинга. CrowdMed с помощью “мудрости толпы” помогает быстро и точно выявить сложнейшие заболевания онлайн, анализируя данные пациентов и используя механизмы предсказаний. Сообщество экспертов приходит на помощь в самых неординарных случаях, так как ни один даже самый квалифицированный врач не в состоянии отследить всевозможные отклонения больного.

7. Финансы и страхование

Комбинация: Непосредственная работа с клиентом + Поставщик набора услуг + Целое предприятие

Компании, относящиеся к данной сфере, имеют самые широкие возможности для цифровой трансформации своих бизнес-моделей, так как имеют огромный опыт сбора, обработки и передачи данных о клиентах. Несмотря на это, лишь некоторые представители финансовой сферы переводят часть своих процессов в цифру, не решая проблему быстрого и качественного обслуживания клиентов полностью через интернет, как это делает Тинькофф Банк, например. У большинства компаний данной отрасли отсутствует полномасштабная цифровая стратегия, кроме того финансовый и страховой бизнес связан с рисками, которые усложняют полномасштабный переход к полностью цифровым бизнес-процессам. Данным компаниям требуется фундаментально изменить своё бизнес-мышление и предложить клиентам максимально удобные цифровые сервисы.

В связи с проникновением инновационных технологий в современный мир появились возможности свободного доступа практически к любой информации и знаниям, которые предоставляют огромное конкурентное преимущество на рынке как для зрелых компаний, так и для новичков. Снижаются барьеры входа на рынок, появляется все больше устройств, которые создают потоки данных, в открытый доступ попадает огромное количество информации о клиенте. И все это в целом создает новые источники прибыли и новые бизнес-модели, соединяя порой несоединимое.

Нартова Е.Н.

ПРОБЛЕМЫ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ IT ТЕХНОЛОГИЙ

Нартова Е.Н.
Научный руководитель: д.э.н., профессор, доцент Васильева Е.В.
ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

На сегодняшний день положение на российском рынке ИТ нельзя назвать устойчивым, так как с 1 января 2016 года вступило в силу большое количество законодательных актов, регулирующих взаимодействие государства и компаний в отрасли государственных закупок.

Большинство из них мотивировано законом № 188 – ФЗ «О внесении изменений в федеральный закон «Об информации, информационных технологиях и о защите информации» и статьей 14 федерального закона «О Контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд». Данный документ представляется ведущим для проведения продуктозамещения, так как определяет, каким требованиям должно отвечать программное обеспечение, чтобы быть признанным отечественным и попасть в соответствующий реестр.

Данные требования отражены в пункте 5 ст. 12.1 Федерального закона № 188 – ФЗ.

Говоря об изменениях, связанных с поправкой к части 3 статьи 14 44-ФЗ, нужно отметить, что она определяет меры, предпринимаемые для перехода на отечественное программное обеспечение (ПО), как мягкие, так как в условиях невозможности покрытия функционала ведомства могут отказаться от перехода, предоставив необходимое обоснование. Оно может быть сформировано в двух случаях:

1. В реестре нет такого программного обеспечения, которое бы соответствовало классу необходимого.

2. Программное обеспечение соответствующего класса содержится в реестре, однако не соответствует техническим и функциональным требованиям закупщика.

Данные меры представляются абсолютно здравыми, так как замена иностранной системы отечественной сама по себе не является проблемой. Сложность заключается в качественном замещении, с сохранением неотъемлемого функционала, необходимого для исполнения ключевых производственных задач. В данном вопросе необходим индивидуальный подход, так как присутствует риск того, что ведомства, привыкшие работать на одних системах, расценят переход на другие стрессовым и будут его избегать посредством указания необходимости дополнительных функций.

Это связано с тем, что такие корневые изменения, как смена программных продуктов негативно сказываются на эффективности работы персонала (сотрудники не могут за короткий промежуток времени освоить абсолютно иную концепцию работы с программой) и всей организации в целом, так как изменение технологической части сопровождения производственный процессов вполне может изменить их ход, порядок, качество и количество.

В связи с упомянутой ситуацией, было бы более рационально создать специализированный орган, который бы занимался индивидуальным рассмотрением обоснований отказа от перехода, учитывая специфику ведомства или компании с государственным участием и их реальные технологические нужды. Однако найти таких экспертов, которые бы могли объективно и достоверно оценить необходимость дополнительного функционала очень сложно, так как данные специалисты должны быть знакомы с большим количеством внутренних бизнес-процессов огромного количества разнородных компаний. К тому же данная экспертиза с большой долей вероятности представляется длительной процедурой, которая может затруднять осуществление общей политики, но, несмотря на это, крайне необходимой.

Порядок применение закона о реестре российского ПО определяется постановлением Правительства "Об установлении запрета на допуск программного обеспечения, происходящего из иностранных государств, для целей осуществления закупок для обеспечения государственных и муниципальных нужд", принятым 16 ноября 2015 г.

Данный документ уточняет процедурные моменты формирования реестра отечественного программного обеспечения (за это ответственно Министерство связи и массовых коммуникаций), отказа от использования отечественного ПО. Ключевые положение связаны с учреждением Минкомсвязи экспертного совета, ответственного за составление реестра.

В его состав, утвержденный 31.12.2015, вошли авторитетные представители отечественного рынка ПО (состав представлен в прил. 2). Их многочисленность, неоднородность сфер деятельности и профессионализм должны стать основой для беспристрастной экспертизы, которая позволит сделать реестр действительно действующим инструментом поддержки отечественного разработчика.

Присутствие в совете представителей Федеральной антимонопольной службы Министерства Финансов (ФАС) позволят учесть высказанную критику данных ведомств относительно возможных дополнительных расходов по смене систем и злоупотреблениях при ценообразовании. Так, ФАС выдвинула предложение о фиксировании единых цен в постановлении.99

Работа над реестром будет идти в связке с разработанным классификатором, который нацелен на систематизацию и позволяет присвоить продуктам определенные классы, а также сгруппировать их по общим функциональным характеристикам.

Все вышеперечисленные меры направлены на поддержку отечественных компаний разработчиков и действительно дают мощные преференции для завоевания значительной доли рынка.

Несмотря на то, что большинство компаний поначалу не почувствовало влияния санкций на бизнес, иностранные разработчики все-таки прибегли к ограничительным мерам, а именно: отказ в продаже лицензии и прекращение сопровождения системы.

Данные меры вынудили предприятия обратить внимание и на отечественные продукты. Здесь важно отметить, что достойные аналоги существуют. Основные представители российских ERP систем - 1С и Галактика предлагают достаточно неплохие решения, особенно для малого и среднего бизнеса.

Однако необходимо сказать, что упомянутый сегмент рынка и так принадлежал отечественному разработчику из-за невысокой цены, оперативной надстройки под российское законодательство и относительной простоты системы.

Говоря же о продуктозамещении на крупных предприятиях, невозможно утверждать, что российский продукт сможет качественно заместить существующие системы на предприятиях даже стратегического характера. Это связано с рядом причин:

1. Масштабируемость системы.

Достоверно известно, что имеющиеся на данный момент российский разработки если и могут спроектировать систему на необходимое значительное количество мест, то сложно гарантировать столь же бесперебойную и отлаженную работу, как и у зарубежных систем.

2. Инновационность.

Сравнивая функциональность отечественных и зарубежных систем, приходится признать, что российские разработчики если и не запаздывают с обновлением реализуемых возможностей, то никак не являются первопроходцами во внедрении инновационных функций. В связи с этим стоит здраво оценивать риски от ухода иностранных коллег с рынка при проведении более жесткой политики импортозамещения, так как в этом случае недостаток практических примеров технологического развития систем может вызвать серьезный кризис инноваций. Предотвратить его можно только при совместной работе, так как на сегодняшний день передовые разработки в трендовых областях, таких как BIG DATA, Internet of things, управление знаниями к сожалению, принадлежат иностранным разработчикам. Без их наработок быть конкурентоспособными как в бизнесе, так и на международной арене будет крайне сложно.

Однако также отметим, что не стоит заблуждаться, что инновационные разработки повсеместно представляют неоспоримую ценность. Напротив, во многих случаях большое количество функций системы не является критерием качества, так как если конкретное предприятие использует только лишь их базовый набор, а остальные идут как сопутствующие, то система вполне безболезненно может быть заменена упрощенным российским аналогом. Этот принцип здраво коррелирует с процедурой, утвержденной постановлением Правительства, обязывающей обосновывать конкретную необходимость в использовании зарубежного продукта для его закупки.

3. Вопросы безопасности.

Безусловно, говоря о вопросах безопасности, невозможно рассматривать ситуацию только лишь с точки зрения внешней угрозы со стороны других государств. (Хотя в этой стезе были также предприняты значимые меры, связанные с размещением центров обработки данных на территории РФ, но их невозможно назвать комплексными и всепоглощающими).

Большой вопрос представляют угрозы со стороны прочих внешних воздействий и то, каким образом система может им противостоять. Так как данная опасность существовала всегда, уже давно был разработан сертификат безопасности Федеральной службы по техническому и экспортному контролю (ФСТЭК). Его имеют зарубежные системы,

внедренные в государственные органы. Данный документ гарантирует высокий уровень защищенности. Сложно сказать однозначно, будут ли в состоянии российские разработки обеспечить аналогичный уровень защиты.

Гогева А. А.
ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ ИТ-БЮДЖЕТА

Гогева А. А.
Научный руководитель: к.э.н., доцент, Алтухова Н.Ф.
ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

Управление информационными технологиями в компании невозможно представить без этапа планирования. Процесс планирования деятельности отдельных бизнес-подразделений и согласования их работы в рамках всей компании называется "бюджетированием". Именно бюджет является согласованным планом работы предприятия, приводящим деятельность подразделений к единому знаменателю - денежным единицам [1].

Корпоративный ИТ-бюджет представляет собой «план доходов и расходов компании на информационные технологии на следующий финансовый год». В нем отражаются расходы на ИТ, определяемые потребностями бизнес-подразделений.

Существует несколько способов классификации статей расходов ИТ-бюджета:

1. Разделение затрат на затраты на поддержку ИТ и затраты на развитие ИТ.

Результаты исследования структуры ИТ-бюджета, проведенного консалтинговой компанией Marketvisio [2], представлены на рисунке 1.

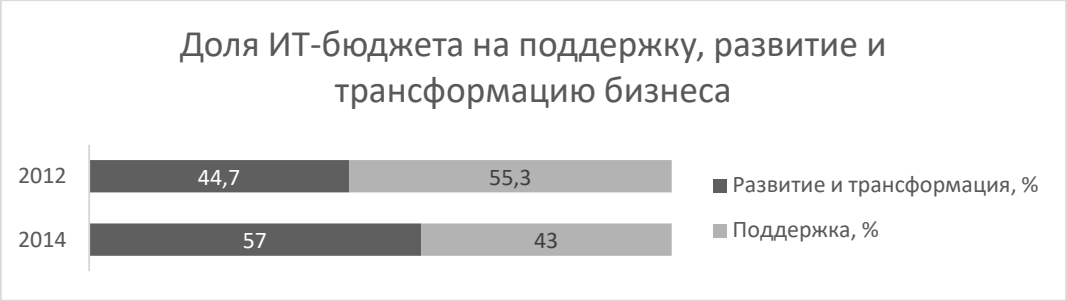


Рисунок 64 - Распределение ИТ-бюджета на поддержку, развитие и трансформацию бизнеса
Источник: Marketvisio Consulting, 2014

Распределение ИТ бюджета по категориям «Поддержка» и «Развитие и Трансформация» помогает сделать вывод об уровне ИТ инвестиций, которые компании вкладывают в рост бизнеса. Доля «поддержки» на уровне 43% говорит о том, что компании интенсивно инвестируют средства в развитие ИТ

2. Разделение затрат на ИТ по типам ресурсов (ПО, ИТ-услуги, ИТ-инфраструктура, персонал и т.д.);

Результаты исследования структуры ИТ-бюджета, проведенного консалтинговой компанией Marketvisio [2], представлены на рисунке 2.



Рисунок 65 - Распределение ИТ-бюджета по типам ИТ-ресурсов

Источник: Marketvisio Consulting, 2014

Распределение ИТ-бюджета по типам ресурсов показывает, что большую долю расходов компании на ИТ составляют аппаратное и программное обеспечение.

3. Разделение затрат на ИТ по ЦФУ или бизнес-подразделениям.

Такая классификация позволяет сформировать ИТ-бюджет всей компании как совокупность ИТ-бюджетов всех подразделений. По данным исследования аналитического агентства IDC, доля расходов на ИТ в бюджетах бизнес-подразделений в 2015 году в среднем составляла 37,5%, а в 2019 ожидается увеличение доли расходов на ИТ до 47% [3].

4. Разделение затрат на ИТ по бизнес-процессам.

Данное разделение позволяет выделить ИТ-составляющую в общей стоимости бизнес-процессов.

Несмотря на широкую освещенность вопроса планирования расходов на ИТ и большое число статей по данной тематике, ИТ-директор или финансовый директор [4], отвечающие за ИТ-бюджет, сталкиваются с рядом проблем в процессе его формирования.

Первым вызовом, согласно мнению экспертов, для ответственного за ИТ-бюджет становится отсутствие необходимых навыков: большинство ИТ-директоров не обладают навыками составления корректного бюджета, а у финансовых директоров отсутствуют необходимые компетенции в области информационных технологий. Исследование, проведенное аналитической компанией Tech Pro [4], показало, что в ИТ-директор занимается формированием ИТ-бюджета только в 7 из 10 случаев, в остальных случаях этим занимается финансовый или генеральный директор.

Большое влияние на процесс формирования ИТ-бюджета оказывает несогласованность бизнес-стратегии и ИТ-стратегии компании. В случае, когда они составляются отдельно друг от друга, наблюдается несоответствие целей. В такой ситуации может случиться так, что или ИТ-подразделение «уйдет вперед» от бизнеса, а бизнес окажется не готов к новым технологиям или модели бизнеса; или бизнес может резко сменить направление деятельности, и тогда ИТ-директору будут необходимы средства для внесения изменений в существующую ИТ-архитектуру. Таким образом, несогласованность ИТ-стратегии и бизнес-стратегии компании приводит к тому, что в рамках бюджета могут быть реализованы проекты, которые впоследствии окажутся невостребованными.

Еще одним вызовом при формировании бюджета на ИТ может стать управление ожиданиями бизнеса. Не всегда бизнес имеет четкое представление о роли ИТ-подразделения в достижении собственных целей. В связи с чем наблюдается отсутствие точных требований к тому, что именно бизнес-подразделения хотят получить от ИТ. При некорректном составлении ИТ-бюджета многие затраты остаются непрозрачными для бизнеса, что приводит к сокращению расходов на ИТ, и как следствие, сказывается на качестве работы ИТ-подразделения. По результатам исследований, представленных в [4], в 93% случаев, ИТ-

бюджет утверждает генеральный или финансовый директор (комитет по финансам), напрямую не имеющие отношение к ИТ-активам компании, поэтому данный документ должен иметь высокую степень детализации, понятную структуру расходов ИТ-подразделения.

Вместе с тем снижение расходов на ИТ связано не только с непрозрачностью расходов для бизнеса. В период кризиса руководство компании стремится сократить расходы, и в первую очередь урезается ИТ-бюджет, при этом качество работы ИТ-подразделения снижаться не должно. В этом случае необходимо разделять обязательные расходы на ИТ, сокращение которых не позволит поддерживать нормальное функционирование всех ИС и текущей ИТ-инфраструктуры, и расходы на развитие, которые проще пересмотреть и изменить их приоритетность.

В последние годы замечается тенденция возникновения «скрытых ИТ», так называемого «Shadow IT», которые искажают ИТ-бюджет. «Скрытые ИТ» представляют собой «аппаратное обеспечение, ПО и сервисы, находящиеся вне зоны контроля и владения ИТ-подразделения» [5]. По данным экспертов [6], в 2015 году ожидалось увеличение расходов на «скрытые ИТ» на 20%. Т.е. если раньше затраты на приобретение или внедрение ИС относились к капитальным затратам ИТ-подразделения, то с появлением SaaS бизнес-подразделения стали заносить их в собственные операционные затраты, тем самым создавая «скрытые затраты на ИТ». Данный факт подтверждает исследование Gartner [7], которое выявило, что к 2017 году CMO будут тратить на ИТ больше, чем CIO.

Успешные ИТ-менеджеры знают, что контроль за расходами на информационные технологии и выравнивание этих расходов с общими целями бизнеса являются критическими для управления организацией. Решением описанных выше проблем, возникающих при формировании ИТ-бюджета может стать каталог ИТ-услуг [8]. Грамотно составленный каталог ИТ-услуг позволит не только полностью прописать расходы бизнес-подразделений на ИТ через взаимосвязь оказываемых бизнес-услуг и технических услуг, но и соотнести их с бизнес-целями подразделений, рисунок 3.

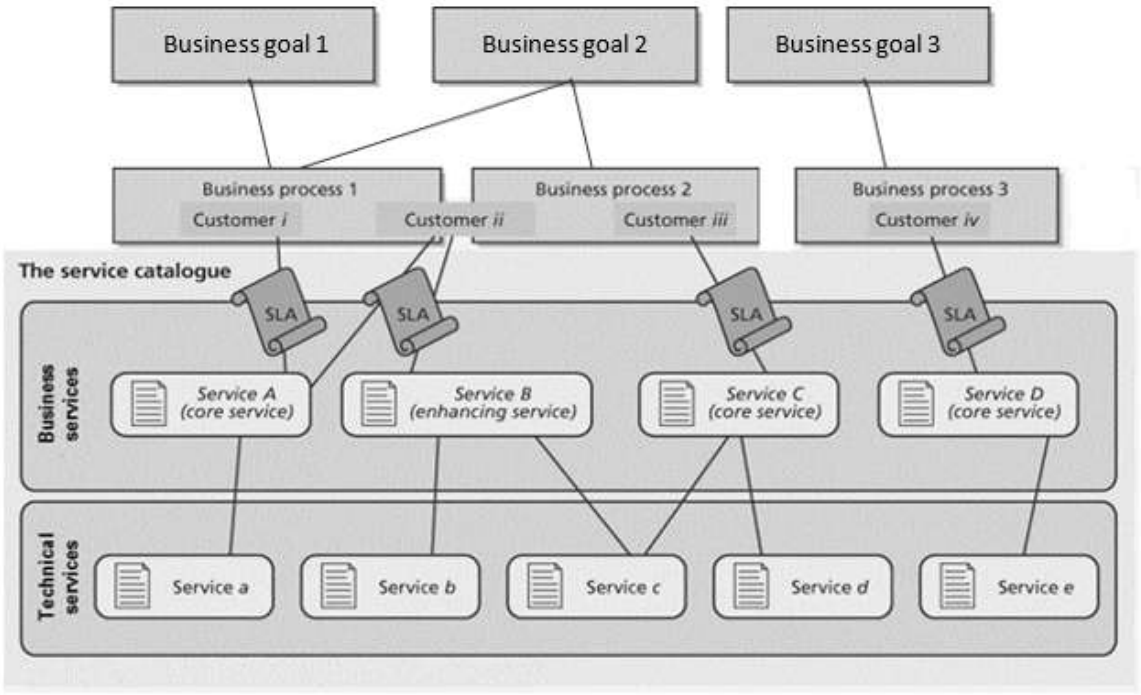


Рисунок 66 - Соотношение ИТ-услуг с бизнес-процессами и бизнес-целями компании

Источник: http://blog.itil.org/tag/service-katalog/

Каталог ИТ-услуг позволяет формировать бюджет организации как совокупность бюджетов отдельных подразделений и общекорпоративных расходов на ИТ (электронная почта, Интернет, печать документов). Использование каталога позволит ИТ-руководителю

однозначно обосновывать все затраты на ИТ, а в случае сокращения бюджета оценить последствия для бизнеса в целом.

Список использованной литературы

1. Сергей Горшенин, «IT-бюджет: диалог с бизнесом» [Электронный ресурс] // URL: http://www.spbcioclub.ru/news/3296 (дата обращения: 25.01.2015)

2. Marketvisio, Исследование «ИТ бюджеты. Эффективность ИТ инвестиций», АПКИТ, 2014г

3. «Деньги на технологии проходят мимо ИТ-бюджетов» [Электронный ресурс] // URL: http://www. cio.ru/news/372 (дата обращения: 20.03.2016)

4. 2015 IT Budget Trends [Электронный ресурс] // Tech Pro Research. URL: http://www.techproresearch.com/ (дата обращения: 15.12.2015)

5. Глоссарий Gartner, [Электронный ресурс] // URL: http://blogs.gartner.com/it-glossary/ru/ (дата обращения: 12.01.2016)

6. Shadow IT spending to increase 20 per cent this year. [Электронный ресурс] // URL: http://www.itworldcanada.com/article/shadow-it-spending-to-increase-20-per-cent-this-year/373522 (дата обращения: 15.12.2015)

7. Laura McLellan, Gartner Research. [Электронный ресурс] // URL: http://my.gartner.com/portal/server.pt%3Fopen%3D512%26objID%3D202%26mode%3D2%26PageID%3D5553%26ref%3Dwebinar-rss%26resId%3D1871515 (дата обращения: 25.01.2016)

8. Financial services technology journal, The cost management issue. Available at: https://www.pwc.com/us/en/financial-services/assets/fs-tech-journal-cost-management.pdf

Дьяков О.А., Солянов К.С.
ФОРМИРОВАНИЕ КРЕДИТНОГО КОНВЕЙЕРА БАНКА НА ОСНОВЕ СИСТЕМ БИЗНЕС-АНАЛИТИКИ

Дьяков О.А., Солянов К.С.
Научный руководитель: к.э.н., доцент Громова А.А.
ФГОБУ ВО Финансовый Университет при Правительстве Российской Федерации

На рынке ИТ выделяют особый класс систем Business Intelligence (BI), который отвечает наиболее критичным требованиям бизнеса в области анализа данных, поиска закономерностей и визуализации информации. Согласно аналитической компании Gartner Group ключевыми возможностями систем класса BI можно назвать следующие:

1. Возможности интеграции.

− Единство моделей, технологий, механизмов управления данными и метаданными в рамках платформы.

− Возможность выстраивания сквозных бизнес-процессов путем интеграции BI-приложений между собой.

− Бесшовная интеграция с другими системами и приложениями.

2. Представление информации.

− Инструменты создания интерактивной отчетности, ориентированной на конечных бизнес-пользователей, а также механизмы ее обновления и распространения.

− Инструменты решения нетривиальных задач, требования к которым не были регламентированы заранее, без привлечения ИТ-специалистов.

− Возможность работы с неструктурированными массивами данных.

− Интеграция с мобильными платформами

3. Анализ данных.

− Оперативная аналитическая обработка данных (OLAP, OnLine Analytical Processing) – технология обработки данных, заключающаяся в подготовке суммарной (агрегированной)

информации на основе больших массивов данных, структурированных по многомерному принципу.

− Предикативное моделирование и Data Mining - совокупность методов обнаружения в данных ранее неизвестных, нетривиальных, практически полезных и доступных интерпретации знаний, необходимых для принятия решений в различных сферах человеческой деятельности.

− Перспективное моделирование и симуляция. Инструментарий, предназначенный для поддержки принятия решений в условиях неопределенности или при моделировании случайных процессов.

В настоящее время потребности бизнеса в современных методах обработки информации перманентно растут. Подтверждением тенденции к росту роли аналитики данных в бизнес- и ИТ-среде служат отчеты компании Gartner в области BI. Gartner выделяет системы углубленного анализа данных в отдельный класс - Advanced Analytics. Advanced Analytics - это автономная или полуавтономная проверка данных или контента с использованием изощренных техник и инструментов, обычно остающихся за рамками традиционного business intelligence (BI), для более глубокого понимания, прогнозирования и генерации рекомендаций.

На сегодняшний день в банковской сфере на фоне общей сложной экономической ситуации, острой конкурентной борьбы и ужесточившегося надзора со стороны главного финансового регулятора отлаженная работа основного бизнес-направления, подразумевающего кредитование физических и юридических лиц, особенно важна. Решение этой задачи лежит в области формализованного применения технологических инноваций: основной уклон должен быть сделан в сторону новых технологий управления бизнес-процессами, позволяющим их автоматизировать и унифицировать, а также в сторону интеллектуальных автоматизированных и полуавтоматизированных систем класса BI. В этой связи оправдано применение кредитного конвейера — организационно-технологического решения для непрерывного обслуживания важнейших банковских процессов, связанных с продажей, оформлением, выдачей и последующим обслуживанием кредитных продуктов для физических лиц и организаций. Цели такого конвейера, как и на любом другом производстве, самые что ни на есть простые: увеличение объемов производства и снижение издержек на единицу выпускаемой продукции (то есть в нашем случае на выдаваемый кредит).

Кредитный конвейер условно может быть разделен на три составных компонента:

– Информационные банковские системы и источники данных (фронт-офисные решения Customer Relationship Management (CRM), скоринговые системы, автоматизированные банковские системы (АБС), корпоративное хранилище данных (КХД, DWH), системы учета данных, бюро кредитных историй (БКИ) и т.д.).

– Исполнители (потенциальные и текущие заемщики, а также все банковские сотрудники, задействованные в процессе кредитования).

– Регламенты (организационные документы и порядки, включая алгоритмы действий).

Применяемая технология кредитного конвейера включает в себя реализацию ряда важных бизнес-функций процесса кредитования, а именно:

– Консультирование клиента, подбор подходящего кредитного продукта или формирование индивидуального предложения банка.

– Подача клиентом заявки или принятие клиентом предложения банка.

– Первичная классификация заемщика и присвоение ему определенного статуса.

– Формирование и отправка запросов в БКИ.

– Принятие решения по заявке, начиная с процессов по автоматической проверке соответствия требованиям паспорта банковского продукта, проверке по стоп-листам, и заканчивая использованием стратегии скоринга или вынесением коллегиального решения кредитного комитета.

– Оформление и выдача кредита.

– Ведение кредитного досье: от бумажной формы (с хранением информации о месте хранения) до полностью электронного досье.

– Прочие процессы, выполняемые в ходе жизненного цикла продукта: мониторинг залога, переоценка финансового состояние заемщика, анализ кредитного портфеля и клиентской базы и т.д.

Данная задача может быть успешно решена с применением современных технологий Business Intelligence, в частности ориентированных на углубленный анализ данных (Advanced Analytics). В качестве конкретного решения может быть предложен набор систем вендора-лидера рынка Advanced Analytics (согласно Gartner Group) – SAS Institute.

Иллюстрация кредитного конвейера на базе решений Business Intelligence и Advanced Analytics приведена на рисунке 1.

Начальным событием в работе кредитного конвейера является ввод кредитным менеджером – сотрудником фронт-офиса параметров новой кредитной заявки через вэб-интерфейс в модуле обработки кредитных сделок CRM-системы (в качестве примера такой системы можно рассматривать продукт компании Oracle – Siebel CRM). Далее заявка переходит в статус рассмотрения (статус «короткой заявки»), где кредитный эксперт запускает процедуру прескоринга, которая реализована посредством функционала системы SAS CSB. Если по какому-либо из параметров сделки фиксируется несоответствие условиям кредитной программы, заявка возвращается на доработку кредитному менеджеру, где он имеет возможность редактировать параметры сделки (используя различные каналы общения с клиентом при помощи инструмента SAS MA) и по факту фиксации этих параметров проводит предварительный расчет кредита.

Далее, если заявка соответствует условиям кредитной программы, то она переходит на этап консолидации и анализа данных, полученных из различных кредитных бюро. Многофункциональным инструментом-консолидатором кредитной истории заемщика является система Credit Registry, позволяющая получать и обрабатывать информацию как минимум из 4 крупнейших бюро кредитных историй (НБКИ, Equifax Credit Services, ОКБ и кредитное бюро банка Русский Стандарт). На данном этапе андеррайтер инициирует запуск сервиса детализированного скоринга уже «полной заявки», учитывая все входные параметры, которые были получены на предыдущих этапах обработки. Основной набор функций скоринга будет выполняться на стороне системы SAS RTDM, которая позволит провести детальный и глубокий анализ заявки и в конечном итоге предоставит андеррайтеру окончательное решение, при этом минимизируя временные затраты на весь процесс. В случае получения положительного решения работа передается на сторону мидл-офиса, при этом заемщика информирует о таком решении, а заявка приобретает статус действующей. Сотрудник мидл-офиса на своем АРМ через интегрированный веб-интерфейс последовательно запускает сервисы расчета лимитов по сделке и формирования резервов на возможные потери по ссуде (РВПС). С точки зрения информационных систем такие процедуры могут выполняться как силами специализированных модулей АБС, так и отдельным инструментом (например, SAS Enterprise Limit Management).

Конечным звеном в процессе обработки сделки является бэк-офис, который полностью сопровождает АБС. Сотрудник бэк-офиса переносит параметры сделки в АБС, где в последующем производятся банковские транзакции согласно заданным параметрам, включая открытие нового/использование существующего расчетного счета, а также ввод при необходимости новой единицы обеспечения (залога или поручительства). Также АБС посредством интеграционной платформы передает информацию о кредитной сделке в корпоративное хранилище данных, где по синхронному запросу происходит формирование досье заемщика и кредитного досье.

На завещающем этапе работы кредитного конвейера информация по сделке мигрирует в CRM, где кредитный менеджер формирует конечный пакет документов по кредитному договору для последующей передачи его заемщику.

Таким образом, после прохождения по всем значимым этапам кредитного конвейера кредитная заявка трансформируется в кредитный договор.

В заключении следует сказать, что современная бизнес-среда чрезвычайно динамична. Информационные технологии, поддерживающие бизнес, должны быть настолько же гибкими и адаптивными. Следовательно, концепция создания универсального кредитного конвейера должна предполагать не стабильную ИТ-структуру, а адаптивную, и предусматривать встраивание в нее новых, более совершенных технологий систем аналитики, которые в последние годы перманентно развиваются на мировом ИТ-рынке.

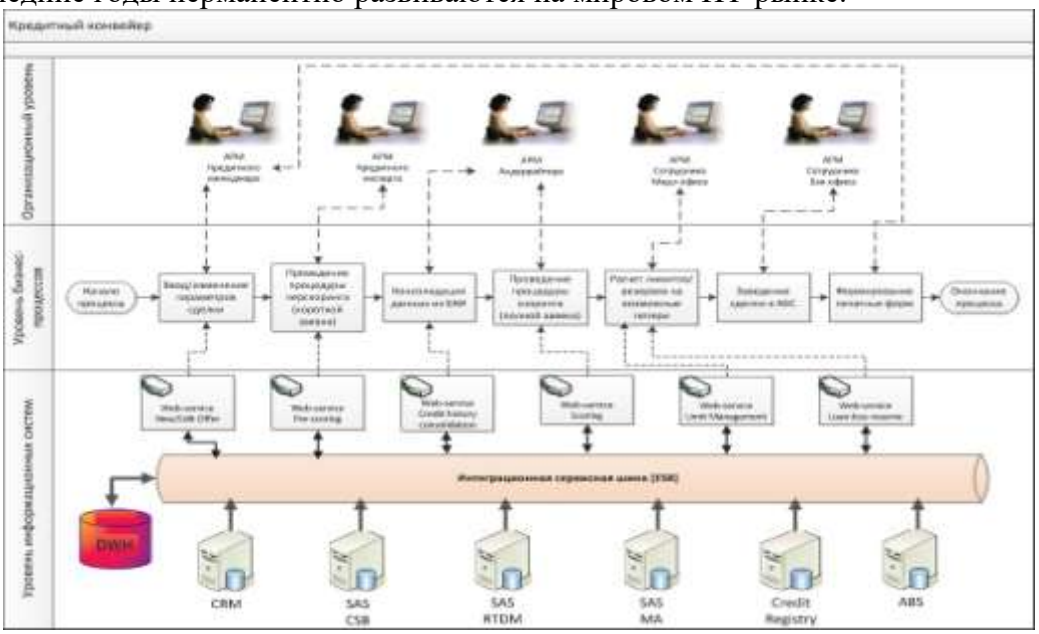


Рисунок 1. Схема работы кредитного конвейера

Арустамян Д.А.
КОНЦЕПТ СЕРВИСА АНАЛИЗА РЕКЛАМЫ В СОЦИАЛЬНЫХ СЕТЯХ

Арустамян Д.А.
Научный руководитель: к.э.н., доцент Громова А.А.
ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

В современном мире социальные сети выступают не только в качестве средств коммуникативного взаимодействия, но и перспективными платформами развития интернет предпринимательства. С ростом популярности таких сервисов общения, как Instagram, Facebook, Twitter, Vkontakte возрастает привлекательность данных площадок как крупных каналов привлечения клиентов. Сегодня, благодаря коротким постам и звездным обзорам на товары различных категорий, а также возможности размещения платной рекламы через специальные формы, социальные сети составили значительную конкуренцию специализированным сайтам, посвященным интернет-маркетингу(по данным Strategy Analytics за 2014 год, мировой рынок рекламы в социальных медиа вырос на 41% в годовом сравнении, достигнув $15,3 млрд).

Смогут ли социальные сети заменить традиционные интернет - ресурсы развития бизнеса? Данный вопрос является актуальным в области электронной коммерции.

Цель данной работы заключается в проведении анализа продвижения бизнеса в сети через рекламу в социальных сетях.

Примечательно, что эффективность маркетинговых исследований в медиа-сфере до сих пор не достаточно оценена существующими на рынке инструментами. Поиск по ключевым словам, анализ количества пользователей и их положительных отзывов, количество

просмотров-все это не позволяет утверждать, что социальные медиа способны полностью заменить традиционный интернет-маркетинг.

В связи с этим, необходимо создание сервисов размещения открытых данных электронного бизнеса, содержащих процент завершенных покупок пользователей, рейтинг профилей по продажам в социальной сети с выбором отдельной категории товаров или услуг, а также, в качестве дополнительной функции – анализ эффективности бизнеса конкретной компании на основе предоставленных данных о размещенной рекламы в интернете.

Рассмотрим модель работы подобного ресурса на примере концепта аналитического сайта. Допустим, имеется некоторый интернет-магазина одежды, планирующий создание бизнеса по продаже техники. Так как данная деятельность является новым направлением развития компании, для качественного анализа рынка и создания эффективного плана маркетинга необходимо владеть информацией о том, насколько успешно и благодаря каким медиа каналам функционируют другие организации в данной сфере.

Предполагается, что работа сайта будет основана на открытых данных, предоставляемых компаниями, для выгодного сотрудничества бизнеса и агентов в социальной сети. Положительные стороны подобного ресурса состоят в следующем:

1. Многие работодатели, размещающие вакансии менеджера по продажам, могут по сайту определить, какой процент сделок был совершен кандидатом в социальной сети, проверить его активность и популярность среди других пользователей, определить, какие категории товаров распространяются на его профиле лучше всего.
2. Возможность поиска новых, более активных пользователей, для заключения сотрудничества, по продвижению теми товаров данной компании;
3. Удобство представления информации по средней стоимости рекламы в сети.

Плюсом для профилей в социальных сетях является привлечение компаний для заработка на размещении рекламы, а также, в случае, если профиль занимается собственным бизнесом - привлечение крупных организаций для размещения на их сайтах своих товаров и услуг.

Анализ методов развития рекламы в социальных сетях позволит предпринимателям разработать более эффективную и выигрышную тактику бизнеса в сети интернет.

Водопьянова Е.А

СТРАТЕГИЧЕСКОЕ УПРАВЛЕНИЕ БЕЗОПАСНОСТЬЮ ИНФОРМАЦИОННЫХ АКТИВОВ КОМПАНИИ С ПОМОЩЬЮ GRC-СИСТЕМ

Водопьянова Е.А
Научный руководитель: к.э.н, доцент Громова А.А.
ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

Трудно представить крупную современную организацию, не использующую в своей деятельности информационные технологии. Уровень развития информационных систем позволяет предлагать решения для компаний различных отраслей, размеров и типов. ИС могут быть полезны для решения широкого спектра задач: от управления финансовыми потоками до поддержки принятия стратегических решений. Однако кроме положительного эффекта, использование ИТ влечет за собой определенные риски.

Многие системы используют конфиденциальную информацию, разглашение которой может нанести вред бизнесу. Поэтому современные руководители и бизнесмены уделяют немало внимания информационной безопасности. Для того, чтобы избежать возможных утечек информации, обычно предоставляют к ней доступ только определенным лицам, ограничивая остальных сотрудников. Так в компаниях выделяется отдельный бизнес-процесс управления доступом.

Согласно описанию библиотеки ITIL (IT Infrastructure Library), управление доступом состоит из следующих этапов:

1. Создание запроса на доступ – пользователь создает заявку в установленной форме.
2. Верификация запроса на получение доступа. Обычно состоит из двух проверок:
1. Идентификация пользователя, запрашивающего доступ
2. Возможность пользователя получить запрошенные права
3. Предоставление доступа.
4. Мониторинг изменений (например, изменение обязанностей, увольнение и пр.).
5. Мониторинг доступа – регистрация использования доступа.
6. Отзыв или ограничение прав.

Для решения задач информационной безопасности давно используются IDM системы, призванные идентифицировать пользователя в системе и осуществлять регистрацию всех его действий в системе. Остальные стадии вышеизложенного процесса приходилось или проводить вручную, что требовало огромных трудозатрат или создавать собственные самописные системы.

Спрос рождает предложение, поэтому вендоры начали работу над созданием новых систем, отвечающих потребностям бизнеса в сфере информационной безопасности. Одним из таких решений стало создание GRC систем.

Термин GRC (Governance, Risk and Compliance) появился относительно недавно. Gartner дает следующее определение: «GRC – это не проект и не технология, а корпоративная сущность для улучшения управления благодаря более эффективным требованиям к безопасности и пониманию влияния риска на эффективность бизнеса».

GRC – это универсальный инструмент, предназначенный для:

- управления политиками;
- управления рисками;
- управления соответствием стандартам, лучшим практикам и требованиям регуляторов;
- управления внутренним аудитом;
- управления непрерывностью бизнеса;
- управления инцидентами;
- управления конфигурациями.

Концепция GRC направлена на взаимодействие вышеперечисленных процессов для повышения корпоративной ответственности и эффективности бизнеса, соблюдая нормативные требования и корпоративные стандарты компании.

Внедрение GRC систем оправдано для определенного круга компаний. Как правило, это крупные компании, с большим количеством сотрудников-пользователей корпоративной сети, не меньше 100 человек с развитыми бизнес-процессами управления информационной безопасностью (3). Согласно стандартам ISO 27001 и СТО БР ИББС, управление информационной безопасностью стоится на анализе рисков, поэтому GRC системы необходимы в компаниях для:

- Сбора и анализа информации о контролируемом виде деятельности от различных источников
- Предоставления информации о возможных рисках
- Контроля соблюдения внутренних и внешних требований
- Предоставления детальной информации о выполнении деятельности линейным руководителям
- Предоставления информации руководству компании

Многим компаниям при внедрении GRC систем необходимо реализовать расширения стандартного функционала GRC-систем. Поэтому стоимость внедрения может сильно меняться, в зависимости от объема необходимых расширений.

Типовые этапы внедрения системы GRC:

- Изучение типовых бизнес-процессов компании, связанных с системой.
- Инсталляция системы.
- Настройка системы, согласно типовым бизнес-процессам.
- Доработка функционала системы, согласно требованиям заказчика.

- Переход в опытно-промышленную эксплуатацию.

Ключевыми игроками на рынке GRC систем являются: SAP GRC, IBM OpenPages, RSA, HP EnterpriseView.

Внедрение систем класса GRC позволит:

- Повысить прозрачности системы внутреннего контроля.
- Получить возможность подготовки отчетов о нарушениях политик информационной безопасности и контроля доступа.
- Создать единый процесс предоставления и управления доступом, который будет предотвращать несанкционированный доступ к системе и снизит нагрузку на бизнес департаменты и службу ИТ.
- Обрести уверенность, что ваши системы соответствуют внутренним и внешним требованиям.
- Снизить затраты на обеспечение соблюдения требований путем автоматизации управления доступом и контроля разделения полномочий.

Фельман В. Ю.
РАЗРАБОТКА МОБИЛЬНОГО ПРИЛОЖЕНИЯ НА ОСНОВЕ ТЕХНОЛОГИИ BLOCKCHAIN

Фельман В. Ю.
Научный руководитель: к.э.н., доцент Мишин А.Ю.
ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

Blockchain – это технология, потенциал которой огромен. В настоящее время многие эксперты в области информационных технологий полагают, что значимость blockchain вполне сопоставима с изобретением Интернета и развитие данной технологии неминуемо в ближайшее десятилетие, потому как инвестиции в разработку продуктов на основе этой технологии на сегодняшний день исчисляются миллионами долларов. Так, в 2015 году был создан консорциум R3, который включает в себя объединение более чем 30 экономических институтов всего мира для разработки приложений на основе blockchain.

Сама технология blockchain представляет из себя цепочку блоков данных, связанных между собой. Каждый блок содержит в себе набор определенных записей и состоит из заголовка блока и тела блока. Связь блоков в данной технологии осуществляется с помощью ключей, которые невозможно взломать или подобрать. Кроме того, новый блок добавляется всегда строго в конце цепочки (рисунок 1). Казалось бы, механизм работы данной технологии прост, однако в основу blockchain положены три главных принципа, которые обеспечивают уникальность технологии:

1. Принцип распределённости
2. Принцип открытости
3. Принцип защищенности

Эти принципы позволяют применять технологию надежного распределенного хранения достоверных записей (blockchain) практически к любым сферам деятельности от финансовой до сферы здравоохранения. В данной статье предлагается использование технологии blockchain для сферы документооборота.

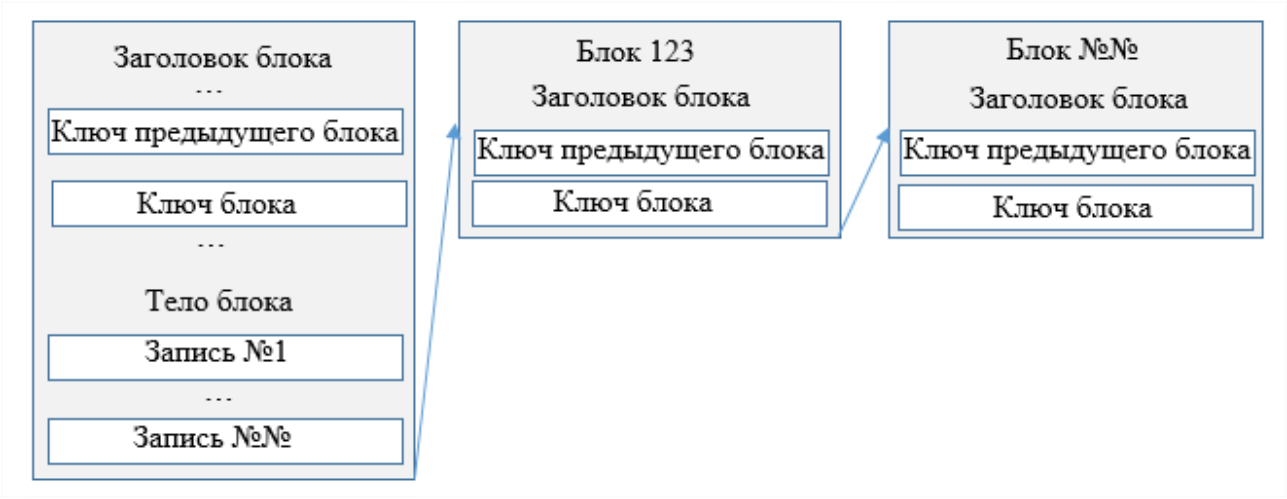


Рисунок 1. Цепочка блоков в технологии blockchain

По данным PWC за 2014 год[455] 62% CEO относят проблему взяточничества и коррупции к вопросам, вызывающим у них наибольшую обеспокоенность. Согласно исследовании самым распространенным мошенничеством в России является незаконное присвоение активов, что составляет около 55% в сравнении с 27% в мире. При этом доля экономических преступлений, которые были совершены внешними лицами выросла примерно на 25 %, что означает, что в настоящее время мошенники выбирают в качестве мишени компании с уязвимой защитой данных. Таким образом, на данный момент в российских компаниях существует проблема незащищённости данных, в частности, очень существенно стоит проблема подделки подписей с целью незаконного присвоения активов или иных мошеннических действий.

В данной статье предлагается концепция мобильного приложения на основе технологии blockchain, которое позволяет пользователю моментально осуществлять подпись документов, а также отслеживать документы (рисунок 2). Важно отметить, что данная подпись имеет юридическую силу, так как электронная подпись привязывается к логину и паролю пользователя во время регистрации в приложении[456]. Благодаря трем основным принципам blockchain, а также уникальной технологии записи данных в блоке данная концепция приложения гарантирует неизменяемость подписи, что, в свою очередь, обеспечивает повышения ответственности работника за подписанный документ. Кроме того, факт подписания документа невозможно скрыть, что дает B2G сектору возможность более прозрачного мониторинга и аудита компаний.

В настоящее время тренд использования сотрудниками мобильных приложений для работы набирает обороты. Так, за последние 1,5 года российские компании отметили 10% рост на покупки мобильных приложений[457], отмечая в первую очередь удобство данных приложений. Кроме того, согласно последним исследованиям компании «Первый БИТ» примерно 1/3 всех руководителей задумывается о повышении мобильности сотрудников в ближайшем будущем.[458] Ввиду вышеперечисленных факторов концепция создания приложения, которое реализуется на различных носимых устройствах (планшет, мобильный телефон) с наличием доступа в интернет (2G, 3G, 4G) является наиболее оптимальной.

---

[455] Российский обзор экономических преступлений за 2014 год. Электронный ресурс URL: https://www.pwc.ru/ru/ceo-survey/assets/crime_survey_2014.pdf (дата обращения: 05.04.2016)

[456] Федеральный закон от 06.04.2011 №63-ФЗ (ред. От 30.12.2015) “Об электронной подписи”

457 Использование мобильных приложений. Электронный ресурс URL: http://www.directum.ru/6096278.aspx. Дата обращения (12.04.2016)

458 Как российский бизнес использует мобильные приложения. Электронный ресурс URL: http://www.pcweek.ru/mobile/news-company/detail.php?ID=182089//. Дата обращения (20.042016)



Рисунок 2. Функционал мобильного приложения на основе технологии blockchain

На данный момент ниша в сфере разработки мобильных приложений на основе технологии blockchain только начинает развиваться, именно поэтому коммерческая реализация данной концепции приложения для работы с подписями и документами вполне реализуема и в будущем, при успешной реализации проекта, может стать как популярным средством для подписания документов, так и платформой для государственного мониторинга и аудита.

Гузаиров Р.Р.

ПРИМЕНЕНИЕ МЕТОДОВ МАШИННОГО ОБУЧЕНИЯ В ЗАДАЧАХ КРЕДИТНОГО СКОРИНГА

Гузаиров Р.Р.
Научный руководитель: Гобарева Я.Л.
к.э.н., доц., доцент кафедры «Прикладная информатика»
ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

Для повышения доходности кредитных операций банку необходимо качественно оценить кредитные риски. На основе классификации клиента по группам риска банк принимает решение, стоит ли выдавать ему кредит или нет, и какой лимит кредитования и проценты следует устанавливать. Задачу классификации клиентов по группам риска решает скоринговая система [1,3]. Для оценки кредитного риска производится анализ кредитоспособности заемщика, под которой понимается способность юридического или физического лица полностью и в срок рассчитаться по своим долговым обязательствам. Можно сказать, что смысл скоринга заключается не в поиске объяснений, почему определенный клиент не платит, а в поиске тех характеристик, которые наиболее тесно связаны с ненадежностью или, наоборот, с надежностью клиента. Банк не знает, вернет ли данный заемщик кредит, но знает, что в прошлом люди этого возраста, этой же профессии, с таким же уровнем образования и с таким же числом иждивенцев кредит не возвращали. Таким образом, если человек по формальным признакам близок к группе с плохой кредитной историей, то ему кредит не дадут.

Актуальность применения скоринговых систем в работе банков очень высока, так как такие системы позволяют снизить издержки и минимизировать операционный риск за счет автоматизации принятия решения, сокращают время обработки заявок на предоставление кредита, дают возможность банкам проводить свою кредитную политику централизованно и обеспечивают дополнительную защиту финансовых организаций от мошенничества.

Не так давно получил распространение термин «большие данные», обозначивший новую прикладную область — поиск способов автоматического быстрого анализа огромных объёмов разнородной информации [4,5]. Наука о больших данных ещё только оформляется, но уже сейчас она очень востребована — и в будущем будет востребована только больше. С её помощью можно решать невероятные задачи: предсказывать зарплату по описанию вакансии, оценивать состояние печени по кардиограмме, предлагать пользователю музыку на основании его анкеты в интернете.

Большими данными может оказаться что угодно: результаты научных экспериментов, логи банковских транзакций, метеорологические наблюдения, профили в социальных сетях — словом, всё, что может быть полезно проанализировать.

Самым перспективным подходом к анализу больших данных считается применение машинного обучения — набора методов, благодаря которым компьютер может находить в массивах изначально неизвестные взаимосвязи и закономерности [2]. Данные методы применяются, в том числе, и для построения скоринговой модели, и решения задач классификации [5].

В данной работе представлено решение задачи кредитного скоринга различными методами машинного обучения, анализ эффективности работы рассматриваемых методов и выбор наиболее подходящего. Анализируемый набор данных был скачан с сайта Machine Learning Repository — крупнейший репозиторий реальных и модельных задач машинного обучения [8]. Сайт содержит реальные данные по прикладным задачам в области экономики, медицины, физики, техники, социологии, и др. Исходные данные представлены в виде csv

файла. Структура и характеристика анализируемых данных представлены в таблице 1 и таблице 2.

Таблица 1 – Характеристика данных

Data Set Characteristics	Multivariate	**Number of Instances**	30 000	**Area**	Business
Attribute Characteristics	Integer, Real	**Number of Attributes**	24	**Date Donated**	2016-01-26
Associated Tasks	Classification	**Missing Values**	N/A	**Number of Web Hits**	11 903

Таблица 2 – Структура данных

ID	ID клиента
X1: Limit Bal	Сумма кредита (в долларах)
X2: Gender (1=male, 2 =female)	Пол (1 =мужчина, 2=женщина)
X3: Education (1 = graduate school, 2 = university, 3 = high school, 4 = others).	Образование (1=магистр и выше, 2 = бакалавр, 3=среднее образование, 4 = другое)
X4: Marital status (1 = married, 2 = single, 3 = others).	Семейное положение (1 = в браке, 2 = свободен, 3 - другое)
X5: Age (year)	Возраст
X6 - X11: History of past payment (from April to September, 2005)	История предыдущих выплат. (-1 платит надлежащим образом, 1 = просрочено на месяц, 2 = просрочено на два месяца… 9 = просрочено на девять месяцев и больше)
X12-X17: Amount of bill statement (NT dollar) (from September to April, 2005)	Количество денег на счету
X18-X23: Amount of previous payment (NT dollar) (from September to April, 2005)	Сумма предыдущих выплат
Y: Default payment (Yes = 1, No = 0)	Платеж просрочен (1 = да, 0 = нет)

В качестве инструментов для выполнения работы был выбран язык программирования Python и пакет scikit-learn - пакет, в котором реализованы множества различных алгоритмов машинного обучения [6].

Для сравнительного анализа были выбраны следующие три алгоритма:

- Случайный лес (RandomForestClassifier)
- Метод градиентного бустинга (GradientBoostingClassifier)
- Наивный Байес (Gaussian Naive Bayes (GaussianNB))

В качестве метрика качества классификации была выбрана ROC-кривая (англ. receiver operating characteristic, рабочая характеристика приёмника) — график, позволяющий оценить качество бинарной классификации [7]. Результаты сравнения алгоритмов представлены на рисунке 1.

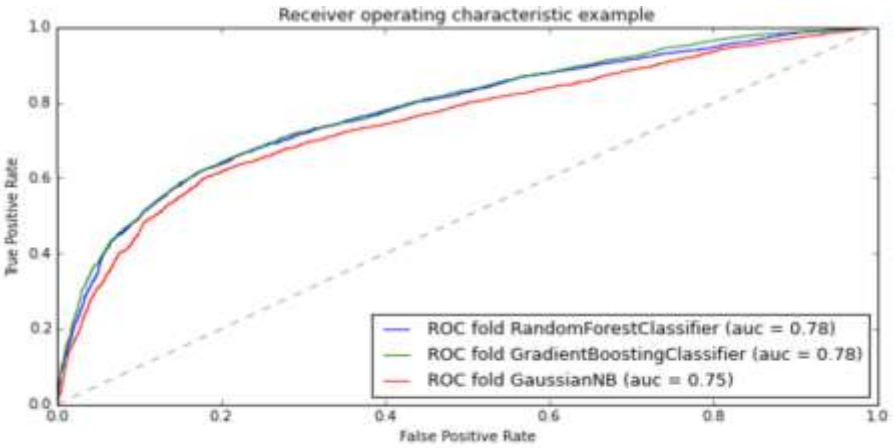


Рис. 1 – Результаты сравнения алгоритмов.

Количественную интерпретацию ROC даёт показатель AUC (англ. area under ROC curve, площадь под ROC-кривой) — площадь, ограниченная ROC-кривой и осью доли ложных положительных классификаций. Чем выше показатель AUC, тем качественнее классификатор.

В результате сравнительного анализа был выбран оптимальный алгоритм для исходного набора данных - «Случайный лес», доля правильных ответов (accuracy score) составила 0.81. Для примера, доля верных ответов на том же наборе для нейронной сети (многослойный персептрон с двадцатью нейронами в скрытом слою, алгоритм Back Propagation) оказалась равной 0,71.

Выводы:

- при решении задачи важно понимать структуру анализируемых данных;
- при подборе алгоритмов анализа важно выбрать тот, который наиболее подходит к исходной задаче;
- существуют различные метрики, позволяющие сравнивать разные алгоритмы.
- алгоритмы необходимо сравнивать при помощи различных метрик для наглядного представления их преимуществ, недостатков.
- удачный выбор алгоритма может существенно увеличить долю верных ответов.

Список литературы:

1. Г.Андреева. Скоринг как метод оценки кредитного риска. [Электронный ресурс] –URL: http://www.cfin.ru/finanalysis/banks/scoring.shtml

2. Введение в машинное обучение. [Электронный ресурс] – URL: https://www.coursera.org/learn/vvedenie-mashinnoe-obuchenie/

3. Галкина М.А., Гобарева Я.Л. Кредитный скоринг и информационные технологии. //Финансы, деньги, инвестиции. – 2015. – №1-2 (53-54). С. 30-34.

4. Гобарева Я.Л., Городецкая О.Ю., Николаенкова М.С. Big Data: большой потенциал управления рисками. //Транспортное дело России. – 2016. – №1. С. 21-24.

5. Гобарева Я.Л., Городецкая О.Ю., Кочанова Е.Р. Возможности технологии BIG DATA для повышения качества эксплуатации CRM-систем. //Транспортное дело России. – 2015. – №5. С. 62-63.

6. Документация библиотеки scikit-learn (Machine Learning in Python). - [Электронный ресурс] - URL: http://scikit-learn.org/stable/index.html

7. Методы классификации. [Электронный ресурс] - URL: http://www.machinelearning.ru/wiki/index.php?title=Категория:Классификация

8. Machine Learning Repository. - [Электронный ресурс] URL: http://archive.ics.uci.edu/ml/datasets/default+of+credit+card+clients

Михалькевич И.С.

НОРМАЛИЗАЦИЯ ПРИЗНАКОВ В РЕГРЕССИОННОЙ МОДЕЛИ КОНВЕРСИИ МАРКЕТИНГОВЫХ КОММУНИКАЦИЙ

Михалькевич И.С.
Научный руководитель: Лукьянов П.Б.
д.э.н., профессор кафедры «Прикладная информатика»
ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

В моделировании конверсии маркетинговых коммуникаций могут использоваться различные по природе и по распределению признаки объектов, такие, как «возраст», «частота покупок», «размер выручки» и прочие. Важным этапом подготовки данных является нормализация признаков. Нормализация выполняется с целью приведения численных значений признаков к сопоставимым диапазонам. Так регрессионная модель получается более устойчивой к незначительным изменениям в данных.

Простейшие методы нормализации не учитывают характер распределения признаков в выборке. Таким образом, расстояние по одному признаку между объектами в области с высокой плотностью распределения может быть недооценено по сравнению с аналогичным расстоянием с низкой плотностью распределения. Такие расстояния могут оказаться несопоставимыми, как и в случае с признаками различной природы. Кроме того, отклонение распределения признаков от нормального затрудняет применение некоторых статистических тестов.

Существует несколько подходов к нормализации данных. Один из самых простых подходов – это центрирование и нормирование признаков (или их стандартизация) [1]:

$$\check{x}_{ij} = \frac{x_{ij} - \bar{x}_i}{\sigma_{x_i}}$$

Где $\check{x}_{ij}$ – стандартизированный признак x_i, σ_{x_i} – среднеквадратическое отклонение признака x_i, $\bar{x}_i$ – среднее значение признака.

Другим способом нормализации значений может служить нормализация по эмпирической функции распределения:

$$X_i \to X_i' | x_{ij}' = x_{F(x_{ij})}, j \in n$$

где n – объём выборки, $x_{i1}, \dots, x_{in}$ – набор уникальных значений признака X_i, $x_{i1}', \dots, x_{in}'$ – набор уникальных значений признака X_i', $F(x_{ij})$ – эмпирическая функция распределения признака X_i:

$$F(x_{ij}) = \overline{P(x < x_{ıj})} = P(x < x_{ij}) + \frac{P(x = x_{ij})}{2}$$

$x_{F(x_{ij})}$ – есть квантиль уровня $F(x_{ij})$ для нормального распределения

$$F(x) = N = \frac{e^{-\frac{x^2}{2}}}{\sqrt{2\pi}}$$

Описанная выше нормализация может оказаться наиболее подходящей для построения регрессионной модели. Однако для её использования необходимо хранить всю таблицу значений эмпирической функции распределения. Таким образом, целесообразно подобрать известную функцию распределения по принципу максимального правдоподобия:

$$F(x_{ij}) - F_k(x_{ij}) \to \min$$

Многие признаки, в частности, такие, как «количество автомобилей в парке» и «выручка» описываются семейством гамма-распределений:

$$\Gamma(k, \theta) = \frac{\gamma(x, \frac{x}{\theta})}{\Gamma(k)\theta^k}$$

Тогда необходимо минимизировать

$$F(x_{ij}) - \frac{\gamma(x_{ij}, \frac{x_{ij}}{\theta})}{\Gamma(k)\theta^k} \to \min$$

путём подбора параметров θ и k, например, с использованием реализованного в табличных процессорах Microsoft Office методом обобщённого приведённого градиента, или другими численными методами.

Ниже проиллюстрирован пример такой нормализации (Рисунок 67, Рисунок 68). На градиентной шкале более тёмные участки соответствуют более высоким значениям.

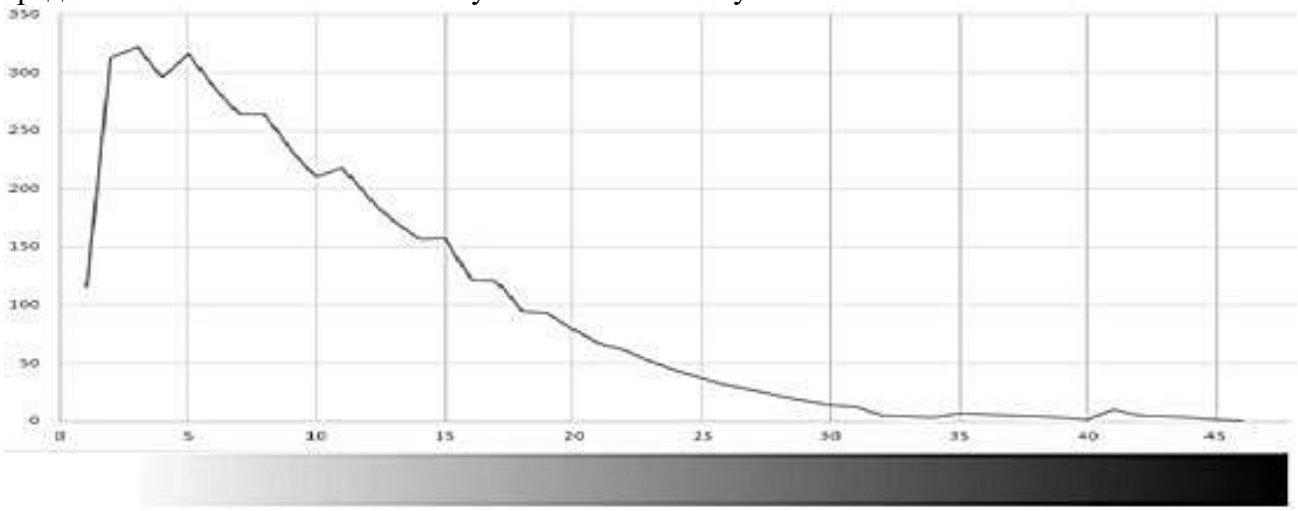


Рисунок 67. Распределение признака «Частота покупок» до нормализации

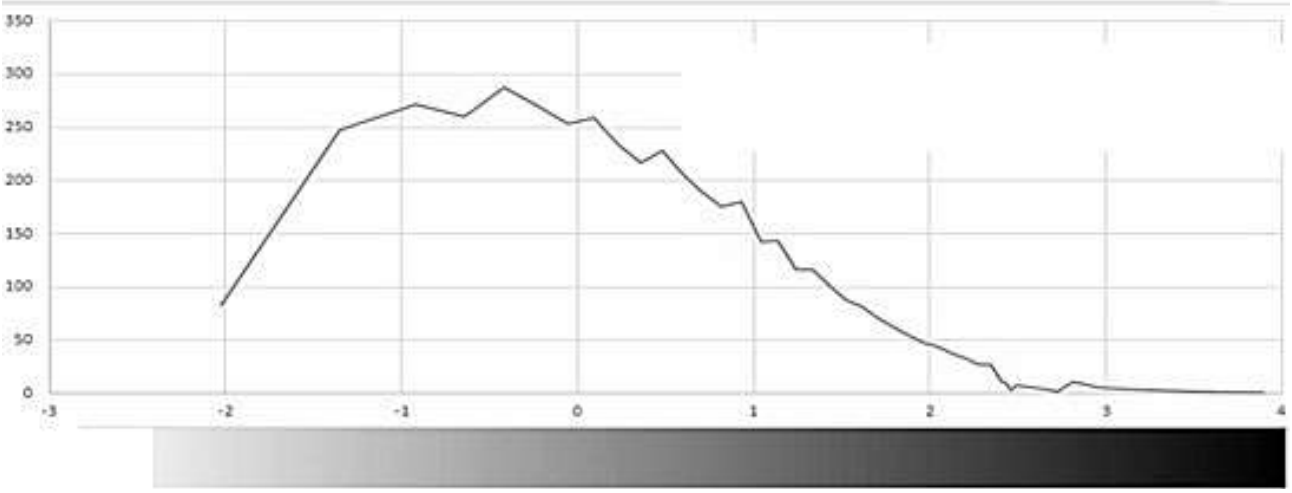


Рисунок 68. Распределение признака «Частота покупок» после нормализации

Применение нормализации по эмпирической функции распределения полезно при отображении данных на различные поверхности. Это позволяет дать бóльший контраст между значениями признака в местах, где сконцентрирована бóльшая часть данных. Применим предложенный подход на упругой карте –нелинейном двумерном многообразии, моделирующем упругую пластину, проходящую через точки данных в многомерном пространстве признаков [2, 3] (Рисунок 69).

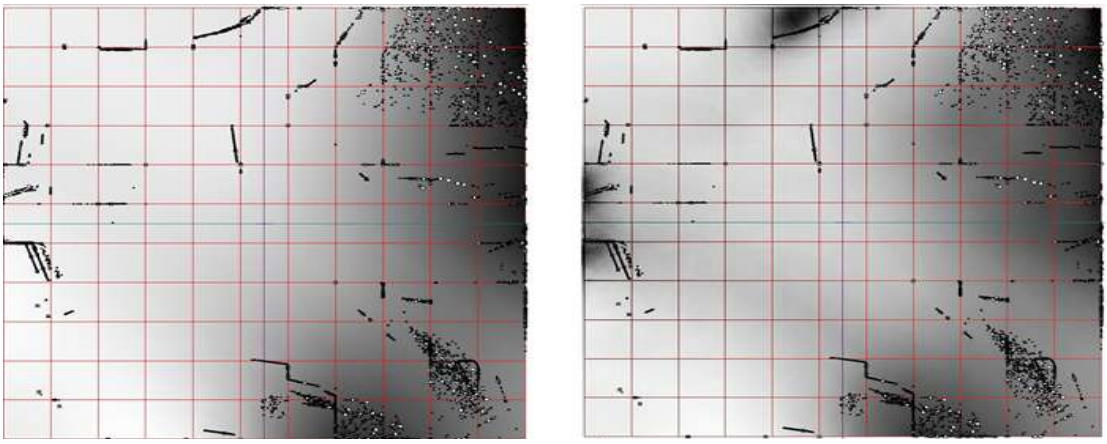


Рисунок 69. Распределение признака «Частота покупок» на упругой карте до нормализации (слева) и после нормализации (справа)

Применение нормализации по эмпирическому распределению позволяет лучше оценивать не только расстояние между объектами по отдельному признаку, но и уточнить расстояние между объектами в многомерном пространстве в целом. Это даёт возможность построить регрессионную модель, устойчивую к изменениям данных.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. *Глебов В.И., Криволапов С.Я.* Основы теории вероятностей и математической статистики. М.: ВГНА, 2008.
2. *Зиновьев А.Ю.* Визуализация многомерных данных. - Красноярск: Изд-во КГТУ, 2000.
3. *Зиновьев А.Ю.* Метод упругих карт для визуализации данных: алгоритмы, программное обеспечение и приложения в биоинформатике. Красноярск.: ИВМ СО РАН, 2001.

Гонтмахер Э.М.
ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ОБЛАЧНЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В ОБЛАСТИ АРХИВНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Гонтмахер Э.М.
Научный руководитель: Кондрашов Ю.Н.
д.т.н., профессор кафедры «Прикладная информатика»
ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

Важным аспектом развития информатизации в современном обществе является обеспечение своевременного доступа к достоверной информации в полном объеме. Одним из основных поставщиков информации для граждан, а так же организаций являются архивные учреждения. В условиях быстрого роста информационных потоков, а соответственно и потребностей физических и юридических лиц в поиске и получении интересующих данных растут требования к качеству осуществления деятельности архивов по хранению, обработке и предоставлению информации. Для обеспечения высокой эффективности реализации полного набора процессов по работе с информационными ресурсами необходимо использование современных информационных технологий в области архивного дела.

В рамках исследования предметной области были изучены регламентирующие нормативные документы, а так же существующие технологические решения.

Основными направления деятельности архивных учреждений являются:

- Хранение - обеспечение сохранности архивных документов;

- Комплектование – определение источников документов и систематическое пополнение архива;
- Учет – ведение реестра имеющихся документов, ведение отчетности;
- Использование архивных документов – удовлетворение информационных потребностей граждан и юридических лиц.

В целях повышения эффективности функционирования архивных учреждений в последние годы активно внедряются автоматизированные информационно-поисковые системы. Данные системы позволяют в той или иной мере автоматизировать каждое из направлений деятельности учреждения - от хранения документов в электронном виде, что способствует повышению уровня сохранности оригиналов, до виртуализации исполнения запросов и требований от граждан и организаций.

В результате проведенного анализа существующих решений в области архивного дела можно сделать вывод о том, что необходимо осуществление внедрения наиболее современных подходов и технологий, которые уже успешно применяются в других областях. В первую очередь к таким подходам можно отнести облачные технологии.

Использование облачных технологий в области архивного дела даст возможность применить единый подход к автоматизации группы или всех архивных учреждений региона — то есть создать единое информационное пространство государственных и муниципальных архивов субъекта РФ, в том числе путем централизованной закупки услуг. В этом случае каждый архив сможет работать удаленно со своей информационно-поисковой системой, а орган управления архивным делом субъекта РФ, имея доступ к консолидированной информации, получит эффективное средство контроля и мониторинга архивной отрасли региона. Кроме того, появится возможность интеграции с Единым порталом государственных и муниципальных услуг для предоставления услуг архива в электронном виде, что позволит значительно упростить и ускорить процедуру получения необходимой информации для граждан и организаций.

Применение современных технологий в области архивного дела позволит повысить эффективность функционирования архивного учреждения и соответственно повысить качество оказания информационных услуг гражданам и организациям.

Список литературы

1. Об архивном деле в Российской Федерации [Текст]: Федеральный закон от 22 октября 2004 г. N 125-ФЗ.

2. Правила организации хранения, комплектования, учета и использования документов Архивного фонда Российской Федерации и других архивных документов в государственных и муниципальных архивах, музеях и библиотеках, организациях Российской академии наук [Текст]: М.: 2007.

3. Бушмелева З.В., Соболев В.Е., Л.П. Шотина. Нормы времени на работы и услуги, выполняемые государственными архивами [Текст]/ М.: Росархив, ВНИИДАД, 2007.

4. Алексеева Е. В., Афанасьева Л. П., Бурова Е. Архивоведение [Текст]/ "Академия", М.: 2007.

5. Джордж Риз. Облачные вычисления [Текст]/Спб: БХВ-Петербург, 2011г.

6. Монахов Д.Н., Монахов Н.В., Кузьменков Д.А., Прончев Г.Б. Облачные технологии. Теория и практика [Текст] / МГУ им. М.В. Ломоносова, 2013.

Гершова В. В.

СИСТЕМА РАННЕГО ПРЕДУПРЕЖДЕНИЯ КАК ИНСТРУМЕНТ УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ ФАКТОРИНГОВОЙ КОМПАНИИ

Гершова В. В.
Научный руководитель: Гобарева Я.Л.
к.э.н., доц., доцент кафедры «Прикладная информатика»
ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

Мало кто знает, что такое факторинг, но все знают, что такое дебиторская задолженность. Дебиторская задолженность – это проблема в бизнесе. Перед компанией встает множество неприятных вопросов. Отгружать с отсрочкой платежа этому покупателю или не стоит? Заплатит он вовремя или не заплатит никогда? Во всём цивилизованном мире на эту проблему уже найдено средство. Называется оно факторинг. Как это работает?

Организация обращается в факторинговую компанию. Отдает им накладные, а взамен получает живые деньги (Не более 90% от суммы). И эти деньги компания использует так, как ей нужно.

При этом покупатель должен платить за товар не ей, а факторинговой компании. Компания соберет дебиторскую задолженность с покупателя, когда придет срок, заберет свою комиссию, а остаток переведет нашей организации на счет.

Комиссия в факторинге, можно сказать – плата за доверие. Но в бизнесе нет места доверию, или, как говорят, доверяй, но проверяй. В силу своей специфики факторинговая компания имеет ряд рисков, которые тесно связаны с текущим положением как клиента, так и дебитора, а также с их «добросовестностью». Таким образом, для факторинга необходим постоянный мониторинг любой неблагоприятной информации по контрагентам [4].

В банках для постоянного мониторинга неблагоприятной информации используется система раннего предупреждения (EWS – англ. Early Warning System) [2,3]. Она предназначена для выявления, регистрации и учета всевозможной неблагоприятной информации по контрагентам, обнаружения рисков, и, как следствие, позволяет вовремя назначить необходимые мероприятия для их предотвращения [1]. В рамках EWS любая неблагоприятная информация, которая вызывает рост риска, называется сигналом. Можно сказать, что сигнал – это индикатор возможного роста риска контрагента. Нужно понимать, что спектр таких сигналов очень широкий, и все сигналы разнородные: от «Просрочки платежа на N дней» до «Смена генерального директора предприятия». И, как следствие, разные сигналы вызывают рост разных рисков и в разной степени.

В факторинговых компаниях данный вид систем не так распространен. Но для факторинга постоянный мониторинг неблагоприятной информации и выявления рисков не менее важен, чем для банка. Система раннего предупреждения решает следующие задачи и проблемы факторинговой компании:

- Сложность в регистрации всей неблагоприятной информации. Система часть сигналов берет на себя, так называемые «Автоматические сигналы». Сюда относятся все сигналы, которые связаны с числовыми, денежными, временными показателями. Например «Просрочка платежа 3 дня». Такие сигналы автоматически прикрепляются к контрагенту (клиент, дебитор) и не требуют времени и внимания со стороны сотрудников. А для экспертных сигналов система создает напоминания, чтобы ответственный сотрудник не забыл провести мониторинг по конкретному сигналу контрагента и зарегистрировать его.
- Сложность в обобщении и учете сигналов. Т.е. если по контрагенту 50 сигналов, то как увидеть эту общую картину и правильно сделать вывод? Не всегда ясно, когда контрагента считать проблемным и предпринимать по нему необходимое решение, особенно, если таких контрагентов 100, 1000 и больше. Один из вариантов решения этой проблемы – рейтинг контрагентов, который зависит от количества сигналов и от роста риска, который происходит после возникновения сигнала. Когда клиент

опускается ниже порогового значения в таком рейтинге, система сигнализирует о необходимости проведения мероприятий по данному контрагенту.

- Сложность в постоянной оценке уровня «опасности» сигнала. Все сигналы носят разный характер и несут за собой разные риски, как по своей природе, так и по уровню опасности. Иногда 50 небольших сигналов несут меньше риска, чем 1 крупный сигнал. Данная задача остается за факторинговой компанией и разработчиком. Именно они должны придумать схему, определяющую уровень риска для каждого сигнала. Затем данная схема будет частью системы. Таким образом экспертам необходимо один раз провести оценку сигналов, а затем система будет это делать за них.
- Невозможность постоянного мониторинга из-за отсутствия людских ресурсов и времени. Данная проблема решается благодаря планированию мониторинга системой. Постоянный мониторинг не нужен, теперь он будет происходить по плану. И как уже было сказано выше, часть сигналов система регистрирует самостоятельно.

Таким образом, EWS является не просто программным обеспечением. Она содержит в себе комплекс взаимосвязанных инструментов по выявлению на ранних стадиях признаков возможного роста уровня рисков, а также меры раннего предупреждения для предотвращения этого риска.

Для того, чтобы лучше понять работу системы, можно привести бизнес процесс «Жизни сигнала» (Рис. 1). На данном рисунке видно, что после события «Зарегистрирован сигнал» происходит проверка, является ли этот сигнал автоматическим или ручным. Если он является автоматическим, то подтверждения со стороны эксперта не требуется, и ведется пересчет рейтинга контрагента. Если же сигнал не автоматический, т.е. зарегистрирован сотрудником, то требуется подтверждения эксперта. Если эксперт не считает эту информацию сигналом, то он не подтверждает его, и сигнал не засчитывается и не прикрепляется к контрагенту. Если же сигнал подтвержден экспертом, то происходит пересчет рейтинга контрагента и проверка. После пересчет происходит проверка, не опустился ли он ниже порогового значения. И если такое событие произошло, то система формирует уведомления о необходимости проведения мероприятий по данному контрагенту.

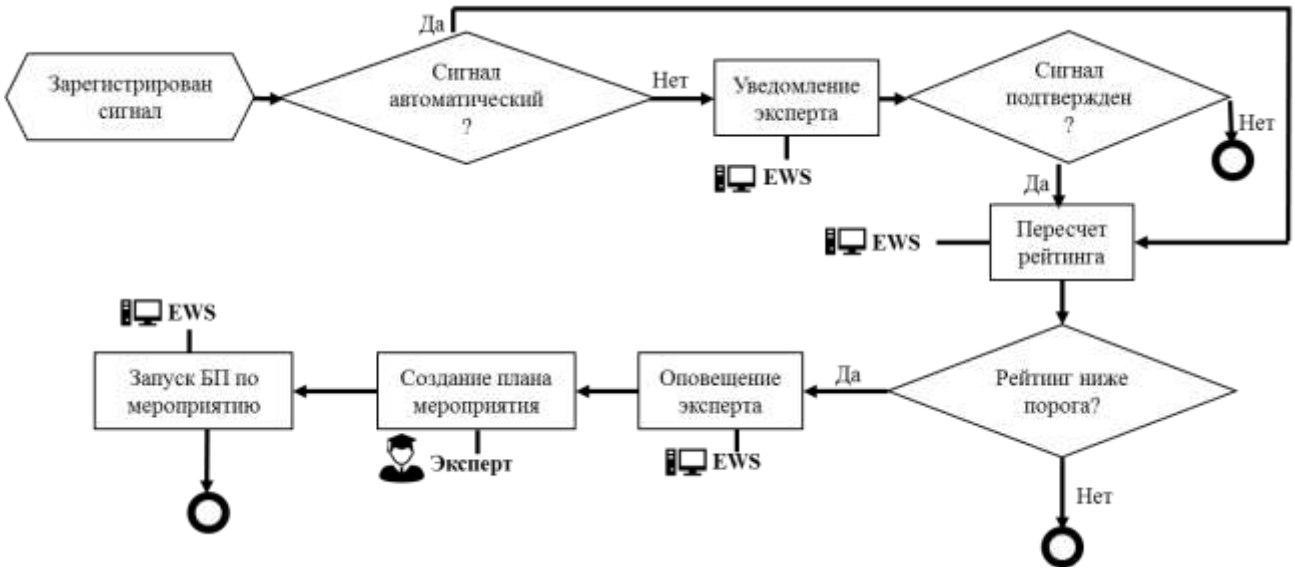


Рис. 1 – Бизнес процесс жизни сигнала.

Кроме преимуществ, которые были описаны выше, у системы EWS есть целый ряд возможностей, которые за собой также несут множество плюсов.

Во-первых, функционал такой системы можно создавать как в рамках отдельного приложения, так и в рамках таких систем как CRM. Кроме того можно настраивать интеграцию с любыми другими системами и хранилищами данных.

Во-вторых, в систему можно добавить возможность обучения. Таким образом система заранее будет уведомлять соответствующие отделы компании о возможных рисках. Например, если во время обучения выявится, что два таких сигнала, как «Смена фактического адреса» и «Смена генерального директора» ведут спустя некоторое время к сигналу «Просрочка платежа», то система предупредит соответствующего эксперта сразу же после появления первых двух сигналов. Такая последовательность сигналов не является очевидной даже для эксперта. Эта информация заставит предпринять компанию дополнительные меры, например, более частый мониторинг контрагента.

В-третьих, возможность проведения реинжиниринга. Грамотно проведенный реинжиниринг всегда ведет к положительному росту экономического результата компании.

В заключение хотелось бы обобщить преимущества от внедрения системы раннего предупреждения в факторинговую компанию. Система EWS позволит предупредить и предотвратить большую часть рисков факторинговой компании, так как система направлена именно на сигналы по контрагентам. Из-за большого количества контрагентов и сигналов по ним, невозможно уследить за всем этим объемом. Система позволяет решить все эти проблемы и упростить жизнь для факторинга.

Список литературы:

1. Пересецкий, А. А. Эконометрические методы в дистанционном анализе деятельности российских банков [Текст] / А. А. Пересецкий ; Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики». — М. : Изд. дом Выс шей школы экономики, 2012.
2. Система раннего предупреждения (EWS) как важнейший инструмент управления кредитным риском: опыт внедрения в российских банках, проблемы и перспективы (часть 1,2) // Управление финансовыми рисками. – 2013. – № 3,4. [Электронный ресурс] – URL: http://grebennikon.ru/article-q8w5.html
3. EWS - система раннего оповещения о возможных рисках погашения кредитов заемщиками. [Электронный ресурс] – URL: http://bipartner.ru/solutions/ews.html
4. Ивасенко А.Г., Никонова Я.И. Факторинг. - М.: Кнорус, 2013. - 220 с.
5. Покаместов И., Леднев М. Факторинг. - М.: Инфра-М, 2010. - 96 с.

Чашин М.О.

ПРИМЕНЕНИЕ МЕТОДОВ ОПТИМИЗАЦИИ В ПЛАНИРОВАНИИ ПРОЕКТОВ РАЗРАБОТКИ ПРОГРАММНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ

Чашин М.О.
Научный руководитель: Кондрашов Ю.Н.
д.т.н., профессор кафедры «Прикладная информатика»
ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

Как известно, эффективность управления любой экономической системой, а также функционирование всех звеньев предприятия напрямую зависит от грамотно составленных планов по выполнению проектов.

Проект - это ограниченное по времени, целенаправленное изменение отдельной системы с установленными требованиями к качеству результатов, возможными рамками расхода средств, и ресурсов и спецификой организации. Примерами проектов являются освоение выпуска нового вида продукции, комплексов, предприятий, строительство зданий, разработка программного обеспечения.

Управление проектами - область деятельности, в ходе которой осуществляется планирование, организация и управление работами и ресурсами, определяются и достигаются четкие цели проекта при балансировании между объёмом работ, ресурсами (такими как

деньги, труд, материалы, энергия, пространство и др.), временем, качеством и рисками. Ключевым фактором успеха проектного управления является наличие чёткого заранее определённого плана, минимизации рисков и отклонений от плана, эффективного управления изменениями. Разработка программного обеспечения является сложной задачей большой размерности, состоящая из множества работ на всех этапах разработки программного обеспечения.

Одной из особенностей разработки программного обеспечения является вовлеченность в работу большого количества трудовых ресурсов. Эти ресурсы являются дорогостоящими и по-своему уникальными. Предприятия вынуждены привлекать в основном высококвалифицированные кадры, число которых сильно ограничено на рынке труда в настоящее время. Эти ресурсы не должны простаивать, а также необходимо избегать перегрузки подобных ресурсов, так как оплата сверхурочных может стать существенной финансовой проблемой для предприятий, занимающихся разработкой программного обеспечения.

Для планирования проектов используются экономико-математические модели, которые могут быть классифицированы на объемные, объемно-календарные и календарные модели [4].

Более подходящим для планирования проектов оказываются календарные модели, в которых разработка структурируется на отдельные работы создания компонент проекта с возможными логическими взаимосвязями работ. Такие модели более адекватны реальным процессам разработки проекта.

При использовании календарных моделей разработка программного обеспечения представляется комплексом работ, связанных отношением порядка (обязательное предшествование одних работ другим), или сетевой структурой, которая состоит из направленных дуг и вершин. Дугами отображаются работы, а вершины-события, которые интерпретируются как результаты выполнения работ. Событие может свершиться, когда завершены все работы, заданные входящими дугами. Все работы, заданные выходящими дугами, могут начаться только после свершения данного события. Такое представление сети соответствует принципу «события - работы». Возможно другое представление сети по принципу «события-связи», когда вершины представляют работы, а дуги используются для представления порядка следования работ. Оба представления обладают своим набором преимуществ и недостатков. Целесообразнее использовать представление сети в виде «события - работы», как наиболее наглядное при построении структуры разрабатываемого программного обеспечения. Математически сеть является ориентированным графом $G(X, U)$, где X - множество вершин (событий), а U - множество дуг (работ), каждая из которых является ориентированной парой (x_i, x_j) вершин x_i и x_j.

Для решения задачи планирования на сетевых моделях в настоящее время широко применяются системы управления проектами. Одной из наиболее популярных и востребованных систем управления проектами является система MS Project [5]. Планирование в данной системе, также как и в других подобных системах, осуществляется за счет использования простого эвристического алгоритма [3]. Имеющийся эвристический алгоритм, отражающий наиболее вероятные приоритеты при планировании работ, существенно ограничивает возможности конечного пользователя и не позволяет гибко формировать плановое решение [4].

В общем случае не гарантируется получение оптимального планового решения, имеется ограниченное или единственное число способов вычисления приоритетов, набор которых может не соответствовать конкретной плановой ситуации [3]. Если решение находится, оно, как правило, единственное.

Предлагается использовать новый алгоритм планирования, который можно встроить в систему Microsoft Project, позволяющий свести задачу планирования к задаче оптимизации. Рассмотрим подробнее данный алгоритм.

Предлагаемый алгоритм планирования основан на определении трудоемкости и использовании работ с фиксированной трудоемкостью. Такие работы встречаются наиболее часто в процессе разработки программного обеспечения.

В разработанном алгоритме используется безразмерный коэффициент интенсивности, а его значения являются хорошо интерпретируемыми, что облегчает использование коэффициента интенсивности в процедурах планирования [4].

Коэффициенты интенсивности являются аргументами при оптимизации плановых решений. В общем случае задача оптимизации сводится к стандартной задаче нелинейного программирования следующего вида [5]:

$$f\left(y^r_{n\,ij}\right) \to \max(min);$$

$$\sum_{n\in N}\sum_{\{i,j\}\in U_n} y^r_{n\,ij}\varphi^r_{n\,ij} \le \Phi_{rs}\; r \in R, s \in S$$

$y^r_{n\,ij}$ - коэффициент интенсивности выполнения (i,j) - ой работы n-ого проекта по r-ому ресурсу;

$\varphi^r_{n\,ij}$ – количество единиц ресурса r, назначенного на (i,j) - ую работу n-ого проекта;

Φ_{rs} – количество имеющихся ресурсов r на s-ом этапе планируемого периода.

Таким образом, количество аргументов определяется количеством проектов, количеством работ в каждом проекте и количеством видов ресурсов. Количество видов ресурсов и количество этапов планируемого периода определяет общее число ограничений типа неравенства.

Данный алгоритм был реализован в программном решении, связанном с MS Project с помощью макроса. В качестве примера был использован проект разработки программного обеспечения.

В следующей таблице представлены основные результаты работы данного алгоритма.

Таблица 1 - Результат работы реализованного алгоритма планирования

Количество проектов	2
Количество переменных в задаче оптимизации	134
Количество ресурсов	5
Количество ресурсных ограничений	1245
Время, затраченное на оптимизацию, (с)	326

Сравнивая результат работы эвристического алгоритма и разработанного алгоритма планирования, можно заменить, что время выполнения проекта сократилось на 3 месяца и 12 дней, что составило около 13%. Таким образом, можно сделать однозначный вывод о том, что использование разработанного алгоритма с применением регулярных методов оптимизации может обеспечить значительное повышение эффективности управления процессами разработки программного обеспечения.

Список литературы

1. *Ириков В.А., Отарашвили З.А.* Повышение финансово-экономической результативности инновационных проектов. Материалы X международной научно-технической конференции «Кибернетика и высокие технологии XXI века» Воронеж, 2009.

2. *Кондрашов Ю.Н.* Принципы построения систем поддержки принятия решений при планировании разработок в иерархических структурах. Вопросы оборонной техники, серия 3, N 6, М., 1991.

3. *Кондрашов Ю.Н., Чашин М.О.* Недостатки современных систем управления проектами (тезисы доклада Материалы конференции «Фундаментальные и прикладные исследования, разработка и применения высоких технологий в экономике, управлении проектам, педагогике, праве, культурологии, языкознании, природопользовании, биологии

химии, политологии, психологии, медицине, филологии, философии, социологии, математике, технике, физике, информатике». г. Санкт-Петербург. 2014.

4. *Кондрашов, Ю.Н., Чашин М.О.* Модель согласования планов в иерархической организационной структуре [электронный ресурс] / Управление экономическими системами: электронный научный журнал. – 2015. - № 2/2015(74). Режим доступа: http://www.uecs.ru/index.php?option=com_flexicontent&view=items&id=3347.

5. *Кондрашов Ю.Н., Чашин М.О.* Оптимизация планов в системах управления проектами (тезисы доклада). Материалы конференции: «Современная математика и концепции инновационного математического образования», Издательский дом МФО, М. 2014.

Горюнова В.В.
ПРИМЕНЕНИЕ ПРОМЫШЛЕННОГО ИНТЕРНЕТА В РАЗЛИЧНЫХ ОТРАСЛЯХ ЭКОНОМИКИ

Горюнова В.В.
Научный руководитель: Мамонтова Е.А.
к.п.н., доц., доцент кафедры «Прикладная информатика»
ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

На протяжении последнего десятилетия все чаще в СМИ и на различных форумах, посвященных развитию экономики и информационных технологий, можно услышать о промышленном (индустриальном) интернете или, по- другому, об «Индустрии 4.0», и о революционном влиянии данного направления развития технологий на темп роста мировой экономики, который окажется стремительным в случае успешного внедрения индустриального интернета в мировое хозяйство.

В данной работе представлены результаты исследования различных зарубежных и российских источников информации, позволившие выявить технологическую структуру промышленного интернета, масштаб и перспективы внедрения в России и в мире.

Промышленный Интернет (ПИ) – концепция вычислительной сети, объединяющей промышленные производственные системы на уровне технологических процессов, кибер-физических машин и интеллектуальных систем управления.

Промышленный Интернет тесно переплетается с Интернетом Вещей, по сути они являются двумя сторонами одного явления – подключения предметов вокруг нас к единой неразрозненной сети. Разница только в том, что Интернет Вещей подразумевает подключение бытовых предметов, которые благодаря этому могут взаимодействовать друг с другом или с внешней средой, собирать полезные данные и на их основе самостоятельно совершать действия и операции, без участия человека. К этим предметам могут относиться, например, автомобили, термостаты, бытовая техника, лампочки. А цель промышленного интернета – объединить машины, агрегаты, электростанции, локомотивы, самолеты и т.д. – индустриальный фундамент нашей цивилизации, сетью датчиков и интеллектуальных систем для быстрого анализа данных, эффективного принятия решений и оптимизации экономических процессов в целом, снизив задействование человеческих ресурсов.

По сути Промышленный Интернет является комбинацией:

- Большой аналитики Данных (“Big Date”);
- облачных технологий.

“Big Date” — серия подходов, инструментов и методов обработки структурированных и неструктурированных данных огромных объёмов и значительного многообразия для получения воспринимаемых человеком результатов.[2]

Промышленный интернет сегодня находится на начальном этапе своего развития. Стремительный толчок он получил в 2011 г., когда немецкие промышленники заявили о том, что начинается 4 промышленная революция. К 2030 г. Германия планирует полностью

перейти на систему интернетизированной промышленности. Немецкое правительство инвестирует в эту область около 200 миллионов евро [5].

По прогнозам экспертов, всемирное развитие ПИ сможет добавить 15 триллионов долларов к мировому ВВП к 2030 году [5].

Ключевые признаки ПИ: [1]

1) вертикальная интеграция процессов производственных систем внутри предприятия;

2) горизонтальная интеграция предприятий до уровня производственных систем;

3) управление полным жизненным циклом продуктов производства через их «цифровых двойников» (удаленный мониторинг, предсказание состояния и управление);

4) переход на сервисные модели использования традиционных продуктов промышленного производства.

Сегодня по потенциалу внедрения промышленного интернета вещей лидируют США, Швейцария, Германия и Нидерланды.

Например, в США, в Сиэтле, при обслуживании домов применяется оптимизация тепловой и электроэнергии: программное обеспечение определяет уровень потребляемой энергии в доме, посылает данные в управляющую компанию о неэффективности системы снабжении: о потраченной впустую энергии или о ее недостатке и далее происходит оптимизация: увеличение или уменьшение подачи энергии [4].

Другой пример, это немецкий завод, на котором степень изношенности производственной линии, обрабатывающей детали с помощью фрезерных станков, сегодня контролируют умные фрезерные автоматы с числовым программным управлением, а не сотрудники завода. Автоматы имеют специальный датчик, который измеряет степень износа и в случае необходимости замены подает сигнал. Умная машина может проинформировать слесаря, и он в срок произведет замену.

В 2014 году компании General Electric, AT&T, Cisco, IBM и Intel создали Консорциум промышленного интернета, цель которого - устранение барьеров между различными технологиями для обеспечение максимального доступа к большим данным и усовершенствовать интеграцию физической и цифровой среды.

Руководители нефтяной отрасли утверждают, что если в мировой нефтяной и газовой промышленности улучшить производительность насоса даже на 1 %, это приведет к увеличению добычи нефти на полмиллиона баррелей в день и отрасль заработает дополнительные $19 млрд. в год.[6]

General Electric заявляет, что объекты ПИ будут самостоятельно мониторить свою работу и определять, когда они могут сломаться. Например, телефон сам определяет, что в скором будущем он «умрет», и сообщает заводу об этом. К тому моменту, как пользователь выкинет устройство, на предприятии для него уже будет готов новый телефон со старыми настройками — такими же, какие были на сломавшемся.

Dassault Systèmes и BoostAeroSpace запустила платформу для совместной работы для европейской аэрокосмической и оборонной промышленности. Платформа, AirDesign, служит в качестве общего рабочего пространства для разработки и производства совместной работы и доступен как сервис на частном облаке.

Развитие Индустрии 4.0 должно привести к снижению количества человеческого труда на производстве. Например, по прогнозам, в течение 20 лет около 47 процентов рабочих мест в США будут автоматизированы.[4]

Компании во всем мире и во всех отраслях понимают, что медлительность в применении разработок промышленного интернета может иметь существенные последствия:



Рис. 1 - Мнения 1 400 руководителей во всем мире о рисках безучастия в реализации ПИ в ближайшее время [4].

Поэтому 73% компаний во всем мире инвестируют больше 20% своего капитала в развитие ПИ (Рис. 2).

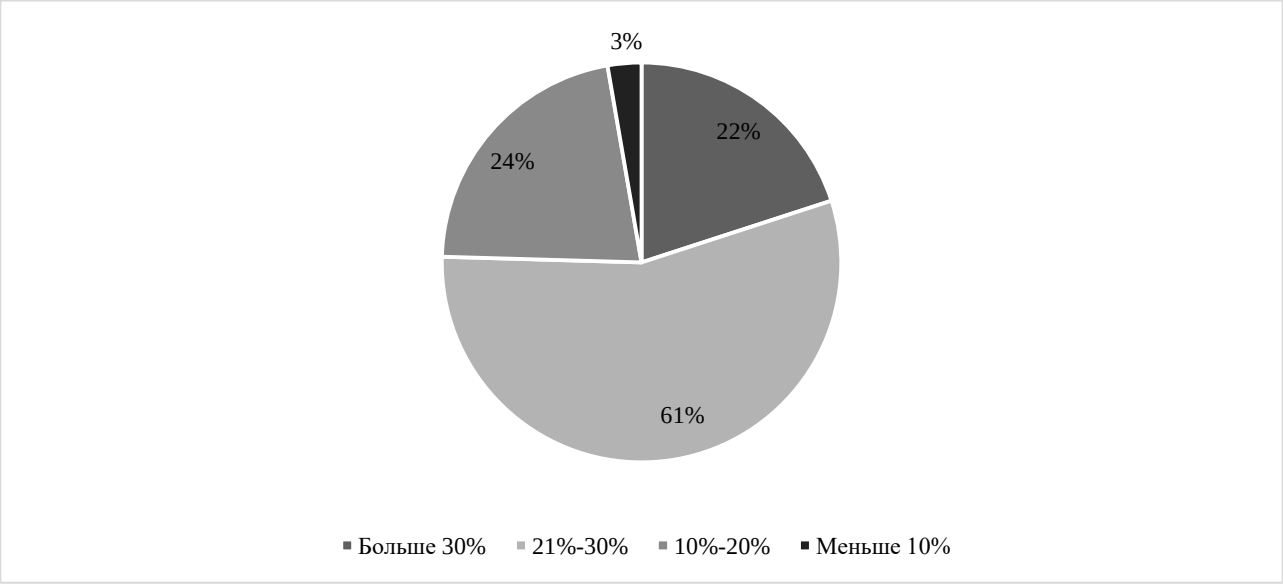


Рис. 2 – Инвестиции компаний в промышленный интернет [3].

Основные преимущества ПИ, которыми планируют воспользоваться компании, представлены в Таблице 1 (заштрихованные области показывают самый высокий рейтинг среди приоритетов по отраслям).

Таблица 1 - Топ-бизнес-приоритетов, по отраслям [3]

Приоритеты: 1-3 года	Авиа-ция	Ветро-генераторы	Произ-водство электро-энергии	Распреде-ление электро-энергии	Нефть и газ	Желез-ные дороги	Произ-водство	Горная промыш-ленность

Повышение рентабельнос-ти за счет более рациональ-ного использова-ния ресурсов	61%	71%	56%	59%	56%	67%	58%	55%
Повышение экологической безопасности производства	39%	61%	50%	75%	59%	43%	52%	58%
Понимание потреби-тельского поведения, предпочтения и тенденций	58%	61%	47%	56%	38%	60%	70%	39%
Улучшение технического обслуживания	55%	48%	34%	56%	47%	73%	67%	39%
Совершенст-вование операционной деятельнос-ти	42%	48%	41%	72%	44%	53%	55%	64%
Возможность создания нового источника дохода	45%	61%	34%	53%	47%	40%	52%	58%

Что касается России, то она стоит в одном ряду с Испанией, Италией, Индией и Бразилией, где ПИ находится только на стадии своего зарождения.

В конце августа 2015 года «Российские космические системы» (РКС) и «Ростелеком» подписали меморандум о создании Ассоциации содействия развитию Промышленного интернета «Национальный консорциум Промышленного интернета» на международном авиакосмическом салоне МАКС-2015.

Консорциум создается как открытая организация, готовая принимать заинтересованных участников, работающих в различных секторах российской экономики: машиностроении, энергетике, транспорте, добывающей и перерабатывающей отраслях промышленности и др. Ассоциация является площадкой для многостороннего взаимодействия промышленных предприятий, поставщиков программных и аппаратных решений, интеграторов, операторов, научных организаций и других участников. РКС и «Ростелеком» договорились о сотрудничестве в разработке и продвижении геоинформационно-аналитических продуктов для корпоративных, государственных и частных потребителей.

В рамках реализации этого соглашения «Ростелеком» планирует предоставлять услуги телекоммуникационной и вычислительной инфраструктуры для сбора, хранения и обработки пространственных данных, в том числе получаемых с космических аппаратов дистанционного зондирования Земли (ДЗЗ) российской орбитальной группировки, а также расширять

возможности предлагаемых корпоративным и государственным клиентам геоинформационных сервисов.

РКС использует свои наработки и опыт работы с данными, получаемыми с космических аппаратов дистанционного зондирования Земли (ДЗЗ), для совместного с «Ростелекомом» создания новейших геоинформационно-аналитических систем и сервисов для применения в сельском, лесном, водном хозяйстве и многих других социально-экономических сферах.

По мнению экспертов, самое сильное конкурентное преимущество России – высокий уровень интеллектуально-технологического человеческого капитала. Поэтому индустриальный интернет вещей предоставляет уникальную возможность российской промышленности совершить уверенный рывок к новому технологическому укладу, используя имеющийся потенциал креативности и инновационности.

«Ростелеком» определил несколько приоритетных направлений для первого этапа внедрения промышленного интернета – это процессные отрасли производства и распределения ресурсов, такие как энергетика, горнодобывающая отрасль. Среди дискретных производств -машиностроение. В части управления и мониторинга активов – транспорт, логистика, финансовая сфера. Расширение использования "умных" индустриальных решений способно решить одну из главных задач государства - трансформацию экономики, диверсификацию и развитие инноваций, повышение производительности.

Таким образом, промышленный интернет способен ускорить рост развитых и развивающихся экономик. Технологии промышленного Интернета позволяют производственным предприятиям повысить срок службы основных средств, оптимизировать эффективность производственных и логистических процессов. В любой отрасли промышленный интернет позволяет в короткие сроки преодолеть технологическое отставание и уравнивает конкурентоспособность. Страны с формирующимся рынком и компании среднего размера имеют все шансы конкурировать с развитыми странами и более крупными предприятиями.

Промышленный интернет – это путь по устранению мирового технологического и экономического неравенства, он может не просто развивать рабочие процессы, но и создавать новые варианты рабочей среды, более виртуальные и нацеленные на сотрудничество, а также принципиально новые категории рабочих мест. Индустриальный интернет может помочь сделать мир более безопасным, сократив количество техногенных и других аварий, авиакатастроф и т.д., причиной которых во многих случаях является сбой оборудования и неполученная вовремя информация, из-за чего заводы, компании, государства теряют тысячи долларов, а в худшем случае, десятки жизней.

Список литературы:

1. Глазков Б.М. Форум: Индустриальный интернет вещей // Индустриальный интернет вещей: инициативы ПАО «Ростелеком».- 2015;
2. Свободная энциклопедия «Википедия». URL: https://ru.wikipedia.org
3. Accenture // Industrial Internet Insights Report for 2015.- C.35;
4. BCG// The Future of Productivity and Growth in Manufacturing Industries. – 2015. – C. 20;
5. McKinsey&Company// The internet of things: Mapping the value Beyond the hype. – 2015. – C. 144.
6. World Economic Forum // Industrial Internet of Things: Unleashing the Potential of Connected Products and Services. – 2015. – C. 40;

Атаманова М.А.

АНАЛИЗ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ КОРПОРАТИВНОГО ПОРТАЛА С СИСТЕМОЙ УНИФИЦИРОВАННЫХ КОММУНИКАЦИЙ

Атаманова М.А.
Научный руководитель: Рахманов В.И.
к.т.н., доцент кафедры «Прикладная информатика»
ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

Эффективная совместная работа и взаимодействие между сотрудниками – важнейшие составляющие успеха любого бизнеса.

Согласно исследованиям, проведенным в Австралии в 2014 году, один квалифицированный работник, работая в одиночестве, успешно выполнит ряд важных задач с вероятностью 59%. Назначая те же задачи группе, состоящей из трёх экспертов – где один из них выполняет задачи, а двое других осуществляют поддержку и консультирование – и вероятность возрастает до 99,9%.

В настоящее время существует множество решений, реализующих различные возможности организации совместной работы, ключевую роль среди которых играют корпоративный портал и унифицированные коммуникации.

В статье рассмотрены основные функции корпоративных порталов и унифицированных коммуникаций, а также возможности их взаимодействия и взаимодополнения для более эффективного управления бизнесом. В качестве примера представлены программные продукты компании Microsoft (корпоративный портал на базе SharePoint и Skype for Business).

Что такое корпоративный портал?

Корпоративный портал – это средство организации взаимодействия сотрудников предприятия, коллективной работы и доступа к данным. Традиционно представляет собой веб-интерфейс, развернутый во внутренней частной сети, поэтому его также называют «интранет портал».

Корпоративный портал (или корпоративный информационный портал) построен по принципу, схожему с организацией информационных ресурсов в интернете. Однако, функции портала гораздо шире. Он сочетает в себе как внутренний информационный ресурс, хранилище документов и других данных, так и социальную сеть сотрудников [1].

Отличительной чертой корпоративных порталов является децентрализованное обновление информации и управление контентом, что позволяет хранить только актуальную информацию.

Основные возможности корпоративного портала

Две главные функции корпоративного портала – *интеграция* и *представление*. Он должен иметь возможность доступа к информации из множества различных источников и манипулирования этой информацией.

К другим возможностям портала можно отнести:

Единый вход. Корпоративный портал предоставляет возможность единого входа своих пользователей в другие системы. Для этого пользователь проходит процедуру аутентификации только один раз.

Кастомизация. Пользователи могут изменять вид так называемого «окружения» портала: создавать и редактировать собственные сайты, наполненные собственной информацией и обладающие собственным стилем; выбрать необходимый контент и сервисы.

Персонализация. Здесь имеется в виду то, что контент подстраивается под каждого конкретного пользователя. Основываясь на профиле пользователя в системе, персонализация подразумевает использование определенных правил, чтобы подобрать сервисы для определенного пользователя. Другими словами, персонализация основана на роли работника в компании, его должностных функциях. В какой-то степени, эти возможности можно

воспринимать следующим образом: кастомизация находится в руках конечного пользователя, персонализация – нет.

Контроль доступа. Возможность портала ограничить доступ к определенному виду контента и сервисов. Например, к конфиденциальной информации компании, которая может быть доступна только для сотрудников. Права доступа предоставляются системным администратором.

Корпоративный поиск. Очевидная функция, дающая возможность искать корпоративную информацию, документы и сервисы, относящиеся к производственным процессам предприятия или связанным с ними.

Интеграция. Объединение данных и функций из множества других систем в новые компоненты/портлеты/веб-интерфейсы с интегрированной навигацией между этими компонентами. Таким образом, например, можно интегрировать систему унифицированных коммуникаций в корпоративный портал.

Исходя из вышесказанного, можно выделить типичные приложения, которые могут быть реализованы на портале:

- система управления содержимым;
- система управления документами;
- система управления бизнес-процессами;
- система управления взаимоотношениями с клиентами (CRM);
- business Intelligence;
- Wiki;
- блоги;
- RSS;
- система управления знаниями.

Что такое унифицированные коммуникации?

Интеграция портала с унифицированными коммуникациями – возможно, главный секрет успеха любого бизнеса, потому что именно это взаимодействие образует эффективную систему внутрикорпоративной коммуникации, которая позволяет оптимизировать бизнес-процессы не только на предприятиях малого и среднего бизнеса, но и в крупных компаниях с множеством сотрудников, отделений и филиалов.

Слово «коммуникации» в данном случае означает аппаратное и программное обеспечение, но не единый продукт, а целое решение, состоящие из множества компонентов, включающих сообщения (электронную почту, мгновенные сообщения, голосовую и видеосвязь), телефонные звонки, конференции, информацию о присутствии и совместную работу над документами.

Оптимизированы могут быть, например, следующие процессы: развитие и поддержание взаимоотношений с клиентами, управление проектами и управление рисками, различные инновационные процессы (например, выявление возможностей создания новых товаров и услуг), согласование документов, согласование отпусков и многие другие.

Внедрение системы унифицированных коммуникаций позволяет решить ряд задач, связанных как с повышением эффективности деятельности персонала, так и с сокращением прямых затрат на связь. Среди этих задач можно выделить следующие:

- повышение доступности сотрудников;
- упрощение процесса коммуникаций за счет интеграции различных средств связи в единую систему;
- повышение эффективности общения и совместной работы;
- снижение непродуктивных затрат времени;
- сокращение затрат на миграцию рабочих мест как в пределах офиса, так и между разными офисами;
- снижение расходов на эксплуатацию систем связи за счет унификации и использования единой сети передачи данных;

- реализация концепций разделяемых рабочих мест и удаленной работы.

Взаимодействие корпоративного портала и системы унифицированных коммуникаций

Рассмотрим взаимодействие корпоративного портала и системы унифицированных коммуникаций на примере программных продуктов Microsoft [2-5].

Объединенные коммуникации Майкрософт позволяют свести воедино множество коммуникационных функций посредством общих служб. Согласно данным Gartner Inc. в решениях для объединенных коммуникаций часто используется один из трех основных подходов.

- «Первый подход — объединение большинства функциональных возможностей в одно решение; в качестве примеров можно привести решения Multimedia Communication Server (MCS) 5100 от компании Nortel, OpenScape от компании Siemens и Customer Interaction Center (CIC) от компании Interactive Intelligence».
- «Второй подход — создание обширного портфеля отдельных коммуникационных функций и связывание их вместе посредством общих служб, таких как присутствие, администрирование и каталоги. В качестве примеров можно привести решения компаний Cisco и Майкрософт».
- «Третий подход — предоставление общей коммуникационной инфраструктуры, или ПО промежуточного слоя, которое могут использовать несвязанные коммуникационные приложения. Этот подход применяется в решениях IBM и Oracle».

В компании Майкрософт применяется второй подход, при котором конечным пользователям предоставляется полный набор аппаратных и программных компонентов, позволяющих легко управлять и, при необходимости, масштабировать архитектуру корпоративного уровня.

Для создания корпоративных порталов в 2001 году Microsoft разработала программный продукт SharePoint. Он объединяет традиционно не связанные с собой приложения: интранет, экстранет, управление содержимым (контентом), электронный документооборот, персональное облако, корпоративную социальную сеть, поиск по корпоративной базе данных и BI (Business Intelligence).

В области унифицированных коммуникаций был разработан продукт Microsoft Lync (с 2015 года – Skype for Business) – клиент объединенных коммуникаций, единая платформа, позволяющая обмениваться мгновенными сообщениями, совершать звуковые и видеозвонки, участвовать в конференциях. Он также предоставляет информацию о доступности и возможностях общего доступа.

Каковы варианты взаимодействия этих продуктов? Существующая интеграция Skype for Business с SharePoint дает организациям возможность оперативного решения задач внутри корпоративных интрасетей в целях организации совместной работы, повышения вовлеченности сотрудников и гибкости бизнеса.

С помощью корпоративного портала на базе SharePoint можно:

- организовать доступ к документам и совместную работу с документами через единый веб-интерфейс;
- хранить все необходимые версии документа;
- осуществить разграничение прав доступа;
- искать нужные документы по их содержанию, свойствам или пользовательским меткам онлайн внутри корпоративного портала;
- согласовывать и утверждать документы.

С помощью унифицированных коммуникаций можно вести обсуждение в реальном времени, просто открыв чат и обмениваясь сообщениями прямо на странице редактирования документа. Совместная работа над документом также дает возможность открытия всех его предыдущих версий.

Поэтому, благодаря интеграции с Skype for Business, сотрудникам становится проще работать вместе, независимо от того, где они находятся, и какие средства связи используют.

Приведем еще один пример взаимодействия портала и унифицированных коммуникаций.

Корпоративный портал – эффективное средство взаимодействия сотрудников компании внутри проектных групп. В данном случае эффективность достигается за счет использования календарей и списка задач. Управление задачами происходит на портале с помощью возможностей MS Project, но, когда, например, по какой-либо задаче необходимо запланировать видеоконференцию, используется интегрированная система коммуникаций. Таким образом, к запланированной в календаре встрече можно присоединиться одним кликом из календаря, напоминания или клиента Skype для бизнеса. Конференции можно назначать заранее или начинать в любое время, присоединиться к собранию можно с помощью смартфона, планшета, компьютера, телефона или устройства в конференц-зале. Кроме этого можно пользоваться встроенными функциями совместного редактирования в режиме реального времени, общего доступа к рабочему столу и приложениям.

Сегодня все эти возможности предприятия получают, воспользовавшись предложением от Microsoft под названием Office 365. Оно представляет собой программный продукт, который включает в себя ряд приложений и услуг, развернутых в облаке (модель SaaS) [6]. В пакет Office 365 входят следующие инструменты: Exchange (электронная почта), портал SharePoint, Skype for Business, а также последняя версия Microsoft Office и место в хранилище Onedrive (1Тб для каждого пользователя).

Список литературы

1. Р.Носков, А.Марков. Программно-аппаратная архитектура портала на базе MS SharePoint: [Электронный ресурс]. – URL: http://sdcv.ru/soft-and-hard-sharepoint/. Дата обращения: 12.03.2016.
2. Инструкция пользователя Microsoft Link. Дирекция информационных технологий. Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации. 2012.
3. Объединенные коммуникации Майкрософт: http://www.microsoft.com/uc/default.mspx
4. Пробные версии решений для объединенных коммуникаций Майкрософт: http://www.microsoft.com/uc/trials.mspx
5. Техническая информация по объединенным коммуникациям Майкрософт: http://www.microsoft.com/uc/tech.mspx
6. Рахманов В.И. Исследование инструментальных средств и платформ для разработки облачных приложений. Развитие науки и образования в современном мире: Сборник научных трудов по материалам Международной научно-практической конференции 30 сентября 2014 г. В 7 частях. Часть IV. М.: « АР-Консалт», 2014 .

Чечнева И.А.
СИСТЕМЫ БИЗНЕС-АНАЛИЗА

Чечнева И.А.
Научный руководитель: Кочанова Е.Р.
к.э.н., доц., доцент кафедры «Прикладная информатика»
ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

«Кто владеет информацией — тот владеет миром»
Натан Ротшильд

Вокруг нас огромное количество всякой разнородной информации: визуальной, акустической, — и лишь немногое из этого отражается в нашей памяти. И это логично, ведь если бы мы запоминали всё, что мы воспринимаем, то под наплывом откровенно ненужной информации мы с трудом бы выделяли на действительно нужную.

Современный мир наводнён огромным числом информации. Но что толку от этого объёма, если он не будет обработан и информация не найдёт должного применения?

В задачи современного информационного анализа входит не только извлечь и формализовать информацию, но и грамотно её обработать: отсеять лишнее, при необходимости восстановить потерянные данные, выявить зависимости, рассчитать требуемые показатели и на их основе дать экономическую оценку бизнеса, составить отчёты.

Большая часть этих задач могут быть решены учётными системами и других прикладных средств. Например, 1С: Бухгалтерия или MS Exel. Но их недостаточно. Эти системы работают с уже известными зависимостями, также могут быть допущена неточность или недостоверность данных. А из-за некорректной трактовки данных может быть принято неверное стратегическое решение.

Поэтому уже с прошлого века встал вопрос о таких системах, которые решали бы эти проблемы. Такими системами стали системы бизнес-анализа, которые также называют BI-системами. Существует несколько определений, что представляет собой Business Intelligence, в виду неопределённости перевода слова «Intelligence». Это и процесс превращения информации в данные о бизнесе, это и знания о бизнесе, это и технологии. Остановимся на следующем определении:

Системы бизнес-анализа — это информационные технологии (методы и средства) сбора данных, консолидации информации и обеспечения доступа бизнес-пользователей к знаниям. Системы бизнес-анализа обеспечивают импорт данных из различных источников и их хранение, обработку, чтобы предоставить пользователю в нужное время нужную информацию, на основе которой будут приняты стратегические решения.

Функционал современных BI-систем позволяет:

- Собрать данные из различных источников и построить единое хранилище данных
- Обработать полученные данные, не влияя на информацию в источниках
- Проанализировать данные: выявить зависимости, кластеризировать объекты
- Представить результаты в отчётах (в табличной форме, диаграммах, гистограммах, графиках и пр.)

Типовыми блоками BI-систем являются среда интеграции и хранения данных и среда мониторинга и анализа информации. Они включают в себя систему оперативной аналитической обработки (OLAP), систему отчётности, средства интеллектуального анализа данных (Data Mining), панели индикаторов.

Ключевым преимуществом от внедрения BI-систем в первую очередь является повышение скорости и точности составления отчётов. Это существенно снижает вероятность принятие неверного управленческого решения на основе имеющихся данных. Использование Data Mining позволит находить скрытые зависимости между данными, о которых пользователь системы и не подозревал, что повышает понимание предметной области в целом и бизнеса в частности. В свою очередь OLAP-технологии значительно ускорят процессы

поиска и выборки требуемых данных; средства визуализации данных представят данные в удобном для пользователя виде. А импортонезависимость обеспечит одинаковую работу с данными без учёта того, откуда они были получены.

На рынке представлено несколько платформ BI-решений.

Примеры BI-систем:

- SAP BI
- Oracle BI
- MS BI
- IBM Cognos
- QlikView

В основном BI-системы применяются крупными компаниями, такими как банки, телеком, которые каждодневно сталкиваются с огромным объёмом структурированных и неструктурированных данных. Это обусловлено с одной стороны необходимостью поддерживать собственную конкурентоспособность, а с другой они имеют больше возможностей для развития собственных IT-отделов. Но это совершенно не значит, что BI-системы не приспособлены решать задачи, которые ставятся перед средним и малым бизнесом.

BI-системы адаптируются к бизнесу: они не привязаны к конкретной предметной области. Поэтому, даже если они активно используются в государственном секторе, финансах и телекоммуникациях, системы бизнес-анализа применимы и других сферах, в которых руководители ставят перед собой задачи анализа и визуализации данных. Например, Сбербанк для решения финансовых задач использует Oracle BI и SAP BissunessObjects, Триколор ТВ пользуется платформой IBM Cognos BI, ГазПром нефть и Фармстандарт — QlikView. На выбор конкретной системы бизнес-анализа влияют в первую очередь требования организации, которая хочет её себе внедрить. Между собой BI-системы различаются по стоимости лицензии, апгрейда, количеству возможных вариантов визуализации, функциональным требованиям и прочим характеристикам.

Системы бизнес-анализа являются универсальным решением для всех обеспокоенных проблемой своевременного анализа данных. Как правило, у пользователей не вызывает трудности привыкание к программе, поскольку BI-системы обладают дружелюбным интерфейсом. А функциональные возможности этих систем делают их неотъемлемыми помощниками в ведении бизнеса.

Список литературы:

1. http://www.bilab.ru/publication/detail.php?ELEMENT_ID=365
2. http://www.tadviser.ru/index.php/BI
3. http://biconsult.ru/cho-takoe-bi
4. http://www.ibm.com/developerworks/ru/library/cognos/page491/index.html

Харчева В.С.

ПРОБЛЕМЫ РЕАЛИЗАЦИИ СКЛАДСКОГО УЧЕТА В МАЛОМ БИЗНЕСЕ: ПУТИ РЕШЕНИЯ

Харчева *В.С.*
Научный руководитель: Городецкая О. Ю.
к.э.н., доцент кафедры «Прикладная информатика»
ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

В современных условиях малый бизнес является неотъемлемым элементом рыночной экономики, оказывающий влияние на структуру и качество валового внутреннего продукта (ВВП). В России малый и средний бизнес обеспечивает около 20% ВВП, в то время, как в странах Западной Европы, таких как Германия, Франция, Великобритания доля малого и среднего бизнеса составляет 50-60 %. Малый бизнес характеризуется особой мобильностью, гибкостью и фактически представляет собой эффективный способ разработки и внедрения инноваций и развития реального сектора экономики.

Многие сферы малого бизнеса связаны с организацией и ведением складского учета. Расходы на складскую логистику в среднем составляют от 3 – 15% общих затрат предприятия. Эти расходы включаются в себестоимость продукции. Минимизация данных издержек позволит компании снизить цены на свои товары, и тем самым привлечь большее число покупателей. В настоящее время существует немало проблем по организации и ведению складского учета. Чаще всего встречаются следующие проблемы [6]:

- отсутствие полной и своевременной информации о состоянии запасов на складах;
- отсутствие аналитики по продажам;
- слабый контроль над деятельностью персонала;
- медленное выполнение складских операций;
- отсутствие аналитики по складам, продукции;
- ведение складского учета вручную.

Многие проблемы можно решить с помощью автоматизации складского учета. Правильно организованная складская логистика позволяет организациям минимизировать затраты на складские расходы, увеличить скорость выполнения заказов, уменьшить риск дефицита или профицита товаров на складах. Однако автоматизация складского учета не будет эффективна, если работа склада не будет оптимизирована.

На рынке представлено большое количество складских систем, которые позволяют отслеживать движение товаров и обеспечивать оперативный учет. При выборе информационной системы для склада, один из важных критериев это стоимость программного продукта. Высокая цена на программные продукты и их сопровождение, использующиеся в среднем и крупном бизнесе, ставят малый бизнес в трудное положение. Одним из альтернативных вариантов автоматизации складского учета является использование мобильных приложений.

В современном мире люди уже не могут представить свою жизнь без смартфона, мы носим его с собой всегда и везде. Телефоны играют важную роль в повседневной работе: с их помощью проверяют электронную почту, печатают документы при помощи сетевого принтера, открывают документы, составляют отчеты. Приложения для бизнеса позволяют руководителям оперативно работать с большим потоком информации. Именно поэтому мобильные приложения дополняют, а иногда могут и заменять, десктопные программные продукты.

Рассмотрим, какими достоинствами и недостатками обладают мобильные приложения, представленные сегодня на рынке.

В настоящее время разработчики предлагают различное мобильное программное обеспечение (ПО), для анализа были выбраны:

1. «Складской учет продукции» - Павлюков Дмитрий[1];
2. «Мой склад» - ООО «Логнекс»[2];
3. «Склад» - Щекунский Александр[3];
4. «Мобильный кладовщик» - Mobile-1c [4];
5. «Нано склад» – Erziman[5].

В процессе анализа сравнивался функционал ПО, его доступность, взаимодействие с платформой 1С: Предприятие, операционная система, режимы работы, сканирование штрих-кодов, предоставление отчета.

На сегодняшний день система «1С:Бухгалтерия» используется для ведения бухгалтерского учета более чем на 60% предприятиях в России. Именно поэтому интеграция с системой 1С: Предприятие, один из важных показателей.

Программные продукты «Складской учет продукции» и «Мобильный кладовщик» разработаны на платформе 1С:Предприятие, система «МойСклад», имеет возможность настроить выгрузку данных в 1С.

Один из наиболее важных параметров мобильного приложения – режим его работы. Выбирая между автономным и клиент-серверным приложением надо понимать, их достоинства и недостатки. Достоинства автономных приложений состоят в их независимости от доступа к сети Интернет, пользователь всегда может получить доступ к информации, т.к. она хранится на его мобильном устройстве. Но это является и его недостатком, работа с большим количеством информации на мобильном устройстве не всегда удобна, и приложение будет занимать много «места». Клиент-серверное приложение хранит все данные на сервере, это может быть программный продукт на компьютере или облачный сервер, что позволяет экономить память мобильного телефона, и работать с данными не только на телефоне, но и с помощью ПК.

Режимы работы, реализованные в рассматриваемых мобильных приложениях, представлены в таблице 1.

Таблица 1. Режимы работы мобильных приложений

	Автономный	**Клиент-серверный**
«Складской учет продукции»		+
«МойСклад»		+
«Мобильный кладовщик lite»	+	
«Мобильный кладовщик pro»		+
«Склад»	+	
«Нано склад»	+	

Возможность сканирования штрих-кода с помощью встроенной мобильной камеры или внешнего Bluetooth сканера позволяет решить проблему отсутствия номенклатурного кода товара. Это также экономит время приема и отпуска товара. Реализация данной функции осуществлена во всех программных продуктах, кроме «Склад».

Автоматизированная система складского учета позволяет составлять отчеты, а также составить первичные документы за считанные минуты и выгрузить их в облачные сервисы (Dropbox, iCloud и т.д.). В таблице 2 представлено, какие функции работы с отчетами возможны в приложениях.

Таблица 2. Работа с отчетами

	Выгрузка в облачный сервис	Выгрузка в систему 1С	Доступны в приложении
«Складской учет продукции»		+	
«МойСклад»	+		+
«Мобильный кладовщик lite»	+	+	
«Мобильный кладовщик pro»	+	+	+
«Склад»			+
«Нано склад»	+		+

Проведя анализ приложений можно сказать о том, что функционал данных приложений одинаков, как для руководителя, так и для работника склада. Введение многопользовательского режима работы приложения позволит повысить уровень безопасности информации, а также контроль над деятельностью персонала. Это значит, что если руководитель пользуется приложением, то ему будет представлен функционал, предназначенный специально для него. Например, просмотр и выгрузка отчетов, просмотр информации о состоянии складов и хранящихся товарах, доступ к служебным сообщениям от работников. При этом если мобильным приложением пользуется работник склада, то функционал будет существенно отличаться от того, который представлен руководству. К предоставленным работнику функциям будут относиться: принятие товара на склад, списание товара, отгрузка товара со склада, поиск информации о товаре (местоположение, количество и т.д.), информации о наполнении склада, доступ к служебным сообщениям. Данное введение позволяет руководству получить актуальную информацию о состоянии склада в любой момент времени и из любой точки земного шара, контролировать работу сотрудников.

Имея многопользовательский функционал, есть возможность добавить функции управления и обратной связи между руководством или филиалами и «складом». Эти функции могут быть представлены в виде типизированных сообщений, которые при их выборе будут отображены в интерфейсе работника склада. Данное решение позволяет увеличить скорость взаимодействия между подразделениями предприятия, а так же позволяет руководителю с большей эффективностью принимать различные управленческие решения.

Мобильное программное обеспечение позволит оперативно и эффективно вести складской учет в малом бизнесе. Подводя итог, хотелось бы сказать, что все приложения имеют свои достоинства и недостатки, но вполне могут быть использованы для ведения складского учета в малом бизнесе. Мобильные приложения могут выступать в роли самостоятельно комплекса ведения складского учета, а могут быть частью подсистемы, решая многие проблемы по ведению складского учета на малом предприятии. Имея обширный функционал и невысокую стоимость внедрения и эксплуатации, мобильные приложения позволят руководителям предприятий минимизировать свои издержки, сохранить клиентов и привлечь новых.

Список литературы

1. «Складской учет продукции». [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://infostart.ru/public/347360/.
2. «Мой склад». [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.moysklad.ru/
3. «Склад». [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://shekunsky.wix.com/warehouse
4. «Мобильный кладовщик». [Электронный ресурс] – Режим доступа:http://mobile-1s.ru/programs/mobile-storekeeper/

5. Нано склад. [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://erziman.com/ru/nano-inventory
6. Харчева В.С., Городецкая О.Ю. Анализ мобильных приложений для ведения складского учета // Экономика и управление: проблемы, тенденции, перспективы развития: сборник материалов Международной научно-практической конференции. – 2015. – с.113-115

Кенжаев А.З.
РАЗРАБОТКА ИНФОРМАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ АНАЛИЗА ТЕКСТА НА БАЗЕ МАРКОВСКИХ ЦЕПЕЙ

Кенжаев А.З.
Научный руководитель: Берзин Д.В.
к.ф-м.н., доц. кафедры «Информационные технологии»
ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

История письменности насчитывает более десяти тысяч лет, и на сегодняшний день способ представления информации в виде текста остается одним из основных. Более того, с появлением интернета объемы существующей текстовой информации невероятно возросли. Например, только лишь за один день в популярном сервисе «Twitter» публикуется более 500 млн. сообщений. Таким образом потребность в анализе текстовой информации также очень высокая, ведь имея возможность проанализировать те же миллионы «твитов», можно сделать выводы о трендах, социальном настроении, составить некоторую картину происходящего на данный момент в мире. Кроме того, анализ текста используется, к примеру, поисковыми системами для проверки уникальности контента, оценки его качества (морфологической, синтаксической и семантической связности) и для последующего ранжирования. И в силу того, что анализируемые объемы текста недоступны для обработки людьми, автоматический анализ текста становится особенно важным.

Один из самых популярных способов анализа и генерации текста связан с использованием цепей Маркова. Цепь Маркова - это последовательность событий со счетным числом исходов. Характеризуется тем, что каждое следующее значение зависит только от k предыдущих, и которую можно описать таким образом:

$$\mathbb{P}(X_{n+1} = i_{n+1} \mid X_n = i_n, X_{n-1} = i_{n-1}, \ldots, X_0 = i_0) = \mathbb{P}(X_{n+1} = i_{n+1} \mid X_n = i_n)$$

Стоит выделить марковскую цепь нулевого порядка, которая часто используется в решениях задач и в которой, исходя из определения, каждое следующее состояние определяется настоящим. Цепи более чем второго порядка используются уже достаточно редко.

Конечная дискретная цепь определяется:

- множеством состояний S = {s1, …, sn}, событием является переход из одного состояния в другое в результате случайного испытания
- вектором начальных вероятностей (начальным распределением) p(0) = {p(0)(1),…, p(0)(n)}, определяющим вероятности p(0)(i) того, что в начальный момент времени t = 0 процесс находился в состоянии si
- матрицей переходных вероятностей P = {pij}, характеризующей вероятность перехода процесса с текущим состоянием si в следующее состояние sj, при этом сумма вероятностей переходов из одного состояния равна 1

С помощью вектора начальных вероятностей и матрицы переходов можно вычислить стохастический вектор p(n) — вектор, составленный из вероятностей p(n)(i) того, что процесс окажется в состоянии i в момент времени n. Получить p(n) можно с помощью формулы: p(n) = p(0)×P n. Также марковская цепь изображается в виде графа переходов, вершины которого соответствуют состояниям цепи, а дуги — переходам между ними. Вес дуги (i, j), связывающей вершины si и sj будет равен вероятности pi(j) перехода из первого состояния во второе.

Чтобы сгенерировать марковскую цепь, как следует из определения, нужно знать вероятность каждого следующего шага в зависимости от k предыдущих. Одним из удобных способов организовать входные данные является дерево следующего вида:

- Корень дерева - вспомогательный символ, который должен связать все слова.
- Узел дерева состоит из значения, вероятности своего появления и массива ссылок на потомков.
- Глубина дерева - k.

Затем можно применить такой алгоритм генерации:

1. Выбрать первые k объектов.
2. Выбирать каждый следующий объект как лист дерева, причем предки листа - предыдущие k объектов.
3. Если необходимое количество объектов выбрано, то закончить, иначе перейти к шагу 2.

Применение цепей Маркова в анализе и обработки текста:

- Анализ связности текста
- Определение степени его уникальности
- Распознавание автора текста
- Прогнозирование при наборе текста
- Индексация текста
- Ранжирование страниц в поисковых системах
- Поиск паттернов
- Генерация текста

Преимущества и недостатки использования цепей Маркова в анализе и генерации текста:

Преимущества	Недостатки
● Достаточно несложная реализация ● Легко совмещать с другими моделями и методами ● Применимость модели в различных сферах ● Возможно переиспользование результатов	● Высокая вычислительная сложность ● Учитывается мало факторов ● Для качественного обучения необходимо достаточно много данных
В контексте генерации текста:	
● Высокая связность слов ● Высокая уникальность текста ● Возможность специализации сферы использования текста	● Практически полная бессмысленность создаваемого текста ● Потеря контекста либо уникальности

Список литературы

1. Кельберт М. Я., Сухов Ю. М. Вероятность и статистика в примерах и задачах. Т. II: Марковские цепи как отправная точка теории случайных процессов и их приложения. М.: МЦНМО, 2009. — 295 с.: ил.
2. «Теория выбора и принятия решений»: учебное пособие. И.М. Макаров, Т.М. Виноградская, А.А. Рубчинский, В.Б. Соколов. Москва, изд. «Наука», 1982.
3. Д.В. Хмелёв, Распознавание автора текста с использованием цепей А.А. Маркова, Вестник МГУ, сер.9: Филология, N02, 2000, с.115-126.
4. C.H. Papadimitriou and J.N. Tsitsiklis, "The Complexity of Markov Decision Processses", Mathematics of Operations Research, Vol. 12, No. 3, 1987, pp. 441-450.
5. Page, Lawrence and Brin, Sergey and Motwani, Rajeev and Winograd, Terry, “The PageRank Citation Ranking: Bringing Order to the Web”, 1999

СИСТЕМНЫЙ АНАЛИЗ И МОДЕЛИРОВАНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРОЦЕССОВ

Бондарева Е.В.

ИССЛЕДОВАНИЕ ЗАВИСИМОСТИ ТЕМПОВ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА СТРАНЫ ОТ КОЛЕБАНИЙ ТЕМПЕРАТУРЫ

Бондарева Е. В.
Научный руководитель: Ященко Н. А.,
доцент кафедры «Системный анализ и моделирование экономических процессов»
ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

Данное исследование базируется на гипотезе о том, что существует связь между макроэкономическим ростом страны и колебаниями температур на ее территории. По мере ускорения глобального потепления расширяется и угол обзора на данную тему: все больше исследователей из самых разных стран с самым разным климатом подвергают проверке существование линейной и нелинейной зависимости между температурой и экономическим ростом. Таким образом, можно с уверенностью утверждать, что внимание к данной тематике будет только расти по мере того, как планета Земля будет нагреваться.

Опираясь на результат, полученный американскими экономистами и опубликованный в журнале Nature в ноябре 2015 года, можно сформулировать *цель* данного исследования следующим образом: подтвердить или опровергнуть существование нелинейной связи между показателями экономического роста и колебаниями температуры. В соответствии с заданной целью возникают следующие *задачи*:

1) определить показатели, по которым можно исследовать зависимость и определить тип зависимости между ними;
2) выбрать две страны «холодного» и «горячего» климата, для показателей которых зависимость визуально будет иметь место;
3) построить и оценить две эконометрические модели зависимости экономического роста от температуры;
4) сделать выводы на основе полученных результатов.

Данная работа является примером того, что применение эконометрических моделей является одним из наиболее эффективных методов проверки утверждений из экономической теории. Полученные результаты являются уникальными и могут быть использованы для дальнейших исследований.

1. *Теоретическая основа исследования.* В журнале Nature в ноябре 2015 года опубликована статья американских экономистов Маршалла Берка, Соломона Сяна и Эдварда Мигеля. Согласно результатам исследования, в XXI веке нарастающее в том же темпе потепление приведет к снижению ВВП на душу населения по меньшей мере на 23% по сравнению с гипотетическими результатами без климатических изменений. Масштабы и направление температурного воздействия зависят от исходной температуры. В странах со среднегодовой температурой выше 13 °C по мере повышения температуры будет наблюдаться снижение экономического роста. В странах же с более холодным климатом потепление приведет к экономическому подъему. Вследствие этого *нелинейного воздействия* в будущем произойдет масштабное перераспределение экономического роста от жарких регионов к холодным. В итоге экономисты получили нелинейную связь с положительным эффектом для низких температур и отрицательным — для высоких. Это подчеркивает несправедливый характер воздействия потепления на экономику, ведь пока страны с прохладным климатом, вероятнее всего, будут извлекать из ситуации выгоду, страны в жарких регионах будут нести серьезный ущерб.

Опираясь на эти результаты, можно предпринять следующие шаги:

1 шаг: для исследования выбираются показатели годового роста ВВП страны (GDP growth (annual %)) и среднегодовой температуры t (в °C) в одном из ее наиболее развитых городов;

2 шаг: Канада и Объединенные Арабские Эмираты, соответственно города Оттава и Абу-Даби, которые являются столицами и экономическими центрами стран, представляют собой пару стран с «холодным» и «жарким» климатом и достаточно равномерным ростом ВВП. Для Канады рассматривается период с 1961 г. по 2010 г., для ОАЭ – с 1984 г. по 2014 г., за исключением данных за 2002 и 2005 года (данные в эти годы не собирались). Эти показатели были зарегистрированы метеостанциями OTTAWA MACDONALD-CARTIER INT'L A (ONTARIO) и Abu Dhabi International Airport (412170 (OMAA)) соответственно. Показатель GDP growth (annual %) взят с сайта The World bank.

3 шаг: по данным показателям строятся диаграммы рассеивания с указанием тренда, который лучше всего характеризирует зависимость, с целью определения функции регрессии.

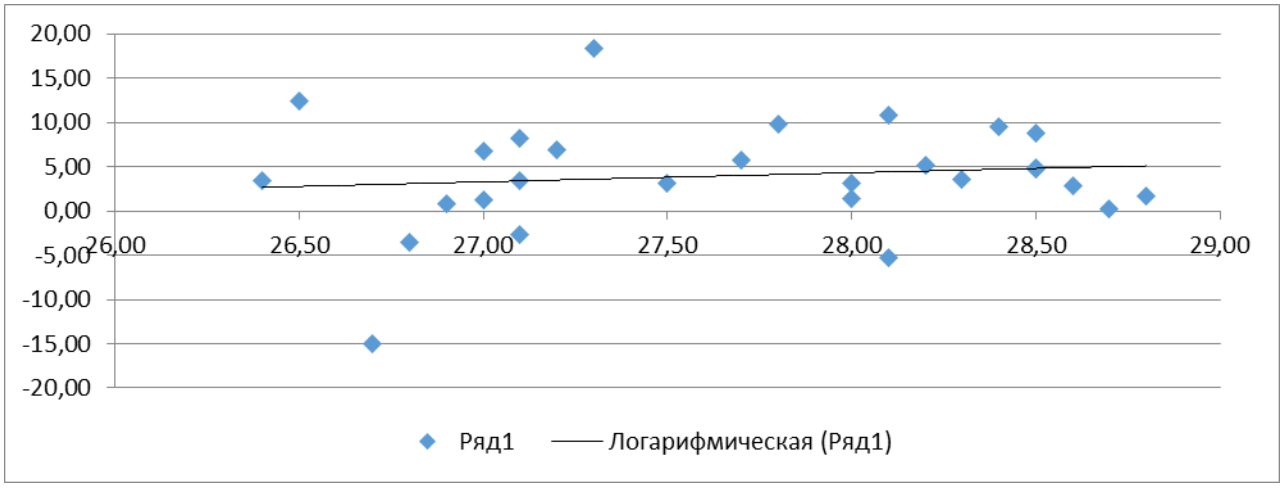


Рисунок 70. Диаграмма рассеивания (ОАЭ)

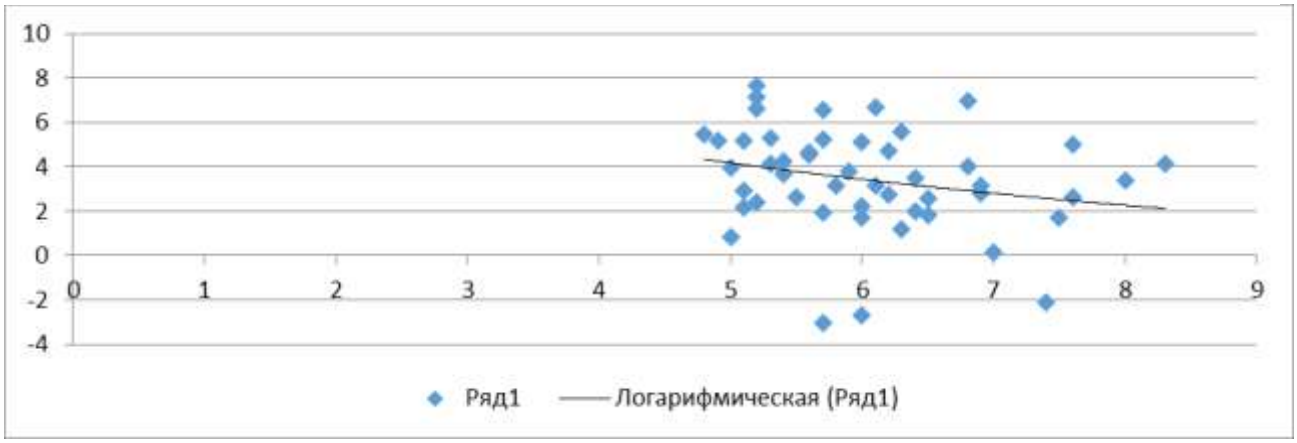


Рисунок 71.Диаграмма рассеивания (Канада)

В среде Excel логарифмический тренд показал наибольший, по сравнению с линейным и степенным, коэффициент детерминации. Однако уже на этом этапе можно утверждать, что такая функция, скорее всего, недостаточно точно описывает зависимость роста ВВП и температуры.

4 шаг: на основе диаграмм рассеивания строится следующая спецификация модели:

$$\begin{cases} y_t = a_0 + a_1 * \ln x_t + U_t \\ E(U_t|x_t) = 0; D(U_t|x_t) = \sigma_u \end{cases},$$

где y_t – величина GDP growth (annual %); x_t – среднегодовая температура (в °C).

На данном этапе осуществляется переход к практической части исследования в среде Microsoft Excel.

2. *Практическая часть исследования.* С помощью МНК в среде Microsoft Excel оценивается модель для обеих стран.

Для Канады:

$$\begin{cases} y_t = 10{,}723 - 4{,}070 * \ln x_t + u_t \\ \left(S_{\tilde{a}_0} = 4{,}2989\right)\left(S_{\tilde{a}_1} = 2{,}3951\right)\left(\tilde{\sigma}_u = 2{,}931\right) \end{cases}^{(*)}$$

Для ОАЭ:

$$\begin{cases} y_t = -89{,}217 + 28{,}063 * \ln x_t + u_t \\ \left(S_{\tilde{a}_0} = 150{,}7879\right)\left(S_{\tilde{a}_1} = 49{,}4158\right)\left(\tilde{\sigma}_u = 6{,}285\right) \end{cases}^{(**)}$$

Далее последовательно проверяются предпосылки теоремы Гаусса-Маркова, адекватность и качество моделей (*) и (**). Также проводится тест Чоу для ОАЭ.

Все предпосылки теоремы Гаусса-Маркова выполняются, что обуславливает использование МНК. Параметры модели (**) остаются постоянными на промежутке с 1984 по 2014 года. При проверке адекватности моделей (*) и (**) используется интервальное прогнозирование. Для этого были выбраны контрольные выборки: для ОАЭ – 1984 год, для Канады – 1977 год. Обе модели прошли проверку на адекватность. По результатам F-тестов модели (*) и (**) не являются качественными. Такой результат является последствием того, что температура мало может объяснить экономический рост. Численные результаты представлены в Приложении.

3. *Заключение.* Результаты данного исследования опровергли результаты исследования Берка и его коллег. Была выявлена связь с положительным эффектом для высоких температур и отрицательным — для низких.

Если среднегодовая температура в Канаде, под действием глобального потепления, продолжит свое повышение, то это окажет отрицательный эффект на экономический рост. Для Объединенных Арабских Эмиратов результаты обратные. Если среднегодовая температура будет повышаться, то это окажет положительный эффект на годовой рост ВВП страны.

Также исследование показало, что температура объясняет экономический рост на уровне 1-5%, что стало причиной некачественности исходной спецификации модели.

Таким образом, данная спецификация не является отражением зависимости макроэкономического роста от температуры.

Литература

1. World DataBank [Электронный ресурс.] (http://databank.worldbank.org/)
2. Government of Canada. Climate [Электронный ресурс.] (http://climate.weather.gc.ca/).
3. Climate Abu Dhabi International Airport [Электронный ресурс.] (http://en.tutiempo.net/)
4. Marshall Burke, Solomon M. Hsiang & Edward Miguel. Global non-linear effect of temperature on economic production [Электронный ресурс.] (http://www.nature.com/nature/journal/v527/n7577/full/nature15725.html#tables)

Щелканова Д. Д.

ФОРМИРОВАНИЕ ОЧЕРЕДНОСТИ ВЫДАЧИ КРЕДИТОВ БАНКАМИ КОРПОРАТИВНЫМ ЗАЕМЩИКАМ ПО ПРИОРИТЕТУ

Щелканова Д. Д.
Научный руководитель: Лабскер Л. Г., к. ф.-м. н., профессор кафедры «Математическое моделирование экономических процессов»
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

1. Задачей данной работы является выявление способов, которыми пользуется коммерческая организация для составления приоритетной очередности выдачи займов

корпоративным заемщикам. Иными словами, каким образом банки формируют списки клиентов, разделяя их на способных и неспособных выплатить кредит.

2. Для начала необходимо разобраться с тем, что же такое банк. Банк – это финансовая организация, имеющая исключительное право на осуществление банковских операций, к которым относятся: а) привлечение денежных средств; б) их размещение; и в) проведение расчетов.

3. Предоставляя кредиты, финансовая организация зачастую сталкивается с риском, заключающимся в том, что заемщик может оказаться неблагонадежным (то есть он не в состоянии выплатить кредит и проценты по нему), приводя к потерям для банка – меньше прибыль.

4. Для того, чтобы минимизировать риск потери прибыли, финансовая организация оценивает финансовое положение своего клиента и классифицирует его по одной из пяти категорий качества ссуд, где: а) I категория (высшая) – стандартные ссуды, отсутствие кредитного риска; б) II категория – нестандартные ссуды, умеренный кредитный риск; в) III категория – сомнительные ссуды, значительный кредитный риск; г) IV категория – проблемные ссуды, высокий кредитный риск; д) V категория (низшая) – безнадежные ссуды, отсутствие вероятности возвращения ссуды в связи с неспособностью или отказом заемщика выполнять свои обязанности по предоставленному кредиту. Можно сделать вывод, что II-V категории указывают на возникновение убытков [2].

5. Однако, существуют и другие стратегии, позволяющие коммерческой организации сформировать список клиентов, у которых есть преимущество первыми получить кредит. Для этого лучше всего использовать модель «Игра с природой».

6. Модель «Игра с природой» представляет собой неизвестный закон распределения вероятности условий, при которых коммерческая организация будет принимать решения по формированию приоритетной очередности кредитования корпоративных заемщиков, и достаточно осторожный подход к определению оптимальной стратегии. К таким стратегиям относятся: критерии Вальда, Сэвиджа и Гурвица.

7. Критерий Вальда (или W-критерий) используется для определения эффективности стратегий коммерческой организации, ориентирующий данную организацию на наименьший выигрыш [1, с. 33]. Иными словами, по данному критерию финансовая организация выбирает оптимальную чистую стратегию, которая гарантирует максимальный выигрыш (в данном случае это максимально благонадежный клиент) в наихудших условиях (при наихудших показателях платежной матрицы). Стоит отметить, что критерий Вальда – это максиминная стратегия банка, то есть $W = max\ min\ a_{ij}$ [3, с. 504].

8. Критерий Сэвиджа (Sav-критерий) – показатель неэффективности стратегий банка, который ориентирует финансовую организацию на наибольший риск [1, с. 33]. Данный критерий является минимаксной стратегией коммерческой организации и предлагает выбирать ту чистую стратегию, при которой величина риска r принимает наименьшее значение при максимальном риске. Sav-критерий характеризуется следующей формулой: $S = min\ max\ r_{ij}$ [3, с. 504]. Стоит отметить, что с целью выявления данного критерия необходимо из платежной матрицы A построить матрицу рисков R.

9. Критерий Гурвица (H-критерий) – это критерий пессимизма-оптимизма, которые устанавливает, что в условиях неопределенности нужно выбрать среднюю стратегию, то есть не худшую и не лучшую. Данный критерий имеет следующий вид: $H = max\ \{p\ min\ a_{ij} + (1 – p)\ max\ a_{ij}\}$, где p – это коэффициент между 0 и 1 ($0 \leq p \leq 1$). Рассмотрим три случая коэффициента p. а) Если $p = 0$, тогда получаем равенство: $H = max\ \{0\ min\ a_{ij} + (1 – 0)\ max\ a_{ij}\} = max\ \{1max\ a_{ij}\} = max\ max\ a_{ij}$, показывающее использование максимаксной стратегии, которая в свою очередь рекомендует выбрать ту стратегию, для которой в наилучших условиях выигрыш максимален. б) Если $0 < p < 1$ (допустим $p = 0{,}5$), тогда $H = max\ \{0{,}5\ min\ a_{ij} + (1 – 0{,}5)\ max\ a_{ij}\} = max\ \{0{,}5\ min\ a_{ij} + 0{,}5\ max\ a_{ij}\}$. По ответу видно, что при данном соотношении получается нечто среднее между наилучшим и наихудшим показателями. Стоит отметить, что коэффициент p выбирается субъективным способом, то есть чем более опасна ситуация, тем

больше необходимо подстраховаться, и тем ближе значение p к 1 выбирается. в) Если p = 1, тогда H = max {1 min a_{ij} + (1 – 1) max a_{ij}} = max {min a_{ij} + 0 max a_{ij}} = max min a_{ij}. Из равенства видно, что при p = 1 критерий Гурвица переходит в критерий Вальда. [3, с. 505]

10. Стоит отметить, что критерии могут использоваться и совместно. Например, кредитная организация может использовать критерий Вальда-Сэвиджа, который по своему содержанию отличается от критерия Гурвица – уникального по-своему [1, с. 34].

11. Критерий Вальда-Сэвиджа позволяет расставить кредитозаемщиков по приоритету с точки зрения выигрышей и игровых рисков, то есть с помощью совместного взаимодействия двух критериев, где множество стратегий W-критерия ($S^{O(W)}$) не является подмножеством множества стратегий Sav-критерия ($S^{O(Sav)}$), и наоборот. Иными словами, ни одно из множеств эффективных (по W-критерию) и неэффективных (по Sav-критерию) стратегий банка не является подмножеством другого [1, с. 33].

12. Основным составляющим критерия Вальда-Сэвиджа ((WSav(α)-критерий) с показателем α ∈ [0,1] является следующее равенство: $(WSav)_i(\alpha) = \alpha W_i – (1 – \alpha)Sav_i = (W_i + Sav_i)\alpha – Sav_i$, который является показателем эффективности стратегий A_i, где i ∈ I [1, с. 33]. У данного критерия также существуют три случая коэффициента α. а) Допустим, α = 0, тогда $(WSav)_i(0) = 0W_i – (1 – 0)Sav_i = (W_i + Sav_i)0 – Sav_i$, следовательно, 0 = – Sav_i = – Sav_i. Можно заметить, что при α = 0 критерий Вальда-Сэвиджа становится противоположным критерию Сэвиджа, то есть в критерий Вальда (из минимакса в максимин). б) Если же 0 < α < 1, например, α = 0,5, тогда $(WSav)_i(0,5) = 0,5W_i – (1 – 0,5)Sav_i = (W_i + Sav_i)0,5 – Sav_i$, следовательно,

$$(WSav)_i(0,5) = 0,5W_i – 0,5Sav_i = (W_i + Sav_i)0,5 – Sav_i$$
$$(WSav)_i(0,5) = 0,5W_i – 0,5Sav_i = 0,5W_i + 0,5Sav_i – Sav_i$$
$$(WSav)_i(0,5) = 0,5W_i – 0,5Sav_i = 0,5W_i – 0,5Sav_i.$$

Таким образом, вычисления проводятся по получившейся формуле Вальда-Сэвиджа. в) Допустим, что α = 1, тогда

$$(WSav)_i(1) = 1W_i – (1 – 1)Sav_i = (W_i + Sav_i)1 – Sav_i$$
$$(WSav)_i(1) = W_i – 0Sav_i = W_i + Sav_i – Sav_i$$
$$(WSav)_i(1) = W_i = W_i.$$

Можно сделать вывод, что и при α = 1 критерий Вальда-Сэвиджа превращается в критерий Вальда.

13. В заключение, обе стратегии (Вальда-Сэвиджа и Гурвица) являются довольно-таки эффективными в формировании приоритетного списка корпоративных заемщиков банка, позволяя финансовой организации определить кому лучше из всех имеющихся клиентов дать кредит в первую очередь и заодно просчитать все риски, связанные с этой деятельностью.

Список литературы:

1. Лабскер Л. Г., Ященко Н. А., Амелина А. В. Формирование приоритетной очередности кредитования банком корпоративных заемщиков по синтетическому критерию Вальда-Сэвиджа // Финансы и Кредит. – 2012. – №38 (518). – С. 31-41.

2. Категории качества ссуд // banki.ru URL: http://www.banki.ru/wikibank/klassifikatsiya_bankovskih_ssud_po_kategoriyam_kachestva/ (дата обращения: 09.03.2016).

3. Вентцель Е. С. Исследование операций. – М.: «Советское радио», 1972. – 552 с.

Анисимова Е.М. Гусев А.Д.
СПЕЦИФИКАЦИЯ МОДЕЛИ ВЛИЯНИЯ КРЕДИТНОГО РЫНКА НА ЭКОНОМИКУ РОССИИ

Анисимова Е.М.
Гусев А.Д.
Научный руководитель: д.т.н., профессор Бывшев В.А.
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

В данной работе исследуются факторы кредитного рынка и их влияние на экономику России в целом по официальным квартальным данным за период 2000-2015 г.г.

В современном мире кредитование физических и юридических лиц играет всё более значимую роль в жизни общества и в экономике страны. Считается, что оно активно способствуют темпам роста экономики. Однако, на данный момент не существует ни одной экономико-математической модели, хотя бы примерно описывающей кредитный рынок России и его влияние на основные макроэкономические показатели экономики страны, например, на валовый внутренний продукт.

В интересах исследования кредитного рынка, в том числе для прогнозирования важнейших макроэкономических показателей, необходимо иметь модель, которая бы помогала предсказывать влияние изменений показателей кредитного рынка на всю экономику России.

Целью данной работы является разработка спецификации эконометрической модели влияния кредитного рынка на экономику Российской Федерации, под которой понимается запись математическим языком качественных экономических взаимосвязей.

Для исследования были выбраны такие экзогенные переменные, как цена на баррель нефти марки Brent, наличие санкций, ключевая ставка, общий уровень цен, индекс деловой активности, ставка налога, инфляция, ожидание потребителей и некоторые другие. В качестве объясняемых переменных выбраны следующие показатели: уровень ВВП, уровень кредитов реальной экономике, ставки по кредитам и ипотеке, уровень кредитов домохозяйствам, потребление домохозяйств, прямой обменный курс, объемы инвестиций, величина чистого экспорта и т.п.

В ходе исследования была сформулирована задача построения спецификации модели влияние кредитного рынка на экономику России. Выбраны объясняемые и объясняющие переменные. Выдвинуты теоретические гипотезы о качественных взаимосвязях. Проведен сбор, обработка, предварительный анализ и визуализация данных по выбранным переменным, по которым было проверено качество сделанных предположений. Получена структурная форма динамической модели влияния кредитного рынка на экономику России.

В результате исследования были получены графики временных рядов, необходимые статистические показатели, на основе анализа которых сделаны выводы и намечен дальнейший вектор направления разработки конечной модели влияния кредитного рынка на экономику Российской Федерации.

Разделы доклада:
1. Введение и постановка задачи
2. Рассматриваемые переменные и введение обозначений
3. Теоретические предпосылки о взаимосвязях между переменными
4. Сбор данных и их предварительная обработка
5. Структурная форма модели
6. Первичная проверка качества спецификации
7. Результаты и выводы

Кузнецов М.Д.

ПОСТРОЕНИЕ МОДЕЛИ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ ПРИБЫЛИ ПРИБЫЛЬНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ В РОССИИ С ЦЕЛЬЮ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ

Кузнецов М.Д.
Научный руководитель: д.т.н., проф. Бывшев В.А.
ФГОБУ ВО Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

В данной работе я хотел бы поговорить о построении модели прогнозирования прибыли прибыльных организаций в России. Эта работа выполняется по заданию Министерства экономического развития РФ. Данная тема важна, так как ни одно государство не может существовать без одной из основных статей своего дохода - налогов. Из налогов выплачиваются пенсии, дотации, финансируется оборонно-промышленный комплекс, наука, образование, здравоохранение. В связи с этим важно знать, какие доходы и возможности будут у государства.

Одним из наиболее важных факторов, я считаю, является налог на прибыль организаций. Прибыль компаний и предприятий облагается налогом, а учитывая, что количество фирм очень велико, то нам необходимо знать, какова будет у них прибыль. Отсюда важно построить такую модель, которая позволяла бы нам прогнозировать величину прибыли, которая будет облагаться налогом.

Модель будет строиться по 15 видам экономической деятельности, таким как:

сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство, рыболовство и рыбоводство, добыча полезных ископаемых, обрабатывающее производство, производство и распределение энергии, газа и воды, строительство, оптовая и розничная торговля, гостиницы и рестораны, транспорт и связь, финансовая деятельность, операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг, государственное управление и обеспечение военной безопасности, образование, здравоохранение и социальные услуги, прочие коммунальные, социальные и персональные услуги.

Область применения данной модели очень велика: от прогнозирования величины доходов государства, до анализа ситуации в различных отраслях экономики и помощи в принятии решений об их дальнейшем развитии.

В процессе анализа данных о финансовых результатах прибыли прибыльных организаций на сайте http://www.gks.ru/ за 2008-2015 года было выявлено, что данные не вполне отражают действительность. Дело в том, что на данном сайте Росстат публикует накопленные значения прибыли каждый месяц в течении года. В такой ситуации накопленные значения подразумевают, что значение прибыли каждый месяц могут только возрастать, так как отрицательная прибыль является убытком и публикуется в отдельной графе. Но данное утверждение нарушается, по многим отраслям появляются ситуации, когда прирост в определенных месяцах был отрицателен! Данный факт можно увидеть на примере графика приростов прибыли отрасли «Добыча полезных ископаемых» за 2009-2014 года:



Рисунок 72 График приростов прибыли организаций отрасли "Добыча полезных ископаемых"

Заметим, что есть моменты, когда график уходит ниже уровня 0. Это свидетельствует о том, что в данных Росстата по прибыли находится убыток, поэтому данные не пригодны для моделирование экономических процессов.

Для решения данной проблемы я решил прибегнуть к решению задачи математического программирования с минимизацией невязки данных в смысле наименьшей суммы квадратов отклонений данных.

Пусть a_{ij}- уровень предполагаемого налога на прибыль по данным Росстата в отрасли i для j-ого месяца в году, i=1,2..15, j=1, 2..12. Тогда $S_i = \sum_{j=1}^{12} a_{ij}$ – уровень налога на прибыль, который должен был быть уплачен за год в отрасли i, $S_j = \sum_{i=1}^{15} a_{ij}$ – уровень налога на прибыль, который должен был быть уплачен по всей отрасли в месяце j. S_i^f и S_j^f - фактический уровень уплаченного налога в i-ой отрасли и фактический уровень уплаченного налога в j-ом месяце по всем отраслям. Тогда:

$\sum_{i=1}^{15}(S_i - S_i^f)^2 + \sum_{j=1}^{12}(S_j - S_j^f)^2 \to min$ – *задача математического программирования.*

Уровень налога на прибыль S_i^f мы будем брать на сайте https://www.nalog.ru/rn77/ , а уровень налога S_j^f на сайте http://www.roskazna.ru.

Пользуясь методами решения задач оптимизации, встроенных в пакет MS Excel 2016, удалось минимизировать отклонения данных. В данной таблице указаны суммы квадратов отклонений данных уровня налога на прибыль, который должен был бы быть уплачен. Результаты представлены в следующей таблице в млрд. рублей:

Таблица 43 Сумма квадратов отклонений уровня налога на прибыль за год

Год	Отклонение до оптимизации	Отклонение после оптимизации
2008	724531,555	34371,75109
2009	105161,7896	1439,25282
2010	146743,5255	3313,543599
2011	309435,15	2153,52622

	46	
2012	360529,9742	10624,78332
2013	209119,5454	17089,1245
2014	332203,0235	5957,912479

Как мы видим, удалось существенно снизить отклонение данных. Тем самым мы смогли максимально точно в терминах задачи математического программирования приблизить данные к реальным, очищенным значениям прибыли от убытков. А если учесть, что в таблице данные указаны в млрд. рублей и это уровни отклонений налога, то отклонение по уровню прибыли прибыльных организаций будет в 25 раз выше значений представленной выше таблицы!

Ниже на графике можно увидеть, как изменились данные после их оптимизации в отрасли «Добыча полезных ископаемых»:

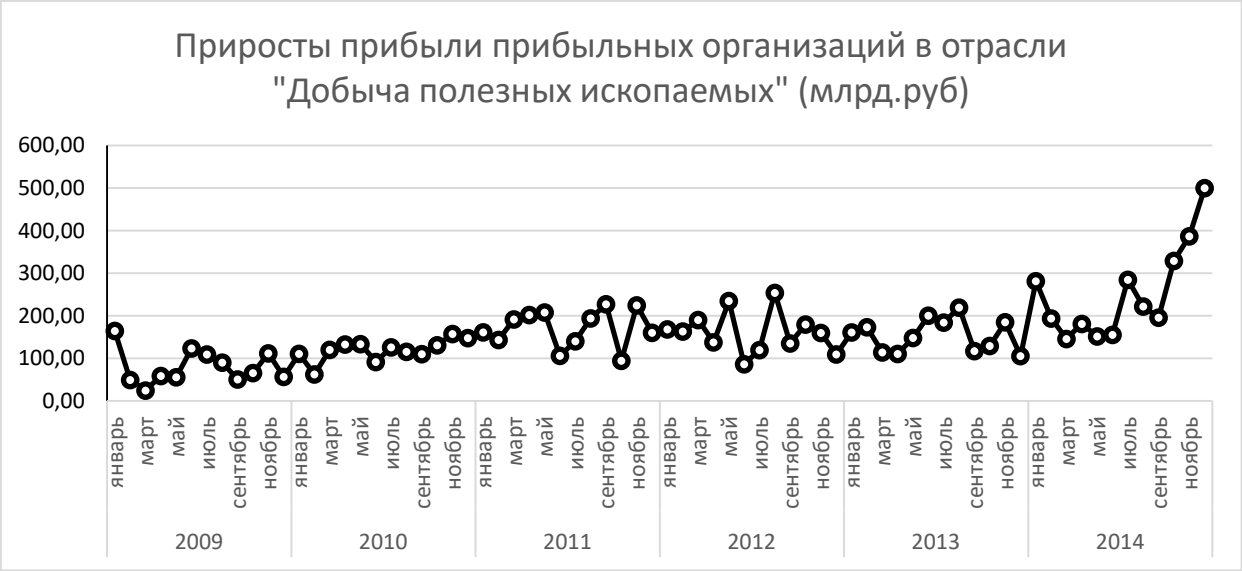


Рисунок 73. График приростов прибыли организаций отрасли "Добыча полезных ископаемых" после оптимизации

В дальнейшем для прогнозирования уровня прибыли за год будет построена авторегрессионная модель со скользящим средним ARMA и модель регрессии, зависящая от различных показателей. Результаты будут проверены по контролирующей выборке и результат определит более подходящую модель для построения прогнозов.

Список использованных источников:

1. Федеральная служба государственной статистики. http://www.gks.ru/
2. Федеральная налоговая служба https://www.nalog.ru/rn77/
3. Федеральное казначейство http://www.roskazna.ru

Клетанина М. П., Кононенко А.М.
ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ОБОСНОВАНИЕ ПЕРЕВОЗОК ОАО "РЖД" ТЕОРЕТИКО-ИГРОВЫМИ МЕТОДАМИ

Клетанина М. П., Кононенко А.М.
Научный руководитель: Ященко Н. А.,
доцент кафедры «Системный анализ и моделирование экономических процессов»
ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

В последнее время в России активно сокращаются маршруты пригородных электропоездов. ОАО «РЖД» жалуется на огромные задолженности региональных властей перед их дочерними предприятиями. Пригородные пассажирские перевозки осуществляются ОАО «РЖД» совместно с региональными компаниями, местные власти устанавливают окончательные цены, которые обычно ниже экономически обоснованного уровня. Вследствие этого возникает недостаток экономической прибыли. Недостающую часть регионы должны возмещать, однако большинство не выполняет свои обязательства. В связи со сложившейся ситуацией ОАО «РЖД» вынуждено было принимать решение о сокращении перевозок пригородного сообщения. Нас заинтересовала данная тема, поэтому мы решили проверить, были ли обоснованы столь резкие меры со стороны монополии.

Актуальность нашей задачи заключается в том, что:

1) Обоснованность принятия решения о сокращении, а в некоторых случаях и об отмене электричек, волнует каждого жителя пригорода;

2) Как любая компания, ОАО «РЖД» стремится оптимизировать свою прибыль путем расставления приоритетных направлений видов деятельности;

3) Огромную роль при прогнозировании прибыли играет спрос.

Постановка проблемы: перед нами стоит задача выявления оптимальной стратегии компании. ОАО «РЖД» осуществляет три стратегических направления деятельности: пассажирские перевозки в дальнем следовании; пассажирские перевозки в пригородном сообщении, грузовые перевозки. Прибыль, которую получает компания, зависит от состояния спроса. Необходимо определить пропорции в видах деятельности, которые гарантируют оптимальную прибыль при любом состоянии спроса.

Цель нашего проекта – исследовать эффективность работы ОАО «РЖД», опираясь на математический аппарат теории игр.

Изучив данные прибыли ОАО «РЖД» за 2014 год, для удобства и простоты подсчета при решении задачи мы используем условные единицы, которые получили при умножении первоначальных данных на понижающий коэффициент.

Игрок А – это компания РЖД, которая осуществляет 3 вида перевозок, получая при этом прибыль. Ее величина определяется спросом, который может находиться в одном из 3 состояний.

Игрок П – вид спроса.

Мы рассматриваем игру с природой, поскольку в представленной ситуации осознанно действует только один из игроков (игрок А), его выигрыш во многом зависит от неизвестного состояния другого игрока, то есть состояния спроса.

Таким образом, задача сводится к игровой модели, в которой игра предприятия А в зависимости от спроса П задана платежной матрицей.

$A_i \backslash П_j$	$П_1$	$П_2$	$П_3$
A_1 Грузовые перевозки	6	9	16
A_2 Перевозки в пригородном	18	8	4

сообщении			
A_3 Перевозки дальнего следования	14	10	8

Поскольку мы рассматриваем игру с природой, а также для игрока А никакой вид перевозок не является доминирующим, то в чистых стратегиях нет решений, следовательно, необходимо решать задачу в смешанных стратегиях, для этого используем решение задачи линейного программирования.

Если РЖД применяет свою оптимальную смешанную стратегию

$P^0 = (p_1, p_2, p_3)$, где $p_i \geq 0$ и $i = 1,2,3$, действия игрока П зависят от состояния спроса, то математическое ожидание прибыли, которую фирма может получить, будет не меньше цены игры V(средняя максимальная прибыль игрока А). Следовательно, должна выполняться следующая система неравенств:

$$\begin{cases} 6p_1 + 18p_2 + 14p_3 \geq \nu \\ 9p_1 + 8p_2 + 10p_3 \geq \nu \\ 16p_1 + 4p_2 + 8p_3 \geq \nu \\ p_1 + p_2 + p_3 = 1 \end{cases}$$

Введем новые переменные, разделив каждое из неравенств на $\nu \neq 0 (\nu > 0)$

$$x_1 = \frac{p_1}{\nu}; x_2 = \frac{p_2}{\nu}; x_3 = \frac{p_3}{\nu}$$

Поскольку $p_1 + p_2 + p_3 = 1$, то $x_1 + x_2 + x_3 = \frac{1}{\nu}$. Следовательно, для игрока А максимизация цены игры V эквивалентна минимизации величины $\frac{1}{\nu}$.

Задача 1. *Игрок А.*

$$\begin{cases} 6x_1 + 18x_2 + 14x_3 \geq 1 \\ 9x_1 + 8x_2 + 10x_3 \geq 1 \\ 16x_1 + 4x_2 + 8x_3 \geq 1 \\ F(x) = x_1 + x_2 + x_3 \to \min \end{cases}$$

Решаем задачу на минимум. Сначала мы приводим матрицу к каноническому виду, а затем используем симплекс-метод.

Приведем систему ограничений к каноническому виду, для этого необходимо неравенства преобразовать в равенства с добавлением дополнительных переменных. Если в преобразуемом неравенстве стоит знак ≥, то при переходе к равенству знаки всех его коэффициентов и свободных членов меняются на противоположные.

Тогда система запишется в виде:

$$\begin{cases} -6x_1 - 18x_2 - 14x_3 + x_4 = -1 \\ -9x_1 - 8x_2 - 10x_3 + x_5 = -1 \\ -16x_1 - 4x_2 - 8x_3 + x_6 = -1 \end{cases}$$

Начальная симплекс-таблица

Базис	x_1	x_2	x_3	x_4	x_5	x_6	B
x_4	-6	-18	-14	1	0	0	-1
x_5	-9	-8	-10	0	1	0	-1
x_6	-16	-4	-8	0	0	1	-1
F	-1	-1	-1	0	0	0	0

Конечная симплекс-таблица

Базис	x_1	x_2	x_3	x_4	x_5	x_6	B
x_4	0	-5	0	1	-2	$3/4$	$1/4$
x_3	0	$23/22$	1	0	$-2/11$	$9/88$	$7/88$
x_1	1	$-3/11$	0	0	$1/11$	$-5/44$	$1/44$
F	0	$-5/22$	0	0	$-1/11$	$-1/88$	$9/88$

Оптимальный план игрока А:

$$\begin{cases} x_1 = 1/44 \\ x_2 = 0 \\ x_3 = 7/88 \\ F(x) = 9/88 \end{cases}$$

Таким образом, цена игры: V =9,8, оптимальная стратегия игрока А: P^0 = (0,2; 0; 0,8)

Следовательно, ОАО "РЖД" должно осуществлять виды деятельности в следующих пропорциях: 20 % грузовые перевозки – A_1, 80 % пассажирские перевозки в дальнем следовании – A_3, а пассажирские перевозки в пригородном сообщении – A_2 не осуществлять вовсе.

По результатам проделанной работы справедливо отметить, что сокращение перевозок в пригородном направлении и даже их отмена является не только экономически обоснованным решением, но и обоснованным математическим аппаратом теории игр. Перевозки в пригородном сообщении являются неэффективным видом деятельности ОАО «РЖД», однако следует учитывать не только математические расчеты, но и потребности населения.

Перевозки пригородного сообщения – экономически значимое направление, которому необходима помощь государства. Убытки должны перекрываться дотациями из государственного и региональных бюджетов. Данный пункт необходимо заранее включать в статьи расходов бюджета.

Список литературы:

1. Официальный сайт ОАО «РЖД» http://rzd.ru/

2. Теория игр для экономистов, учебное пособие С.С. Печерский, А.А. Беляева, Санкт-Петербург, 2001 год
3. «Теория игр. Искусство стратегического мышления в бизнесе и жизни» Авинаш Диксит, Барри Джл. Нейбафф
4. Медиахолдинг Эксперт http://expert.ru

Филимоненкова С.А.

ПРИНЯТИЕ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ НА ОСНОВЕ КАТЕГОРИАЛЬНОГО АППАРАТА ТЕОРИИ ИГР С ПРИРОДОЙ В УСЛОВИЯХ РИСКА И В УСЛОВИЯХ НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ

Филимоненкова С.А.
Научный руководитель - к.ф.–м.н., профессор Лабскер Л.Г.
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

В задачах, основанных на принятии управленческих решений имеет место неопределенность, заключающаяся в недостаточной информированности лица, принимающего решение, об объективных условиях, в которых будет приниматься решение.

Во всех задачах такого рода выбор решения зависит от «природы». В такой игре осознанно действует только один игрок, а именно, лицо, принимающее решение – обозначим его через А. Природа является вторым игроком, но не противником и не союзником игрока А, так как она не действует осознанно против игрока А, а принимает неопределенным случайным образом то или иное свое состояние, не преследуя конкретной цели и безразлично к результату игры[6].

Реализация теории игр в условиях принятия решения в управленческой сфере требует разработки соответствующей терминологической базы.

В этой связи предлагается интерпретировать ключевые термины теории игр следующим образом:

игра с природой – математическая модель принятия оптимальных решений в ситуации, когда одним из игроков является окружающий процесс принятия решения среда, называемая «природой»; при этом различают «принятие решений в условиях риска» и «принятие решений в условиях неопределенности»;

принятие решений в условиях неопределенности – принятие решений в условиях, когда известны возможные состояния природы, при которых нужно принимать решения, но неизвестны вероятности этих состояний и нет возможности получить о них какую-либо статистическую информацию;

принятие решений в условиях риска – принятие решений в условиях, когда известны возможные состояния природы, при которых нужно принимать решения, и либо известны вероятности, с которыми природа принимает каждое из своих возможных состояний, либо эти вероятности не известны, но имеются сведения об их относительных значениях, либо вероятности состояний природы устанавливаются в результате опроса независимых экспертов и усреднения их показаний;

«природа» - объективная действительность, окружающая решаемую задачу;

стратегия – любое допустимое в игре с природой действие игрока А[3].

В условиях кризиса Sela открывает новые магазины. В 2015 году она открыла почти 30 точек, а в текущем планирует открыть еще 50. По этому показателю Sela обгоняет даже иностранные бренды. Конкуренты уходят с рынка, аренда дешевеет – всё способствует развитию российской сети. Sela повысила цена на примерно на 40% за последний год, в то время как другие игроки подняли цену ровно по курсу. Sela жертвует рентабельностью, чтобы не потерять покупателей. На фабрике они пытаются скинуть себестоимость насколько возможно. Например, приобретают ткани, которые уже были кем-то заказаны и произведены,

но их не выкупили. Эти ткани хорошего качества и поэтому продукт не ухудшится. Иначе они опять же потеряют клиентов[2].

Sela стремится сохранить издержки на максимально низком уровне. И в этой ситуации сорсинг (выбор поставщика) приобретает стратегическое значение.

В России рабочая сила хотя и подешевела, но пока нет достаточных мощностей, нужно завозить сырье, а также нет достаточной инфраструктуры.

Из всех стран — потенциальных производителей новых коллекций моделей для компании Sela остановимся на трех: Китай, Индия, Бангладеш, и рассмотрим их с точки зрения трех факторов: качество пошива сложных моделей, стоимость пошива и расстояние до рынка сбыта.

В Китае есть инфраструктура, оборудование, обученный персонал, однако из выбранных стран там самый дорогой труд. Китай шьет одежду с разнообразными вышивками и украшениями[2]. Расстояние до предполагаемого рынка сбыта (от Пекина до Москвы) составляет примерно 5800 км[7]. Но есть ткани, которые в Индии делают лучше, чем в Китае. Существуют виды отделки материалов, в которых у Индии тоже преимущество в силу национальной истории, традиционных технологий. Расстояние от Нью-Дели до Москвы составляет примерно 4300 км[7]. В Бангладеше работа стоит дешевле всего, но там можно производить только простые, базовые вещи. Заказ более сложного дизайна может привести к плохому пошиву, который ведет к недостаточной раскупаемости новой коллекции. Расстояние от Дакка до Москвы составляет примерно 5500 км[7].

Курс валюты EURRUB оказывает непосредственное влияние на стоимости производства и реализации товара. Чем слабее рубль, тем менее выгодно Sela реализовывать свою коллекцию.

Рассматривается курс валюты за год с 31.12.2014 по 31.12.2015 и изменение рубля за 1 € делится на 4 равных части: курс рубля находится в промежутке [52,91; 59,97), [59,97; 67,03), [67,03; 74,09) и [74,09; 81,15] [5] с доходом компании Sela соответственно 0,98; 0,94; 0,89 и 0,84 от максимального возможного дохода, равного 1, полученного от полной продажи коллекции, например, при курсе 1 € = 52 рубля[1].

Предполагается, что независимо от выбора потенциального поставщика затраты на материал и фурнитуру постоянны и равны 0,38 от максимально возможного дохода. Цена на вещь, не зависимо от того, где она произведена, определена заранее и не меняется. Изменяться может только качество ее пошива.

Предполагается также, что если изделия сшиты очень качественно, то новая коллекция раскупится на 96%, то есть доход от ее продажи составит 1. Если всё сшито хорошо, но имеются недочеты в сложных моделях, то коллекция раскупится на 91%. Если же сложные модели сшиты неудовлетворительно, за исключением базовых элементов одежды, то такая коллекция раскупится на 85%.

Перевозка осуществляется по воздуху. Стоимость перевозки всей коллекции на 1000 км, не зависимо от страны-производителя, составляет 0,01 от дохода равного 1, получаемого при полной продаже коллекции.

Перед руководством компании Sela стоит задача: в указанных выше условиях принять решение о выборе из трех стран: Китай, Индия, Бангладеш, страны, в которой будет производиться новая коллекция, с тем, чтобы прибыль от ее реализации была максимальной.

Цель – решить сформулированную задачу с привлечением оптимизационной модели «Игра с природой»[5].

Пусть в модели «Игра с природой» сознательный игрок А – руководство компании Sela, который в своем распоряжении имеет три чистых стратегии – производить новую коллекцию: А1 – в Китае, А2 – в Индии, А3 – в Бангладеше.

Пусть роль «Природы» играет курс валюты за указанный период с 31.12.2014 по 31.12.2015. Природа может пребывать в одном из своих четырех состояний: рубль находиться в промежутке: П1 - [52,91; 59,97), П2 - [59,97; 67,03), П3 - [67,03; 74,09), П4 - [74,09; 81,15]. В качестве выигрышей игрока А будем рассматривать прибыли от выпуска новой коллекции

бренда Sela в полном объеме, представляющие собой разность между доходом от выпуска коллекции и издержками на ее производство.

На основе статистических данных и принятых выше предположений приближенно рассчитаем доход и издержки.

Таблица 1. Доход

	Состояния природы Пj	П1	П2	П3	П4
Качество	Доход % распродаж моделей	0,98	0,94	0,89	0,84
Высокое	0,96	0,9408	0,9024	0,8544	0,8064
Хорошее	0,91	0,8918	0,8554	0,8099	0,7644
Удовлетворительное	0,85	0,8330	0,7990	0,7565	0,7140

Расчеты проведены с использованием программы Microsoft Office Excel. Например, при удовлетворительном качестве коллекции и при состоянии природы П2 рассчитывается следующим образом: 0,85*0,94=0,7990.

Таблица 2. Издержки

Стратегии	Материал	Транспорт	Производство	Сумма
А1 – Китай	0,380	0,058	0,240	0,678
А2 - Индия	0,380	0,043	0,210	0,633
А3 - Бангладеш	0,380	0,055	0,145	0,580

На основании этих таблиц получаем матрицу выигрышей игрока А

$A =$

Пj / Ai	П1	П2	П3	П4
А1	0,2628	0,2244	0,1764	0,1284
А2	0,2588	0,2224	0,1769	0,1314
А3	0,2530	0,2190	0,1765	0,1340

Например, выигрыш а34 рассчитывается как разность между доходом при состоянии природы П4 с учетом удовлетворительного качества продукции и издержек при выборе игроком чистой стратегии А3: а34=0,7140 – 0,580 = 0,1340.

Для решения задачи я буду использовать обобщенный критерий Гурвица, который был предложен Л. Г. Лабскером. Он обобщает критерии крайнего пессимизма Вальда, критерий крайнего оптимизма и критерий пессимизма-оптимизма Гурвица. Однако в отличии от них обобщенный критерий Гурвица учитывает все выигрыши лица, принимающего решение, при каждой возможной его стратегии[4].

Определим оптимальность стратегий обобщенным критерием Гурвица. Получаем ранжированную матрицу:

$=$

Ai / Ранги j	1	2	3	4
А1	0,1284	0,1764	0,2244	0,2628
А2	0,1314	0,1769	0,2224	0,2588
А3	0,1340	0,1765	0,2190	0,2530

Пусть игрок А, исходя из своих соображений, задает следующий вектор коэффициентов обобщенного критерия Гурвица:

$\bar{\lambda}$=(λ1=0,22; λ2=0,26; λ3=0,17; λ4=0,34).

Когда показатель оптимизма игрока А равен $\bar{\lambda}$0=λ3+λ4=0,51, так как λ0>0,5, то игрок А – оптимист.

По формуле $(\mathrm{EHur})_i^p(\bar{\lambda})=\sum_{j=1}^4 \lambda_j\, b_{ij}$, i=1,2,3, найдем показатели эффективности стратегий игрока А

$$(EHur)_1^p(\bar{\lambda})=\sum_{j=1}^{4}\lambda_j b_{1j}=0{,}22\cdot 0{,}1284+0{,}26\cdot 0{,}1764+0{,}17\cdot 0{,}2244+0{,}34\cdot 0{,}2628=0{,}201612$$

$$(EHur)_2^p(\bar{\lambda})=\sum_{j=1}^{4}\lambda_j b_{1j}=0{,}22\cdot 0{,}1314+0{,}26\cdot 0{,}1769+0{,}17\cdot 0{,}2224+0{,}34\cdot 0{,}2588=0{,}200702$$

$$(EHur)_3^p(\bar{\lambda})=\sum_{j=1}^{4}\lambda_j b_{1j}=0{,}22\cdot 0{,}1340+0{,}26\cdot 0{,}1765+0{,}17\cdot 0{,}2190+0{,}34\cdot 0{,}2530=0{,}19862$$

Оптимальной стратегией является первая стратегия игрока А.

$$(EHur)_{S^c}^p(\bar{\lambda})=\sum_{j=1}^{4}\lambda_j b_{ij}=\max\{0{,}201612;0{,}200702;0{,}19862\}=0{,}201612=(EHur)_1^p(\bar{\lambda})$$

Таким образом, в условиях данной задачи для получения максимальной прибыли в качестве страны - производителя в большинстве случаев обобщенный критерий Гурвица рекомендует выбрать Китай.

Список литературы:

1. ИА «Банки.ру» [Электронный ресурс] . URL: http://www.banki.ru/products/currency/eur/ (дата обращения: 15.03.2016).
2. Краснова В. Занять точку и начать торговать. // Журнал Эксперт, 2016, №8, с. 22-24.
3. Лабскер Л.Г., Бабешко Л.О. Игровые методы в управлении экономикой и бизнесом – М.: Дело, 2001, 464 с.
4. Лабскер Л.Г. Обобщенный критерий пессимизма-оптимизма Гурвица // Коллективная монография. - М.: МГУ им. М.В.Ломоносова. 2001. С. 401-414.
5. Лабскер Л.Г., Петухова С.С. Оптимальный выбор страны-производителя коллекции моделей на основе обобщенного критерия Гурвица // Управление риском, 2015, № 2 (74), с. 38-49.
6. Лабскер Л.Г., Ященко Н.А. Экономические игры с природой (практикум с решениями задач) – М.: КНОРУС, 2015, 512 с.
7. Яндекс. Авиабилеты. [Электронный ресурс] . URL: https://avia.yandex.ru/(дата обращения: 15.03.2016).

Максименко М.Н.

СЕГМЕНТАЦИЯ РЫНКА И ОСНОВЫ МАРКЕТИНГА КАК ЭЛЕМЕНТА СИСТЕМНОГО АНАЛИЗА

Максименко М.Н.
Научный руководитель: к.э.н., доц. каф. «САиМЭП» Звягин Л.С.
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

Термин «маркетинг» происходит от английского «market», что переводится как рынок и буквально означает деятельность в сфере рынка. Тем не менее, с экономической точки зрения, маркетинг является более широким понятием, которое включает тщательное и всестороннее исследование рынка и активное воздействие на него, не упуская из виду

требования и предпочтения клиентов. Главная цель любой маркетинговой деятельности – найти точки соприкосновения производителя и потребителя.

Таким образом, маркетинг является одним из видов человеческой деятельности, которая направлена на удовлетворение ожиданий покупателей.

В условиях рыночных отношений маркетинг – это одна из важнейших экономических дисциплин. От того, насколько правильно построена система маркетинга, зависит эффективное функционирование всего народного хозяйства.

Маркетинг в состоянии предложить большое количество идей, которые относятся к различным сферам предпринимательской деятельности: торговая политика, изучение нужд потребителей, ценообразование, сбыт, реклама, обслуживание и т.д. Это позволяет посредством экономических связей предприятия получить стратегическое обоснование своих действий, то есть узнать и оценить перспективы своей работы в течение определенного длительного периода времени. Именно с помощью маркетинга менеджеры предприятия получают необходимую информацию о том, какие продукты привлекают покупателей, какую цену они готовы заплатить, в каких регионах более востребован тот или иной продукт, где его продажи предприятию принесут наибольшую прибыль. Правильная маркетинговая стратегия позволяет компаниям получить максимальную прибыль с минимальным риском.

Стоит отметить, что маркетинг, как и любые другие науки, использует особые методы исследования. Методы исследования - это система приёмов и способов различного вида деятельности. Другими словами, логическая организация деятельности.

К одним из особенных методов исследования управления маркетингом, как правило, причисляют общенаучные, которые в свою очередь включают комплексный подход, программно-целевое планирование и, конечно же, системный анализ. Последний широко применяется в маркетинговых исследованиях, так как рассматривает всякую рыночную ситуацию как некий предмет изучения с обширным диапазоном внешних и внутренних причинно-следственных взаимодействий. Например, изменения на потребительском рынке товаров являются причиной, с одной стороны, перемен в внешних процессах, которые происходят в рыночной сфере средств производства, международного и финансового рынков, а с другой — внутренних манипуляций, то есть, видоизменений в развитии рынков разных товаров – комплиментов.

Комплексный подход исследует ситуацию на рынке, рассматривает ее в качестве объекта, который имеет различные проявления. Так, проблематичность рынка изолированного товара связана с видоизменением спроса, цены или предложения того или иного товара, т.е. с такими аспектами изучаемой ситуации, благодаря которым можно выбрать и принять стратегические решения для выхода из сложившейся ситуации.

Комплексный подход и системный анализ чрезвычайно похожи и на практике не могут не взаимодействовать. Но в данной ситуации нужно изучить, во-первых, все ее взаимосвязи (внутренние и внешние), а также, все аспекты и стороны ее проявления. Именно системный анализ и применялся в дальнейшем для выборки целевых сегментов рынка.

Маркетинг как инструмент повышения обоснованности принимаемых экономических решений по различным вопросам производства: технологической, финансовой и маркетинговой политики, должен занять ведущее место в системе управления предприятием.

В современном производственном развитии маркетинга считается ведущей функция управления, которая определяет не только рынок, но и производственную политику компании. Цель комплексной системы управления, основанной на принципах маркетинга, программные решения для корпоративных задач (научно-технических, промышленных, коммерческих, розничной торговли), с учетом имеющихся ресурсов (материальных, финансовых, человеческих и др.). Маркетинг, как система управления, должен обеспечить:

• надежную и точную информацию о рынке, структуре и динамике потребностей и спроса, вкусов и желаний потребителей, то есть информацию о внешних условиях предприятия;

• создание такой линии продукции, которая отвечает требованиям рынка лучше, чем товары конкурента;

• требуемое влияние на потребительский спрос на рынке, обеспечивая максимально возможный контроль за продажей.

Процесс управления маркетингом состоит из следующих элементов:

• системный анализ рыночных возможностей;

• выбор целевых рынков;

• разработка комплекса маркетинговых мероприятий;

• реализация маркетинговой деятельности.

В этой работе будут затронуты вопросы, касающиеся порядка отбора целевых рынков, что является одним из основных факторов в маркетинговой деятельности.

1 . Выбор целевых рынков в технологии маркетинговой деятельности

Одним из основных стратегических решений, принятых компанией, должно стать определение целевого рынка, на котором он хочет конкурировать. Этот выбор предполагает разбиение рынка на части, состоящие из потребителей с аналогичными потребностями и поведенческими или мотивационными характеристиками, и создание компанией дружеских маркетинговых возможностей.

Сочетание покупателей никогда не бывает равномерным. Они отличаются в своем желании, в сумме денег, которой они располагают, в количестве нужного товара и источниках информации. Таким образом, компания целесообразно разделить рынок для определенных групп потребителей (сегментов), а затем выбрать один или несколько сегментов для развития. Сегмент рынка – это группа потребителей, имеющая специальные, основные характеристики, которые в дальнейшем помогут компании разработать маркетинговую стратегию. На большинстве рынков необходимость в разработке предложений в отношении конкретных сегментов очевидна, так как ни один вид продукта не в состоянии удовлетворить потребности всех потребителей. Например, богатые люди останавливаются в более дорогих отелях, нежели люди со средним достатком. Пациенты, страдающие острой астмой, нуждаются в совершенно других препаратах, чем люди, заболевание которых протекает легко.

Сегментация рынка заключается в разделении рынка на четкие группы покупателей (рыночные сегменты), которые могут требовать разные продукты и к которым необходимо прилагать разные маркетинговые усилия. Сегодня стратегия сегментации используется большинством компаний. Процесс сегментации для компании имеет стратегическое значение, так как компания , как правило, определяет сферу своей деятельности и определяет влияющие различные факторы, что и является ключом к успеху на отдельных рынках. Способность сегментировать рынок - один из самых важных навыков, которым должна обладать каждая фирма.

Основная проблема, возникающая при проведении сегментации, заключается в правильном выборе критерия (критериев). Обычно критериями сегментации являются потребности потребителей и их основные характеристики (уровень дохода, предпочтения, возрастная группа и т.д.). Потребности клиента являются основным критерием (переменной) сегментации рынка. Компания стремится выделить сегмент, состоящий из клиентов с аналогичными потребностями.

В целях выявления потребностей потребителей компаниям необходимо провести маркетинговые исследования. На первом этапе они обычно проводят неформальный опрос потенциальных покупателей и дискуссионных групп в целях уточнения преимуществ товара, потребности покупателей, различия в высказанных мнениях. Например, один из опрошенных отдает приоритет низким ценам, а для кого главное - имидж и качество товара. На втором этапе они отбирают большую группу респондентов для количественной оценки различий. Заключительным этапом является выявление взаимосвязи между различиями в потребностях и предпочтениях опрашиваемых.

2 . Критерии и алгоритм (этапы) выбора целевых рынков

Выбор критериев сегментации является первым шагом перед процедурой сегментации. При этом необходимо различать критерии сегментации в различных секторах рынка: рынок товаров народного потребления, промышленного рынка и других.

Во время сегментации потребительского рынка учитываются следующие основные группы критериев: географические, демографические, критерии образа жизни (психографические).

Географические критерии являются ключевыми при делении рынка по территории проживания потенциальных потребителей (города, провинции, области). Эта группа критериев включает в себя: размер области, плотность и численность населения, климатические условия, административное деление (город, село), расстояние до производителя. Она была использована на практике, раньше остальных. Её применение особенно необходимо, когда на рынке существуют климатические различия между регионами или особенности культурных, национальных, исторических традиций Демографические критерии представляют собой основные особенности отдельных людей или их групп. К демографическим критериям принято относить такие признаки, как: возраст, пол, размер семьи, этап жизненного цикла семьи, уровень доходов, род занятий, образование, религиозные убеждения и национальность. Демографические переменные - самые популярные факторы, служащие основой для выделения групп потребителей. Одна из причин подобной популярности кроется в том, что потребности и предпочтения, а также интенсивность потребления товара часто связаны с демографическими признаками. Другая причина состоит в том, что демографические характеристики легче большинства других типов переменных измеряются. Большинство фирм проводит сегментирование рынка, сочетая различные демографические переменные. Например, многофакторное сегментирование можно вести по признакам возраста, пола и уровня доходов.

Образ жизни потребителей определяет то, как люди живут и тратят время и деньги. Благодаря разработке профилей стиля жизни фирмы могут выходить на четкие сегменты рынка. Основными критериями жизненного стиля потребителей являются:

- степень использования товара - относится к объему товара или услуг, которые приобретает потребитель. Потребитель может использовать совсем немного, немного или очень много;
- опыт использования означает прежний опыт потребителя в отношении товара или услуги. Поведение не имеющих опыта потребителей существенно отличается от поведения потребителей, имеющих значительный опыт. Кроме того, фирма должна отличать «непользователей», потенциальных пользователей и регулярных пользователей. Каждый из этих сегментов имеет различные потребности;
- приверженность к торговой марке (маркам) может иметь три формы: отсутствие, определенная и полная. Если она отсутствует, то потребитель ничего не предпочитает, его привлекают распродажи, он часто меняет торговые марки и готов испробовать новые товары и услуги. Если существует определенная привлекательность, то потребитель предпочитает несколько марок, его привлекают скидки по ним, он редко их меняет и обычно не стремится апробировать новые. При полной приверженности потребитель настаивает на одной марке, его не привлекают скидки по другим, он никогда не меняет марки и не будет пробовать новую;
- типы личности – критерий сегментирования рынка, например, на интровертов и экстравертов. Потребители-интроверты более консервативны и систематичны в своем поведении при совершении покупок, чем экстраверты;
- мотивы совершения покупок могут подразделять рынок на сегменты преимуществ. Сегментация по преимуществам была внедрена в 1968 г. Расселом Хейли. В основе такой сегментации лежит представление, что преимущества, которые люди ищут в потреблении данного товара, являются основными причинами для существования реальных сегментов рынка.

Алгоритм выбора целевых рынков

Процедура выбора целевых рынков включает в себя следующие *этапы*:

1. Системный анализ и сегментирование рынка.
2. Выбор целевых рыночных сегментов.
3. Позиционирование продукта на рынке.

Реализация позиционирования продукта связана с развитием маркетингового плана, который должен содержать маркетинговые исследования, разработку продукта, ценовую политику, методы распределения и продвижения товара.

Разработка комплекса мер по реализации товаров и услуг на внешнем рынке является процессом управления, который включает в себя следующие этапы: анализ, планирование, организация и контроль маркетинговой деятельности. Таким образом, в центре маркетинговой активности предприятия принятия, на основе соответствующего внешней и внутренней информации решений в управлении, которые позволяют решить следующие задачи:

• Стоит ли выходить на международный рынок?

• Каковы ваши цели?

• Какие перспективы могут быть открыты предприятию и какие угрозы могут возникнуть?

• Выходить на рынок какой страны?

• Какие продукты вы можете предложить потребителям на рынке этой страны: выпускаемые компанией в текущее время или совершенно новые?

• Как выйти на рынок, найти клиентов и предложить им товар?

• Выходить на рынок самостоятельно или в сотрудничестве с более опытным партнером?

• Поставлять на рынки полуфабрикаты и/или готовые продукты?

• Какие конкретные программы мероприятий международного маркетинга нужно разработать для достижения поставленных целей на выбранном рынке?

• Какие экономические результаты могут быть получены в качестве результата участия в международном бизнесе?

• Как организовать процесс развития и реализации на предприятии программы международного маркетинга?

Как показывает мировой опыт, особенно перспективным и выгодным можно считать экспорт продукции, относящейся к типу «рыночной новизны», который либо предлагает потребителю возможность встретиться с совершенно новым предложением, либо поднять на новый качественный этап удовлетворение уже известных потребностей, или же расширить круг клиентов для удовлетворения этой потребности на должном уровне. Продавцы этих товаров могут в течение некоторого времени назначать монопольные цены и получать более высокую прибыль.

В организации международного маркетинга важно принять во внимание различия между странами, которые иногда довольно существенными. Таким образом, только тщательное изучение рынка той или иной страны поможет Вам приступить к определению ассортимента продукции, который будет предлагаться ее населению.

Анализ возможностей и принятие решения о маркетинге	**Выбор рынка**	**Решение о способе проникновения**	**Решение комплекса маркетинга**	**Решение: 1.Товар 2.Сбыт 3.Цена 4.Коммуникация**	**Решение об организации и планировании маркетинга**
Информационная база международного маркетинга					
Маркетинговые исследования					

Рис.1. Основные маркетинговые решения

В настоящее время для развития хозяйственной сферы жизни общества характерно: все более сложные технологические и организационные модели производства, чрезвычайная информационная насыщенность и коммуникативность, а также эффективность внешнеэкономической деятельности и экономической активности, тесно связанной с целями и методами использования маркетинговых инструментов. Международные аспекты были обновлены через интернационализацию мировой экономики, расширение международной торговли, более динамичное и массовое движение капитала и рабочей силы.

Необходимо понимать, что эти процессы имеют универсальный характер. Абсолютно разумно утверждение, что при более развитом и высоко конкурентном рынке возрастает важность маркетинга, международных критериев маркетингового предпринимательского поведения, можно с уверенностью утверждать следующее: рассматриваемый вопрос затрагивает перспективные и насущные проблемы участников рынка, как в промышленно развитых странах, так и в странах, которые только стремятся создать эффективные экономические механизмы, основанные на принципах свободы реализации, спроса и предложения, а также регулирования путем обратных хозяйственных взаимосвязей.

Что такое международный маркетинг как специфический феномен, который является подсистемой общей сферы маркетинговых отношений? Это система организации субъектов производственной сферы, которая помогает оптимизировать функциональные связи производственных заданий и текущих потребностей зарубежных потребителей, частные интересы во всех сферах хозяйственной жизни, брокерские услуги. Благодаря этому можно добиться оптимальной производительности предпринимательской деятельности - прибыль, рентабельность, техническая и материальная поддержка, заработная плата и другие. Другими словами, международный маркетинг является важным условием для установления эффективной обратной связи между спросом и предложением в международном масштабе, является своего рода гарантией, что выпускаемая продукция, пройдя все этапы производственного процесса, найдет свой путь к конечному потребителю за рубежом.

Однако, чтобы понять суть маркетинговой деятельности как таковой, важно четко понимать свое место в функциональной, социальной конфронтации между двумя связанными друг с другом сферами, чисто рыночных экономических отношений и государственного вмешательства.

Государство влияет на маркетинг, устанавливает нормативные условия в сфере международного маркетинга, которые способствуют реализации потенциала предпринимательства, посредством материальных ресурсов, рабочей силы и путем целенаправленного денежного и налогового регулирования.

Наряду с этим, развитие рыночных отношений, функционирование бизнес-инструментов имеет свое косвенное влияние на макроэкономический аппарат и конкретные показатели. Они являются отдельными результатами, достигнутыми в процессе хозяйственной деятельности на микроуровне экономической жизни. Окончательным этапом развития рынка является формирование маркетинговой стратегии, уточнение стратегии и тактики. Процессы маркетинга, как правило, осуществляются в соответствии с общепринятыми распространенными методами, принципами и критериями (они регулируют особенности развития экспортных программ, изучение рыночной ситуации, формирование и стимулирование спроса, сочетая маркетинговые системные подходы в соответствии с размером ожидаемого эффекта, возможными рисками и др.), следует отметить их специфику и сосредоточиться на реальных юридических и физических лицах, а также на таких параметрах как качество, цена, сроки поставки и т.д.

Необходимо также принимать во внимание основные организационные и практические особенности международного маркетинга. С этой точки зрения, он состоит из набора программно-целевых методов организации и функционирования процессов производства и сбыта, которые охватывают такие области планирования, как изучение спроса на мировых рынках, анализ конкурентоспособных товаров и услуг, а также ценовую, сбытовую и послепродажную сферы обслуживания, доставку грузов для иностранных покупателей, услуги

и т.д. Основной целью является получение максимальной прибыли посредством удовлетворения конкретных потребностей потребителей.

Таким образом, термин «международный маркетинг и пиар» можно рассматривать как подсистему на концептуальных и практических уровнях, включающую сложные рычаги международного контроля, а также обобщенное восприятие особенностей современного этапа развития рыночных механизмов.

В связи с этим подходом логично обратить внимание, на этапе перехода к рынку широкой осведомленности в бизнес-среде, на то, что выбор адекватных управленческих и экономических решений, с точки зрения долгосрочной стратегии и тактики экономического развития коммерческих структур будут применяться современные критерии маркетинговых инструментов.

Значительным аргументом в пользу максимально тщательного маркетингового системного анализа экономических проектов с участием иностранной экономической направленности, является показатель характера жесткой конкуренции на рынке. Так, осуществляя предпринимательскую деятельность в промышленно развитых странах на территории старых лидеров мировой экономики, и их новых конкурентов, необходимо помнить, различия их рыночной среды, а также условия хозяйственной деятельности. Известно, что в условиях централизованной экономики, и сейчас, в условиях глубокого структурного кризиса и распада репродуктивного механизма, экономическая ситуация побуждает к большей активности субъектов потребления - покупателей. Особенно заметно эта функция проявилась с началом неудачных реформ, со второй половины 80- х годов.

Экономические предпринимательские организации России и других посткоммунистических стран Европы и Азии объективно необходимы, чтобы преодолеть порог качественно иного, не совсем привычного механизма воспроизводства, маркетинговых связей. Другими словами, существует конфликт на конкретном рынке между микро- и макро-системами, с одной стороны , система внутриструктурных факторов функционирования предприятий , фирмы, компании (нынешнее разделение экономического производства с определенным типом и формой технологического управления, доступны человеческие, финансовые, материально- технические ресурсы и т.д.) , с другой - конъюнктурный, определение условий и характера экономических факторов рыночной деятельности, в частности, рассматривается в качестве объекта деятельности страна (ее экономическое положение, инфраструктура, финансовые, нормативные, экономические условия, культурные и исторические факторы, тенденции политического развития и так далее).

Тем не менее, успех в бизнесе и экономической деятельности, в частности на внешнем рынке напрямую зависит от степени комплиментарности индивидуального предпринимателя в условиях самого обширного хозяйственного комплекса. В связи с этим возникает вопрос: идет ли речь о существовании некоторых непреодолимых препятствий на пути эффективной внешнеэкономической политики экономической организации? Вовсе нет. И это несмотря на известное зарубежное логическое противоречие, которое не может быть разрешено, скорее всего, из-за отсутствия активности и низкой адаптивностью отечественной системы. В чем причина в этом случае? Прежде всего, наличием «активного слоя» между микро- и макроэкономическими системами, который играет роль посредника международного маркетинга.

В области решения проблем включает в себя широкий круг вопросов управления спросом, отношений с субподрядчиками, посредниками и потребителями, анализ технологических и финансовых аспектов, а также многое другое.

Элементы системного подхода (анализа) в предпринимательской деятельности на внешнем рынке.

Система внутрихозяйственных факторов предприятия:

• внутреннее управление;

• производственно-технологический процесс;

• персонал, финансы, бухгалтерский учет, продажи, управление информацией, логистика и т.д.

Международный маркетинг (факторы блока «посредничество»):

• управление спросом, отношения с клиентами;
• отношения с поставщиками;
• отношения с посредниками;
• учет факторов конкуренции.

Национальная система факторов предпринимательства:

• экономическая среда;
• нормативно-правовой база;
• политические условия и тенденции;
• экологические требования;
• демографические факторы;
• культурные и исторические факторы.

Совокупность элементов и факторов внешней макроэкономической системы выступает в качестве маркетинговой среды отечественного предприятия (фирмы, компании) - участника внешнеэкономической деятельности. Он присутствует в среде в качестве ее элемента, также может рассматриваться в качестве явления, внутри которого существуют различные компоненты микро- и макро- среды.

Вывод

Современный потребительский рынок характеризуется высокой динамикой. Нынешние требования покупателей, показатели активности конкурентов и прикладные технологии постоянно развиваются. В то время как увеличивается интенсивность и степень конкуренции, в этих условиях успех определяется оригинальностью подхода к выявлению новых сегментов рынка и дополнительных качеств товара. Это создает трудности для компаний, специализирующихся на одной нише, так как достаточно сложно и дорого привлечь внимание крупных компаний в поиске новых путей развития.

Системный анализ в качестве одного из подходов к сегментации рынка является ключом к успеху в маркетинговой деятельности, это позволяет компании удовлетворять потребности клиентов более эффективно, а также обеспечить рост продаж и прибыли. Сегменты рынка постоянно меняются и предлагают возможности для инноваций и творчества сотрудников компании. Выбор целевых сегментов дает компании значительные преимущества.

Система мероприятий и задач, направленных на реализацию сегментации и позиционирования, состоит из маркетинговой стратегии компании.

Разработка фирменной стратегии очень важна, так как позволяет более эффективно управлять имеющимися ресурсами и получить максимальную прибыль. В наше время, когда рынок насыщен различные товары и услугами, без хорошо разработанной стратегии любая фирма практически обречена на банкротство.

Список используемой литературы

Монографии, коллективные работы, сборники научных трудов, журналы:

1. *И. Беляевский. Маркетинговое исследование: информация, анализ, прогноз. Учебное пособие. –М., 2002.*
2. *Е.П. Голубков. Методика поиска рыночных ниш наукоемких товаров.// Маркетинг в России и за рубежом. – 2011. - №3. – С.15-47.*
3. *А.И. Клебанов, Б.Е. Токарев*. О понятии «рыночная ниша» // Маркетинг. –№ 2, 2010. – С. 19–28
4. *Коллектив авторов.* Маркетинг: Учебник, практикум и учебно-методический комплекс по маркетингу /. – М.: Юристь, 2000. – 568 с.
5. *М. Макдоналд, Я. Данбар.* Сегментирование рынка: Практическое руководство. –М., 2002.

6. *В.В. Тамберг, А.В. Бадьин.* Новая рыночная ниша. От идеи к созданию востребованного продукта. – М. : ЭКСМО, 2008. – 256 с

Интернет-ресурсы:

1. *В. Е. Хруцкий.* Ниша рынка: что это и как в нее устроиться. http://www.advertology.ru/article30390.htm
2. Свободная энциклопедия Википедия. Маркетинговое исследование. http://ru.wikipedia.org/wiki

Муравьева П.А.

СИСТЕМНЫЙ ПОДХОД К СОЗДАНИЮ ПРЕДПРИЯТИЯ И ОРГАНИЗАЦИИ ЕГО ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Муравьева П.А.
Научный руководитель: к. филол. н.,
магистр юриспруденции доцент Бурукина О.А.
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

Координация работы на всех уровнях и этапах создания предприятия является одной из основных проблем для экономического проекта. Это происходит по причине малого количества специалистов, владеющих техникой системного анализа, которые имеют возможность оценить различные экономические явления, понять в целом механизм работы организации, и, наконец, прорабатывать управленческие решения для успешной деятельности и получения большей прибыли. По причине некоей дифференциации экономического образования в современном мире экономисты зачастую представляют собой узких специалистов, имеющих способность выполнять конкретные процедуры, а системное мышление, синтез новых знаний у них отсутствует.

В XXI веке, в частности в Российской Федерации, любой экономический субъект, например, индивидуальный предприниматель (ИП), малое предприятие или корпорация имеют относительную экономическую свободу, однако следует подчеркнуть, что организация и старт любого коммерческого предприятия осуществляются «на свой страх и риск». Соответственно, для обеспечения задуманного результата важно умение аналитически прогнозировать движения и тренды в экономике страны и мира, а по результатам этих исследований строить систему управленческих решений.

Само предприятие представляет собой сложную систему, двумя основными компонентами которой являются управляющая подсистема и управляемая подсистема, находящиеся в тесном взаимодействии и тесной взаимосвязи между собой.

Сам механизм управления на предприятии состоит из трех непосредственно связанных между собой элементов: 1) организационная структура управления, 2) управленческий персонал 3) обеспечивающие подсистемы (технические, информационные, математические и т.д.).

Для решения координационных задач на предприятии большинство крупных и мелких субъектов рынка создают службы, занимающиеся аналитической деятельностью (например, центр предупреждения кризисных явлений, отдел прогнозирования и стратегического планирования, ситуационный центр и т.п.). Их деятельность необходима для успешной реализации бизнес-проектов, поскольку в их обязанности входит анализ состояния экономического субъекта на текущий период времени, предложение идей для развития, поиск различных вариантов стратегии развития предприятия, а также разработка решений для оперативного управленческого воздействия, то есть сохранение предприятия на том векторе развития, который был задан при его создании. Основой подобного вида работы является теория систем.

Системный анализ в создании и развитии предприятия дает широкие возможности для совершенствования внутреннего механизма управления, увеличения прибыли и сокращения

издержек производства. Действия экономических субъектов, основывающиеся лишь на интуиции их руководителей, неверны уже на этапе формирования идеи начала предпринимательской деятельности, поскольку цена возможных ошибок может быть гораздо выше финансовых затрат на включение в состав предприятия отдела, отвечающего за анализ внутренней и внешней среды. Для разработка управленческих решений, стимулирующих нормальное развитие экономического субъекта требуется многоальтернативный взгляд на положение фирмы и/или производства. Только таким образом можно добиться успеха в рамках рыночной экономики, нестабильной ситуации внутри страны и зависимости России от международной обстановки в целом.

Правовое обеспечение системы функционирования предприятия должно быть приведено в соответствие с законодательством страны, то есть в основе правовой базы предприятия должны лежать нормативные акты той страны, в которой предприниматель решает начать создание собственного дела.

Правовое обеспечение должно осуществляться по нескольким направлениям, в частности по правовым вопросам непосредственно функционирования экономики страны, а также должно включать в себя законы и нормативные акты по стандартизации и метрологии.

Также важно учитывать правовые вопросы, касающиеся сертификации товаров и услуг, равно как и защиты прав потребителей. Отдельное место в системном рассмотрении правового обеспечения деятельности предприятия должно принадлежать законам и нормативным актам об антимонопольной политике. Экономические субъекты должны учитывать также часть законодательства, касающуюся обеспечения безопасности труда, его охрану. Для многих предприятий важны нормативные акты, в которых указаны нормы по безопасности товаров, ресурсосбережению, охране окружающей природной среды и т.п.

На производственной и общественной деятельности предприятия, безусловно, сказываются события, происходящие в политической среде. Для нее характерно законодательное регулирование предпринимательской деятельности, повышение требований со стороны государственных учреждений, обеспечивающих соблюдение законов. Внезапные изменения в политической ситуации в стране могут привести к изменению условий хозяйствования, к повышению ресурсных затрат, потере прибыли. Системное правовое обеспечение деятельности предприятия необходимо для последовательного развития экономики государства, возможности получения льгот и участия предприятий, например, в тендерных площадках. Также это дает бизнесу высококвалифицированных специалистов, способных работать исключительно в рамках четкого соблюдения законодательства внутри организации.

Для функционирования предприятия в рамках направления развития основополагающими элементами для системного рассмотрения являются внутренняя среда предприятия и внешняя среда предприятия. Внутренняя среда организации представляет собой совокупность элементов, определяющих способность и степень включения организации во внешнюю среду.

Внутреннюю среду допустимо рассматривать в статичном состоянии. В этом случае особенно выделяются состав компонентов и культура. Напротив, в динамике изучаются процессы, которые протекают в связи с рядом факторов. Основными элементами внутренней среды являются цели и задачи организации, самих работников, а также применяемые в производстве технологии, финансовые и информационные ресурсы, организационная культура. Важную роль во внутренней среде играют люди, а именно их способности, уровень образования, квалификации, непосредственный опыт работы, образ мышления, мотивация и преданность. Все эти качества в конечном итоге определяют результат работы организации.

Следует отметить, что к главным элементам, характеризующим внутреннюю среду предприятия, относятся: 1) используемые технологии; 2) производительность труда; 3) издержки производства; 4) качество продукции; 5) объем запасов на предприятии.

Внешняя же среда – совокупность активных хозяйствующих субъектов, а также экономических, социальных и природных условий, внутригосударственных и мировых

институционных структур и других внешних условий и факторов, которые действуют вне предприятия, но влияют на различные сферы его деятельности.

Внешнюю среду подразделяют на 1) микросреду (среда непосредственного влияния на предприятие, создаваемая поставщиками материально-технических ресурсов, потребителями услуг и продукции предприятия, торговыми и маркетинговыми посредниками, конкурентами, государственными органами, банками, страховыми компаниями и т.п.) и 2) макросреду (влияет на предприятие, его микросреду и включает в себя природную, демографическую, научно-техническую, экономическую, экологическую, политическую и международную среду).

Для успешного развития предприятию следует развивать отношения с контактной аудиторией. Контактные аудитории – это организации, проявляющие реальный (или потенциальный) интерес к предприятию, а также оказывающие влияние на его способность решать поставленные задачи. Примерами контактных аудиторий могут служить финансовые круги (банки, инвестиционные компании, фондовая биржа, акционеры), средства информации, государственные учреждения представительской и исполнительной власти, население и общественные организации.

В современном мире с его быстрым темпом жизни и нестабильной ситуацией в экономике, в частности в Российской Федерации, очень важно системно подходить к созданию предприятия, если предприниматель решился пойти на такие высокие риски. Соответственно, руководитель предприятия должен обладать системным мышлением, иметь возможность воспринимать, перерабатывать, анализировать и систематизировать огромный объем информации для того, чтобы иметь возможность принимать грамотные управленческие решения. Глава нового бизнеса должен владеть системной методологией, чтобы не допустить прежде всего квазиоптимации собственных решений, а напротив, продуктивно реализовывать свои функции, а именно руководить, планировать, контролировать, прогнозировать и координировать работу целого предприятия. Для этого, как показывает опыт многих бизнес-проектов, требуется создание внутри предприятия отдела, который отвечает за помощь в формировании управленческих решений, разрабатывает планы развития, а также оперативно реагирует на внутренние и внешние проблемы. Системный анализ важен не только на этапе создания предприятия, но и для процесса его дальнейшего прогресса и вывода товара или услуги на эксклюзивный уровень, который не могла бы предложить ни одна другая организация, и, как итог, для высокой прибыли и возможности расширения не только в рамках страны, но и на международной экономической арене.

Использованная литература

1. Антонов А.В. Системный анализ. – М.: Высшая школа 2004. – 454 с.

2. Анфилатов В.С., Емельянов А.А., Кукушкин А.А. Системный анализ в управлении: Учебное пособие / Под ред. А.А. Емельянова. – М.: Финансы и статистика, 2002. – 368 с.

3. Гайдес М.А., Общая теория систем (системы и системный анализ). – Винница: Глобус-пресс, 2005. – 201 с.

4. Оптнер С. Системный анализ для решения деловых и промышленных проблем. – М.: Советское радио, 1969. 216 с.

5. Хомяков П.М. Системный анализ: краткий курс лекций / Под ред. В.П. Прохорова. – М.: КомКнига, 2006. 216 с.

Григорьева А.А.

ПРАВОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ БЮДЖЕТНОЙ ПОЛИТИКИ ГОСУДАРСТВА В РАМКАХ СИСТЕМНОГО РЕШЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРОБЛЕМ РФ

Григорьева А.А.
Научный руководитель: к. филол. н., магистр юриспруденции,
доцент Бурукина О.А.
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

В течение последних 25 лет экономика России подвергалась непрерывным потрясениям. Наша страна вынуждена развиваться в эпоху экономического кризиса и внешней нестабильности, обусловленных внешними и внутренними факторами, оказывающими негативное влияние на общественное развитие.

В конце марта 2016 года мы наблюдаем совокупность тесно взаимосвязанных экономических проблем: снижение ВВП, рост инфляции и безработицы, рост внешнего долга в процессе девальвации рубля. Эти проблемы представляют для России макроэкономическую угрозу.

По оценкам Министерства финансов Российской Федерации (далее – Минфин), в начале 2015 года объем ВВП упал на 2,2%, позднее – на 3,8%. В начале 2015 года экспорт составлял около 30% объема ВВП, к маю 2015 года он снизился на 44%, к декабрю 2015 года падение продолжается, но с меньшими темпами, что характеризует высокий эффект спада – выше, чем в 2008 году.

Линейное снижение прироста объема ВВП с 2008 года к 2016 обусловливается причинами системного характера: поддерживаемый Центробанком РФ (далее – ЦБ) искусственный дефицит ликвидности при отсутствии инвестиций в основной капитал приводит к росту инвестиционного платежеспособного спроса, однако незначительно способствует росту потребительского платежеспособного спроса [2].

С учетом падения ВВП и рисками инфляционных и курсовых ожиданий инфляция в 2016 году достигнет более высокого уровня. Промышленный сектор не справляется с внешнеэкономическими угрозами в следствии слабого развития, низкой производительностью труда, снижением внутреннего платежеспособного спроса. Наиболее стабильными являются обрабатывающие производства, розничная торговля и платные услуги населению [1].

Инфляция в 2015 году заметно повлияла на уровень жизни в России. ЦБ и Минфин заверяют СМИ, что стабилизируют ситуацию, однако инфляция, по данным Федеральной службы государственной статистики (далее – Росстат), составляет 8,5%, что оказывает заметное влияние на падение ВВП. Снизить темпы инфляции помогает жесткая монетарная политика и инфляционное таргетирование – комплекс монетарных мер, принимаемых государственными органами власти в целях контроля над уровнем инфляции в стране [3].

По сравнению с прошлым годом можно смело говорить о снижении падения курса рубля и инфляции. Инфляция зависит от цен на нефть, и лишь в случае сохранения цен на уровне 50 долларов за баррель можно быть уверенными в снижении уровня инфляции и позитивном развитии национальной экономики. Ситуацию на рынке помогает улучшить рост взаимоотношений с азиатскими партнерами, тесное сотрудничество с Китаем по двусторонним договорам инвестирования и взаимовыгодной торговли.

Рост инфляции, с одной стороны, оказал влияние на реальный доход граждан, рост цен и подорожание потребительской корзины, а с другой, – привел к общей безработице. Уточненный прогноз Министерства экономического развития говорит о сокращении реальной зарплаты на 3,5% по сравнению с предыдущим уровнем в 0,2%, доходов населения на 4% против 0,7%, рост безработицы составит 6,3%. По данным Министерства труда, официальная безработица в РФ за последнюю неделю декабря увеличилась на 1,3% и составила 960,6 тыс. человек [4].

По итогам 2015 года внешний долг России составляет 521,5 миллиардов долларов США, что на 77,431 миллиарда долларов меньше, чем в прошлом году. Большая часть внешнего долга России – перед США и Международным Валютным Фондом. В связи с девальвацией рубля общий долг увеличивается, несмотря на своевременные выплаты. В 2016 году значительная часть бюджета РФ будет израсходована на выплату долга, что приведет к снижению доходов бизнеса, сокращению рабочих мест, разорению части компаний, уменьшению налоговых отчислений и сокращению бюджета [5].

Закономерным обстоятельством в условиях санкций стала девальвация рубля, с января 2014 года по февраль 2016 года рубль упал с 35,3 до 68,7 за 1 доллар. Обесценивание валюты привело к волнениям населения и сокращению средств коммерческих банков [1].

Можно выделить следующие причины девальвации рубля: сокращение экспортных доходов в связи со снижением цен на нефть достигло 40%; программа развития собственного производства и импортозамещения оказалась не достаточно эффективной; усиление экономических санкций странами Европы и США усугубляет нестабильность российской экономики; разрыв отношений с Турцией усугубляет политическую нестабильность, – все это приводит к ускорению темпов инфляции и росту цен на товары и услуги; снижение значимости российской валюты на внутреннем и внешнем рынке; сокращение объемов торговли; снижение платежеспособного спроса на внутреннем рынке; уменьшение количества рабочих мест и ликвидацию части предприятий [6].

Актуальные экономические проблемы России тесно взаимосвязаны, и решить их возможно, лишь используя системный подход. Необходимо учитывать зависимость факторов экономического роста друг от друга и стабилизировать их системно.

Федеральный закон Российской Федерации «О федеральном бюджете на 2016 год» [7] предполагает перераспределение средств, уменьшение финансирования здравоохранения, программ социальной помощи, повышение расходов на образование, предоставление жилья и содействие занятости населения.

В сентябре 2015 года Федеральным законом от 30.09.2015 № 273-ФЗ [8] правила бюджетного планирования были изменены, трехлетний цикл заменен на однолетний. Законодательная база бюджетной политики основывается на проекте Основных направлений бюджетной политики РФ на 2016 год и плановый период 2017 и 2018 гг. [9], Основных направлениях деятельности Правительства РФ на период до 2018 года (в редакции от 13.05.2015), проекте бюджета на 2016 год; прогнозе социально-экономического развития РФ на 2016 год.

Прогноз Правительства выделяет структурные проблемы экономического развития, а именно отставание в техническом развитии, неэффективность государственных расходов, снижение инвестиционных потоков, зависимость экономики от нефтегазовых доходов, ухудшение показателей расходования бюджетной системы.

Для решения данных системных проблем планируется создание стимулов экономного распределения бюджета путем ликвидации или преобразования муниципальных учреждений и передачи части их полномочий коммерческим компаниям. В план входит принятие федерального закона об оказании муниципальных услуг для расширения конкуренции между госучреждениями и коммерческими организациями. Также планируется оптимизация системы госзакупок, повышение эффективности управления ресурсами путем создания новых механизмов финансирования развития инфраструктуры, содействие в обеспечении сбалансированности региональных и местных бюджетов, снижении рисков неисполнения первоочередных расходных обязательств, улучшение качества работы контрольных органов [8], что отражает изменения в видении перспектив развития ситуации в сторону системной парадигмы.

Использованная литература

1. «Экономика и современный менеджмент: теория и практика»: Сборник статей по материалам XLVIII международной научно-практической конференции, 06 апреля 2015 г.

Электронные публикации Scopus. Дата обращения: 29.03.2016. URL: http://sibac.info/conf/econom/xlviii

2. Сулакшин С.С., Кравченко Л.И. Социально-экономические итоги развития России в 2015 г. Аналитическая справка. Электронный центр научно-политической мысли Сулакшина. Дата обращения: 29.03.2016. URL: http://rusrand.ru/analytics/socialno-ekonomicheskie-itogi-razvitiya-rossii-v-2015-ganaliticheskaya-spravka

3. Инфляция в России в 2016 году. Электронный журнал Spasfinans. Дата обращения: 29.03.2016. URL: http://spasfinans.ru/finansovoe-planirovanie/item/490-inflyatsiya-v-rossii-v-2016-godu.html.

4. Эксперты: безработица в РФ в 2016 году может превысить прогнозы МЭР. Электронное информационное агентство ТАСС. Дата обращения: 29.03.2016. URL: https://news.mail.ru/society/24540932/

5. Долги России на 2016 год перед другими странами. Электронное издание «Новости России и СНГ». Дата обращения: 29.03.2016. URL: http://rusdni.ru/ekonomika/novosti/dolgi-rossii-na-2015-god-pered-drugimi-stranami.html.

6. Будет ли девальвация рубля в 2016 году – предпосылки и последствия. Электронный журнал «Малый бизнес». Дата обращения: 29.03.2016. URL: http://111999.ru/finansy/devalvaciya-rublya-v-2016-godu/

7. Федеральный закон от 14.12.2015 №359-ФЗ «О федеральном бюджете на 2016 год». Информационно-правовой портал Гарант.ру. Дата обращения: 29.03.2016. URL: http://www.garant.ru/hotlaw/federal/677044/

8. Федеральный закон от 30.09.2015 №273-ФЗ «Об особенностях составления и утверждения проектов бюджетов бюджетной системы Российской Федерации на 2016 год, о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации и признании утратившей силу статьи 3 Федерального закона «О приостановлении действия отдельных положений Бюджетного кодекса Российской Федерации», «Проект Основных направлений бюджетной политики на 2016 год и на плановый период 2017 и 2018 годов»

9. «Проект Основных направлений бюджетной политики на 2016 год и на плановый период 2017 и 2018 годов». Официальный сайт Министерства финансов Российской Федерации. Дата обращения: 29.03.2016. URL: http://minfin.ru/ru/document/?id_4=64713

Олейников В.В.

ДЕМОГРАФИЧЕСКАЯ ПРОБЛЕМА И ПУТИ ЕЁ РЕШЕНИЯ НА ОСНОВЕ СИСТЕМНОГО ПОДХОДА

Олейников В.В.
Научный руководитель: к. филол. н., магистр юриспруденции, доцент Бурукина О.А.
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

Демографический кризис в Российской Федерации – нарушение воспроизводства населения России, угрожающее его существованию. Появление современного кризиса относят к началу 1990-х годов XX века.

На протяжении всего XX века Россия пережила несколько демографических кризисов. Каждый из этих кризисов был обусловлен рядом событий, обстоятельств и проблем. Среди них: Первая мировая (1914-1918) и Гражданская (1917-1922) войны, массовый голод в начале 30-х годов, Великая Отечественная война, унесшая жизни огромного количества трудоспособного, по большей части мужского населения и, наконец, кризис 90-х годов, связанный с тяжелейшими экономическими и социальными потрясениями. После первых трёх кризисов численность населения в стране удавалось восстановить, однако рождаемость продолжала снижаться в рамках общемировой тенденции.

Резкое снижение естественного прироста населения России, проявившееся с 1989 года, стало следствием наложения двух неблагоприятных тенденций: обвального снижения рождаемости и значительного роста смертности населения. Эти тенденции стали следствием таких причин, как разрушение идеологических принципов и ценностей общества, утрата традиционных устоев крепкой семьи, потеря мужчиной роли главы семьи и кормильца, отторжение женщины от семьи, ухудшение качества медицинского обслуживания населения, резкое снижение доходов населения и сокращение рабочих мест по всей стране, жилищные проблемы и т.п., что в итоге привело к росту смертности в результате самоубийств и несчастных случаев, а также от наркомании и алкоголизма.

Стоит отметить и влияние западной «сексуальной революции», распространяющей либеральные взгляды на вопросы пола, разводов, добрачной половой связи и подросткового «сексуального просвещения». Все эти факторы в совокупности привели к тому, что в результате демографического перехода рождаемость упала до уровня развитых стран, в то время как смертность достигла уровня развивающихся.

Начавшееся сокращение населения России продолжается и по сей день и не имеет шансов полностью остановиться в ближайшей перспективе без системного вмешательства на всех уровнях управления. Население России в 2001 году составило примерно 145,3 млн. человек, в то время как этот показатель в 1992 был равен 148,7 млн. По итогам Всероссийской переписи населения 2010 года население РФ сократилось до 142,4 млн. человек. Таким образом, население России сократилось почти на 7 миллионов всего за 18 лет.

Процесс естественной убыли населения пугает своей стремительностью. Ряд экспертов полагают, что население будет продолжать сокращаться и далее, в среднем, примерно на 0,1–0,6 млн. ежегодно (в зависимости от уровня рождаемости и величины миграционного прироста).

Однако стоит отметить и положительную динамику: с 2000 года отмечается постепенное улучшение показателей естественного движения населения страны, вследствие чего миграционный прирост компенсировал всё большую долю потерь от естественной убыли. В отдельные месяцы 2009 и 2010 годов население России увеличивалось. В 2012 году в России увеличилось число родившихся в 78 субъектах страны, и снизилось число умерших в 62 регионах.

Сложность и масштабность демографических процессов и явлений, происходивших в России в 1990 – начале 2000-х гг. побуждают исследователей более внимательно и глубже изучать в своих трудах сущность демографического кризиса и конкретных мер, предпринимаемых государством для выхода из него. Именно поэтому многие исследователи признали острую необходимость использования системного подхода к изучению и преодолению демографического кризиса в России. Системный подход позволит избежать больших погрешностей.

Мы предлагаем ряд мер, способствующих выходу страны из демографического кризиса. Среди них:

1) Системный анализ всех принимаемых законодательных и нормативных актов в сфере демографической безопасности.

2) Последовательное изменение репродуктивного поведения населения, ориентирование ценностных установок молодежи на семью и детей.

3) Формирование градостроительной концепции в соответствии с демографическими интересами государства.

4) Улучшение качества и доступности медицинского обслуживания в стране, удешевление процедур искусственного оплодотворения для семей, которые не могут самостоятельно зачать ребёнка.

5) Государственная материальная поддержка молодых семей и экономическое стимулирование к рождению большего количества детей.

6) Кадровая политика при назначении чиновников высшего и среднего звена: министров образования и здравоохранения и их заместителей, членов комитета по демографической

политике, заведующих женскими консультациями и роддомами. Люди, занимающие эти посты, должны обладать системным мышлением и умением прогнозировать результаты своей деятельности в долгосрочном периоде.

Очень важно учитывать системные взаимосвязи между вариантами решения демографической проблемы и других социально-экономических проблем Российской Федерации и обеспечивать взаимодействие всех органов государственной власти, связанных с проведением демографической политики.

Необходимо отметить, что сегодня Правительство Российской Федерации всё чаще обращает внимание на демографическую проблему и реализует ряд проектов, целью которых является увеличение рождаемости и изменение ценностных установок.

В 2001 была принята «Концепция демографического развития Российской Федерации на период до 2015 года», в которой констатируется плачевная демографическая ситуация в России и сформулированы цели и задачи демографической политики, а в 2007 году – «Концепция демографической политики Российской Федерации на период до 2025 года», в 2006 году был принят федеральный закон № 256-ФЗ «О дополнительных мерах государственной поддержки семей, имеющих детей», который часто именуется как «закон о материнском капитале». В 2016 году выплата семьям, родившим или усыновившим второго, третьего или последующего ребёнка, имеющего российское гражданство при условии, что родители не воспользовались правом на дополнительные меры государственной поддержки, установлена на уровне 453 026 рублей. В 2013 году приняты изменения в федеральный закон № 38-ФЗ «О рекламе» от 13 марта 2006 года, запрещающие рекламу любых табачных изделий, а также медицинских услуг по искусственному прерыванию беременности в СМИ. На федеральном и региональном уровнях реализуются программы по строительству современных перинатальных центров для улучшения качества оказания медицинских услуг и сокращения уровня младенческой смертности. К примеру, в Московской области в ближайший год начнут функционировать сразу 3 крупных перинатальных центра.

Однако, на мой взгляд, главным недостатком в сфере обеспечения демографического суверенитета России на сегодняшний день является отсутствие министерства или ведомства, которое было бы ответственно за проведение демографической политики. Органы государственной власти, деятельность которых непосредственно связана с вопросами, имеющими отношение к демографии, зачастую решают проблемы, не имеющие прямого отношения к ней. Следствием этого является некая разобщенность принимаемых мер, наличие юридических коллизий и противоречий между органами власти, свидетельствующих об отсутствии системности в правовом обеспечение решения демографической проблемы.

Это ещё раз подтверждает наш тезис, что сегодня, чтобы иметь возможность целенаправленно влиять на демографическую ситуацию в стране, необходимо, прежде всего, уметь анализировать угрозы, связанные с процессами депопуляции, а также системно выстраивать демографическую политику страны. Только в этом случае Россия сможет успешно преодолеть кризисную ситуацию в ближайшей перспективе.

Список литературы

1. Федеральный закон от 29.12.2006 N 256-ФЗ (ред. от 30.12.2015) "О дополнительных мерах государственной поддержки семей, имеющих детей" (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2016)

2. Федеральный закон от 13.03.2006 N 38-ФЗ (ред. от 08.03.2015) "О рекламе" (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.10.2015)

3. Указ Президента РФ от 09.10.2007 N 1351 (ред. от 01.07.2014) "Об утверждении Концепции демографической политики Российской Федерации на период до 2025 года"

4. Гундаров И.А. Демографическая катастрофа в России/ И.А.Гундаров // Причины, механизм, пути преодоления. М: Эдиториал УРСС, 2001.

5. Данишевский К.Д. Демографический кризис в России: оптимальные пути преодоления // Отечественные записки : журнал. 2006г., № 2.

6. Цициашвили Г.Ш., Сидоркина З.И. Использование метода системного анализа в демографическом прогнозировании. Препр. Владивосток: Дальнаука, 2005. 24 с.

Крицкая В.П.

МЕТОДЫ И СРЕДСТВА МОДЕЛИРОВАНИЯ ЭКСПЕРТНЫХ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ И СИСТЕМ ПОДДЕРЖКИ ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЙ

Крицкая В.П.
Научный руководитель к.э.н., доц. каф. «САиМЭП» Звягин Л.С.
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

Люди часто сталкиваются с необходимостью принятия решений, но как узнать какой выбор лучше? Для того чтобы ответить на этот вопрос, необходимо собрать как можно больше информации о сложившейся ситуации и попытаться спрогнозировать то, что случится дальше. Задача не из простых, а сколько при этом нужно учесть переменных! Неудивительно что было решено переложить такую задачу на вычислительные машины.

С развитием ЭВМ появлялись все более сложные и более точные системы, которые могли помочь человеку сделать окончательный выбор. В данной работе, я собираюсь подробнее изучить такие системы и первое что хотелось бы рассмотреть это …

1.Понятие, особенности и примеры экспертных систем

Экспертные системы (ЭС) появились как существенный практический итог в использовании и формировании методов искусственного интеллекта (ИИ)- совокупности научных дисциплин, изучающих способы решения задач интеллектуального (креативного) характера с применением ЭВМ.
Область ИИ имеет более чем сорокалетнюю историю становления. С самого истока в ней рассматривался ряд крайне непростых задач, некоторые из которых до сих пор считаются предметом изучений: автоматические доказательства теорем, машинный перевод (автоматический перевод с одного естественного языка на другой), распознавание изображений и анализ сцен, составление плана действий роботов, методы и стратегии игр. ЭС- это набор программ, осуществляющий функции эксперта при решении вопросов из некой предметной области (финансы, медицина, право, геология, страхование, поиск неисправностей в радиоэлектронной аппаратуре и т. д.)

ЭС выдают рекомендации, выполняют анализ ситуации, ставят диагноз, предоставляют консультации- принимают экспертные решения. Использование ЭС на практике способствует повышению производительности труда и квалификации специалистов на предприятии. Значительным плюсом ЭС считается возможность накопления и сохранения знаний на протяжении длительного времени. В отличии от человека к каждой информации экспертные системы подходят беспристрастно, что несомненно улучшает качество проводимой экспертизы. При решении вопросов, требующих обработки значительного объема знаний, вероятность появления ошибки при переборе вариантов весьма мала.

Рациональность применения ЭС свойственна для учреждений социального обеспечения, так как в этой проблематичной сфере при решении многих задач (планирование финансово-экономических показателей, консультирование по разным организационно-правовым темам) необходимо опираться на знание и опыт специалистов-экспертов. ЭС дает возможность собирать, классифицировать и сохранять высокопрофессиональный опыт специалистов, решающих определенные задачи оптимальным способом. Собранные в ЭС знания могут быть применены на практике безграничное количество раз.

Работа экспертных систем базируется на методах искусственного интеллекта и подразумевает применение данных, предварительно полученной от профессионалов-экспертов. Таким образом, экспертная система — это электронный консультант-советник, помощник. Экспертные системы применяются там, где отсутствуют твердо устоявшейся теории, в тех предметных отраслях, где чрезмерно много переменных величин таких как

условия, показатели, признаки, которые затрудняют формирование общей теории, четкой математической модели. В данных предметных областях опытные практики при решении задач полагаются на собственный опыт, способности и проницательность.

С помощью редактора базы данных эксперт, профессионал в данной конкретной сфере, дополняет базу знаний как бы передает ей собственные познания, мастерство и способности. При формировании ЭС более сложным и трудоемким формализуемым этапом считается процесс заполнения базы данных информацией, необходимой для её работы. Базы данных могут содержать несколько десятков тыс. законов. В формировании подобных баз помимо экспертов участвуют инженеры определенных отраслей — когнитологи.

Через интерфейс пользователя совершается взаимодействие с экспертной базой персон, нуждающихся в консультации электронного эксперта. Пользователи обращаются к системе за консультацией по специальным вопросам в ограниченной предметной отрасли, предоставляя ей специальные данные и собственные гипотезы.
База знаний (БЗ) представляет собой комплекс познаний в области данной предметной сфере, почерпнутых из публикаций, а также введенных в ходе взаимодействия эксперта, либо нескольких профессионалов с экспертной концепцией.

Решатель , или машина логического вывода — это программа, которая имитирует (моделирует) развитие рассуждений эксперта, имеющихся в БЗ, и сведений, введенных пользователем.
Решатель — это «мозг» ЭС, с его помощью обрабатывается введенная информация и производятся соответствующие заключения.
Подсистема разъяснений — это программа, которая показывает, каким образом получено заключение, сделан тот или иной выбор принятия решения, другими словами демонстрирующая цепочку размышлений электронного эксперта. Подсистема объяснений облегчает когнитологу обнаружение ошибок, а также способствует модернизации ЭС.

В представленной выше структуре ЭС знания отделены от метода обработки сведений. Подобное разделение рационально т.к.:

- содержание базы знаний находится в зависимости от конкретной предметной области;
- пользовательский интерфейс, решатель, редактор базы знаний, подсистема разъяснений, иногда эти блоки называют оболочкой, независимы от предметной области.

Следовательно, конструктивный способ разработки ЭС, предназначенной для нескольких приложений, состоит в формировании универсальной оболочки. И это значит, что в такой ЭС для каждого нового приложения будет достаточно заполнить базу знаний специфическими данными.

Особенности экспертных систем.
1. ЭС ограничена конкретной предметной областью.
2. ЭС может «рассуждать» при сомнительных исходных данных.
3. ЭС может «разъяснить» цепочку произведенных ею рассуждений.
4. Факты и программа выработки заключений наглядно разделены друг от друга.
5. ЭС создается так, чтобы всегда была возможность постепенного расширения её базы знаний и модернизации.
6. В следствии работы ЭС создается заключение, рекомендация, предложение, как следует действовать в конкретной ситуации, либо выдвигается гипотеза о том, что случилось или может произойти с исследуемым объектом.

ЭС имитируют процессы принятия решения экспертами-специалистами и в состоянии квалифицированно разрешать сложные проблемы.

Сферы использования ЭС, которые базируются на знаниях, могут быть сформированы в несколько основных групп: обучение, медицинская диагностика, управление и контроль, диагностирование поломок в механических и электрических приборах.

2. Общая характеристика систем поддержки принятия решений

Принятие решения, в основной массе случаев, состоит в генерации допустимых альтернативных выводов, их оценке и подборе наилучшего варианта. В непростых и решающих моментах человек, который должен принять решение, прибегает к помощи опытных и разбирающихся в данной области экспертам- специалистам, аналитикам, дабы подтвердить собственное решение. Такие обращения представляют собой процесс содействия в принятии решения. При избрании варианта необходимо учитывать значительное количество неопределенных и двойственных факторов. Неопределенность играет основную роль и считается неотъемлемой составляющей процессов принятия решений, и их можно разбить на 3 группы: - неопределенность, сопряженная с недостаточными знаниями о задаче (проблеме), по которой должно быть принято решение; - неопределенность, сопряженная с невозможностью осуществить полный учет реакции внешней среды на принимаемые решения;

- неопределенность, сопряженная с неверным осмыслением собственных задач личностью, принимающей решение. Противоречивость появляется из-за неоднозначности оценки возникающих проблем, просчета в выборе приоритетов, которые, в конечном результате, крайне затрудняют принятие решений. Как свидетельствуют исследования, лица, принимающие решения (ЛПР) без дополнительной аналитической поддержке, как правило, применяют упрощенные, а порой и противоречивые правила выбора решений.

Системы поддержки принятия решений.

Формализация методов анализа и генерации решений, их анализ и согласование считаются довольно трудной задачей. Её решение стало возможным в связи с широким применением средств ЭВМ. И в значительной степени находится в зависимости от потенциалов технических программных средств, которые реализуют способы и методы интеллектуальной поддержки принимаемых решений. Ключевыми функциями этих систем являются:

• оказание всесторонней поддержки ЛПР при анализе исходной информации - оценке сформировавшейся ситуации и ограничений, накладываемых внешней средой;
• выявление и выстраивание приоритетов, а также формирование предпочтений ЛПР и учёт неопределенности в его оценках; • генерирование вероятных решений, т.е. формирование перечня альтернатив; • анализ потенциальных альтернатив, учитывая предпочтения ЛПР, и ограничение, накладываемое внешней средой;
• рассмотрение вероятных последствий принимаемых решений;
• выбор наилучшего, с точки зрения ЛПР, возможного варианта.;

Процесс принятия решений (ППР) может проходить согласно двум ключевым схемам: **интуитивно-эмпирической**, которая основана на сопоставлении проблемной ситуации с уже встречавшимися похожими случаями и **формально-эвристической**, основанной на концепции и исследовании модели проблемной ситуации. Вне зависимости от схемы процесса принятия решений информационное обеспечение управления считается одним из решающих факторов принятия действенных решений. Как правило, под информационным обеспечением управления, подразумевают комплекс информационных ресурсов, средств, методов и технологий, содействующих эффективному проведению всего процесса управления, в том числе разработке и реализации управленческих решений.

При построении модели проблемной ситуации изучают структуру ППР, которая обусловливается такими составляющими, как состояние исходных данных задачи, модель ситуации принятия решения, ограничения, варианты решений и их последствия, внешние причины объективного и субъективного характера. Комплекс упомянутых элементов формирует определенную среду (концепцию) принятия решений. Назовем эту концепцию системой поддержки принятия решений (СППР). Иными словами, СППР — система, обеспечивающая лицо, принимающее решение, достаточными для принятия решения информацией, знаниями, выводами и/или рекомендациями. Направленность на компьютерные информационные технологии дает возможность сделать акцент на новый класс СППР — информационно-аналитические системы поддержки принятия

решений (ИА СППР). ИА СППР — это класс человеко-машинных систем, предназначенных для оказания поддержки ЛПР в их профессиональной деятельности по применению данных, знаний и моделей при подготовке и принятии аргументированных решений.

Характерные черты автоматизированных СППР более наглядно проявляются в рамках следующих классификационных признаков: концептуальные модели, решаемые задачи, области применения.

Рассматривая имеющиеся концептуальные модели СППР, выделяют подходы, базирующиеся на использовании идеологии информационных систем, искусственного интеллекта и инструментальный подход.

В рамках информационного подхода СППР причисляют к классу автоматизированных информационных систем, главное предназначение которых — «усовершенствовать деятельность сотрудников умственного труда (knowledge workers) в организациях посредством использования информационной технологии». Основными элементами данной модели считаются: интерфейс «пользователь—система», база данных и база моделей.

В рамках «интеллектуальных систем» СППР, базирующиеся на знаниях, значительно отличаются от экспертных систем собственной целевой направленностью: СППР призвана поддержать ЛПР в решении стоящей перед ним проблемы, а ЭС — заменить человека при её решении.

При инструментальном подходе, в зависимости от специфики решаемых задач и применяемых технологических средств, можно выделить три класса систем: прикладные, генераторы и инструментальные.

3. Методология построения экспертных систем

В системах, основанных на базе знаний, порядок, согласно которому находят решение задачи в конкретной предметной отрасли, сохраняются в базе знаний, являющейся ядром ЭС. Задачи ставятся перед системой в варианте совокупности прецедентов, обрисовывающих некую ситуацию, и система с поддержкой банка знаний вырабатывает решение. ЭС, как правило, работает в циклическом режиме в такого рода очередности:

1) запрос информации либо итогов анализа;
2) мониторинг, объяснение результатов;
3) усвоение свежей информации;
4) выдвижение с поддержкой правил преходящих гипотез;
5) отбор последующих данных либо итогов анализа, вплоть до того пока не поступит материал, достаточный для конечного вывода решения.

Экспертные системы, базирующиеся на знаниях, включают 3 типа знаний:

• структурированные статические знания о предметной сфере; после того как данные знания выявлены, они уже не модифицируются;
• структурированные динамические знания — изменяемые знания о предметной сфере, которые обновляются согласно грани выявления свежей информации;
• текущие знания, применяемые с целью решения определенной проблемы либо проведения консультации.

База знаний формируется и регулярно обновляется в ходе её эксплуатации. Создание базы знаний включает 3 стадии: • описание предметной области; • подбор модели представления знаний; • получение знания.

Изложение предметной области сводится к установлению характера разрешаемых проблем, выделению объектов, установлению взаимосвязей между объектами и избранию модели представления знаний. Основная цель на данном этапе — установить, как будет презентована предметная сфера на всевозможных уровнях абстракции.

Модель представления знаний обусловливается избранными средствами, с через которых можно правильно изложить предметную область. Обретенная уже после формализации предметной отрасли база знаний представляет собой итог абстрагирования

данной отрасли, которая, в свою очередь, была выделена в следствии абстрагирования действительного мира.

Одной из особо трудных задач, образующихся при формировании экспертных систем, считается получение знаний — модифицирование знаний эксперта и описание применяемых им методов поиска решений в форму, дозволяющую представить их в базе знаний, а потом продуктивно применять для решения проблем в этой предметной отрасли.

Как правило, эксперт не прибегает к процедурным либо численным методам, его ключевым методом считается подобие, интуиция и абстрагирование. В базе знаний для построения пространства поиска решения нужно предопределить цели, подцели и вопросы на каждом уровне иерархии и определить взаимосвязи между ними. Приобретенное качественное описание предметной области является средствами формального языка, для того чтобы привести данное описание к варианту, дозволяющему поместить его в базу знаний системы.

При разработке ЭС возникает чреда затруднений. Это прежде всего сопряжено с тем, что клиент далеко не всегда способен четко выразить собственные запросы к разрабатываемой системе. Кроме того, вероятно формирование проблем эмоционального порядка: при разработке банка знаний системы эксперт может блокировать передаче собственных знаний, страшась, что через некоторое время его заменят “машиной”. Однако эти опасения не обоснованы, т. к. ЭС не способны обучаться, они не владеют здравым смыслом, интуицией. Только в настоящее время проводятся разработки экспертных систем, реализующих идею самообучения. Кроме того, ЭС неприменимы в крупных предметных отраслях и в тех сферах, где отсутствуют эксперты. Экспертная система складывается из совокупности знаний (части системы, в которой находятся факты), подсистемы вывода (большинства правил, согласно которым осуществляется решение задачи), подсистемы объяснения, подсистемы получения знаний и интерактивного процессора. При построении подсистем вывода применяют технологии решения вопросов искусственного интеллекта. Практическое использование искусственного интеллекта в машиностроительных отрослях и в экономике базируется в ЭС, позволяющих улучшить качество и сохранить время принятия решений, а кроме того содействующих увеличению производительности труда и росту квалификации профессионалов. Создание экспертных систем значительно отличается от формирования простых программ. Характерной чертой является то, что неформализованность проблем, разрешаемых экспертной системой и недостаток понятной методологии их разработки приводит к необходимости постоянной трансформации принципов и способов построения экспертных систем в процессе непосредственной разработки и накопления знаний о предметной сфере. Более общими подходами и фазами разработки экспертных систем считаются: распознавание, концептуализация, формализация, реализация, отладка и опытная эксплуатация.

В стадии идентификации формируются вопросы, подлежащие ответу, выявляются цели исследования, ресурсы, эксперты и группы пользователей.

В стадии концептуализации ведется емкий анализ проблематичной зоны, обнаруживаются применяемые понятия и их связи, формируются методы решения проблем.

В стадии формализации определяются приемы представления всех без исключения вариантов знаний, формализуются ключевые понятия, формируются приемы интерпретации знаний, моделируется работа системы, оценивается соответствие целям системы отмеченых понятий, методов решения, средств представления и манипулирования знаниями.

В стадии выполнения осуществляется заполнение экспертом банка знаний системы. Ход получения знаний разъединяют на сбор знаний от эксперта, систему знаний, обеспечивающую успешную работу системы, и демонстрирование знаний в виде, ясном экспертной системе. Эвристический характер знаний приводит к тому, что процедура их получения считается крайне трудозатратным. На этом шаге формируются прообразы экспертной системы, которые находить решение проблемы предметной области. Далее согласно результатам этапов тестирования и опытной эксплуатации, формируется окончательный продукт, подходящий для промышленного применения. Построение прототипа заключается в программировании его

частей либо избрании их из существующих интеллектуальных систем и наполнении базой знаний.

В стадии тестирования эксперт в диалоговом режиме, применяя интерактивные ресурсы, проводит проверку соответствие экспертной системы. Процедура тестирования длится до тех пор, пока эксперт не предоставит окончательный оценки о готовности системы к эксплуатации.

В стадии опытной эксплуатации испытывается годность экспертной системы для конечных пользователей.

Критерии, с помощью которых оценивается экспертная система, находятся в зависимости от того, с чьей точки зрения предоставляется анализ. При испытании первого прототипа критика осуществляется с точки зрения эксперта, для которого значима полнота и точность правил ответа. При испытании промышленной системы анализ выполняется с точки зрения инженера согласно знаниям, которого интересует результативность работы системы. При испытании уже после опытной эксплуатации анализ осуществляется с точки зрения пользователя, заинтересованного в удобстве работы и получении фактической пользы.

Характерной особенностью компьютерных программ, разрабатываемых с целью формирования экспертных систем, считается их умение собирать знания и опыт квалифицированных профессионалов (экспертов) в какой-либо узкой предметной отрасли. Такой результат достигается по причине того, что ЭС в ходе функционирования имитирует схему размышлений, применяемую экспертом при рассмотрении определенной задачи в заданной области знаний.

К инструментальным средствам построения экспертных концепций можно причислить пакеты Exsys Developer, Exsys Professional for Windows, представляющие собой экспертные оболочки и предопределенные для формирования прикладных экспертных систем в различных предметных отраслях. Система выстроена по правилу типа «если-то-иначе». Для выбора стратегии получения решения в системе по умолчанию применяется обратная череда вывода. Прямая цепочка задается при настройке системы. Системы располагают развитым графическим дизайном, готовым обращаться к внешним банкам данных, проверять и сопоставлять регламент на непротиворечивости.

Системы поддержки принятия решений подразумевают применение пакетов программ, реализующих технологии имитационного прогнозирования, факторного и взаимосвязанного анализа, иных экономико-математических и статистических методов.

Руководство солидных компаний видит необходимость в надёжной информации о всевозможных нюансах ведения бизнеса в целях содействия принятия решений. От этого зависит качество управления командой, вероятность результативного планирования её деятельности, выживание в условиях суровой конкурентной войны. При этом критически значимыми считаются наглядность форм представления информации, скорость получения свежей отчетности, возможность анализа текущих и исторических сведений. Системы Поддержки Принятия Решений (СППР) дают менеджерам подобные возможности.

В работе были рассмотрены системы поддержки принятия решений, их роль в наше непростое время. Необходимо отметить что до сих пор, СППР с триумфом используются в самых различных секторах экономики: телекоммуникациях, экономической сфере, торговле, индустрии, медицине и других многочисленных отраслях.

Безусловно вершиной становления информационных систем можно считать экспертные системы.

Экспертные системы - это пакет программ, иначе говоря, программное обеспечение, которое осуществляет функции эксперта при решении той или иной задачи в сфере его компетенции. ЭС, равно как и эксперт-индивид, в ходе собственной деятельность оперирует со знаниями. Знания о предметной отрасли, нужные для работы ЭС, определенным образом формализованы и находятся в памяти ЭВМ в виде совокупности знаний, которая может модифицироваться и расширяться в ходе формирования системы.

Экспертные системы, базирующиеся на знаниях, обладают конкретными

достоинствами перед аналитиком-экспертом: • у них отсутствует предубеждение. • они не совершают скоропалительных заключений. • эти системы функционируют систематизировано, рассматривая все без исключения детали, зачастую выбирая лучшую альтернативу из всех без исключения вероятных. • база знаний способна становиться весьма и весьма значительной, бесконечно наращивая свою базу знаний. Однажды введёные в машину, знания сохраняются навсегда. • системы, базирующиеся на знаниях, устойчивы к “помехам”, в то время как эксперт используя побочные знания может легко подпасть под влияние внешних обстоятельств, которые зачастую даже не связаны с решаемой задачей. • эти системы конечно не могут заменить эксперта, они скорее представляются инструментом в его руках.

Список использованных источников:

1. А.М.ЮРИН ЭКСПЕРТНЫЕ СИСТЕМЫ Учебно-методическое пособие Казань – 2015
2. Информационные системы в экономике// Под ред. проф. В.В. Дика. – М.: Финансы и статистика, 2002.- 387 с
3. Кравченко, Т.К. Экспертная система принятия решений/ Т.К. Кравченко, Г.И. Перминов. - М.: ГУ-ВШЭ, 1999.- 241 с.
4. Джексон, П. Введение в экспертные системы/ П. Джексон.- М., Издательский дом “Вильямс”, 2001.
5. Трахтенгеру, Э.А. Компьютерная поддержка принятия решений. – М.: Наука, 2002.- 365 с.
6. Элти, Д. Экспертные системы: концепции и примеры/ Д.Элти, М. Кумбс.- М.: Финансы и статистика, 2001.-512 с.

Фофанова Е.В.

ОЦЕНКА ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ В УСЛОВИЯХ НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ И РИСКА

Фофанова Е.В.
Научный руководитель: д.э.н. Аглицкий И.С.
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

В докладе рассмотрены актуальные проблемы принятия решений при оценке инвестиционных проектов в условиях неопределенности и риска. Дана классификация рисков [1]. Применяется метод аналитической иерархии (многокритериального анализа для слабоструктурированных систем, разработанный Т.Саати [2]), применяемый в условиях невозможности формализации модели задачи. Выбор данного метода обусловлен тем, что он учитывает «человеческий фактор» при подготовке принятия решения.

Данным методом решена задача, в которой данные приближены к реальности. Постановка задачи: инвестиционная компания «Инвест-Ю» выбирает наиболее привлекательный объект для финансовых вложений. Существующие варианты: ТЦ «Звезда», ТЦ «Юго-Западное», ТК «ЗУМ», ТРК «Каширский», ТК «Бай Парк», ТЦ «Пражский», ТК «Вега», ТРК «Бариум». Критерии выбора объекта: общая площадь объекта, стоимость строительства, удалённость от метро, количество парковочных мест, густонаселённость района.

Решение задачи состоит из нескольких этапов:

1. построение иерархии;
2. попарное сравнение критериев;
3. попарного сравнение альтернатив по каждому критерию;
4. вычисление величины нормируемого веса альтернативы по критерию;
5. вычисление интегрального показателя каждой альтернативы;

6. признание лучшей альтернативой ту, что с наибольшим интегральным показателем.

Литература

1. Аглицкий И.С., Кулагин Д.Е., Остапенко Д.В. Принятие инвестиционных решений в условиях неопределенности и риска//в сб. статей X Международной научно-практической конференции «Экономика и управление в 21веке: тенденции развития». – Новосибирск, 2013. – с. 167-170.
2. Саати Т. Принятие решений. Метод анализа иерархий: Пер. с англ. М.: "Радио и связь", 1993.

БАНКОВСКАЯ АВТОМАТИЗАЦИЯ И ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

Бондарева Е.В.

ПРЕЗЕНТАЦИЯ ИДЕИ НОВОГО БАНКОВСКОГО ПРОДУКТА: ВАШИ ПОНЯТНЫЕ ФИНАНСЫ

Бондарева Е.В.
Научный руководитель:
ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

Чтобы максимально широко раскрыть идею банковского продукта, остановимся на следующих вопросах: для какого сегмента клиентов он предназначен, каковы особенности каналов продажи, чем он должен быть интересен банку и клиенту.

Очевидно, что немалая доля россиян является людьми вне банковских услуг (unbanked people) – молодежь, одинокие матери, неполные семьи, трудовые мигранты, дефолтные заемщики, жители сел и маленьких городов и т.д. Но при этом и эти люди являются или могут стать качественными банковскими клиентами. Для всех этих людей работают проекты, компании и банки, занимающиеся микрокредитованием. Но в России к такому кредитованию клиенты относятся с осторожностью, в первую очередь, из-за высоких процентных ставок. Во всем же мире микрофинансирование помогает бороться с бедностью – людям дается последний шанс, помогают с финансовыми знаниями и обращением с деньгами, и постепенно вовлекают в классические банковские продукты с нормальными ставками.

Однако кредитование – это не единственная услуга, которой могли бы воспользоваться эти люди. Вклады, банковские карты, оплата различных государственных услуг, системы банковских бонусов, безналичные платежи и т.д. и т.п. – всеми этими услугам unbanked people не пользуются, либо пользуются лишь в малой степени. Соответственно, любой современный универсальный банк, который стремиться быть «всегда рядом», теряет немалую долю потенциальных клиентов, которые в силу воспитания, социального и финансового положения могли бы иметь с банком долгосрочные отношения.

Главной причиной отсутствия таких отношений является, по моему мнению, осторожность и недоверие людей вне банковских услуг к практически любым услугам банка, которые появились в последние несколько лет. Эти люди не понимают финансовой терминологии и сложных финансовых инструментов и боятся быть обманутыми. Кроме того, они в большинстве не имеют возможности разобраться в том, чего они не понимают. Немалую роль в этом играют такие обстоятельства, как недостаточно квалифицированные работники филиала банка в маленьком городе или поселке.

Итак, одним из путей решения данной проблемы я считаю создание нового банковского продукта. Идея заключается в следующем: разработать своего рода финансовый справочник, который помогает клиентам разобраться в их собственных финансах. Он должен обладать двумя главными характеристиками: возможность использования offline и отсутствие какой-либо базовой платформы. То есть в зависимости от желаний клиента он может загрузить на телефон аудиокнигу или видеоролики, может добавить раздел в банковском приложении, либо просто взять с собой брошюру. Конечно, основным фактором такого выбора является возраст клиента. Предполагается выделить четыре категории: дети, молодежь, взрослые и пожилые люди. В дальнейшем, если такой банковский продукт будет иметь успех, разнообразие платформ может быть увеличено.

Теперь обратимся к содержанию справочника. Самым понятным для клиентов вариантом является форма достаточно лаконичных, обновляемых, простыми словами изложенных заметок (советов и т.д.) об основных услугах банка. Так как справочник рассчитан на людей, не имеющих никаких финансовых знаний, необходимо обеспечить простоту и визуализацию этих заметок. Также если мы говорим о справочнике как о разделе приложения, имеет смысл добавить элементы геймификации. А чтобы клиент мог проверить свои знания, все платформы должны допускать возможность тестирования. Кроме того, справочник делится на несколько независимых разделов. Следовательно, каждый клиент получает советы о тех услугах банка, которыми пользуется. Стоимость такого обновляемого справочника может включаться, например, в стоимость использования банковской карты. Я считаю, что необходимым условием создания данного продукта является максимальная удаленность его формата от формата рекламы, хотя сам справочник является элементом рекламы услуг банка. Это условие повысит доверие клиентов к информации, которую предлагает этот продукт.

Вообще говоря, можно подумать, что справочник является инструментом по повышению финансовой грамотности людей. В некоторой степени это действительно так, однако предоставляя клиентам некоторые фундаментальные знания об их финансах, продукт направлен на расширение знаний клиентов об услугах, продуктах и бонусах одного конкретного банка. Такое направление способствует сохранению долгосрочных отношений между банком и клиентом, в которых клиент получает знания, а банк расширяет свою целевую аудиторию.

Гогева А.А.

УСЛУГА БЕСКОНТАКТНОГО СНЯТИЯ НАЛИЧНЫХ В БАНКОМАТЕ

Гогева А.А.
к.э.н., доцент, Алтухова Н.Ф.
ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

Развитие информационных технологий сказывается на многих сферах бизнеса, и банковская деятельность не стала исключением. В настоящий момент активное использование информационных технологий в банковской сфере является объективной необходимостью: цифровая трансформация предлагаемых продуктов и услуг, обеспечение электронного доступа клиентов к банковским продуктам и собственным счетам – все это сегодня является обязательным для банка, если он хочет оставаться конкурентоспособным на финансовом рынке.

В последние несколько лет наблюдается рост числа операций по оплате товаров и услуг банковской картой. Начиная с 2010 года число выпущенных платежных карт увеличилось в два раза, и на начало 2016 года было выпущено 243,9 млн. карт [1]. Однако несмотря на популярность карт, операции по снятию наличных денег являются наиболее массовыми. По данным ЦБ РФ, в 2015 году объем операций по снятию наличных по картам, выпущенным российскими кредитными организациями, составил 61,5%, рисунок 1 [2].



Рисунок 74 - Соотношение типов операций по платежным картам в денежном выражении
Источник: ЦБ РФ

Снять наличные деньги с карты клиент банка может несколькими способами – в кассе отделения банка или через банкомат. Однако использование банкоматов связано с рядом трудностей: помимо возможных очередей или отсутствие поблизости банкомата нужного банка, владелец карт сталкивается с потенциальными угрозами мошенников, которые различными способами пытаются похитить данные карт. По данным издательства «Газета.Ru», в 2014 году число мошенничеств с банковскими картами увеличилось в среднем на 30%. Наиболее распространено использование мошенниками скиммеров для считывания номера банковской карты и накладок на клавиатуру, запоминающих PIN-коды. Больше всего подвержены риску уличные банкоматы, расположенные в торговых центрах или метро [3].

Массовое использование смартфонов в повседневной жизни изменило способ предоставления услуг во многих сферах, в том числе и в банковской. В настоящие момент большинство банков предоставляют своим клиентам доступ к банковским услугам онлайн – либо через сайт банка, либо через мобильное приложение.

В качестве новой банковской услуги в России можно рассмотреть возможность создания бесконтактного банкомата, который будет выдавать денежные средства после считывания информации со смартфона клиента:

1. клиент через мобильное приложение выбирает удобный для себя банкомат (впоследствии возможно реализация услуги без привязки к конкретному банкомату);
2. выбирает карту, с которой необходимо провести списание средств;
3. вводит необходимую сумму и отправляет заявку, которая передается на обработку оператору банка;
4. после того, как заявка будет обработана, в личный кабинет клиента приходит QR-код, который он должен будет поднести к считывателю банкомата;
5. банкомат обрабатывает считанную информацию, ищет в базе информацию, подтверждающую операцию, и выдает деньги, в случае, если необходимая информация найдена.

Предоставление данной услуги позволит банку и клиенту получить следующие преимущества:

- снизить количество случаев мошенничества;
- повысить скорость обслуживания клиентов;
- сократить себестоимость производства и обслуживания банкоматов;
- банк сможет производить планирование загрузки денежных средств в банкомат при проведении инкассаций;
- клиенту не нужно постоянно иметь при себе карту.

Данная услуга ориентирована на активных пользователей смартфонов, и являющихся пользователями мобильного банка. По данным исследования агентства Markswebb Rank & Report, проведенного в октябре 2014 году, 17 млн российских интернет-пользователей в возрасте от 18 до 64 лет, проживающих в городах с населением от 100 тысяч человек, пользуются мобильным банкингом для частных лиц [4].

Поиском новых способов применения бесконтактной технологии уже занимается ряд банков, как российских, так и зарубежных. Так, например, более 120 банкоматов Альфа-Банка и 3 банкомата чешского Air Bank оборудованы бесконтактными ридерами. Однако клиентам все еще требуется вводить PIN-код на цифровой панели банкомата [5, 6]. В тоже время летом прошлого года несколько американских банков объявили о модернизации собственных банкоматов для обеспечения взаимодействия между смартфоном и банкоматом [7].

Основные затраты на создание данного продукта будут заключаться в доработке мобильного приложения и приобретении банкоматов нового типа. Основным каналом предоставления услуги может стать постепенная замена части существующих банкоматов на новые.

Быстрое развитие информационных технологий заставляет многие компании, в том числе и банки, искать новые способы их применения для обеспечения конкурентных преимуществ. Это могут быть как новые инновационные продукты для привлечения клиентов, так и внутренние технологии, позволяющие банку совершенствовать свою деятельность, повышать не только скорость и качество обслуживания, но и эффективность внутренних бизнес-процессов.

Список использованной литературы

1. ЦБ РФ: Количество платежных карт, эмитированных кредитными организациями, по типам карт [Электронный ресурс] // URL: http://www.cbr.ru/statistics/p_sys/print.aspx?file=sheet013.htm (дата обращения: 25.02.2016)
2. ЦБ РФ: Основные показатели развития национальной платежной системы. Платежные инструменты, используемые при совершении платежей их клиентами, не являющимися кредитными организациями, а также при совершении собственных платежей (за период) [Электронный ресурс] // URL: http://www.cbr.ru/statistics/p_sys/print.aspx?file=sheet001.htm&pid=psrf&sid=ITM_30245 (дата обращения: 25.02.2016)
3. Как не стать жертвой карточных мошенников, ЗАО «Газета.Ру» [Электронный ресурс] // URL: http://www.gazeta.ru/business/2015/01/12/6373241.shtml (дата обращения: 28.02.2016)
4. Исследования Mobile Banking Rank 2015, Агентство Markswebb Rank & Report [Электронный ресурс] // URL: http://markswebb.ru/press/blog/9021.html (дата обращения: 05.03.2016)
5. Альфа-Банк: впервые в России реализован проект, в котором бесконтактная технология оплаты MasterCard в банкоматах доступна для широкой аудитории [Электронный ресурс] // URL: https://alfabank.ru/press/news/2015/12/21/35225 (дата обращения: 05.03.2016)
6. Air Bank первым в Чехии установил бесконтактные банкоматы [Электронный ресурс] // URL: http://banks.eu/news/info/2958/ (дата обращения: 05.03.2016)
7. ИА «Банкир.Ру», Банкоматы, доверяющие смартфонам, как способ выживания для небольших банков [Электронный ресурс] // URL: http://bankir.ru/publikacii/20150909/bankomaty-doveryayushchie-smartfonam-kak-sposob-vyzhivaniya-dlya-nebolshikh-bankov-10006723/

Ратников А.А.
ИНТЕГРАЦИЯ БАНКА С СОЦИАЛЬНЫМИ СЕРВИСАМИ

Ратников А.А.
Научный руководитель: Макрушин С.В.
к.э.н., доц., доцент кафедры «Прикладная информатика»
ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

Мир меняется. Об этом сейчас не говорит только ленивый. И речь даже не о стремительном развитии технологий. Меняется психология людей, их восприятие реальности. Кардинально перестраивается структура мировой экономики. Общественные институты, формировавшиеся сотни лет, сегодня моментально и почти бесследно испаряются. Компании-аномалии, возникая буквально из неоткуда, с лёгкостью свергают титанов мирового рынка.

Традиционная банковская система, по природе своей весьма консервативная, также находится сейчас у той черты, за которой нет никакого будущего. Тот банк, который мы привыкли видеть, превратится в ископаемое уже через пару десятков лет.

Единственный способ выжить – изменяться!

Один из самых перспективных и достаточно оригинальных векторов изменения банков – интеграция с социальными сетями.

Представьте, что социальная сеть и ваш банк превратились в одно целое. Совершенную кроссплатформенную систему.

Несколько характерных зарисовок.

1. Только вы расплатились карточкой за новенький iPhone, а у вас на телефоне уже уведомление от банка «Поздравляем, вы только что купили iPhone! Сделать фото и поделиться с друзьями?».

2. Листая новости, вы увидели, что ваш друг купил билеты на концерт вашей любимой группы. Один клик «Хочу купить» и банк уже определил сумму на вашем счёте, проанализировал все варианты, где можно купить билет, выбрал самый выгодный, в танцевальном партере, как вы любите. Никаких дополнительных форм, переходов по ссылкам. На экране вашего телефона уведомление:

− Списать с вашего счёта 500 руб. и купить билет на концерт?

− Да

− Введите пароль. Электронный билет прислан вам на почту.

3. Вы хотите купить машину. Уже неделю смотрите разные модели. Присмотрели пару вариантов. Банк знает, что вы ищете. Приложению доступна история браузера. К тому же вы подписались, на паблик «Автомобили» и стабильно ставите «мне нравится» нескольким моделей BMW в день. Вы можете нажать на вкладку «Выгодные предложения» и посмотреть, что для вас подобрал ваш банк. Ваша мечта по самой выгодной цене и персональными условиями кредита. Банк знает, что ваш доход зимой в два раза превосходит доход летом, знает, сколько вы обычно тратите и сколько средств кладёте в банк под проценты, сколько сейчас денег у вас на счёте.

4. В конце концов, вкладка «Мои финансы», находящаяся прямо под «Моими сообщениями» позволит в режиме реального времени следить за состоянием вашего счёта. Оценить стоит ли совершать крупную покупку, или стоит дождаться погашения кредита за машину. Банк даже скажет, где выгоднее всего покупать продукты на основе вашей обычной продовольственной корзины. Совершенный мобильный банк прямо в приложении социальной сети. Никаких лишних паролей, кодов, дополнительных приложений.

Слияние банка с социальной сетью позволит банку крепко занять свою нишу в будущей бизнес-среде. Стать неотъемлемой частью жизни любого человека. И продолжить развиваться с миром дальше.

Хочу обратить внимание на то, что всё описанное мной не такая уж невероятная картинка из будущего. Современные технологии позволяют реализовать абсолютно всё это. И любому из крупнейших банков должно хватить ресурсов, чтобы претвориться это в жизнь.

Несомненно, для реализации этого проекта банку придётся тесно объединиться с социальной сетью. И сейчас самый подходящий претендент – сеть «Вконтакте», входящая в Mail.ru Group. Во-первых, это самая популярная социальная сеть на территории России, и что важно, российская компания. Во-вторых, возраст самых активных пользователей этой социальной сети – 18-24 года. Причём число пользователей до 18 лет превосходит подобные данные по всем остальным социальным сетям. Это важно, так как это поколение уже совсем скоро станет платежеспособным. Это поколение, безболезненно и с лёгкостью принимающее любые нововведения.

И последний вопрос, который стоит затронуть. Почему, собственно, необходимо организовывать интеграцию банка с социальной сетью.

Предположим противное, банк не займет эту нишу. В таком случае ее займет не банк, а, к примеру, Google или Facebook или вовсе в банковском секторе появится новый «Uber». И здесь уже возможно два варианта: либо эта компания будет агрегировать все банки под своим большим крылом, обезличивая и постепенно разоряя их; либо эта компания превратится в банк, уничтожив конкурентов по всей по всей зоне покрытия Интернета.

Напоследок стоит заметить, что для обычного пользователя, клиента банка любой из предложенных вариантов совершенно равносилен. Разницу почувствуют только банки. И всё же для банков картина сейчас не такая уж и пессимистичная.

Опрос, недавно проведённый в Великобритании экспертами компаний YouGov и ACI Worldwide, показал, что сейчас люди намного больше доверяют банковским сервисам, чем финансовым технологиям, предложенным «сторонними» компаниями. 78% опрошенных заявили, что вряд ли будут использовать банковские сервисы, предложенные компаниями Google, Apple или Facebook. Но доверие банков, заработанное за века их существования, уже скоро может перестать быть конкурентным преимуществом, которое может обеспечить успех банкиров.

Будущее близко, и какое место в этом будущем займут банки, зависит только от них.

Список литературы

1. Как меняется цифровой мир, статья, Ассоциация российских банков, 24.12.2015, ссылка: http://arb.ru/b2b/trends/kak_menyaetsya_tsifrovoy_mir-9977873/
2. Корнилова Е.Ю., Новый банковский продукт: понятие, виды, классификация, статья, журнал «Креативная экономика» № 8 (80) за 2013 год, стр. 97-108
3. ПЛАС-форум «Дистанционные сервисы, мобильные решения, карты и платежи 2016» состоится в Москве 7-8 июня, статья, Bankir.ru, 16.05.2016, ссылка: http://bankir.ru/novosti/20160516/plas-foruma-distantsionnye-servisy-mobilnye-resheniya-karty-i-platezhi-2016-sostoitsya-v-moskve-7-8-iyunya-10118124/
4. Семикова П., Банковские инновации и новый банковский продукт, статья, Банки. Деньги, инвестиции, бизнес, ссылка: http://www.bankmib.ru/2171
5. Социальные сети в России, весна 2015. Цифры, тренды, прогнозы, статья, Brand Analytics, 06.06.2015, ссылка: http://br-analytics.ru/blog/socialnye-seti-v-rossii-vesna-2015-cifry-trendy-prognozy/

Садыкова Д.Д.
ИННОВАЦИОННАЯ БАНКОВСКАЯ ТЕХНОЛОГИЯ «ЭКСПРЕСС ДЕНЬГИ VIP»

Садыкова Д.Д.
Научный руководитель: Соловьев В.И.
д.э.н., директор по ИТ Финансового университета
Учебное заведение: Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

Люди часто попадают в ситуацию, когда им нужны срочно наличные деньги. В нашем современном обществе банковские карты уходят на второй план. Это происходит, потому что банковскую карту можно забыть дома, ее могут украсть, иногда бывает, что отделение банка находится далеко, а вам срочно понадобились наличные. И для этого необходима новая услуга «экспресс деньги».

Смысл это услуги состоит в том, что клиент банка может получить деньги здесь и сейчас с помощью банкомата. Для этого он должен выполнить следующие действия: зайти в мобильный банк, ввести свой пароль, получить уникальный код на телефон, который он введет в банкомат и затем уже получит наличные. Сумма наличных будет зависеть оттого держателем, какой карты клиент является, дебетовой или кредитной.

От этой услуги выиграет как клиент, так и банк. В данном случае банк будет получать процент от суммы выданных средств. Помимо этого, так как перепрограммирование банкоматов это очень не простой и дорогостоящий процесс за подключение услуги банк будет получать ежегодную плату. А клиент со своей стороны сэкономит время и получит дополнительный комфорт.

Также я предлагаю дополнительно запустить услугу «оповещение о вкладах и кредитах в банке». Часто бывает, так что мы не знаем когда заканчивается срок нашего вклада в банке. Если по истечению срока вкладчик не обратился и не снял деньги, то вклад автоматически пролонгируется еще на тот же период, на который изначально был открыт депозит. То есть, если клиенту в этот момент понадобились деньги, то он может их забрать, потеряв при этом какой-то процент денег, накопленных за время хранение вклада в банке. Иногда мы хотим распорядиться своими средствами иначе, например, поместить их на другой вклад на более выгодных условиях. Конечно, в некоторых банках клиентов обзванивают и оповещают, но это бывает не всегда. А если у человека имеется кредит и он несвоевременно внес плату, то ему будут начислены штрафные санкции и пеня. Для того чтобы избежать этих эксцессов, необходимо включить в мобильное приложение клиентов банка функцию отслеживания своих вкладов и кредитов. В данной функции будет обозначено, когда был открыт вклад, когда он истечет, когда необходимо сделать платеж по кредиту. И также клиает сможет получить смс-оповещение на телефон.

Эти технологии могут подключаться как отдельно, так и предлагаться пакетом. Пакет услуг будет называться «экспресс деньги VIP»

Это будет работать так, что если клиент подключает банковскую услугу «Экспресс деньги», то он сможет получить информирование о вкладах и кредитах в мобильном приложение и смс-оповещение. Пакет услуг может предлагаться для тех, кто имеет депозиты или кредиты в банке. И для клиента это будет выгодно, ведь он сможет получить комфортное обслуживание, сэкономить деньги, наилучшим образом распорядиться деньгами и запланировать время для посещения банка. А банк, как мы уже говорили, будет получать ежегодную плату за услугу и комиссию.

Эмексузян В.С.
ИННОВАЦИОННЫЙ БАНКОВСКИЙ ПРОДУКТ «СКОРИНГ КАК БАНКОВСКАЯ УСЛУГА»

Эмексузян В.С.
Научный руководитель: Алтухова Н. Ф.
к.э.н., доц., заведующая кафедрой «Бизнес-информатика»
ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

В настоящее время практически каждый банк использует в своей деятельности кредитный скоринг, который значительно уменьшает риски при кредитовании. Однако скоринг применяется непосредственно при выдаче кредита. Если же клиент окажется неплатежеспособным, банк и сам клиент практически впустую потратят время. А учитывая то, что иногда клиентам приходится простаивать в очередях около часа, может уйти и платежеспособный заемщик [1]. Одним из способов решения этой проблемы является предварительная проверка заемщиком своей кредитоспособности или же подбор банков через специальные сервисы.

Первый сервис Юником24 – является кредитным оператором, позволяет клиентам после заполнения анкеты установить через личный кабинет контакт с банками, которые заинтересованы в выдаче кредита [2]. Сервис позволяет разослать не более 10 анкет, однако не оценивает шанс выдачи кредита, поэтому клиенту могут отказать во всех банках, которые он выбрал. А в случае частой подачи заявок доверие банка к клиенту зачастую снижается. Также банков-партнеров у компании всего 30, когда на рынке функционирует около 730 кредитных организаций [3], и клиенты могут упустить более выгодный кредит.

Следующий сервис Mycreditinfo – позволяет в онлайн-режиме проверить кредитную историю в 3 крупных бюро: Национальное бюро кредитных историй (НБКИ), Бюро «Русский стандарт» и Эквифакс, также проводит скоринг [4]. Но у портала есть нюансы: в России функционируют 21 бюро [3], а услуги скоринга кредитных историй у данной компании предоставляются через НБКИ то есть на не полной кредитной истории, так как компании могут обладать различной информацией. Учитывая, что банки используют скоринг у нескольких бюро, отчет одного бюро не может показать точную кредитоспособность.

Последний сервис Zaimix – предоставляет клиентам целостную кредитную историю с различных бюро [5], но взаимодействует только с 2 крупными (НБКИ и Эквифакс), поэтому целостной историей компания все-таки обеспечить не может.

Из перечисленных недостатков следует, что необходимо создание специального скоринг-портала, не имеющего указанных недостатков. Концепция портала базируется на данных сервисах, но с доработками. В целом, проблемой является то, что данные компании взаимодействуют либо с узким кругом банков, либо с несколькими бюро. Также некоторые не проводят скоринг, а не которые не подбирают банки клиенту. Поэтому необходимо собирать кредитные истории со всех бюро, чтобы точнее оценить кредитоспособность, и необходимо внедрение собственной скоринг-методики анализа полной кредитной истории и социальных данных (так как не у всех клиентов есть кредитная история).

Схема работы со скоринг-порталом осуществляется следующим образом. Клиент заполняет анкету на портале. Затем система узнает в Центральном каталоге, в каких бюро имеется кредитная история заемщика, и запрашивает ее у них. После получения истории проводит скоринг заемщика. На основе полученных скоринг-баллов можно предлагать клиентам определенные банки из всех возможных: заемщиков с высокими баллами направлять в крупные банки с минимальной процентной ставкой, а с низким баллом – в мелкие банки, которые готовы выдавать кредит с высокими рисками и с большими процентами, так как крупные откажут. На последнем этапе в выбранные клиентом банки отправляются анкеты.

Однако не во всех банках есть электронные анкеты, поэтому встает вопрос об интеграции данной системы в банки посредством предоставления им личного кабинета, как в Юником24. Стоит отметить, что по мере накопления статистической информации систему можно доработать, включив информацию о том, в каких банках с какими баллами обычно выдают кредит, чтобы точнее делать выборку банков, или же банки сами могут указать данную информацию. Таким образом, будет создана система аутсорсингого скоринга, заменяющая скоринг бюро кредитных историй и позволяющая клиентам подобрать подходящие им банки.

Список литературы

1. Время ожидания в очередях банковских офисов выросло в четыре раза [Электронный ресурс] // Известия. URL: http://www.cnews.ru/articles/2015-11-25_u_bankov_dve_perspektivy_vyvesti_it_na_autsorsing_ili_prevratitsya (дата обращения: 02.05.2016).
2. Юником 24 [Электронный ресурс]. URL: https://unicom24.ru/ (дата обращения: 01.05.2016).
3. Банк России [Электронный ресурс]. URL: http://www.cbr.ru/ (дата обращения: 02.05.2016).
4. Mycreditinfo [Электронный ресурс]. URL: http://mycreditinfo.ru/ (дата обращения: 07.05.2016).
5. Zaimix [Электронный ресурс]. URL: https://zaimix.ru/index.html (дата обращения: 03.05.2016).

Гурин Я.С.
ИННОВАЦИОННАЯ БАНКОВСКАЯ ТЕХНОЛОГИЯ «P2P КРЕДИТОВАНИЕ НА БАЗЕ РОССИЙСКИХ БАНКОВ»

Гурин Я.С.
Научный руководитель: Соловьев Владимир Игоревич директор по ИТ Финансового университета, д.э.н.

Peer to peer кредитование – форма кредитования без финансовых посредников. В отличие от классического кредитования с участием банка представляет собой прямой займ одного лица другому, с распределением рисков между участниками. Появление платформ для P2P займов стало возможным с развитием информационных систем. Взаимные кредиты способны удовлетворять потребность клиентов в Микро займах, которая в России по оценкам газеты «Ведомости» составляет 300 000 000 рублей. Действующие P2P платформы удовлетворяют данную потребность лишь на 10%.

Авторы предлагают создать P2P платформу на базе крупного коммерческого банка. В этом случае банк утрачивает часть своих функций, как финансовый посредник, однако снимает с себя риски и получает возможность зарабатывать на комиссии. Более того, развернув такую платформу, банк получает возможность удерживать клиентов, которым отказано в займе. (Возможно риски, которые не готов брать на себя банк, будут готовы взять кредиторы с платформы) Как правило, проценты по микро кредитам выше чем в банках, поэтому такая платформа не будет оттягивать благонадежных клиентов банка.

Банк будет иметь следующие преимущества перед существующими P2P платформами: имя, которому доверяют клиенты, большой объем информации о клиентах, большие вычислительные мощности.

Проблемы peer to peer кредитования: привлекательность для людей с плохой кредитной историей, высокие риски для кредитора, трудность взыскания долгов, отсутствие специальной правовой основы. Лишь последняя из проблем представляет собой трудность для банка. Риски по остальным проблемам лежат на участниках платформы.

ЮРИДИЧЕСКОЕ НАУЧНОЕ НАПРАВЛЕНИЕ

АДМИНИСТРАТИВНОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ПРАВО

Пищулина М. В.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ПРАВОВЫХ МЕХАНИЗМОВ В СФЕРЕ КРЕДИТНОГО СТРАХОВАНИЯ

Пищулина М. В.
Научный руководитель: Лапина М.А.
д.ю.н., профессор кафедры «Административное и информационное право»
ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

Федеральный закон от 21.12.2013 № 353-ФЗ «О потребительском кредите (займе)» (далее – Закон о потребительском кредите) вступил в силу с 1 июля 2014 года. Разработка этого закона длилась довольно долго и сопровождалась значительными спорами и согласованиями. Закон о потребительском кредите регулирует отношения, возникающие в связи с предоставлением потребительского кредита (займа) физическому лицу в целях, не связанных с осуществлением предпринимательской деятельности, на основании кредитного договора, договора займа и исполнением соответствующего договора. Положения Закона о потребительском кредите определяют единые правила для всех участников рынка, вводят новые положения, систематизируют и упорядочивают требования к процессу оформления, выдачи и обслуживания потребительского кредита, которые ранее существовали в различных законах и актах. По сути своей, данный закон призван защитить заемщика и учитывать его интересы, что особенно важно в условиях экономической ситуации сложившейся в нашей стране.

Однако, как показывает практика применения Закона о потребительском кредите за период с момента его принятия, складывается не все так четко и точно как предусматривалось законодателем.

Принимая во внимание сложившуюся экономическую ситуацию в данной статье целесообразно осветить вопросы, со все б*о*льшей частотой поднимаемые гражданами-заемщиками в своих многочисленных жалобах, направляемых в органы исполнительной власти, а именно навязывание невыгодных условий кредитного договора, в том числе необходимость заключения дополнительных договоров – договоров добровольного страхования, под страхом отказа в кредите.

Закон о потребительском кредите предоставляет кредитору право потребовать от заемщика заключить договор страхования жизни, здоровья и или иного интереса заемщика, являющийся обязательным условием договора займа или кредитного договора, заключаемого между кредитной организацией и заемщиком. При этом кредитор понижает либо повышает размер процентной ставки по договору займа или кредитному договору в зависимости от заключения/не заключения такого договора страхования.

Следует отметить, что в последнее время кредитные организации выводят добровольное страхование жизни и здоровья из числа обязательных условий получения кредита и предлагают заемщику заключить такой договор страхования в качестве дополнительной услуги.

Как раз на это необходимо обратить особое внимание, так как условия предлагаемых кредитными организациями договоров страхования, в основном, являются невыгодными для заемщиков, в том числе в связи с требованием заключить такой договор страхования с определенным страховщиком, на весь срок кредитования, с единовременной оплатой

страховой премии за счет средств потребительского кредита (займа). То есть очевидно, что такая страховая услуга содержит явно обременительные для заемщиков условия, которые, исходя из разумно понимаемых интересов, они не приняли бы при наличии у них возможности участвовать в определении условий страхования.

Кроме того, Законом о потребительском кредите предусмотрено, что если при предоставлении потребительского кредита (займа) кредитор предлагает заемщику за отдельную плату дополнительные услуги, оказываемые кредитором и (или) третьими лицами, включая страхование жизни и (или) здоровья заемщика в пользу кредитора, а также иного страхового интереса заемщика, должно быть оформлено заявление о предоставлении потребительского кредита (займа) по установленной кредитором форме, содержащее согласие заемщика на оказание ему таких услуг, в том числе на заключение иных договоров, которые заемщик обязан заключить в связи с договором потребительского кредита (займа).

Законодатель четко определяет, что кредитор в заявлении о предоставлении потребительского кредита (займа) обязан указать стоимость предлагаемой за отдельную плату дополнительной услуги, и самое главное должен обеспечить возможность заемщику согласиться или отказаться от оказания ему за отдельную плату такой дополнительной услуги, в том числе посредством заключения иных договоров, которые заемщик обязан заключить в связи с договором потребительского кредита (займа).

При этом как показывает антимонопольная и судебная практика, несмотря на возможность заемщика при оформлении заявления о предоставлении кредита (займа) отказаться от оказания ему за отдельную плату дополнительной страховой услуги в соответствии с нормами Закона о потребительском кредите (займе), в ряде случаев, воспользоваться такой возможностью заемщики не могут, поскольку сотрудники некоторых кредитных организаций устно сообщают об отказе в предоставлении потребительского кредита (займа) без заключения дополнительного договора страхования.

Таким образом, опираясь на практику антимонопольного органа и судебную практику, автором был выявлен ряд проблем, требующих решения, связанных, в частности, с формой заявления о предоставлении кредита (займа).

Законом о потребительском кредите установлено, что форма заявления о предоставлении кредита (займа) устанавливается кредитором самостоятельно. Однако, как это было отмечено, разрабатываемые кредиторами формы такого заявления не содержат всей необходимой информации о предоставляемых дополнительных услугах.

1. Частью 2 статьи 7 Закона о потребительском кредите установлено, что кредитор в заявлении о предоставлении потребительского кредита (займа) должен указать стоимость предлагаемой за отдельную плату дополнительной услуги и обеспечить возможность заемщику согласиться или отказаться от оказания ему за отдельную плату такой дополнительной услуги.

Вместе с тем, как показывает практика применения этих норм кредитными организациями, некоторые из них в заявлении о предоставлении потребительского кредита (займа) не указывают стоимость дополнительной страховой услуги и не обеспечивают возможности отказаться от предоставления такой услуги. Такие заявления обычно содержат следующие фразы: «Я выражаю согласие на заключение …», «Подписывая настоящее заявление, я подтверждаю свое желание на приобретение…» и подобные.

2. Кредитные организации практически всегда включают суммы платы за дополнительные услуги в тело кредита, не предусматривая в заявлении о предоставлении потребительского кредита (займа) возможность выбора заемщиком наиболее приемлемого для него способа оплаты такой услуги.

Следовательно, в итоге заемщик получает не только свое «добровольное» согласие на получение дополнительной услуги, но и автоматически увеличенную сумму кредита, об увеличенном размере которого некоторые заемщики узнают в день, когда пытаются такой кредит погасить.

Следует обратить внимание, что, как правило, стоимость дополнительной страховой услуги составляет от 30 процентов до 50 процентов суммы кредита.

3. Дополнительные услуги, платежи за которые согласно пункту 5 части 5 статьи 6 Закона о потребительском кредите не включаются в расчет полной стоимости кредита (займа), а именно такие услуги, оказание которых не обусловливает возможность получения потребительского кредита (займа) и не влияет на величину полной стоимости потребительского кредита (займа) в части процентной ставки и иных платежей, должны предоставлять заемщику дополнительную выгоду по сравнению с оказанием таких услуг на условиях публичной оферты и заемщик должен иметь право отказаться от услуги в течение четырнадцати календарных дней с возвратом части оплаты пропорционально стоимости части услуги, оказанной до уведомления об отказе.

Заявления о предоставлении потребительского кредита (займа), как правило, не содержат информации о наличии дополнительной выгоды для заемщика, а также о праве отказаться от дополнительных страховых услуг в течение 14 календарных дней с возвратом части оплаты.

По мнению автора, решение выявленных проблем возможно осуществить двумя способами. Первый и, как представляется, наиболее эффективный способ – разработка и утверждение Банком России, как организацией осуществляющей надзор за соблюдением кредитными организациями и некредитными финансовыми организациями требований Закона о потребительском кредите, формы заявления о предоставлении потребительского кредита (займа). Здесь потребуется внесение изменений в Закон о потребительском кредите, в части установления соответствующих полномочий Банка России. Второй способ – разработка Банком России соответствующих рекомендаций для подконтрольных организаций.

Список литературы

1. Федеральный закон от 21.12.2013 № 353-ФЗ «О потребительском кредите (займе)» [федер. закон: принят Гос. Думой 13 декабря 2013 г. по состоянию на 01.03.2016] – М.: Изд-во «Статут», 2016 – 57 с.

2. Материалы, из картотеки дел арбитражных судов Российской Федерации, электронный ресурс – http://kad.arbitr.ru/.

Машанов Д.А.

ПРИМЕНЕНИЕ ТЕОРИИ АДМИНИСТРАТИВНО-ПРАВОВОГО ДОГОВОРА ПРИ РАЗРАБОТКЕ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПЛАНА ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ГОСУДАРСТВА

Машанов Д.А.
Научный руководитель: Попова Н.Ф.
д.ю.н., профессор кафедры «Административное и информационное право»
ФГОБУ ВО» Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

Современный кризис национальной экономике, то есть системы управления народным хозяйством, в России имеет как внутренние, так и внешние причины. И если на внешние причины в виде экономических санкций руководство нашего государства непосредственно не может, то устранение внутренних причин кризисного состояния экономики в России оно обязано обеспечить в соответствии с положениями Конституции Российской Федерации. Одной из внутренних причин падения роста российской экономики и невозможности успешного изменения курса являются проблемы государственного управления экономикой, которые носят как системный, так и структурный характер, выраженный в неэффективности принятия и реализации правильных управленческих решений.

Для преодоления данных проблем необходимым является реконструкция действующей системы государственного управления и осуществление изменений в механизме её

функционирования. Это напрямую связано с применением административно-правового договора - формы государственного управления, носящей диспозитивный характер и соответствующей проведённым в нашей стране в последние 25 лет рыночным преобразованиям. Одновременно с содержательной точки зрения актуальным становится внедрение стратегического планирования в управлении экономикой, для возможности просчёта и минимизации рисков управления экономикой и регулирования экономической деятельности негосударственных хозяйствующих субъектов.

Административно-правовой договор представляет собой соглашение двух или более субъектов административного права как минимум, один из которых обладает государственно-властными полномочиями и реализует в договоре управленческие функции, устанавливающие (прекращающие, изменяющие) административные права и обязанности, направленное на удовлетворение общезначимых интересов и регулируемое административно-правовыми нормами, а также общими положениями о договоре, установленными гражданским законодательством в той части, в которой они не противоречат публично-правовой природе данного соглашения. Административно-правовой договор является одной из форм государственного управления, цель применения которого состоит в косвенном воздействия на управляемый объект (сторону договора) путем применения экономических методов государственного управления.

Стратегическое планирование также является методом государственного управления, носящим административный характер в большей (директивное планирование) или меньшей степени (индикативное планирование). В современном отечественном законодательстве дано следующее определение стратегического планирования:

«Стратегическое планирование – деятельность участников стратегического планирования по целеполаганию, прогнозированию, планированию и программированию социально-экономического развития Российской Федерации, субъектов Российской Федерации и муниципальных образований, отраслей экономики и сфер государственного и муниципального управления, обеспечение национальной безопасности Российской Федерации, направленная на решение задач устойчивого социально-экономического развития Российской Федерации, субъектов Российской Федерации и муниципальных образований и обеспечение национальной безопасности Российской Федерации».

В условиях современной смешанной экономики, несмотря на руководящую роль государства в указанном процессе стратегического планирования, должны быть расширены права и свободы управляемых объектов (подчиненных и внешних участников реализации задач государственной политики). В связи с этим опора на применение теории административно-правового договора при разработке документов стратегического планирования – ключевой момент для создания устойчивой системы государственного управления в длительной перспективе.

Возможность объединение указанных дефиниций (стратегическое планирование и административно-правовой договор) в создании документа стратегического планирования – стратегического плана, который будет представлять собой с точки зрения административно-правовой формы государственного управления – административно-правовой договор. Стратегический план экономического развития государства – это стратегия социально-экономического развития государства, но выдвинутая на первый план в системе документов стратегического планирования. Большинство иных вышестоящих в иерархии документов стратегического планирования (например: ежегодное послание Президента Российской Федерации к Федеральному собранию Российской Федерации) на каждом из его отдельных этапов не отражают специфику стратегического планирования как разработки долгосрочного плана развития государства, рассчитанного на срок от 6 лет и более.

Таким образом, стратегический план экономического развития государства должен стать документом, принимаемым органом государственной власти, который будет ответственным за его реализацию, по согласованию и в соответствии с интересами частного сектора экономики. Такая идеальная в общих чертах модель стратегического плана в отличие от опыта

применения государственного плана в СССР, который носил директивный (административный) характер, позволит непосредственно осуществлять обратную связь в рамках осуществления государственного управления народным хозяйством не только на этапе исполнения указаний, но и в процессе их разработки с целью обеспечения заинтересованности каждого из участников данного договора. Стратегический план будет являться прообразом общественного договора в соответствии с идеями Дж.Локка, Т.Гоббса, которые стали основой наших представления о правовом государстве.

Стратегический план экономического развития государства должен стать системообразующим документом на уровне реализации государственной политики непосредственно в сфере экономики и опосредованно во всех взаимосвязанных с ней сферах государственного управления. В связи с этим, обязательным видится принятия нескольких согласованных друг с другом актов, по форме также являющихся административно-правовыми договорами, носящими отраслевой или региональный характер. На данном уровне государственной системы стратегического планирования должны быть конкретизированы общие положения стратегического плана экономического развития государства, которые представляют собой следующие правовые условия его реализации:

- предмет стратегического плана, включающий цели и задачи государственной политики в сфере экономики, показатели достижения (желаемые результаты) которых следует обозначить в приложении к данному документу стратегического планирования;

- сроки реализации стратегического плана экономического развития, включающий как общий срок действия документа (6 и более лет), так и временные промежутки исполнения отдельных этапов в рамках достижения поставленных в предмете стратегического плана целей и задач;

- объем финансирования по реализации целей и задач стратегического планирования (согласования бюджетного законодательства со стратегическим планом экономического развития, разработка долгосрочного прогноза бюджетной политики Министерства финансов Российской Федерации).

Стратегический план экономического развития также может иметь такую характерную черту административно-правового договора как наличие среди сторон договора, одной из сторон – публично-правового образования, субъекта государственной власти. В связи с комплексным характером стратегического плана экономического развития государства – это многосторонний договор с выделением субъекта с особым положением в лице руководящего органа исполнительной власти, Правительства Российской Федерации или отдельного структурного подразделения при нем, ответственного за разработку стратегического плана. Отсутствие субъекта административного права, нацеленного на разработку, а также контроль реализации стратегического плана, является основной проблемой в действующем законодательстве Российской Федерации в сфере стратегического планирования. Так как стратегический план экономического развития государства – административно-правовой договор, инициатором и разработчиком должен выступать специализированный государственный орган в сфере планирования в экономике. В настоящее время теоретически и практически таким органом может выступать Минэкономразвития России. Но Минэкономразвития РФ занимается кругом других многочисленных вопросов, в том числе макроэкономическим прогнозированием (в перспективе планированием) в краткосрочной и среднесрочной перспективе. Поэтому актуальным следует признать создание нового государственного органа, являющегося независимым и координирующим деятельность по разработке плана стратегического развития (и отдельных его составляющих) с органами законодательной и исполнительной власти, с Центральным Банком РФ, а также Российской Академией наук.

Данный орган будет выступать как независимый научно-исследовательский институт с одной стороны и орган федеральной государственной власти с другой стороны, формируя свою систему на местах, на уровне субъектов РФ и муниципалитетов. Разработка государственной стратегии на 6 и более лет должна соответствовать принципу гласности

(открытого обсуждения содержания стратегического плана экономического развития государства и предоставление информации, за исключением государственной, коммерческой и иной тайны, её обнародованием на соответствующем информационном портале).

Одним из наиболее важных моментов в стратегическом плане экономического развития государства, учитывая его договорную основу, следует признать фиксацию прав и обязанностей сторон. Учитывая, что это административно-правовой договор в его содержании будет диспропорция прав и обязанностей в пользу государства и его институтов. Но наличие больших прав нужно привести в соответствие с большим количеством обязанностей и размером ответственности в соответствии и с первыми, и со вторыми, чтобы обеспечить не просто формальное (как в обычном административно-правовом договоре), но также и в максимальной степени фактическое равенство сторон.

Определение прав и обязанностей сторон в рамках стратегического плана экономического развития государства может быть осуществлено на основе работы различных комиссий и комитетов, в рамках которых решают вопросы межотраслевого взаимодействия между представителями государственного (в лице органов государственной власти и государственных организаций) и частного секторов экономики. Принимая в расчёт те цели, которые ставит перед собой государство, частный бизнес сформирует собственную политику, координируя свои усилия с первым.

Например, на макроэкономическом уровне необходимо чётко определить те отрасли экономики, которые нуждаются в постоянной поддержке, в облегчении, и те сферы, где государство может ограничить права собственников в интересах общества, например, использование ресурсов.

Применение стратегического плана экономического развития государства на уровне хозяйствующих субъектов может быть также выражено в обязанности предпринимателя обосновать экономическую рентабельность своей деятельности при государственной регистрации его деятельности, а также её общественную ценность путём взаимодействия с другими хозяйствующими субъектами, воссоздавая мезоуровень экономики и осуществляя обеспечение интересов граждан.

Порядок разработки и реализации стратегического плана, который обязательно следует закрепить в рассматриваемом административно-правовом договоре, должен включать в себя 6 этапов:

1) мониторинг и составление стратегического плана;
2) фундаментальные исследования и подготовка кадров;
3) прикладная наука, генерация инноваций, опытные образцы;
4) создание технологий и вывод на рынок;
5) реализация товаров, услуг, появившихся возможностей;
6) экспертиза и когнитивные центры.

В соответствии с данным порядком осуществления стратегической политики в области национальной экономики, круг замыкается через определённое количество времени, и полученные результаты становятся базой для составления нового стратегического плана в новых условиях. Чтобы выделить особенности стратегического плана экономического развития страны как административно-правового договора особое внимание следует обратить на первую стадию разработки и реализации стратегического плана, которая касается составления данного правового документа. На указанном этапе обязательным является не просто участие представителей бизнес-сообщества в составлении стратегического плана, но и его подписания с их стороны, которое может осуществить, например, глава Торгово-промышленной палаты и доверенные лица других объединений предпринимателей. При этом предпосылки для совместного составления стратегического плана экономического развития государства уже существуют. В частности, в рамках осуществления государственной политики в той или иной сфере экономики происходит взаимодействия органов исполнительной власти и бизнес-сообщества на основе создания совместных экспертных групп.

Завершающим этапом реализации стратегического плана экономического развития государства в целом и на отдельных его этапов по аналогии с обычным договором является приемка результатов проведенных мероприятий. С административно-правовой точки зрения – это этап контроля хода и качества реализации целей и задач, закрепленных в стратегическом плане экономического развития. При приемке каждого из отдельных этапов осуществляется сопоставления достигнутых результатов с предполагаемыми и их связь с соблюдением процедуры, выявление нарушений. На завершающим этапе также дается общая оценка практического воплощения идей, заложенных в стратегическом плане, их совместимость с показателями, зафиксированными в Приложении к стратегическому плану экономического развития государства. Одной из наиболее важных проблем в данном случае является также как в случае с разработкой стратегического плана экономического развития государства, ответственного за контроль органа исполнительной власти. Это может быть аналог Счетной Палаты Российской Федерации, но с функциями не столько финансового, но и производственного контроля, контроля в сфере товарооборота и торговли в целом.

В целом, основное достоинство принятия и реализации стратегического плана экономического развития государства – это возможность видеть будущее, достигать конкретных результатов, несмотря на изменение обстановки, корректируя и изменяя процесс достижения цели, но не саму цель. Это позволит бизнесу лучше ориентироваться в стихии неконтролируемого рынка, видя общие ориентиры для всех и участвуя в их формировании на основе теории административно-правового договора.

Список литературы

1. Федеральный закон от 28.06.2014 №172-ФЗ «О стратегическом планировании в Российской Федерации» // Собрание законодательства РФ, 30.06.2014, №26 (часть I), ст. 3378.

2. Административное право Российской Федерации: учебник для бакалавров / отв. ред. Л.Л. Попов. – Москва: РГ-Пресс, 2015. – 568 с.

3. Бадова Л.К., Зангиев А.Э. Системный кризис в российской экономике: причины и пути выхода // Современные проблемы науки и образования. – 2015. – № 1-1. [Электронный ресурс]; - URL: http://www.science-education.ru/ru/article/view?id=17619 // (дата обращения: 20.01.2016).

4. Курчевская С.В. Административный договор: формирование современной

теории и основные проблемы: Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата юридических наук. Специальность 12.00.14 - Административное право; Финансовое право; Информационное право /С. В. Курчевская; науч. рук. Ю. Н. Старилов. - Воронеж,2002. – 24 с.

5. В.В. Иванов. Г.Г. Малинецкий. «Мировая наука и будущее России» от 09.10.2013 г. [Электронный ресурс]. - URL: http://www dynacon.ru // (дата обращения: 20.01.2016).

6. Новости Агентства стратегических инициатив [Электронный ресурс]. – URL: https://www.asi.ru/news/18951/ // (дата обращения: 20.01.2016).

Военкова Н.П.

ПРАВОВЫЕ АСПЕКТЫ ВЗАИМООТНОШЕНИЙ МЕЖДУ ФЕДЕРАЛЬНЫМИ ОРГАНАМИ ИСПОЛНИТЕЛЬНОЙ ВЛАСТИ И ОРГАНАМИ ИСПОЛНИТЕЛЬНОЙ ВЛАСТИ СУБЪЕКТОВ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ (НА ПРИМЕРЕ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ЛИЦЕНЗИОННОГО КОНТРОЛЯ В СФЕРЕ ОХРАНЫ ЗДОРОВЬЯ ГРАЖДАН В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ)

Военкова Н.П.
Научный руководитель: Куракин А.В.
д.ю.н., профессор, профессор кафедры «Административное и информационное право» ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

В работе предлагается рассмотреть правовые аспекты взаимоотношений между федеральными органами исполнительной власти и органами исполнительной власти субъектов Российской Федерации на примере осуществления лицензионного контроля в сфере охраны здоровья граждан в Российской Федерации.

Так, в настоящее время в соответствии в частью 1 статьи 15 Федерального закона от 21 ноября 2011 г. № 323-ФЗ «Об основах охраны здоровья граждан в Российской Федерации» [2] (далее – Федеральный закон № 323-ФЗ) Российская Федерация передала органам государственной власти субъектов Российской Федерации осуществление полномочий по лицензированию следующих видов деятельности:

а) медицинская деятельность медицинских организаций (за исключением медицинских организаций, подведомственных федеральным органам исполнительной власти);

б) фармацевтическая деятельность (за исключением деятельности, осуществляемой организациями оптовой торговли лекарственными средствами и аптечными организациями, подведомственными федеральным органам исполнительной власти);

в) деятельность по обороту наркотических средств, психотропных веществ и их прекурсоров, культивированию наркосодержащих растений (в части деятельности по обороту наркотических средств и психотропных веществ, внесенных в списки I, II и III перечня наркотических средств, психотропных веществ и их прекурсоров, подлежащих контролю в Российской Федерации, за исключением деятельности, осуществляемой организациями оптовой торговли лекарственными средствами и аптечными организациями, подведомственными федеральным органам исполнительной власти).

Указанная модель осуществления лицензирования медицинской и фармацевтической деятельности была сформирована в 2008 году в связи с совершенствованием разграничения полномочий в рамках административной реформы [4].

В соответствии с пунктом 4 протокола совещания у заместителя председателя Правительства Российской Федерации О.Ю. Голодец от 2 июля 2014 г. № ОГ-П12-180пр Федеральной антимонопольной службе было поручено проверить соблюдение Росздравнадзором и его территориальными органами требований антимонопольного законодательства при реализации ими своих полномочий в вопросах государственного контроля качества и безопасности медицинской деятельности. В рамках исполнения данного поручения ФАС России совместно с территориальными управлениями были проведены проверки центрального аппарата и 79 территориальных органов Росздравнадзора, а также получена информация от органов лицензирования 82 субъектов Российской Федерации [6].

Результаты проведенной проверки и анализ полученной информации указывают на то, что в Российской Федерации отсутствует целостная модель государственного надзора за качеством и безопасностью медицинской деятельности. Разные части государственного надзора раздроблены между Росздравнадзором, Роспотребнадзором, ФФОМС и органами управления здравоохранением субъектов Российской Федерации. Совпадающий предмет государственного надзора может приводить к дублированию проверочных мероприятий и

необоснованному административному давлению на медицинские организации. При этом в зависимости от того, какой государственный орган проводит проверку, одно и то же нарушение может быть квалифицировано по разным статьям Кодекса Российской Федерации об административных правонарушениях.

В связи с изложенным, а также во исполнение подпункта 16 пункта 1 перечня поручений Президента Российской Федерации по реализации Послания Президента Российской Федерации Федеральному Собранию Российской Федерации от 4 декабря 2014 г. [9] Министерством здравоохранения Российской Федерации разработан проект федерального закона № 949282-6 «О внесении изменений в статьи 14 и 15 Федерального закона «Об основах охраны здоровья граждан в Российской Федерации» [8] который подписан Президентом Российской Федерации 4 апреля 2016 г. № 93-ФЗ [3] (далее соответственно – законопроект, Федеральный закон № 93-ФЗ).

Законопроект подготовлен с целью создания и развития механизма централизованного контроля за деятельностью медицинских и фармацевтических организаций и предусматривает внесение изменений в Федеральный закон № 323-ФЗ в части исключения лицензионного контроля в сфере охраны здоровья граждан в Российской Федерации из перечня полномочий Российской Федерации в сфере охраны здоровья граждан в Российской Федерации, переданных для осуществления органам государственной власти субъектов Российской Федерации.

Как следует из информации, размещенной на официальном сайте regulation.gov.ru в информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», законопроект направлен на создание централизованной системы государственного контроля за качеством работы медицинских и фармацевтических организаций, исключение дублирования функций органов исполнительной власти в регулируемой сфере, снижение контрольно-надзорной нагрузки на субъекты правоотношений в сфере охраны здоровья граждан в Российской Федерации, основанной на принципе разграничения разрешительных и контрольных функций [7].

Федеральным законом № 93-ФЗ, по существу, вносятся изменения в принципы лицензирования, установленные Федеральным законом от 4 мая 2011 г. № 99-ФЗ «О лицензировании отдельных видов деятельности» [1] (далее – Закон о лицензировании), исключительно для видов деятельности, определенных в пункте 1 части 1 статьи 15 Федерального закона № 323-ФЗ.

Исходя из положений Федерального закона № 93-ФЗ, лицензирование разделяется на непосредственно лицензирование, осуществляемое органами государственной власти субъектов Российской Федерации, и лицензионный контроль, осуществляемый федеральным органом государственной власти в сфере охраны здоровья граждан в Российской Федерации – Федеральной службой по надзору в сфере здравоохранения и ее территориальными органами.

Органы государственной власти субъектов Российской Федерации осуществляют лицензирование, в части осуществления полномочий лицензирующих органов по предоставлению, переоформлению лицензий, предоставлению дубликатов и копий лицензий, осуществлению лицензионного контроля, проводимого в отношении соискателей лицензии, прекращению действия лицензий, формированию и ведению реестра лицензий, формированию государственного информационного ресурса, а также по предоставлению в установленном порядке информации по вопросам лицензирования, подготовке и представлению ежегодных докладов о лицензировании, утверждению форм заявлений о предоставлении лицензий, переоформлению лицензий, а также утверждению форм уведомлений, предписаний об устранении выявленных нарушений лицензионных требований, выписок из реестров лицензий и других используемых в процессе лицензирования документов, предоставлению заинтересованным лицам информации по вопросам лицензирования, включая размещение этой информации в информационно-телекоммуникационной сети «Интернет» на своих официальных сайтах с указанием адресов электронной почты, по которым пользователями этой информацией могут быть направлены запросы и получена запрашиваемая информация.

Федеральный орган государственной власти в сфере охраны здоровья граждан в Российской Федерации осуществляет полномочия лицензирующего органа по осуществлению лицензионного контроля, проводимого в отношении лицензиатов, приостановлению, возобновлению и аннулированию лицензий, проведению мониторинга эффективности лицензирования в отношении лицензируемых видов деятельности.

Отмечаем, что данная конструкция в отношении отдельно взятого лицензируемого вида деятельности нарушает единый порядок лицензирования отдельных видов деятельности на территории Российской Федерации, определенный пунктом 3 статьи 4 Закона о лицензировании.

Фактически законопроект направлен на перераспределение полномочий в области лицензирования, в части наделения уполномоченного федерального органа исполнительной власти полномочиями по осуществлению лицензионного контроля в сфере охраны здоровья граждан в Российской Федерации. Так, по информации Минздрава России после вступления в силу Федерального закона № 93-ФЗ произойдет передача от лицензирующих органов субъектов Российской Федерации 254 штатных единиц территориальным органам Росздравнадзору.

На наличие системных дефектов в механизме создания необходимой инфраструктуры в сфере здравоохранения, а также на недостаточную развитость специального законодательства, в том числе регулирующего административные процедуры лицензирования медицинской деятельности указывала Н.С. Посулихина в своей работе [5].

Однако учитывая результаты проверки ФАС России Росздравнадзора вызывают сомнения наделение Федеральной службы по надзору в сфере здравоохранения полномочиями и инструментами, достаточными для обеспечения государственного контроля за качеством оказываемых медицинских услуг.

Так, при рассмотрении положений Федерального закона № 93-ФЗ возникает ряд вопросов о реализации предлагаемых изменений на практике. В частности, если для подачи заявления о выдаче лицензии соискатель лицензии обращается в лицензирующий орган субъекта Российской Федерации, то, например, неясен порядок и механизм рассмотрения заявления о переоформлении лицензии и проведения на основании указанного заявления лицензионного контроля в отношении лицензиата, поскольку лицензионный контроль в отношении лицензиата должен проводится Федеральной службой по надзору в сфере здравоохранения, но при этом процедура переоформления лицензии закреплена за лицензирующими органами субъектов Российской Федерации.

Список литературы

[1] Федеральный закон от 4 мая 2011 г. № 99-ФЗ «О лицензировании отдельных видов деятельности» // Консультант Плюс. Законодательство.

[2] Федеральный закон от 21 ноября 2011 г. № 323-ФЗ «Об основах охраны здоровья граждан в Российской Федерации» // Консультант Плюс. Законодательство.

[3] Федеральный закон от 5 апреля 2016 г. № 93-ФЗ «О внесении изменений в статьи 14 и 15 Федерального закона «Об основах охраны здоровья граждан в Российской Федерации» // Консультант Плюс. Законодательство.

[4] Абрамов А.Ю. Научно-организационные аспекты совершенствования контрольно-разрешительных механизмов в системе управления качеством медицинской помощи. Автореферат на соискание ученой степени кандидата медицинских наук. - М., 2008 г.

[5] Посулихина Н.С. Правовой анализ лицензирования медицинской деятельности в системе административных процедур. Известия Тульского государственного университета. Экономические и юридические науки, 2013.

[6] Доклад Федеральной антимонопольной службы о проблемах государственного контроля качества и безопасности медицинской деятельности. ОРГЗДРАВ: новости, мнения, обучение.-2015.-№2-С.69-75.URL:

http://orgzdrav.rsph.ru/jarticles_orgzdrav/22.html?SSr=3201337ba610ffffffff27c__07df0c060a2019-5eb (дата обращения: 20 марта 2016 г.).

[7] Проект федерального закона «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» URL: https://regulation.gov.ru/projects/List/AdvancedSearch#npa=20798 (дата обращения: 20 марта 2016 г.).

[8] Проект федерального закона № 949282-6 «О внесении изменений в статьи 14 и 15 Федерального закона «Об основах охраны здоровья граждан в Российской Федерации» // Консультант Плюс. Проекты правовых актов.

[9] Послание Президента Федеральному Собранию. URL: http://kremlin.ru/events/president/news/47173 (дата обращения: 11 мая 2016 г.).

Байтеряков Р.Э.

СООТНОШЕНИЕ ПОНЯТИЙ НАЛОГОВОГО АДМИНИСТРИРОВАНИЯ И ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ В НАЛОГОВОЙ СФЕРЕ

Байтеряков Р.Э.
Научный руководитель: Лапина М.А.
д.ю.н, профессор кафедры «Административное и информационное право»
ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

Одним из условий эффективного функционирования экономики государства и, как следствие, налоговой системы является качественное налоговое администрирование.

Анализируя научные работы по вопросу взаимодействия государства и налогоплательщиков, наиболее часто встречаются следующие понятия: «публичная администрация», «публичное администрирование», «налоговое администрирование» и «государственное управление». В настоящее время законодательство Российской Федерации ни одно из данных понятий не содержит. В свою очередь значения указанных понятий также не нашли единого толкования в науке, что приводит к смешению указанных понятий.

Рассмотрим самое понятие – государственного управления. В науке признано, что данное понятие шире остальных и рассматривается в первую очередь как «деятельность» [5].

В соответствии с классической теорией управления, в ее состав входят:

- Планирование;
- Организация;
- Руководство;
- Анализ.

В рамках административного права авторы определяют государственное управление как воздействие государства (практическое и целенаправленное) на общественные отношения с целью упорядочения, организации соответствующей системы и оказания на нее регулирующего влияния, что обеспечивается силой государства [6].

Лапина М.А. предлагает рассматривать государственное управление в широком и узком смысле:

- в широком смысле слова государственное управление означает управление делами государства, которое осуществляют все органы государства;
- в узком смысле слова государственное управление – это деятельность государства исполнительно-распорядительного характера или административная деятельность, осуществляемая главным образом органами исполнительной власти, как на уровне Российской Федерации, так и ее субъектов [12].

В свою очередь, Петров М.П. разграничивает отношения публичной власти и гражданского общества на отношения в сфере исполнительной власти (шире - публичной администрации) и иные [15].

Исходя из того, что основной функцией непосредственно управления является администрирование, Волков А.М. предлагает следующие понятия:

- публичные администрации – это совокупность органов и учреждений (организаций), подчиненных политической власти, обеспечивающих исполнение закона, действующих в публичных интересах и наделенных прерогативами публичной власти;

- публичное администрирование является деятельностью этой публичной администрации. В свою очередь публичное администрирование представляет собой определенную нормами права деятельность уполномоченных органов и организаций, обеспечивающих исполнение закона, обладающих публичными полномочиями и действующих в публичных интересах, направленную на реализацию эффективной публичной политики [7].

Наиболее широко используемым в научных исследованиях и близким к понятию «публичное администрирование», является понятие «налоговое администрирование». Более того, повышение качества налогового администрирования признается в качестве одного из приоритетных направлений государственной политики Президентом Российской Федерации [3], Правительством Российской Федерации [1] и органами исполнительной власти [2]. Но законодательно закрепленное понятие «налоговое администрирование» отсутствует.

В науке понятие «налоговое администрирование» нашло широкое распространение не только в юриспруденции, но также в современной экономической литературе.

Гончаренко Л.И., обобщив отечественную литературу [10], выделила четыре группы позиций относительно содержания и сферы применения понятия «налоговое администрирование»:

1. это управление налоговыми отношениями;
2. это государственное управление налогообложением или налоговый менеджмент;
3. это правовое регулирование взаимоотношений между налоговыми органами и налогоплательщиками;
4. это налоговый контроль.

Исследование выделенных теоретико-правовых позиций показало несоответствие предложенных определений рассматриваемого понятия.

Учитывая положения классической теории управления, сравнение налогового администрирования и управления представляется необоснованным, так как управление является более широким понятием. Принимая тот факт, что налоговое администрирование осуществляют налоговые органы, невозможно согласиться, что они осуществляют управление налоговыми отношениями или налогообложением. Указанные органы лишь реализуют свои права и исполняют обязанности, предусмотренные нормативными правовыми актами, которые регулируют вопросы налогообложения и налоговыми отношениями, в которые они вступают. Маслов К.В. рассматривает налогового администрирования как один из видов государственной управленческой деятельности [13].

Полагаем администрирование, представляющее собой организацию структуры подчиненности и соответствующего разделения работы между подразделениями, а также руководство, предполагает и контроль. Следовательно, контрольная деятельность является составной частью администрирования и не может подменять собой указанное понятие.

Так Куклина Т.В. указывает, что налоговое администрирование и налоговый контроль не являются идентичными понятиями [11]. Однако данный автор определяет сущность налогового администрирования как систему управления налоговыми отношениями. К функциям налогового администрирования Куклина Т.В. относит планирование, учет и регулирование, контроль. Таким образом, указанный автор фактически приравнивает понятие налогового администрирования и государственного управления что, как указано выше, полагаем ошибочным.

Определение налогового администрирования, согласно Гоголеву А.М. также предусматривает, что эта совокупность мер и мероприятий направленная, в том числе, на планирование и прогнозирование налоговых поступлений [9]. А сущность налогового администрирования сводится к деятельности, направленной на контроль за соблюдением

законодательства о налогах и сборах, а также за правильностью исчисления, полнотой и своевременностью уплаты налогов и сборов [8].

Перонко И.А. и Красницкий В.А. выделяют следующие задачи налогового администрирования [14]:

- предположение объемов налоговых поступлений на среднесрочную перспективу;
- создание новых концепций налогообложения;
- составление обоснований для осуществления политики протекционизма.

Однако полагаем, что представленные сущность, функции и задачи более подходят для государственного управления в налоговой сфере.

Абрамчик Л.Я. рассматривает налоговое администрирование в узком и широком смыслах [4]:

1. это ежедневная деятельность налоговых органов (их должностных лиц), которая обеспечивает своевременную и полную уплату налогоплательщиками налогов, сборов и иных обязательных платежей;

2. это механизм управления в налоговой сфере.

Указанное представление раскрывает проблему соотношения понятий государственного управления и налогового администрирования.

Указанные выше авторы относят различные аспекты государственного управления в налоговой сфере к налоговому администрированию, необоснованно расширяя указанное понятие.

Пономарев А.И. дает следующее определение понятия налогового администрирования – это, в том числе, процесс осуществления взимания налогов, а также непосредственно возникающие отношения между представителями налоговых органов и налогоплательщиков согласно изменившимся формам хозяйствования и производственным отношениям [16].

Согласно Хамзиной Р.Р. налоговое администрирование – это деятельность в налоговой сфере уполномоченных государственных органов, ориентированная на реализацию эффективной налоговой политики, которая является частью налоговой деятельности. Указанная деятельность, будучи урегулированной нормами права которая, представляет собой подотраслевое проявление государственной и, в частности, юридической деятельности [17].

Полагаем указанное определение наиболее полно отражает сущность рассматриваемого понятия, однако считаем налоговую политику частью не налоговой деятельности, а частью государственного управления в налоговой сфере.

Применимо к налоговому администрированию и понятие государственного администрирования в области налогов и сборов, приведенное Вороновым А.М. и Гоголевым А.М. (за исключением указания на планирование и прогноз). Данное понятие определяет, что это совокупность мероприятий и мер направленных на:

- получение полной и достоверной информации о возможных объемах налоговых поступлений;
- налоговое регулирование;
- налоговый контроль;
- предупреждение налоговых правонарушений.

Налоговый менеджмент, представляющий деятельность внутри хозяйствующего субъекта, не может быть сопоставим с деятельностью публичной администрации, осуществляемой в рамках государственного управления, принимая во внимание, что администрирование – это деятельность публичной администрации.

Таким образом, можно определить государственное управление в налоговой сфере как деятельность государства исполнительно-распорядительного характера или административная деятельность, осуществляемая главным образом органами исполнительной власти в области налогов и сборов. В свою очередь налоговое администрирование – это деятельность в налоговой сфере уполномоченных государственных органов, ориентированная на реализацию эффективной налоговой политики, которая является частью административной деятельности в налоговой сфере.

Список литературы

1. Основные направления деятельности Правительства РФ на период до 2012 г.: утверждены распоряжением Правительства РФ от 17 ноября 2008 г. N 1663-р // СЗ РФ. 2008. N 48. Ст. 5639.
2. Приказ ФНС России от 30 мая 2007 г. № ММ-3-06/333@ «Об утверждении Концепции системы планирования выездных налоговых проверок» // Информационная система Консультант Плюс.
3. Бюджетное послание Президента РФ Федеральному собранию от 23.06.2008 «О бюджетной политике в 2009 - 2011 годах» // Социальный мир. 07 - 13.07.2008. N 26.
4. Абрамчик Л.Я. Налоговое администрирование в системе финансового контроля // Финансовое право. 2005. № 6.
5. Атаманчук Г.В. Теория государственного управления. Курс лекций. М., 1997. С. 25.
6. Бахрах Д.Н., Россинский Б.В., Старилов Ю.Н. Административное право. М.: Норма, 2004. С. 30. Атаманчук Е.В. Теория государственного управления. М.: Издательство "Омега-Л", 2010. С. 40.
7. Волков А.М. Публичная администрация и публичное администрирование: соотношение понятий // Административное право и процесс. 2012. N 12. С. 14 - 19.
8. Воронов А.М., Гоголев А.М. Государственное администрирование в области налогов и сборов: правовой аспект. // Вестник финансового университета. 2 (74), 2013. С. 65-73.
9. Гоголев А.М. Современное состояние и проблемы развития налогового администрирования. // Публичное и частное право. 3, 2014. С. 211-216.
10. Гончаренко Л.И. К вопросу о понятийном аппарате налогового администрирования // Налоги и налогообложение. 2010. N 2. С. 17.
11. Куклина Т.В. Теоретические основы и классификация налогового администрирования // Вестник Томского государственного университета. Экономика. 2013. №4 (24)
12. Лапина М.А. Административное право Российской Федерации: электронный учебник - М.:КонсультантПлюс, 2009, 420 с.
13. Маслов К.В. Дефекты правового регулирования операций с информацией как препятствие в развитии налогового администрирования // Финансовое право. 2011. N 8. С. 17 - 20.
14. Перонко И.А., Красницкий В.А. «Налоговое администрирование» // http://www.nalvest.ru/nv-articles/detail.php?ID=24391 (дата обращения – 10.03.16)
15. Петров М.П. Теоретические проблемы совершенствования правовой основы взаимодействия исполнительной власти и гражданского общества // Конституционное и муниципальное право. 2011. N 9. С. 6 - 9.
16. Пономарев А.И. Модернизация налогового администрирования в современной России // Налоги и налогообложение. 2011. № 12. С. 41 - 49.
17. Хамзина Р.Р. Налоговый процесс в системе налогового администрирования // Финансовое право. 2009. № 6.

Николаев В.В.

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ИНФОРМАЦИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ МИКРОФИНАНСОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Николаев В.В.
Научный руководитель: Лапина М.А.
д.ю.н., профессор, заведующая кафедрой «Административное и информационное право»
ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

Информационное законодательство пронизывает сегодня самые разнообразные отношения человеческой деятельности и акцентирует при этом на сложность процессов в

российском праве. Вопросам доступа к информации, как одному из базовых институтов информационного права, было уделено значительное внимание, как на мировой арене, так и в практике законов Российской Федерации, среди которых стоит отдельно упомянуть Федеральный закон от 22.12.2008 № 262-ФЗ «Об обеспечении доступа к информации о деятельности судов в Российской Федерации» и Федеральный закон от 09.02.2009 № 8-ФЗ «Об обеспечении доступа к информации о деятельности государственных органов и органов местного самоуправления».

Информационное обеспечение микрофинансовой деятельности, согласно Федеральному закону от 02.07.2010 № 151-ФЗ «О микрофинансовой деятельности и микрофинансовых организациях[459]» можно условно поделить на несколько составляющих, а именно на мероприятия по информированию потребителей микрофинансовых услуг, в том числе заемщиков (реклама, размещение копии правил предоставления микрозаймов и т.п.) и собственно, внутренний и внешний информационный обмен (обработка сведений об операциях своих заемщиков, подача электронной отчетности и документации в Банк России и т.п.). Рассмотрим проблемные вопросы информационного обеспечения микрофинансовой деятельности через призму информационного законодательства Российской Федерации.

Федеральным законом от 27.07.2006 № 149-ФЗ «Об информации, информационных технологиях и о защите информации» (Далее - Закон об информации) установлены основополагающие принципы правового регулирования отношений в информационной сфере, среди которых, применительно к рассматриваемой тематике актуальными являются принципы достоверности информации и своевременности её предоставления, а также неприкосновенности частной жизни, недопустимости сбора, хранения, использования и распространения информации о частной жизни лица без его согласия. Вопросы достоверности информации в рассматриваемой области сегодня особо актуализируются, поскольку микрофинансовые организации (далее МФО) стремятся расширить направления своей деятельности и активно используют возможности информационно-телекоммуникационной сферы. Проведенное исследование показывает, что несмотря на отсутствие в законодательстве обязанности к созданию и ведению официального сайта микрофинансовой организации в сети «Интернет», крупные игроки не хотят терять позиции и расширяют свои представительства используя возможности Всемирной паутины. Между тем, такое упущение, на законодательном уровне, таит в себе ряд угроз информационной безопасности личности. Обратимся к судебной практике.

Так, за последние несколько лет, в результате прокурорских проверок интернет-сайтов, на которых предоставляются микрофинансовые услуги, зафиксированы случаи осуществления незаконной микрофинансовой деятельности. Направляя исковые заявления, прокуроры просят суд признать информацию, размещенную на данных сайтах запрещенной к распространению на территории Российской Федерации. Основанием такого ограничения выступают нормы Закона об информации. В соответствии с положениями ч.1. ст.9 и ч.6 ст.10 может быть ограничен доступ к сайтам, так называемых «серых кредиторов». В связи с этим, несколько слов о легальном механизме по ограничению доступа к той или иной информации и его эффективности. Свою историю, единая автоматизированная информационная система Единый реестр доменных имен[460] начинает с ноября 2012 года. Основаниями для включения в него служит информация следующих категорий:1)материалы с порнографическим изображением несовершеннолетних 2) о способах и методах разработки наркотических средств и т.п. 3) о способах совершения самоубийства 4)сведения о несовершеннолетнем, пострадавшем в результате противоправного действия (бездействия) 5)нарушающая требованиях

[459] Далее - Закон № 151-ФЗ, Редакция от 13.07.2015

[460] Единый реестр доменных имен, указателей страниц сайтов в сети «Интернет» и сетевых адресов, позволяющих идентифицировать сайты в сети «Интернет», содержащие информацию, распространение которой в Российской Федерации запрещено

законодательства РФ об азартных играх и лотерей с использованием сети «Интернет»[461]. Подобная «фильтрация» контента в Сети служит лишь временной мерой, т.к. злоумышленники могут возобновить свою деятельность по новым сетевым адресам, к тому же, не пресекаются доступные средства для обхода блокировок.

Обратимся к судебной практике. Согласно Решению Кировского районного суда города Уфы от 10.12.2015 по делу № 2-12776/2015~М-12451/2015 материал, размещенный на сайте http://dengivdolg02.ru не соответствует действующему законодательству, и доступ к такой информации должен быть ограничен. По аналогии, ограничен доступ к сайту http://www.mfomoneta.ru[462]. Сложившаяся ситуация, по появлению в российском сегменте Интернета сайтов, имитирующих деятельность легальных организаций не в новинку. Банком России, ещё в середине 2009 года произведено информирование кредитных организаций о мошеннических схемах в Сети, а также выработаны меры по информированию граждан об актуальных официальных интернет-представительствах указанных организаций. Однако относительно микрофинансовых организаций таких рекомендаций не выработано.

Рассмотрим обязанности МФО по информированию потенциальных потребителей и заемщиков. Согласно ч.2.ст.9 Закона № 151-ФЗ, микрофинансовым организациями необходимо: предоставить лицу, подавшему заявку на предоставление микрозайма, полную и достоверную информацию о правилах микрозайма; разместить копию правил предоставления микрозаймов в месте доступном для любых заинтересованных лиц, в том числе, в сети Интернет; проинформировать лицо, подавшее заявку на предоставление микрозайма, до получения им микрозайма об условиях договора микрозайма; гарантировать соблюдение тайны об операциях своих заемщиков; раскрывать неограниченному кругу лиц информацию о лицах, оказывающих существенное (прямое или косвенное) влияние на решения, принимаемые органами управления микрофинансовой организации; обеспечить возможность предоставления в Банк России электронных документов, а также возможность получения от Банка России электронных документов; нести иные обязанности в соответствии с федеральными законами; проинформировать лицо, подавшее заявку в микрофинансовую организацию на предоставление микрозайма, до получения им микрозайма о том, что данная микрофинансовая организация включена в государственный реестр микрофинансовых организаций.

В рамках поставленной тематики обратим более пристальное внимание на государственный реестр МФО[463]. Напомним, что каждая микрофинансовая организация должна быть зарегистрирована в указанном реестре, сведения которого являются открытыми и общедоступными, еженедельно обновляются и публикуются на официальном сайте Центрального Банка Российской Федерации. Реестр содержит следующие данные о действующих и исключенных МФО: порядковый номер записи, регистрационный номер записи, дату внесения сведений о юридическом лице в реестр; дату принятия решения об исключении сведений о юридическом лице из реестра (при наличии); номер выданного бланка свидетельств; основной государственный регистрационный номер; полное наименование; сокращенное наименование, адрес (место нахождения). Видится, что представленная информация позволяет гражданам идентифицировать МФО при непосредственном взаимодействии. Однако, по нашему мнению, указанный реестр необходимо дополнить. В обоснование тому есть как минимум несколько причин. Во-первых, для микрофинансовой

[461] Ст.15.1 Закона об информации

[462] Решение Ливенского районного суда Орловской области от 23.12.2015 по делу № 22-227/2015~2М-237/2015

[463] Положения о ведении реестра утверждены Указанием Банка России от 11.03.2015 № 3588-У «О порядке ведения Банком России государственного реестра микрофинансовых организаций, установлении формы свидетельства о внесении сведений о юридическом лице в государственный реестр микрофинансовых организаций и утверждении формы для представления сведений об учредителях юридического лица»

организации является обязательным размещение копии правил предоставления микрозаймов в сети «Интернет. Во-вторых, исследование показывает, что за невыполнение требований законодательства, в том числе, при отсутствии в сети «Интернет» копии правил микрозаймов (напомним, также предусмотрена административная ответственность по ч.2. ст.15.26.1 КоАП РФ), Центральный Банк исключает микрофинансовые организации из реестра. В-третьих, как показывает ситуация последних лет, недобросовестные МФО после исключения из государственного реестра могут продолжить оказывать свою деятельность в сети «Интернет», т.к. отсутствует актуализированный список легальных интернет-представительств указанных организаций.

В связи с этим, целесообразнее, вместе с введением нормы об официальном сайте, информировать граждан об актуальных сетевых адресах МФО, путем внесения дополнительной записи в указанный реестр. Проводя аналогию с информированием об интернет-представительствах кредитных организаций, полагаем, что, поскольку у МФО может быть не один официальный сайт, Центральному Банку надлежит публиковать на своем официальном ресурсе актуализированный список сайтов МФО в сети Интернет. Вместе с тем заключаем, что законодатель ещё не пришел к этому и не осознал существующие угрозы информационной безопасности личности. С сожалением констатируем, что очередная, 11-я редакция[464] Федерального закона от 02.07.2010 № 151-ФЗ «О микрофинансовой деятельности и микрофинансовых организациях» не содержит положений, направленных на совершенствование информационного обеспечения микрофинансовой деятельности.

Список литературы

1. Федеральный закон от 02.07.2010 № 151-ФЗ «О микрофинансовой деятельности и микрофинансовых организациях»

2. Федеральный закон от 27.07.2006 № 149-ФЗ «Об информации, информационных технологиях и о защите информации»

3. Решение Ливенского районного суда Орловской области от 23.12.2015 по делу № 22-227/2015~2М-237/2015

Бученков Г.А.

АДМИНИСТРАТИВНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ ЗА НАРУШЕНИЕ БЮДЖЕТНОГО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Бученков Г.А.
Научный руководитель: Карпухин Д.В.
к.и.н. доцент кафедры «Административное и информационное право»
ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»
Карпухин Д.В.,

Одной из важнейших разновидностей ответственности за нарушение бюджетного законодательства является административная ответственность. На сегодняшний день составы административных правонарушений в области бюджетного законодательства находят свое отражение в рамках главы 15 КоАП РФ (статьи 15.14 – 15.15.16 КоАП РФ). Некоторые из них коррелируют с составами бюджетных нарушений, предусмотренных статьями 306.4 – 306.8 Бюджетного кодекса Российской Федерации (далее БК РФ). При этом разграничение между соответствующими административными правонарушениями и бюджетными нарушениями проводится по критериям субъектного состава и специфике принудительных мер,

[464] Редакция от 29.12.2015. Начало действия редакции - 29.03.2016

наступающих за нарушения бюджетного законодательства[465]. Впрочем, обоснованность данного разграничения в отечественной научной литературе зачастую ставится под сомнение. В связи с этим выделяется проблема «дублирования составов», закрепленных в статьях 15.14 - 15.15.3 КоАП РФ и статьях 306.4 – 306.8 БК РФ[466].

Административные правонарушения в области бюджетного законодательства могут быть классифицированы по различным основаниям. Так, в частности, в зависимости от конкретного сегмента административного управленческого правоотношения, составляющего порядок осуществления взаимодействия с финансовым органом можно выделить:

1) Административные правонарушения в сфере пользования бюджетными средствами (статьи 15.14, 15.15, 15.15.1, 15.15.12 КоАП РФ);

2) Административные правонарушения в сфере предоставления межбюджетных трансфертов, бюджетных кредитов, инвестиций и субсидий (статьи 15.15.2, 15.15.3, 15.15.4, 15.15.5, 15.15.8 КоАП РФ);

3) Административные правонарушения в сфере предоставления бюджетной и платёжной документации и представлений органа Федерального казначейства (статьи 15.15.6, 15.15.7, 15.15.9, 15.15.16 КоАП РФ);

4) Административные правонарушения в сфере принятия бюджетных обязательств (статьи 15.15.10, 15.15.11 КоАП РФ);

5) Административное правонарушение в сфере обслуживания государственного долга (статья 15.15.13 КоАП РФ);

6) Административное правонарушение в сфере направления информации о рассмотрении дела в суде (статья 15.15.14 КоАП РФ);

7) Административное правонарушение в сфере формирования государственного задания (статья 15.15.15 КоАП РФ)[467].

Помимо этого, административные правонарушения в области бюджетного законодательства могут быть классифицированы в зависимости от стадий бюджетного процесса, на которых они совершаются. По данному основанию в рамках российского законодательства об административных правонарушениях можно выделить:

1) Административные правонарушение в области бюджетного законодательства, совершаемые на стадии исполнения;

2) Административные правонарушение в области бюджетного законодательства, совершаемые на отчетной стадии;

3) Межстадийные (внестадийные) административные правонарушение в области бюджетного законодательства.

Наиболее обширной является группа административных правонарушений в области бюджетного законодательства, совершаемых на стадии исполнения бюджетов бюджетной системы Российской Федерации. К ней относятся такие административные правонарушения, как нецелевое использование бюджетных средств (статья 15.14 КоАП РФ), невозврат либо несвоевременный возврат бюджетного кредита (статья 15.15 КоАП РФ), нарушение исполнения платежных документов и представления органа Федерального казначейства (статья 15.15.16 КоАП РФ) и другие. В рамках данной группы правонарушения также могут быть поделены в зависимости от разновидностей исполнения бюджетов (по доходам, по расходам и по источникам финансирования дефицита бюджета), а также в зависимости от этапов исполнения бюджетов *(см. в таблице 1)*.

---

[465] Административная юрисдикция в финансовой сфере: монография / Р.Э. Байтеряков, Д.В. Карпухин, М.В. Комиссарова и др.; под ред. М.А. Лапиной. М.: Палеотип, 2015. С. 100.

[466] Лапина М.А. Сравнительно-правовой анализ мер государственного принуждения в бюджетной сфере (КоАП РФ и БК РФ) // Карпухин Д.В. Финансовое право. 2014. № 8. С. 20.

[467] Административная юрисдикция в финансовой сфере: монография / Р.Э. Байтеряков, Д.В. Карпухин, М.В. Комиссарова и др.; под ред. М.А. Лапиной. М.: Палеотип, 2015. С. 91 – 96.

Таблица 1 – Классификация правонарушений в области бюджетного законодательства в зависимости от стадий и этапов бюджетного процесса

КоАП РФ	Стадии бюджетного процесса	Этапы стадий бюджетного процесса
Статья 15.14. Нецелевое использование бюджетных средств	Исполнение (по расходам)	Этап кассового расхода
Статья 15.15. Невозврат либо несвоевременный возврат бюджетного кредита	Исполнение (по доходам)	Этап перечисления
Статья 15.15.1. Неперечисление либо несвоевременное перечисление платы за пользование бюджетным кредитом	Исполнение (по доходам)	Этап перечисления
Статья 15.15.2. Нарушение условий предоставления бюджетного кредита	Исполнение (по доходам, по расходам)	Этап перечисления, этап кассового расхода
Статья 15.15.3. Нарушение условий предоставления межбюджетных трансфертов	Исполнение (по доходам, по расходам)	Этап перечисления, этап кассового расхода
Статья 15.15.4. Нарушение условий предоставления бюджетных инвестиций	Исполнение (по доходам, по расходам)	Этап перечисления, этап кассового расхода
Статья 15.15.5. Нарушение условий предоставления субсидий	Исполнение (по доходам, по расходам)	Этап перечисления, этап кассового расхода
Статья 15.15.6. Нарушение порядка представления бюджетной отчетности	Отчетная стадия	Этап составления бюджетной отчетности
Статья 15.15.7. Нарушение порядка составления, утверждения и ведения бюджетных смет	Исполнение (по расходам)	Этап уточнения и доведения росписи
Статья 15.15.8. Нарушение запрета на предоставление бюджетных кредитов и (или) субсидий	Исполнение (по расходам)	Этап кассового расхода
Статья 15.15.9. Несоответствие бюджетной росписи сводной бюджетной росписи	Исполнение (по доходам, расходам, по источникам финансирования дефицита бюджета)	Этап росписи
Статья 15.15.10. Нарушение порядка принятия бюджетных обязательств	Исполнение (по расходам)	Этап принятия обязательств.
Статья 15.15.11. Нарушение сроков доведения бюджетных ассигнований и (или) лимитов бюджетных	Исполнение (по расходам)	Этап уточнение и доведение росписи

обязательств		
Статья 15.15.12. Нарушение запрета на размещение бюджетных средств	Исполнение (по источникам финансирования дефицита)	-
Статья 15.15.13. Нарушение сроков обслуживания и погашения государственного (муниципального) долга	Исполнение (по источникам финансирования дефицита)	-
Статья 15.15.14. Нарушение срока направления информации о результатах рассмотрения дела в суде	Исполнение (по источникам финансирования дефицита)	-
Статья 15.15.15. Нарушение порядка формирования государственного (муниципального) задания	Межстадийное (внестадийное) положение (Стадии составления, утверждения и исполнения бюджета)	-
Статья 15.15.16. Нарушение исполнения платежных документов и представления органа Федерального казначейства	Исполнение (по доходам, расходам, по источникам финансирования дефицита бюджета)	Этапы перечисления, зачисления и кассового расхода

В настоящее время субинститут административной ответственности за нарушение бюджетного законодательства окончательно сформировался и успешно функционирует в рамках отечественного законодательства. Вместе с тем необходимо обратить внимание на некоторые неточности и правовые коллизии, существующие на сегодняшний день в рамках рассмотренных выше составов, а также обозначить пути устранения данных недочетов.

Итак, представляется необходимым внести изменения в статью 15.14 КоАП РФ и заменить формулировку: «действие не содержит уголовно наказуемого деяния» на «действие не является уголовно наказуемым». Дело в том, что согласно юридической науке понятия «деяние» и «действие» соотносятся как общее с частным. Деяния помимо действий включают в себя также бездействия виновного лица. Таким образом, действие не может содержать в себе деяние в полном объеме.

В целях экономии законодательного пространства и в условиях абсолютного совпадения санкций предлагается объединить гипотезы норм, отраженных в частях 1 и 2 статьи 15.15 КоАП РФ, сформулировав часть 1 статьи 15.15 КоАП РФ следующим образом: «Невозврат бюджетного кредита, предоставленного бюджету бюджетной системы Российской Федерации или юридическому лицу, -». Аналогичную меру представляется возможным принять и в отношении частей 3 и 4 статьи 15.15 КоАП РФ, сформулировав часть 2 статьи 15.15 КоАП РФ следующим образом: «Возврат бюджетного кредита, предоставленного бюджету бюджетной системы Российской Федерации или юридическому лицу, -».

Нарушения условий о сроке, возвратности и возмездности, предусмотренные в статьях 15.15 и 15.15.1 КоАП РФ являются частными случаями правонарушения, рассмотренного в статье 15.15.2 КоАП РФ. Поэтому представляется целесообразным отдельно указать на исключение случаев данных нарушений из состава статьи 15.15.2 КоАП РФ. Для этого необходимо в каждой из трех частей статьи 15.15.2 заменить слова «случаев, предусмотренных статьей 15.14 настоящего Кодекса, -» словами «случаев, предусмотренных статьями 15.14, 15.15, 15.15.1 настоящего Кодекса, -».

Помимо всего прочего, на наш взгляд, прослеживается некоторая непоследовательность законодателя в вопросах определения санкций статей 15.15, 15.15.1 и 15.15.2 КоАП РФ. Как уже отмечалось нарушения условий о сроке, возвратности и возмездности, предусмотренные в статьях 15.15 и 15.15.1 КоАП РФ являются частными случаями правонарушения, рассмотренного в статье 15.15.2 КоАП РФ. При этом указанные условия являются наиболее существенными в рамках отношений по предоставлению бюджетного кредита. Следовательно, их нарушение представляет большую общественную опасность, чем нарушение иных условий предоставления бюджетного кредита. Вместе с тем санкции, предусмотренные в частях статьи 15.15.2 КоАП РФ включают в себя такое наказание, как дисквалификация, а санкции статей 15.15 и 15.15.1 КоАП РФ – нет. В связи с этим представляется необходимым внести в санкции, предусмотренные частями 1 и 3 статьи 15.15 КоАП РФ, а также частями 1 и 3 статьи 15.15.1 КоАП РФ наказание в виде дисквалификации. Данное предложение приобретает особенную актуальность в контексте рассмотрения в Государственной Думе Российской Федерации законопроекта «О внесении изменений в Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях в части усиления административной ответственности за нарушения бюджетного законодательства».

Список литературы

1. Бюджетный кодекс Российской Федерации от 31.07.1998 № 145-ФЗ (ред. от 15.02.2016) // Собрание законодательства РФ. 03.08.1998. № 31. Ст. 3823.

2. Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях от 30.12.2001 № 195-ФЗ (ред. от 09.03.2016) // Российская газета. 2001 № 256.

3. Административная юрисдикция в финансовой сфере: монография / Р.Э. Байтеряков, Д.В. Карпухин, М.В. Комиссарова и др.; под ред. М.А. Лапиной. М.: Палеотип, 2015. 271 с.

4. Лапина М.А. Сравнительно-правовой анализ мер государственного принуждения в бюджетной сфере (КоАП РФ и БК РФ) // Карпухин Д. В. Финансовое право. 2014. № 8. С. 17-20.

Краснова П.В.

КОНТРОЛЬНО-НАДЗОРНЫЕ ФУНКЦИИ БАНКА РОССИИ: ОТЗЫВ ЛИЦЕНЗИИ НА ОСУЩЕСВТЛЕНИЕ БАНКОВСКИЙ ОПЕРАЦИЙ И ОБРАТНЫЙ ПРОЦЕСС САНАЦИИ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ

Краснова П.В.
Научный руководитель: Карпухин Д.В.
к.и.н., доц. кафедры «Административное и информационное право»
ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

В настоящее время мы все чаще слышим, что у банков отзывают лицензии на осуществление банковской деятельности. Такая информация поступает с периодичностью чаще, чем раз в месяц. Многие граждане РФ начинают опасаться пользоваться услугами средних и мелких банков по проценту присутствия на рынке банковских услуг, которые привлекают выгодными вкладами или низкими процентными ставками, так как повышается вероятность услышать на завтрашний день об отзыве лицензии у данного банка.

Возникает несколько вопросов: во-первых, каковы основания и какова процедура отзыва Центробанком лицензии на осуществлении банковских операций. Во-вторых, существует ли возможность обхода ликвидации банка и что представляет собой такой институт, как санация.

Для начала отметим, что процесс «отзыва лицензии» - двойственное явление, с одной стороны – это санкция со стороны Центробанка в отношении коммерческого банка за нарушение банковского законодательства и других подзаконных актов, а с другой стороны - мера защиты клиентов кредитной организации и банковской системы от причинения им ущерба со стороны кредитной организации.

Нормы, регулирующие основания и отзыв банковской лицензии подробно закреплены в ст. 20 Федерального закона «О банках и банковской деятельности». Сам же порядок конкретизирован в нормативных актах Банка России. На основании упомянутой нормативной базы, можно сделать вывод, что существует две группы оснований отзыва лицензий. Во-первых, когда, Банк России вправе отозвать лицензию, в случае: «установления недостоверности сведений, на основании которых выдана указанная лицензия; задержки начала осуществления банковских операций, предусмотренных этой лицензией, более чем на один год со дня ее выдачи; установления фактов существенной недостоверности отчетных данных; задержки более чем на 15 дней представления ежемесячной отчетности (отчетной документации); осуществления, в том числе однократного, банковских операций, не предусмотренных указанной лицензией; неисполнения федеральных законов, регулирующих банковскую деятельность, а также нормативных актов Банка России» и ряда других оснований». Во-вторых, Банк России обязан отозвать лицензию, когда: «если значение всех нормативов достаточности собственных средств (капитала) кредитной организации становится ниже двух процентов, если размер собственных средств (капитала) кредитной организации ниже минимального значения уставного капитала, если кредитная организация не способна удовлетворить требования кредиторов по денежным обязательствам и (или) исполнить обязанность по уплате обязательных платежей в течение 14 дней» и ряд других. Всего оснований в совокупности порядка двадцати двух.

«Отзыв лицензии на осуществление банковских операций по другим основаниям не допускается. Решение Банка России об отзыве у кредитной организации лицензии вступает в силу со дня принятия акта Банка России и может быть обжаловано в течение 30 дней со дня публикации в «Вестнике Банка России». Обжалование указанного решения Банка России, а также применение мер по обеспечению исков в отношении кредитной организации не приостанавливают действия указанного решения Банка России.

После отзыва у кредитной организации лицензии на осуществление банковских операций кредитная организация должна быть ликвидирована в соответствии с требованиями статьи 23.1 ФЗ, а в случае признания ее банкротом - в соответствии с требованиями ФЗ «О несостоятельности (банкротстве) кредитных организаций»».

На практике ЦБ чаще всего отзывает лицензии у банков со следующими формулировками: в связи с неисполнением федеральных законов, регулирующих банковскую деятельность, и нормативных актов Центробанка, установлением фактов существенной недостоверности отчетных данных, а также неспособностью удовлетворить требования кредиторов по денежным обязательствам.

Так, только за 2016 год лицензии потеряло 22 две банковских организации, самые громкие дела были связаны с такими известными банками, как «Внешпромбанк», «Миллениум Банк», «Интеркомерц Банк» и другие.

И наконец, разберемся, что же такое санация? «Санация — это определенная совокупность мер по отношению к банку или иному кредитному учреждению. Основная цель, которую преследуют данные действия, заключается в избавлении банка от неприбыльных активов». В санации могут участвовать органы государственной исполнительной власти, крупные инвесторы, коммерческие банки, другие юридические лица. В отношении банков санация осуществляется со стороны и по инициативе ЦБ РФ в том случае, когда положение банка близко к банкротству, и как следствие потери им лицензии. «Меры по предотвращению банкротства банка могут быть следующие: реструктуризация кредиторской задолженности; изменение числа сотрудников, политики деятельности банка; вложение инвестиций с целью погашения долгов организации». Эту процедуру вправе проводить только в двух случаях. Во-первых, банк, нуждающийся в спасении, важен для экономики региона или даже всей страны. Во-вторых, если недостаток ликвидности лишь временное явление. «Часто ситуация складывается таким образом, что после санации банки теряют большое количество своих клиентов из-за потери их доверия к банку, однако данная процедура улучшает не только финансовое положение кредитного учреждения, но и качество услуг и стратегию развития. Об

этом не стоит забывать, так как банк, прошедший санацию, может оказаться лучше своих конкурентов, которые еще не сталкивались с подобными трудностями».

На сегодняшний момент процесс санации проходят: «Банк Москвы», «Башинвестбанк», «Открытие» («Русский Банк Развития») и «Траст» банк.

Таким образом, мы убедились, что контрольно-надзорные функции Центробанка не действуют в отрыве от реалий жизни и интересов потребителей. Все действия Банка России осуществляются из-за стремлений не наказать коммерческие банки за несоблюдение предписаний закона и Центробанка, а из благих побуждений обезопасить клиентов банковских организаций от причинения им финансового ущерба. Однако существует ситуация, когда наложение на банк аннулирования его лицензии не всегда выгодно для граждан из-за его важности или даже единичности в регионе, поэтому Центробанк прибегает к институту санации, который выгоден клиентам по ряду причин: во-первых, вклады свыше 700 тыс.руб. будут спасены и не придется ждать их возврата по решению суда.(Отзыв лицензии на осуществление банковских операций является страховым случаем, предусмотренным ФЗ «О страховании вкладов физических лиц в банках Российской Федерации». Возмещение по вкладам выплачивается вкладчику в размере 100 процентов суммы всех его вкладов (счетов) в банке, но не более 1,4 млн. руб. в совокупности, за вычетом встречных требований банка к вкладчику. По страховым случаям, наступившим до вступления в силу Федерального закона от 29.12.2014 №451-ФЗ «О внесении изменений в статью 11 Федерального закона «О страховании вкладов физических лиц в банках Российской Федерации» и статью 46 Федерального закона «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)», т.е. до 29.12.2014, предельная сумма указанного возмещения составляет 700 тыс. руб). Также могут выиграть и юридические лица, чье расчетное обслуживание происходит также в этом банке – они смогут спокойно распоряжаться средствами на расчетном счете и расплачиваться по текущим обязательствам.

Список литературы

1. Федеральный закон от 02.12.1990 № 395-1 «О банках и банковской деятельности»// «Собрание законодательства РФ», 05.02.1996, № 6, ст. 492.
2. Ананидзе М. Г. Что выгоднее для российской экономики: санирование банков или лишение их банковской лицензии // Молодой ученый. — 2015. — №5. — С. 229-232.
3. Отзыв (аннулирование) лицензии на осуществление банковских операций // Официальный сайт Центарльного Банка России Электронный ресурс: http://www.cbr.ru/IReception/?PrtId=dld_q_6_7028 дата обращения: 20.03.2016).

Санация коммерческих банков в целях сохранения их деятельности // Столичная финансовая корпорация Электронный ресурс URL: http://sfc-am.ru/publication/library/sanatsiya_bankov.html дата обращения

Петров В.Е.

КОНТЕКСТНАЯ РЕКЛАМА И АНТИМОНОПОЛЬНОЕ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВО: АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ

Петров В.Е.
Научный руководитель: Овчинникова Л. И.,
к.ю.н., доцент кафедры «Административное и информационное право»
ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

Правоотношения в сфере производства и распространения рекламы в Российской Федерации регулируются федеральным законом N 38-ФЗ “О рекламе” (далее - Закон о рекламе), а также принятыми в соответствии с ним иными федеральными законами, НПА Президента, Правительства. Хотя разъяснения ФАС не являются нормативным источником права для правоотношений в сфере рекламы, однако фактическое состояние дел указывает,

что письма ФАС с разъяснениями играют не менее важную роль для регулирования отношений в сфере рекламы, чем, даже, закон “О рекламе”. Ни в указанном законе ни в иных актах, признанных в силу закона источниками права для целей закона нет законодательно закрепленного определения контекстной рекламы и более того, о рекламе в сети интернет говорится лишь в пп. 8 п. 2 ст. 21, посвящённой рекламе алкогольной продукции, в иных статьях сеть “Интернет” вообще упоминается исключительно, как средство для фиксации определённых фактов.[468]

Но в указанных уже выше письмах ФАС рекламе в сети “Интернет” придаётся значительно большее значение, так само понятие “реклама в сети “Интернет” (впрочем, без чёткой дефиниции) дано в одном из писем ФАС за 2006 год[469], в указанном письме ФАС проводит границу между рекламой, распространяемой через сеть “Интернет”, и рекламой, размещённой в сети “Интернет”. Так, к первой относится “распространение рекламы в сети Интернет посредством адресных рассылок по электронной почте пользователям почтовых адресов” и такая реклама в полной мере регулируется частью 1 статья 18 Закона о рекламе. Но в случае с рекламой, размещённой в сети интернет, ФАС делает оговорку “Вместе с тем положения части 1 статьи 18 Закона о рекламе не могут быть применены к случаям обращения пользователей сети Интернет к сайтам по адресам их доменов, на которых владельцами (администраторами) сайтов размещена реклама.”, т.е. этот вид рекламы не предусматривает дополнительных действий со стороны рекламодателя/ рекламораспростронителя для соблюдения требований закона.

В данной статье будет рассмотрено соотношение отдельного вида рекламы, размещённой в сети “Интернет” с требованиями Закона о рекламе, Закона о защите конкуренции и четвёртой частью ГК РФ. На практике множество вопросов возникает при использовании контекстной рекламы, на некоторые из них (нарушение исключительных прав, недобросовестная конкуренция) ответом служит сложившаяся правоприменительная практика, но на наш взгляд во многих случаях она должна быть изменена.

В начале необходимо определится с пониманием очень важного для данной работы термина “контекстная реклама”.[470] В российском законодательстве данному термину не дано определения, однако его можно найти как в договорах об оказании услуг крупнейших участников рынка интернет рекламы, так и в работах некоторых авторов исследовавших данный вид коммерческой активности. Например в оферте на оказание услуг «Яндекс.Директ»[471] контекстная реклама определяется как: “принцип показа Рекламы, согласно которому показ Рекламного объявления осуществляется при условии наличия автоматически установленного Яндексом потенциального соответствия тематики (контекста) веб-страницы, на которой показывается Рекламное объявление, и/или соответствия интересов пользователя, которому показывается Рекламное объявление, тематике такого Рекламного объявления, определяемой по совокупности ключевых слов/словосочетаний, указанных Рекламодателем в соответствующей Рекламной кампании в качестве критерия Показа для данного Рекламного объявления, или иным способом.” Данное определение является общепринятым в индустрии, в нём можно обнаружить ключевые черты контекстной рекламы:

1. Реклама показывается при выявлении соответствия поискового запроса или тематики веб-страницы ключевым словам, к которым привязано объявление.

2. У рекламного объявления, предназначенного к показу, должны быть ключевые слова.

---

[468] Федеральный закон от 13.03.2006 N 38-ФЗ (ред. от 08.03.2015) "О рекламе" (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.10.2015) //

[469] <Письмо> ФАС РФ от 19.05.2006 N АК/7654 <Об особенностях отдельных способов распространения рекламы>

[470] Косвенно тема затронута в этом письме ФАС: <Письмо> ФАС России от 28.08.2015 N АК/45828/15 "О рекламе в сети "Интернет"

[471] Оферта на оказание услуг «Яндекс.Директ» - Правовые документы [Электронный ресурс]. URL: https://yandex.ru/legal/oferta_direct/ (accessed: 20.03.2016).

В связи с приведёнными техническими особенностями контекстной рекламы встаёт вопрос о том, что такое “ключевые слова”? ООО “Гугл” определяет ключевые слова в своём соглашении несколько рекурсивным образом: ”Ключевые слова – это слова и фразы, которые описывают ваши товары и услуги, определяя время и место показа объявлений.”[472] Использование этих слов пользователем сервиса рекламораспространителя или партнёра рекламораспространителя будет являться сигналом к показу рекламы для системы (или наоборот послужат в качестве стоп-сигнала, например в случае, если пользователь запустил поиск по двум словам “диваны”, которое входит в позитивный список ключевых слов и “дешёвые”, которое входит в негативный список ключевых слов, реклама пользователю показана не будет). В связи с этим и возникает множество вопросов о границах допустимых для использования в качестве ключевых слов выражений.

Разумеется, некоторые слова и выражения используются более часто, чем другие, но для рекламодателя важно не только показать рекламу наибольшему числу людей (с этой задачей отлично справляется и обычная реклама используемая в телевидении), но и показать её тем, кто скорее всего приобретёт его товар, таким образом для продажи красных яблок лучше будет использовать ключевые слова “красные” “яблоки”, чем просто “яблоки”, поскольку в последнем случае контекстную рекламу (в данной статье не будут подробно разбираться технические аспекты ранжирования рекламы , с целью упрощения понимания данного явления) могут увидеть люди заинтересованные исключительно в зелёных яблоках и рекламодатель заплатит за показ объявления (или клик по объявлению), не добившись своей цели в виде увеличения продаж. Итак, рекламодатель обусловил показ своего объявления контекстными (ключевыми) словами “красные” “яблоки”, но допустим, рекламодатель знает, о фирме конкуренте “RedApple” ®, и он также понимает, что если пользователь будет искать в поисковом сервисе компанию “RedApple” ®, то он вероятно заинтересован в приобретении красных яблок, которыми славится эта компания. С этими мыслями рекламодатель предлагает третье ключевое слово “RedApple”.

Поисковый сервис, предлагающий услуги рекламы, обрабатывает данный запрос на оказание рекламных услуг (сервис совмещает в своём лице рекламопроизводителя, т.к. объявления хоть и могут содержать практически любой текст, но должны соответствовать некому шаблону, который определил сервис, и рекламораспространителя), если текст объявления соответствует требованиям предъявляемым сервисом (в некоторых случаях более абстрактным,[473] в некоторых менее[474]), то такое объявление будет принято сервисом к показу. При этом сервис никаким образом не проверяет используемые ключевые слова. Когда пользователь в очередной раз введёт в поисковой строке интерфейса “RedApple”, среди ссылок, которые предоставит поисковый сервис, будут присутствовать также рекламное объявление или ссылка на совершенно другую компанию, никак не связанную с “RedApple”, кроме одного товарного рынка. С точки зрения российских судов нарушения не возникнет. Т.к. товарный знак не используется (ключевые слова, используемые при размещении контекстной рекламы, употребляются исключительно в технических целях),[475] а смешения не возникнет в силу того, что любой средний разумный человек имеет возможность точно

[472] Ключевые слова: определение [Электронный ресурс]. URL: https://support.google.com/adwords/answer/6323?hl=ru&ref_topic=24937 (accessed: 20.03.2016).

[473] пп. 5.2, 5.3, 5.4 оферты на оказание услуг «Яндекс.Директ» - Правовые документы [Электронный ресурс]. URL: https://yandex.ru/legal/oferta_direct/ (accessed: 20.03.2016).

[474] Правила AdWords [Электронный ресурс]. URL: https://support.google.com/adwordspolicy/answer/6008942?hl=ru&rd=1#con (accessed: 27.03.2016).

[475] Савельев А.И. Электронная коммерция в России и за рубежом: правовое регулирование. М.: Статут, 2014. 543 с.

определить фирму производитель интересующего его товара перейдя по контекстной ссылке.[476]

Таким образом, к подобным действиям нельзя применить пп. 3, 4 п. 2 Закона “О рекламе” и статьи 14.5, 14.6 Закона “О защите конкуренции”. На наш взгляд — это не вполне верно, так при разрешении данного вопроса в иностранных юрисдикциях применяется более гибкий подход. В частности, в Германии Верховный суд указал, что использование чужого товарного знака в ключевых словах является допустимым только, если такая контекстная реклама и результаты поиска чётко разделены.[477] В США суды не только признавали, включение в ключевые слова чужого товарного знака, размыванием такого знака (dilution — обесценивание/размывание),[478] но и признавал рекламодателя виновным в заманивании покупателей на свой сайт посредством использования репутации истца (initial interest confusion). Ключевым аргументом для принятия подобных решений (на фоне многих схожих с решениями российских судов) являлось наличие конкурентных отношений между истцом и рекламодателем.

Делая выводы, отметим, что на данный момент размещение рекламы в сети интернет не регламентировано специальными нормами в Законе “О рекламе” и само осознание правоприминителя о наличии у такой рекламы особенностей подтверждается лишь приведёнными в статье письмами ФАС. На сегодняшний день контекстная реклама является основным средством для развития интернет индустрии в России и мире, поэтому чрезмерно жёсткая регламентация такого явления может отрицательно отразится на росте IT компаний и соответственно их инвестициях в исследования в области математики, кибернетики и искусственного интеллекта. Однако необходимо принять меры по урегулированию сложившейся ситуации (например, в виде разъяснений, писем ФАС) для гарантий возможности защиты правообладателя от использования зарегистрированных им товарных знаков или его фирменного наименования в качестве ключевых слов для объявлений конкурентов.

Список литературы:

1. Федеральный закон от 26.07.2006 N 135-ФЗ (ред. от 05.10.2015) "О защите конкуренции" // СПС “КосультантПлюс”

2. Федеральный закон от 13.03.2006 N 38-ФЗ (ред. от 08.03.2015) "О рекламе" (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.10.2015) // СПС “КосультантПлюс”

3. <Письмо> ФАС России от 28.08.2015 N АК/45828/15 "О рекламе в сети "Интернет" // СПС “КосультантПлюс”

4. <Письмо> ФАС РФ от 19.05.2006 N АК/7654 <Об особенностях отдельных способов распространения рекламы> // СПС “КосультантПлюс”

5. Постановление Девятого арбитражного апелляционного суда от 5 августа 2013 г. N 09АП-22393/2013-ГК по делу N А40-159412/12 // СПС “КосультантПлюс”

6. Савельев А.И. Электронная коммерция в России и за рубежом: правовое регулирование. М.: Статут, 2014. 543 с.

7. Ключевые слова: определение [Электронный ресурс]. URL: https://support.google.com/adwords/answer/6323?hl=ru&ref_topic=24937 (accessed: 20.03.2016).

8. Оферта на оказание услуг «Яндекс.Директ» - Правовые документы [Электронный ресурс]. URL: https://yandex.ru/legal/oferta_direct/ (accessed: 20.03.2016).

---

[476] См.: Постановления Девятого арбитражного апелляционного суда от 5 августа 2013 г. N 09АП-22393/2013-ГК по делу N А40-159412/12 и от 24 июля 2013 г. N 09АП-19422/2013-ГК по делу N А40-164436/12; Двенадцатого арбитражного апелляционного суда от 20 июня 2012 г. по делу N А12-1125/2012, решение Арбитражного суда г. Москвы от 13 декабря 2012 г. по делу N А40-36511/11.

[477] Bundesgrerichtshof. 13.12.2012. N IZR217/10.

[478] Rosetta Stone Ltd. v. Google, Inc., 730 F. Supp. 2d 531 (E.D. Va. 2010), aff'd in partand-vacatedinpart 676 F.3d 144 (Cir. 2012).

9. Правила AdWords [Электронный ресурс]. URL: https://support.google.com/adwordspolicy/answer/6008942?hl=ru&rd=1#con (accessed: 27.03.2016).

Остафий Д.С.

ПРОБЛЕМЫ РЕФОРМИРОВАНИЯ ОРГАНОВ ИСПОЛНИТЕЛЬНОЙ ВЛАСТИ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ В ПРИНЦИПИАЛЬНО НОВЫХ РЕАЛИЯХ

Остафий Д.С.
Научный руководитель: Лапина М.А.
д.ю.н., профессор кафедры «Административное и информационное право»
ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

Негативные тенденции в развитии внешней политики Российской Федерации привели к общему ухудшению благосостояния экономики страны.

После рекордного обвала национальной валюты в декабре 2014 года был подготовлен и подписан Председателем Правительства РФ Антикризисный план на 2015 год[479]. Приоритетной задачей, в соответствии с данным планом, является сокращение расходных статей бюджета на 10%. Для достижения поставленных целей принимаются меры по сокращению неэффективных затрат, включая сокращение расходов на органы государственной власти. Самым основным изменением в системе органов государственной власти должно стать проведение административной реформы.

«Одним из ключевых факторов успешного экономического развития России является качество государственного управления», - Правительственная комиссия по проведению административной реформы именно так охарактеризовала роль государственного управления в экономических процессах страны.

31 декабря прошлого года Президент РФ Владимир Путин подписал Указ «О внесении изменений в некоторые Указы Президента Российской Федерации», который был направлен на сокращение штатной численности чиновников российских государственных министерств и ведомств на 10% с 1 января 2016 года[480].

Сокращения коснулись практически всех министерств и ведомств, в частности Управделами президента, МЧС, Минобороны, Следственного комитета, Минюста, федеральной службы судебных приставов, органов прокуратуры и др.

Вышеуказанные меры могут привести к повышению доверия граждан к деятельности органов государственной власти. Тем не менее, следствием от введения данных нововведений может также стать повышение уровня безработицы.

Главной целью сокращения кадров является аккумуляция работы министерств, агентств и ведомств. Некоторые аналитики воспринимают данную меру в качестве подготовки к основной реформе – сокращению министерств и ведомств, созданию новой вертикали органов исполнительной власти.

Основной целью реформирования системы и структуры федеральных органов исполнительной власти является повышение эффективности их деятельности. Вместе с тем, в юриспруденции выделяют четыре фактора, значительно препятствующие вышеуказанному процессу:

1) сложность объекта реформирования;

2)недостаточная научная обоснованность разработки и проведения административной реформы;

---

[479] Распоряжение Правительства РФ от 27.01.2015 №98-р (ред. от 16.07.2015) «Об утверждении плана первоочередных мероприятий по обеспечению устойчивого развития экономики и социальной стабильности в 2015 году» // РГ, 19.02.2015, 2015.

[480] Указ Президента РФ от 31.12.2015 №682 «О внесении изменений в некоторые указы Президента Российской Федерации» // СЗ РФ, 04.01.2016, №1 (ч.2), ст.211.

3) большое количество затрат на проведение реформы;

4) отсутствие базовых, конституционных норм, регулирующих систему управления.

Структура федеральных органов исполнительной власти была утверждена Указом Президента РФ №636 «О структуре федеральных органов исполнительной власти».

Геополитические и экономические события последнего времени оказали серьезное воздействие на сформированную структуру. Появились тенденции к реорганизации, консолидации и упразднению структурных элементов органов исполнительной власти. Указом Президента РФ от 08.09.2014 было упразднено Министерство регионального развития Российской Федерации[481]. В начале апреля Президентом Российский Федерации было объявлено о ликвидации ФСКН и ФМС путем их слияния с МВД. Данное решение связано с оптимизацией финансового обеспечения, а также с повышением эффективности расходования бюджетных средств.

В настоящее время в России функционирует 21 министерство, 23 агентства и 31 служба[482]. По мнению экспертов, опубликованных газетами «РБК» и «Коммерсант», предлагается сократить число министерств с 21 до 15, упразднить федеральные агентства путём создания 9 федеральных надзоров. Также планируется передать деятельность служб и надзоров под контроль Правительства РФ.

Естественным затруднением при разработке эффективной организационной системы управления в Российской Федерации является отсутствие внутренне связной системы законодательства, отсутствие конституционного регулирования системы управления, которое позволило бы определить саму систему и структуру организации управления, задачи, цели и полномочия органов исполнительной власти. Наблюдается параллелизм и дублирование полномочий разноуровневых органов государственной власти, которые закреплены в Конституции РФ. Также, наблюдается отсутствие четких подходов в описании единой структуры федеральных органов исполнительной власти, что существенно усложняет механизм взаимодействия органов исполнительной власти на разных уровнях. Возможно стоит изначально унифицировать действующую структуру органов управления, а также провести четкое разграничение полномочий.

Также серьезной проблемой является широкая область внедрения изменений, так как они коснутся не только федеральных органов исполнительной власти, но и органов исполнительной власти субъектов. Некоторые ученые полагают, что реформа может на длительное время затруднить и без того не идеально отлаженный механизм взаимодействия всех элементов исполнительной власти. Однако, на наш взгляд, для проведения коренных преобразований стоит ужесточить контроль за деятельностью органов исполнительной власти субъектов РФ, так как во взаимоотношениях между федеральными органами исполнительной власти и органами исполнительной власти субъектов наблюдаются противоречия и разногласия.

Экономический кризис оказал существенное влияние на состояние бюджета Российской Федерации. В конце прошлого года Правительством был утвержден антикризисный план на 2016 г[483]. На борьбу с кризисом планируется потратить более 827 млрд руб. Из них 446 млрд — это плановые расходы бюджета, еще 207 млрд возьмут из Антикризисного фонда. За счет чего будут покрыты расходы еще на 133 млрд, пока не определено. Бюджет, рассчитанный на 2016 год, не сможет покрыть всех расходов. Ожидаемый дефицит составит 3%. Согласно

---

[481] Указ Президента РФ от 08.09.2014 №612 «Об упразднении Министерства регионального развития Российской Федерации» // СЗ РФ, 15.09.2014, №37, ст.4934

[482] Указ Президента РФ от 21.05.2012 №636 (ред. от 05.04.2016) «О структуре федеральных органов исполнительной власти» // СЗ РФ, 28.05.2012,№22, ст.2754

[483] «План действий Правительства Российской Федерации, направленных на обеспечение стабильного социально-экономического развития Российской Федерации в 2016 году» (утв. Правительством РФ от 01.03.2016) // http: // government.ru

данным Всемирного банка и Федеральной службы государственной статистики, ВВП России сократился в 2015 г. На 3,7% и составил 80 трлн 412,5 млрд руб. Базовый сценарий макропрогноза Минэкономразвития на 2016 г. Предусматривает рост ВВП на 0,7%. Указанные данные подтверждаются и анализом российской экономики Всемирным банком. Медленный, но уверенный рост макроэкономических показателей может способствовать стабилизации экономической обстановки, что, в свою очередь, позволит провести столь масштабную реформу.

На наш взгляд, современная экономическая обстановка не позволяет провести полное реформирование органов управления, однако Министерство экономического развития выдвинуло на рассмотрение альтернативное решение вышеуказанной проблемы. Подготовленный Минэкономразвития проект «дорожной карты» совершенствования контрольно-надзорной деятельности в РФ на 2016–2017 год будет доработан с учётом мнения экспертов, представителей бизнес-сообщества и госорганов[484].

«Дорожная карта» включает в себя 65 мероприятий по 7 направлениям: систематизация и актуализация обязательных требований, внедрение системы управления рисками при организации проверок, совершенствование форм контрольных мероприятий, внедрение системы оценки результативности и эффективности контрольно-надзорных органов, оптимизация контрольно-надзорной деятельности, обучение инспекторского состава, развитие информационных систем для межведомственного взаимодействия органов контроля и надзора.

Данная мера, на наш взгляд, позволит восполнить пробелы при работе органов управления, ужесточит ответственность регионов перед центром.

Таким образом можно сказать, что проведение реформы государственных органов исполнительной власти в современной России может столкнуться с непреодолимыми преградами в виде нехватки бюджетных средств и невозможности соблюдения принципов экономичности, целесообразности, эффективности и комплексности. Возможные новеллы в системе управления, которые стоит ввести до проведения самой реформы, позволят повысить эффективность государственного управления территориальным развитием, унифицировать органы исполнительной власти, преодолеть несогласованность действий между федеральными и региональными органами исполнительной власти и исключить дублирования в их работе. И все же необходимым фактором должна стать заинтересованность всех работников данной области, призванных обеспечить реализацию нововведений.

Список литературы:

1. Указ Президента РФ от 31.12.2015 №682 «О внесении изменений в некоторые указы Президента Российской Федерации» // СЗ РФ, 04.01.2016, №1 (ч.2), ст.211.
2. Указ Президента РФ от 08.09.2014 №612 «Об упразднении Министерства регионального развития Российской Федерации» // СЗ РФ, 15.09.2014, №37, ст.4934
3. Указ Президента РФ от 21.05.2012 №636 (ред. от 05.04.2016) «О структуре федеральных органов исполнительной власти» // СЗ РФ, 28.05.2012,№22, ст.2754
4. Распоряжение Правительства РФ от 01.04.2016 №559-р «Об утверждении плана мероприятий («дорожной карты») по совершенствования контрольно-надзорной деятельности в Российской Федерации на 2016-2017 годы» // СЗ РФ, 11.04.2016, №15, ст.2118
5. Распоряжение Правительства РФ от 27.01.2015 №98-р (ред. от 16.07.2015) «Об утверждении плана первоочередных мероприятий по обеспечению устойчивого

[484] Распоряжение Правительства РФ от 01.04.2016 №559-р «Об утверждении плана мероприятий («дорожной карты») по совершенствования контрольно-надзорной деятельности в Российской Федерации на 2016-2017 годы»

развития экономики и социальной стабильности в 2015 году» (ред. от 16.05.2015) // РГ, 19.02.2015, 2015.
6. «План действий Правительства Российской Федерации, направленных на обеспечение стабильного социально-экономического развития Российской Федерации в 2016 году» (утв. Правительством РФ от 01.03.2016) // http: // government.ru

Андреева Н. А., Яцук Н.П.
ПРАВОВЫЕ АСПЕКТЫ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ РЕГУЛИРОВАНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ФОРЕКС - ДИЛЕРОВ ВО ВЗАИМОДЕЙСТВИИ С БАНКО М РОССИИ: НОВЫЕ РИСКИ И ВОЗМОЖНОСТИ" В РАМКАХ МЕЖДУНАРОДНОГО НАУЧНОГО СТУДЕНЧЕСКОГО КОНГРЕССА «ПРОЕКТ ДЛЯ РОССИИ»

Андреева Н. А., Яцук Н.П.
Научный руководитель: Карпухин Д.В.
к.э.н., доц., профессор кафедры «Государственные и муниципальные финансы»
ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

С 1-го января 2016 вступили в силу поправки в федеральный закон «О рынке ценных бумаг», согласно которому получил законодательное закрепление статус Форекс-дилера. Рынок форекс появился в России относительно недавно, однако его нарастающая популярность стала причиной принятия нормативного акта, регулирующего данную деятельность.

Для начала определимся, что такое Форекс деятельность. Понятие форекс деятельности дано в ФЗ «О рынке ценных бумаг», согласно которому

Деятельностью форекс-дилера признается деятельность по заключению от своего имени и за свой счет с физическими лицами, не являющимися индивидуальными предпринимателями, не на организованных торгах:

договоров, которые являются производными финансовыми инструментами, обязанность сторон по которым зависит от изменения курса соответствующей валюты и (или) валютных пар и условием заключения которых является предоставление форекс-дилером физическому лицу, не являющемуся индивидуальным предпринимателем, возможности принимать на себя обязательства, размер которых превышает размер предоставленного этим физическим лицом форекс-дилеру обеспечения;

двух и более договоров, предметом которых является иностранная валюта или валютная пара, срок исполнения обязательств по которым совпадает, кредитор по обязательству в одном из которых является должником по аналогичному обязательству в другом договоре и условием заключения которых является предоставление форекс-дилером физическому лицу, не являющемуся индивидуальным предпринимателем, возможности принимать на себя обязательства, размер которых превышает размер предоставленного этим физическим лицом форекс-дилеру обеспечения.

То есть компания заключает с физическим лицом договор, согласно которому предоставляет ему возможность производить операции по купле-продаже валюты с данной компанией, причем размер купленной и (или) проданной валюты физическим лицом может быть больше, нежели имеется на счете у физического лица «предоставление кредитного плеча» за счет того же дилера. Так торгуя с форекс-дилерами, физическое лицо фактически спекулирует, основываясь на собственных стратегиях, разница между продажей и покупкой идет в прибыль физическому лицу, за данную процедуру взимается комиссия. По своей сути это сделка, заключенная между контрагентами, все риски по которой возлагаются на физическое лицо.

Данная деятельность вызывает множество нареканий, в некоторых странах она запрещена (прежде всего это страны арабо-мусульманского мира).

В России долгое время деятельность форекс-дилеров не была урегулирована, неоднозначным являлся вопрос о законности о операций с иностранной валютой, законности самих организаций, например, ранее дилерскую деятельность оказывали иностранные организации, иностранные организации с представительством в России, офшорные организации, так как не было системы обязательного лицензирования, также вопросы налогообложения не были разрешены.

С введением основ законодательного регулирования форекс-деятельности некоторые спорные моменты были урегулированы.

Определены основные условия осуществления форекс-деятельности.

Форекс- деятельность - лицензируемая деятельность. На сегодняшний день Центробанке несколько форекс-дилеров находятся на этапе регистрации, а также постепенно формируются саморегулируемые организации, членство в которых обязательно для осуществления форекс-деятельности. Так зарегистрированный форекс-дилер может осуществлять свою деятельность, только после вступления в саморегулируемую организацию. Форекс-дилер - это юридическое лицо, зарегистрированное на территории Российской Федерации.

Законодательно установлены денежные требования: собственные средства форекс-дилера должны составлять не менее 100 миллионов рублей, открытые на номинальном счету в банке на территории России.

Также законом предусмотрено, что дилер обязан ознакомить физическое лицо со всеми предполагаемыми рисками. Данные риски определены Банком России и прежде всего это:

1. Риск вследствие изменения курса валют (валютный риск)

2. Риск возникновения у физического лица убытков в связи с неисполнением/ ненадлежащим исполнением неполным либо несвоевременным исполнением финансовых обязательств форекс-дилером или банком перед физическим лицом (кредитный риск)

3. Риск возникновения убытков вследствие нарушения работы программно-технических средств форекс-дилера. Стоит отметить, что данные программно-технические средства должны находиться на территории России.

Также еще одной особенностью является двойной контроль за порядком выставлением котировок – со стороны Центробанка в части согласования примерных условий рамочных договоров и котировок. Кроме того, «Форекс-дилер не вправе изменять условия котировки на покупку без соответствующего изменения котировки на продажу валют». Что касается СРО: Форекс-дилер обязан зарегистрировать текст рамочного договора в саморегулируемой организации форекс-дилеров

Как отмечалось ранее, деятельность форекс-дилера неоднозначна, так в ней предусмотрен механизм «кредитной ловушки», или иначе кредитного «маржинального плеча». У некоторых дилеров его размер доходит до 1 к 1000. Кредит под тысячу процентов в день. Например, на доллар залоговых средств приходится 100 долларов кредита, таким образом, данный механизм предполагает, что имея всего 1 доллар США, вы сможете получить для совершения своих операций сумму в размере 100 долларов. С другой стороны, инструмент «кредитного» плеча сопряжен с повышенными рисками потери депозита пропорционально увеличению размера его величины по отношению к залоговым средствам, что объясняется нестабильностью колебаний цен. Тут необходимо подчеркнуть, что в соответствии с новыми поправками размер обеспечения, предоставленного физическим лицом, не являющимся индивидуальным предпринимателем, форекс-дилеру, и размера его обязательств не может быть меньше одного к пятидесяти. С этим моментом коррелирует способность Банка России изменить величину этого соотношения в части обязательств физического лица не более чем в два раза.

Важной особенность форекс-деятельности – появление института судебной защиты. Отныне требования, вытекающие из договоров, могут быть предметом судебного разбирательства. Однако это право распространяется не на всех участников форекс деятельности. Физические лица, состоящие в договорных отношениях с организациями,

которые не подпадают под российскую юрисдикцию, то есть не зарегистрированы на территории РФ фактически лишены права на рассмотрение дела в суде.

Обязанность по расчету и уплате налогов теперь возлагаются на организацию, выступающему в данных правоотношениях в качестве налогового агента.

Данный закон вступил в силу 1 января 2016 года, и организациям было дано время для подготовки и подачи документов, однако первую лицензию первый форекс-дилер получил только в 2016 году. Российские форекс-дилеры вышли с рынка, а большинство трейдеров продолжило свою деятельность, но с иностранными форекс-дилерами. Такая тенденция ухода в оффшорные структуры была обусловлена рядом причин. Во-первых, недавние поправки не коснулись заключения договоров купли-продажи иностранной валюты в наличной и безналичной форме иностранными компаниями. В связи с чем, на настоящий момент, большинство участников рынка Forex для того чтобы избежать сложных юридических процедур (в частности, помимо получения лицензии согласно недавним изменениям необходимо сформировать компенсационный фонд, вступить в СРО, вести внутренней учет, получить сотрудниками квалификационный аттестат первой серии и т.д.) продолжают осуществлять свои услуги по обслуживанию российских граждан посредством зарубежных аффилированных структур, преимущественно оффшорных. Их перечень утвержден приказом Министерства финансов Российской Федерации от 13 ноября 2007 г. № 108н, который называет 42 территории (зоны), не требующих раскрытия информации и транспаретности при проведении финансовых операций. Например, Альфа-банк обслуживает форекс-счета клиентов через Alfa Capital Holdings (Кипр); а лидер на рынке «Альпари» действует через Alpari Limited (Сент-Винсент и Гренадины). Вторая причина вытекает из экономической сферы и определяется классическими соображениями максимизации прибыли и достижения сбалансированности рисков. Как правило, инвесторы со средними суммами депозитов предпочитают кредитное плечо 1:200, в то время как в соответствии с новыми положения максимально допустимые рамки устанавливаются в отношении 1: 100. Более того законом не предусмотрена возможность одновременной торговли с одного счета валютными парами, акциями и металлами. Таким образом, существует высокая вероятность, что произойдёт перемещение компаний со средними по величине депозитами из отечественной юрисдикции в плоскость зарубежной; а наиболее крупные акторы сделают выбор в пользу деятельности внутри страны и возможности судебной защитой. Это предположение уже успело подтвердить себя на практике, в конце декабря Forex Нефтепромбанк, чей ежемесячный оборот оценивался в 5,65 млрд. долларов, прекратил обслуживания клиентов на рынке Forex.

Далее, стоит отметить особую сдерживающую роль статьи 10.2-2., обговаривающей дополнительные требования к учредителям (участникам) форекс - дилера. Из смысла приведенной нормы вытекает, что юридическое лицо, имеющее регистрацию на территориях, занесенных в перечень Министерства финансов РФ, как свободных от раскрытия и предоставления информации при финансовых операциях, не может распоряжаться голосующими акциями (долями), комплектующий уставной капитал - форекс дилера.

Резюмируя выше обозначенное, можно прийти к выводу, что государство стремиться ограничить деятельность юридических лиц, зарегистрированных в оффшорных зонах, путем включения норм «косвенного» запрета в части принятия ключевых решений, что стимулирует новых участников к получению лицензий и вступлению в СРО, после чего Банк России завершит процесс легализации субъекта на российском рынке внесением форекс-дилеров в реестр.

В соответствии с проведенным анализом, возможно сделать следующие выводы:

1. Деятельность форекс-дилеров для России – новое явление, весьма неоднозначное. И прежде всего спекулятивный характер деятельности, основанный на азарте. Однако спрос на данный вид деятельности достаточно высок, и в связи с этим появилась потребность законодательного регулирования.

2. Законодатель предъявляет достаточно жесткие требования к получению лицензии форекс-дилера, однако данные требования гарантируют стабильность работы организации.

Стоит отметить, что зарубежный опыт регулирования подобной деятельности предъявляет не менее жесткие требования. Так в законодательстве США минимальный размер собственных средств компании не менее 22 млн. долларов.

3. Обеспечивается судебная защита, а также обеспечение гарантий возврата средств клиента при банкротстве компании, однако ввиду специфики деятельности есть предположение, что ее будет весьма сложно осуществима, ввиду принятия рисков, а также отчасти схожесть данной деятельности с заключением пари.

4. Поправки в ФЗ «О рынке ценных бумаг» определил основные требования, однако компании ушли с российского рынка, причем вместе с ними ушли их клиенты. Это негативный факт для российской экономики, ввиду того, что возникают существенные барьеры в обеспечении налогообложения, но все же существующая сегодня нестабильность во внешней политике может сыграть в пользу, так как сохранность денежных средств не гарантируется, для клиентов будет выгоднее получить какой-либо минимум защиты, это же относится и к офшорным компаниям, через которые возможны проведение операции по отмыванию денежных средств.

5. Деятельность форекс-дилера направлена на обеспечение потребностей именно физически лиц, что предполагает ее доступность широкому кругу. Однако в современной рекламной кампании форекс-дилеры представляются как легкий способ заработка, что отчасти вводит потенциального клиента в заблуждение. Отсюда мы видим необходимость финансового просвещения граждан, а также необходимость контроля антимонопольного органа за добросовестностью форекс-дилеров в деятельности по привлечению клиентов.

Форекс-дилеры – на наш взгляд, это отклик на современные рыночные отношения, при которых физические лица имеют право осуществлять деятельность, основанную на риске, в целях извлечения прибыли. Возможно, для России данная деятельность достаточно непривычна, однако в случае ее правомерной апробации это может стать одним из неотъемлемых механизмов внебиржевой торговли.

Список литературы:

1. Федеральный закон от 22.04.1996 №39-ФЗ (ред. от 30.12.2015) «О рынке ценных бумаг» // Собрание законодательства Российской Федерации от 22 апреля 1996 г. № 17 ст. 1918
2. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 5 августа 2000 г. N 117-ФЗ // Собрание законодательства Российской Федерации от 7 августа 2000 г. N 32 ст. 3340
3. Приказ Минфина России от 13.11.2007 № 108н (ред. от 02.10.2014) «Об утверждении Перечня государств и территорий, предоставляющих льготный налоговый режим налогообложения и (или) не предусматривающих раскрытия и предоставления информации при проведении финансовых операций (офшорные зоны)» // Зарегистрировано в Минюсте России 03.12.2007 №10598
4. Указание Банка России от 2 сентября 2015 года № 3772-У «О порядке и сроках ведения форекс-дилером учета заключаемых договоров и операций, совершаемых в связи с их исполнением» // Официальный сайт Центрального Банка Российской Федерации [Электронный ресурс] Режим доступа: http://www.cbr.ru
5. Инструкция Банка России от 13 сентября 2015 года № 168-И «О порядке лицензирования Банком России профессиональной деятельности на рынке ценных бумаг и порядке ведения реестра профессиональных участников рынка ценных бумаг» // Официальный сайт Центрального Банка Российской Федерации [Электронный ресурс] Режим доступа: http://www.cbr.ru
6. *Кошкаров А.* Форекс-брокеры нашли способ продолжить работать в России // Официальный сайт РБК [Электронный ресурс] Режим доступа: http://www.rbc.ru/finances/10/01/2016/568148699a7947698ae7ef79

Антонова А.В

ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ПРИМЕНЕНИЯ ИНФОРМАЦИОННОГО ОРУЖИЯ

Антонова А.В
Научный руководитель: Остроушко А.В
К.ю.н, доцент кафедры «Административное и информационное право»
ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

В результате стремительного развития информационных технологий, распространения сети Интернет, глобальной информатизации всех областей жизни общества, методы и средства противоборства и ведения борьбы, также изменились. Немаловажную роль в современных тактиках ведения борьбы на международной арене играют стратегии учитывающие информационную уязвимость ряда стран. В настоящее время термин «информационная война» и «информационное оружие» активно используется в публицистическом и политическом контексте. В точки зрения научной полемики, большую роль приобретает не техническая сторона проблемы, а скорее психологическая сторона, которая позволяет воздействовать на сознание общества.

Бесспорным, в настоящее время является факт того, что помимо физического уничтожения какой-либо сети, несанкционированное проникновение и повреждение операционной системы путем внедрения вируса составляет не малозначительную угрозу информационной безопасности. Более того, информационная система сама по себе может служить одним из видов информационного оружия для развязывания информационных конфликтов.

Согласно концепции «Конвенции об обеспечении международной информационной безопасности», информационное оружие- это информационные технологии, средства и методы, предназначенные для ведения информационной войны.[485] Следует отметить, что в качестве информационного оружия стоит рассматривать не только информационные системы, но, а также и различное вооружение, оборудованное специализированными технологиями. Так, в частности, ракеты с средствами самонаведения, программные вирусы, средства радиоэлектронной борьбы (РЭБ) и т.д. Следует отметить, что в отличии от российской правовой доктрины, американские исследователи трактуют информационное оружие, «как совокупность специально организованного и структурированного информационного трафика, позволяет целенаправленно видоизменять (уничтожать, искажать, блокировать, копировать) информацию, преодолевать системы защиты, ограничивать допуск законных пользователей, осуществлять дезинформацию, нарушать функционирование носителей информации, дезорганизовывать работу технических средств, компьютерных систем и информационно-коммуникационных сетей».[486]

Затрагивая вопрос применения информационного оружия, можно отметить, что наиболее распространенными формами применения информационного оружия являются:

- нанесение ущерба отдельным физическим элементам информационной инфраструктуры;
- уничтожение или повреждение информационных, программных и технических ресурсов противника;
- воздействие на программное обеспечение;
- угроза или проведение террористических актов в информационном пространстве

[485] Конвенция об обеспечении международной информационной безопасности (концепция)// http://www.scrf.gov.ru

[486] O'Neil M. Cyberchiefs: Autonomy and Authority in Online Tribes. L.: Pluto Press, 2009; Technology, Policy, Law and Ethics Regarding U.S. Acquisition and Use of Cyberattack Capabilities / Ed. by W. Owens, K. Dam and H. Lin. Washington D.C.: The National Academies Press, 2010.

- захват каналов СМИ с целью распространения дезинформации
- уничтожение и подавление линий связи, искусственная перегрузка узлов коммутации;
- воздействие на компьютерное оборудование боевой техники и вооружений с целью вывода их из строя.

Современные научные исследования в области разработки и применения информационного оружия позволяют выделить 7 основных факторов, активно способствующих применению информационного оружия:

- Свобода доступа к информационным системам.
- Размытость традиционных границ.
- Возможность управления восприятием.
- Нехватка стратегической разведывательной информации.
- Необычайная сложность задач тактического предупреждения и оценки ущерба.
- Трудность создания и сохранения коалиций.

Особо следует отметить, что на международной арене отсутствует, как таковой, консенсус в отношении того, что следует понимать под информационным оружием, каким образом следует осуществлять регулирование в области его применения, и каким образом следует регулировать информационные войны, проводимые за счет этого оружия.

Так, в частности, информационная война в Концепции, предложенной Российской Федерацией, трактуется как «противоборство между двумя или более государствами в информационном пространстве с целью нанесения ущерба информационным системам, процессам и ресурсам, критически важным и другим структурам, подрыва политической, экономической и социальной систем, массированной психологической обработки населения для дестабилизации общества и государства, а также принуждения государства к принятию решений в интересах противоборствующей стороны».[487] В свою очередь, в Уставе Сухопутных войск США FM 100-6 "Информационные операции" (август, 1996 г.) информационная война трактуется, как «комплекс мероприятий по достижению информационного превосходства путем воздействия на информацию, информационные процессы, информационные системы и компьютерные сети противника при одновременной защите своей информации, информационных процессов, информационных систем и компьютерных сетей».[488]

Такого рода диссонанс в подходах к трактовке информационного оружия и информационной войны, порождает закономерные противоречия в дискуссии о регулировании применения информационного оружия. С точки зрения американских коллег, в процессе обеспечения кибербезопасности и минимизации возможности применения информационного правительство Соединенных Штатов имеет ограниченную и определенную роль в защите страны от кибератак. Согласно «Инициативе всеобъемлющей национальной кибербезопасности» опубликованной в США в 2010 году, американские вооруженные силы должны быть способны к **наступательным кибероперациям, включая подавление военных киберсетей противников и выведение из строя их критической инфраструктуры**. Например, военные США могут использовать кибероперации для того, чтобы закончить постоянный военный конфликт на американских условиях, сорвать приготовления противника к тем или иным агрессивным действиям, либо для того, чтобы превентивно предупредить применение силы против американских интересов. Более того, согласно Директиве Министерства обороны США, D 3600.1, введенной в действие 14 августа 2006 г., целью осуществления информационных операции является «в целях информационного воздействия, введения в заблуждение, нарушения работы компьютерных систем, искажения информации, дезорганизации баз данных и лишения противника

[487] Конвенция об обеспечении международной информационной безопасности (концепция)// http://www.scrf.gov.ru

[488] Command and Control Warfare. Joint Publication 3-13.1. Washington D.C.: Joint Chiefs of Staff, Feb. 1996.

возможности их использования, извлечения информации из компьютерных систем и баз данных противника при одновременном обеспечении защиты своей информации и информационной инфраструктуры».[489]

Таким образом с точки зрения американской стороны, использование и применение информационного оружия должно ограничиваться неприменением на мировой арене. Однако для защиты соответствующих интересов мирового сообщества и обеспечения национальной безопасности США использование подобного рода вооружения является допустимым.

В свою очередь, Российская Федерация в разработке национальной доктрины информационной безопасности, склоняется к тому, что для обеспечения информационной защищенности государства необходимо «повысить безопасность информационных систем, включая сети связи, прежде всего безопасность первичных сетей связи и информационных систем федеральных органов государственной власти, органов государственной власти субъектов Российской Федерации, финансово-кредитной и банковской сфер, сферы хозяйственной деятельности, а также систем и средств информатизации вооружения и военной техники, систем управления войсками и оружием, экологически опасными и экономически важными производствами».[490] Более того для регулирования международных информационных конфликтов и предотвращения использования информационного оружия, согласно концепции Конвенции, об обеспечении международной информационной безопасности, «страны участницы обязуются не использовать информационно-коммуникационные технологии для вмешательства в дела, относящиеся ко внутренней компетенции другого государства».[491] В случае же международного конфликта страны в праве, в процессе ведения «информационной войны» лишь те методы и средства, которые предусмотрены нормами международного гуманитарного права.

Исходя из этого позиция РФ в отношении применения информационного оружия сводиться к запрещению использования такого рода вооружения при ведении информационных войн и разрешении информационных конфликтов.

Таким образом создание единого глобального информационного пространства, являющееся естественным результатом развития мировой научно-технической мысли и совершенствования компьютерных и информационных технологий, создает предпосылки к разработке и применению информационного оружия. В наши дни отенциал информационного оружия получает все более определенную квалификацию. В ряде научных публикациях в последнее время в отношении информационного оружия даже появился термин «оружие массовых разрушений» (weapon of mass disruption) в противовес традиционному термину «оружие массового уничтожения» (weapon of mass destruction). Владение эффективным информационным оружием и средствами защиты от него становится одним из главных условий обеспечения национальной безопасности государства в XXI веке.

Список литературы:

1. Доклад Генерального Секретаря ООН "Воздействие организованной преступной деятельности на общество в целом" // Материалы Комиссии ООН по предупреждению преступности и уголовному правосудию. Вена, L7CN 15/1993/3.

2. Доктрина информационной безопасности Российской Федерации (утверждена Президентом Российской Федерации В.Путиным 9 сентября 2000 г., № Пр-1895) // "Российская газета", N 187, 28.09.2000.

[489] Cyber Space Policy Review: Assuring a Trusted and Resilient Information and Communications Infrastructure. Washington D.C.: The White House, May 2009

[490] Доктрина информационной безопасности Российской Федерации (утверждена Президентом Российской Федерации В.Путиным 9 сентября 2000 г., № Пр-1895) // "Российская газета", N 187, 28.09.2000.

[491] Конвенция об обеспечении международной информационной безопасности (концепция)// http://www.scrf.gov.ru

3. Резолюция, принятая Генеральной Ассамблеей 21 декабря 2009 года 64/211. «Создание глобальной культуры кибербезопасности и оценка национальных усилий по защите важнейших информационных инфраструктур».

4. Каландаров К.Х. Управление общественным сознанием. Роль коммуникативных процессов. М.: Наука, 2006, - 154 с.

5. Крутских А., Федоров А. О международной информационной безопасности. М.: Слово, 2008, - 234 с.

6. Васильев В.А. Проблемы развития законодательства в сфере борьбы с киберпреступностью // Материалы Международной практической конференции по борьбе с киберпреступностью и кибертерроризмом 19 - 20 апреля 2006 г., Москва.

ГРАЖДАНСКИЙ И АРБИТРАЖНЫЙ ПРОЦЕСС

Гатапова Ю.Б.
СОГЛАШЕНИЕ О РАЗДЕЛЕ ПРОДУКЦИИ: ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВО И ПРАВОПРИМЕНЕНИЕ

Гатапова Ю.Б.

Научный руководитель: Петюкова О.Н.
д.ю.н., доцент, профессор кафедры «Гражданский и арбитражный процесс»
ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

В настоящее время очевидно, что бюджетных денежных средств для решения всех социально-экономических задач, стоящих перед государством, как у организации, призванной обеспечить общество (в данном случае – граждан Российской Федерации) необходимой инфраструктурой во всех жизненно важных отраслях, явно недостаточно.

Как ни парадоксально, налоговые и иные предусмотренные законодательством платежи в федеральный бюджет, осуществляемые экономически активными гражданами Российской Федерации, не покрывают расходы и издержки, которые несет государство для достижения поставленных задач. В данном случае речь идет о той степени обеспеченности общества инфраструктурой, которая достаточна и безопасна для комфортной жизнедеятельности граждан России.

Как известно, потребности общества возрастают с каждым годом, на что преимущественное влияние оказывает динамичное развитие технологий, научно-технических открытий, фактическое стирание физических барьеров для коммуникаций между государствами с различным уровнем социально-экономического развития и практическое исчезновение информационных границ в связи с появлением сеть Интернет.

Следует отметить, что Российская Федерация считается «6-й экономикой» (по данным за 2015 год) среди стран мира по объёму валового внутреннего продукта и по паритету покупательной способности. Номинальный валовый внутренний продукт России за 2015 год составил 1324 млрд. долларов, по данному показателю Россия занимает 12-е место в мире. Однако по валовому внутреннему продукту по паритету покупательной способности на душу населения Россия на 2015 год занимает 48-е место[492].

На 1 января 2016 года по оценке Росстата России население России составило 146 544 710 человек[493].

Инфраструктура в Российской Федерации характеризуется тем, что основная часть осталась в качестве наследия от СССР, вновь созданных объектов инфраструктуры недостаточно для удовлетворения потребности общества, требуется значительное развитие, модернизация и реконструкция имеющейся и создание новой инфраструктуры.

Учитывая, что бюджетные средства ограничены, потребность в развитии инфраструктуры, возрастает (в частности, в социальной, транспортной, инженерной и рыночной сферах), остро возникает необходимость в изысканиях и разработке новых экономических форм, а также привлечения частных инвестиций в экономику.

В настоящей работе будет проведен обзор одной из первой новой для России экономической и правовой формы - соглашения о разделе продукции.

Соглашение о разделе продукции. Экономический и правовой аспекты.

После распада СССР (в конце 1991 года) Российская Федерация была признана международным сообществом государством-продолжателем СССР в вопросах ядерного

[492] World Economic Outlook Database, April 2016/ Report for Selected Countries and Subjects.
[493] http://www.gks.ru.

потенциала, внешнего долга, государственной собственности за рубежом, а также членства в Совете Безопасности ООН.

Посредством принятия 12 декабря 1993 года Конституции Российская Федерация официально перешла от плановой к рыночной экономике (фактически переходный период имел более продолжительный период времени).

Как установлено ст. 8 Конституции Российской Федерации, в Российской Федерации гарантируются единство экономического пространства, свободное перемещение товаров, услуг и финансовых средств, поддержка конкуренции, свобода экономической деятельности. В Российской Федерации признаются и защищаются равным образом частная, государственная, муниципальная и иные формы собственности.

В так называемый переходный период экономика России претерпевала демонтаж административно-командной системы и формировалась система основных рыночных институтов. Существовал бюджетный кризис, явившийся последствием принципиального изменения положения государства в экономике. После начала реформ большой объем обязательств государства сохранились, при этом доходная часть бюджета резко сократилась за счет спада производства более чем в 2 раза по сравнению с началом 1990-х годов, неудачной системы налогообложения, неконтролируемого развития теневого сектора и оттока капитала за границу. Дефицит государственного бюджета в годы реформ ежегодно составлял огромную цифру. Также наблюдался трансформационный спад, который был вызван отсутствием координации между экономическими агентами. Это связано с тем, что прежние, плановые механизмы координации хозяйственной деятельности уже разрушены, а новые, рыночные механизмы координации еще слабы или отсутствуют вообще.

У государства возникла острая необходимость в финансовой стабилизации, приватизации части предприятий разных отраслей экономики для интеграции в мировое хозяйство.

Отметим, что именно приватизация позволила привлечь частные инвестиции и сформировать так называемого эффективного собственника. Также приватизация преследует фискальные цели, т.е. пополнение бюджета за счет продажи государственной собственности.

Неслучайно принято считать, что экономика Российской Федерации чрезмерно зависит от цен на энергоресурсы, от доли экспорта одного-двух видов сырья. Россия является одним из важнейших партнеров для многих стран Европы и Азии в сфере энергоресурсов. В связи с чем, неудивительно, что одной из новых для России экономических форм явилось соглашение о разделе продукции.

Впервые в России гражданско-правовые отношения были распространены на минерально-сырьевую сферу посредством принятия в 1996 году Федерального закона «О соглашениях о разделе продукции»[494]. Данным законом монополия государства на добычу недр, устоявшаяся в России, была трансформирована в совершенно новый для российской экономики режим гражданско-правового механизма.

В преамбуле указанного закона было провозглашено, что «Настоящий Федеральный закон, принятый в развитие законодательства Российской Федерации в области недропользования и инвестиционной деятельности, устанавливает правовые основы отношений, возникающих в процессе осуществления российских и иностранных инвестиций в поиски, разведку и добычу минерального сырья на территории Российской Федерации, а также на континентальном шельфе и (или) в пределах исключительной экономической зоны Российской Федерации на условиях соглашений о разделе продукции».

Как усматривается, данный акт был одним из практических примеров, подтверждающих, что государство в провозглашенной системе выступает как равный участник рыночных отношений, регулируемых гражданским законодательством.

С учетом того, что на заре становления рыночной экономики требовались существенные инвестиции для «оживления» экономики, основной целью России являлось привлечение в

[494] Федеральный закон от 30.12.1995 № 225-ФЗ (ред. от 29.06.2015) «О соглашениях о разделе продукции».

российскую экономику иностранного капитала, приобретение иностранного опыта по использованию зарубежных инновационных технологий в добыче и переработке недр.

Итак, согласно ч. 1 ст. 2 Федерального закона «О соглашениях о разделе продукции» (далее – Закон) соглашение о разделе продукции (далее - соглашение) является договором, в соответствии с которым Российская Федерация предоставляет субъекту предпринимательской деятельности (далее - инвестор) на возмездной основе и на определенный срок исключительные права на поиски, разведку, добычу минерального сырья на участке недр, указанном в соглашении, и на ведение связанных с этим работ, а инвестор обязуется осуществить проведение указанных работ за свой счет и на свой риск. Соглашение определяет все необходимые условия, связанные с пользованием недрами, в том числе условия и порядок раздела произведенной продукции между сторонами соглашения в соответствии с положениями настоящего Федерального закона.

Такая правовая конструкция позволила сделать реальный сектор экономики России наиболее привлекательным для притока иностранного капитала. Инвестор при заключении инвестиционного соглашения оценивает благоприятность инвестиционного климата и получение стабильной прибыли. Инвестор заинтересован в максимальной защите от риска потери капитала гарантиями стабильности законодательства. Однако недостаточное юридическое регулирование процесса предоставления благоприятного режима крупным транснациональным компаниям способно подорвать экономический суверенитет государства, нанести невосстановимый ущерб окружающей среде и безопасности граждан России.

Рассмотрим подробнее конструкцию, которую дает указанный Закон.

Закон распространяет свое действие на отношения, возникающие в процессе поисков, разведки и добычи минерального сырья, раздела произведенной продукции, а также ее транспортировки, обработки, хранения, переработки, использования, реализации или распоряжения иным образом. Указанные отношения регулируются соглашением о разделе продукции, заключаемым в соответствии данным Законом.

Закон определяет стороны соглашения, условия пользования участками недр на условиях раздела продукции сторонами, сроки действия соглашения, условия раздела продукции, условия выполнения работ, условия возникновения прав собственности на продукцию и имущество.

Примечательно, что Закон был принят в 1995 году и продолжает действовать, применяться в современных экономических реалиях, по истечении более 20 лет. В первоначальную редакция закона были внесены изменения всего 9-тью законодательными актами, что указывает на ее достаточную адаптивность и актуальность.

Права и обязанности сторон соглашения о разделе продукции изначально однозначно определены как имеющие гражданско-правовой характер, которые определяются в соответствии с вышеуказанным Законом (специальный закон) и гражданским законодательством Российской Федерации.

В этой связи необходимо указать, что на отношения, возникающие между экономическими агентами (субъектами предпринимательской деятельности: государством и частными инвесторами) в процессе поисков, разведки и добычи минерального сырья, раздела произведенной продукции, а также ее транспортировки, обработки, хранения, переработки, использования, реализации или распоряжения каким-либо образом, наряду с действующим специальным Законом применяются действующие международные нормы. При этом ввиду того, что отношения сторон соглашения имеют гражданско-договорной характер, соглашения должны заключаться в соответствии с российским гражданским законодательством.

Таким образом, подлежат применению наряду с вышеуказанным Законом кодифицированные в Российской Федерации нормы (Гражданский кодекс РФ, Земельный кодекс РФ, Водный кодекс РФ, Лесной кодекс РФ, Налоговый кодекс РФ, Градостроительный кодекс РФ и пр.), Закон РФ «О недрах». В отношении определенного месторождения, как правило, принимается отдельный федеральный закон об участках недр, право пользования которыми может быть предоставлено на условиях раздела продукции, (к примеру,

федеральный закон о Наталкинском золоторудном месторождении и пр.). Также не следует забывать о таком значимых актах как Федеральный закон «О защите конкуренции», Федеральный закон «Об иностранных инвестициях в Российской Федерации», Федеральный закон «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений», Закон РСФСР «Об инвестиционной деятельности в РСФСР». В зависимости от сферы экономики подлежат применению соответствующие отраслевые законы, такие как Федеральный закон «О газоснабжении в Российской Федерации» и т.д. Из подзаконных актов выделим приказ Минпромэнерго России «О межведомственной Комиссии по вопросам подготовки и реализации соглашений о разделе продукции». Наряду с указанным, применяются нормативно-правовые акты субъектов Российской Федерации, в некоторых случаях – нормативно-правовые акты органов местного самоуправления.

Итак, конструкция соглашения о разделе продукции следующая.

В обязательном порядке в соглашении должны быть определены: общий объем произведенной продукции и ее стоимости; часть произведенной продукции, которая передается в собственность инвестора для возмещения его затрат на выполнение работ по соглашению (далее - компенсационная продукция); при этом предельный уровень компенсационной продукции не должен превышать 75 %, на континентальном шельфе РФ - 90 % общего объема произведенной продукции; предусмотрен раздел между государством и инвестором прибыльной продукции (произведенная продукция - часть этой продукции, стоимостный эквивалент которой используется для уплаты налога на добычу полезных ископаемых, и компенсационной продукции за отчетный (налоговый) период).

Продукция Законом определена как полезное ископаемое, добытое из недр на территории Российской Федерации, а также на континентальном шельфе Российской Федерации и (или) в пределах исключительной экономической зоны Российской Федерации, на участке недр.

Инвестор уплачивает разовые платежи за пользование недрами, лицензии (бонусы), ежегодные платежи за договорную акваторию и участки морского дна, сбор за участие в конкурсе (аукционе), сбор за выдачу лицензии, регулярные платежи за пользование недрами (ренталс), компенсацию расходов государства на поиски и разведку полезных ископаемых, компенсацию ущерба, причиняемого в результате выполнения работ по соглашению коренным малочисленным народам Российской Федерации в местах их традиционного проживания и хозяйственной деятельности. Суммы указанных платежей, а также сроки их уплаты определяются условиями соглашения.

Федеральный бюджет пополняется за счет уплачиваемых инвестором налогов и сборов (налог на добавленную стоимость; налог на прибыль организаций; налог на добычу полезных ископаемых; платежи за пользование природными ресурсами; плату за негативное воздействие на окружающую среду; водный налог; государственная пошлина; таможенные сборы; земельный налог; акциз и др.). При этом инвестор может быть освобожден от уплаты региональных и местных налогов и сборов по решению соответствующего законодательного (представительного) органа государственной власти или представительного органа местного самоуправления. Часть произведенной продукции - доля инвестора принадлежит на праве собственности инвестору.

При этом Законом не предусмотрены штрафные санкции за несоблюдение инвестором требований по привлечению рабочей силы в лице граждан Российской Федерации, а также по использованию материалов российского происхождения.

Следует отметить, что Закон содержит и гражданско-правовые и административно-правовые права и обязанности сторон. Из содержания определения соглашения усматриваются элементы различных гражданско-правовых договоров: договора аренды, простого товарищества (договора о совместной деятельности) и подряда, что относит договор к смешанным по смыслу статьи 421 Гражданского кодекса РФ.

По соглашению о разделе продукции государство принимает на себя и частные и публичные обязательства, о чем свидетельствует оговорка о невмешательстве, согласно которой государство берет на себя обязательство не изменять условия соглашения и не

прекращать его действие в одностороннем порядке. Так, согласно статье 17 Закона условия соглашения сохраняют свою силу в течение всего срока действия. Данным условием государство, обязуясь не изменять содержание инвестиционного соглашения, не вправе отменить данное условие, что может трактоваться как самоограничение суверенитета, в то же время как государство обладает правом на суверенные действия и отказ от данного права является недействительным.

На пользование участком недр, которая удостоверяет право пользования участком недр, выдается инвестору в порядке, установленном законодательством РФ о недрах, в течение 30 дней с даты подписания соглашения. На срок действия соглашения. Соглашение заключается с победителем аукциона. Победителем аукциона является участник аукциона, предложивший наиболее высокую цену за право заключения соглашения. На территориях традиционного проживания и хозяйственной деятельности коренных малочисленных народов, условиями аукциона должна быть предусмотрена выплата соответствующих компенсаций за нарушение режима традиционного природопользования.

Таким образом, усматривается непростой порядок получения права пользования недрами по итогам аукциона, необходимость утверждения Государственной Думой соглашений.

В предложенном в Законе механизме имеются элементы следующих директивных мер: принятие решения о подписании соглашения Правительством РФ со стороны государства; государственный контроль; представление Правительством РФ в Государственную Думу РФ одновременно с проектом федерального закона о федеральном бюджете на соответствующий год доклада об итогах работы по реализации соглашений о разделе продукции, который направляется в Счетную палату РФ и рассматривается Государственной Думой РФ только по представлении Счетной палатой РФ своего заключения.

Исходя из изложенного следует, что если Государственная Дума РФ не утвердит соглашение с инвестором после того, как инвестор получит лицензию, такая лицензия должна быть изъята, что может повлиять на доверие инвесторов к Правительству России и к его обязательствам.

Инвестиционные проекты, связанные с недропользованием, являются наиболее длительными и финансово затратными проектами, одним из обязательных базисов для реализации которых является наличие непротиворечивого законодательства. Реализация соглашений о разделе продукции сопровождаются значительными рисками геологического, технологического, экологического и политического свойства. В связи с чем, огромную роль играют правовая урегулированность и предсказуемость, так как вложенные инвестиции приносят доход по прошествии значительного количества времени. Реализация в условиях правовой неопределенности порождает дополнительные риски наряду с рисковым характером самой добычи и разработки, что делает экономику России менее привлекательным для иностранных и российских частных инвесторов.

Очевидное наличие элементов партнерских отношений между государством и частным инвестором свидетельствует о том, что соглашение о разделе продукции является одним из первых форм государственно-частного партнерства.

Необходимо указать, что одним из следующих крупных «прорывов» в разработке новых экономических механизмов является вступление в силу 21 июля 2005 года Федерального закона «О концессионных соглашениях»[495], согласно которому по концессионному соглашению одна сторона (концессионер) обязуется за свой счет создать и (или) реконструировать определенное этим соглашением имущество (недвижимое имущество или недвижимое имущество и движимое имущество, технологически связанные между собой и предназначенные для осуществления деятельности, предусмотренной концессионным соглашением), право собственности на которое принадлежит или будет принадлежать другой стороне (концеденту), осуществлять деятельность с использованием (эксплуатацией) объекта

[495] Федеральный закон от 21.07.2005 № 115-ФЗ (ред. от 30.12.2015) «О концессионных соглашениях».

концессионного соглашения, а концедент обязуется предоставить концессионеру на срок, установленный этим соглашением, права владения и пользования объектом концессионного соглашения для осуществления указанной деятельности.

Несомненно, весьма значимым событием в области развития партнерства государства и частных инвесторов (бизнеса) является вступивший в силу 1 января 2016 года Федеральный закон «О государственно-частном партнерстве, муниципально-частном партнерстве в Российской Федерации и внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации», которым определено, что государственно-частное партнерство, муниципально-частное партнерство - юридически оформленное на определенный срок и основанное на объединении ресурсов, распределении рисков сотрудничество публичного партнера, с одной стороны, и частного партнера, с другой стороны, которое осуществляется на основании соглашения о государственно-частном партнерстве, соглашения о муниципально-частном партнерстве, заключенных в соответствии с настоящим Федеральным законом в целях привлечения в экономику частных инвестиций, обеспечения органами государственной власти и органами местного самоуправления доступности товаров, работ, услуг и повышения их качества[496].

Вышеприведенные определения концессионного соглашения, государственно-частного партнерства, соглашения о разделе продукции позволяют отнести последнее к одному из видов государственно-частного партнерства.

Следует отметить, что данный Закон позволяет привлекать в качестве инвесторов юридические лица и создаваемые на основе договора о совместной деятельности и не имеющие статуса юридического лица объединения юридических лиц, осуществляющие вложение собственных заемных или привлеченных средств (имущества и (или) имущественных прав) в поиски, разведку и добычу минерального сырья и являющиеся пользователями недр на условиях соглашения. При этом ограничения по привлечению исключительно российских инвесторов не предусмотрено.

Очевидно, что для иностранных инвесторов соглашение о разделе продукции есть способ вложить деньги в российскую нефтяную сферу. Действующий Закон позволяет учесть их интересы в получении прибыли, надежных условиях реализации проекта, приемлемые условия налогообложения, что в совокупности позволяет получать достаточно высокий доход от вложенных инвестиций.

Однако необходимо учитывать наличие потенциальной угрозы государственному суверенитету в результате действия крупных международных трансконтинентальных компаний. Привлечение таких компаний, которые обладают крупными финансовыми ресурсами, способно оказать значительное влияние «на расстановку сил» в экономике, о чем свидетельствуют, в том числе последствия экономических санкций, введенных за последние 2 года странами Европы, США, Канады и пр. Также одним из инструментов, повышающих вероятность перехода одним из фундаментальных сегментов (отрасли) экономики (недропользование) под контроль иностранной компании, является существующее право приватизации. В связи с чем, необходимо нахождение баланса между интересами частных иностранных и российских инвесторов и государственными интересами. Во избежание указанного, государство, как правило, устанавливает особые условия для привлечения иностранных инвестиций в экономику России, определяя границы, препятствующие доступу иностранного инвестора в приоритетные сферы экономики.

Последние тенденции в российском правовом и экономическом поле свидетельствуют о действиях, направленных на исключение права заключения такого рода соглашений (в приоритетных отраслях экономики) с иностранными юридическими лицами (в частности, Федеральный закон «О государственно-частном партнерстве, муниципально-частном

[496] Федеральный закон от 13.07.2015 № 224-ФЗ (ред. от 29.12.2015) «О государственно-частном партнерстве, муниципально-частном партнерстве в Российской Федерации и внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации».

партнерстве в Российской Федерации и внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации») во избежание рисков по чрезмерному влиянию иностранного капитала на экономическую конъюнктуру России.

Практика реализации соглашения о разделе продукции на примере нефтегазового проекта «Сахалин-2».

Проект предусматривает разработку 2-х шельфовых месторождений: Пильтун-Астохского (нефтяного месторождения с попутным газом); Лунского (газового месторождения с попутным газовым конденсатом и нефтяной оторочкой). Общие запасы составляют 182,4 млн. тонн нефти и 633,6 млрд. м³ газа. Оператором проекта «Сахалин-2» является компания «Сахалин Энерджи».

Данный проект был запущен в 1991 году. После продолжительных переговоров в июне 1994 года между российским правительством и компанией «Sakhalin Energy» было подписано соглашение о разработке проекта. Реализация проекта началась ещё через 2 года, после вступления в силу специального Закона о соглашениях о разделе продукции.

При реализации данного проекта была выявлена проблема отсутствия отрегулированного механизма согласования отношений между государственным и частным секторами экономики. Учитывая, при каких экономических условиях (переходный период экономики) было заключено соглашение о разделе продукции по проекту «Сахалин-2», изначально заключенное соглашение реализовывалось на весьма неоднозначных для публичной стороны условиях, поскольку российский рынок не отличался инвестиционной привлекательностью для иностранных инвесторов. И перед государством стояла задача привлечь иностранный капитал для «реанимации» экономики России. В результате чего по соглашению иностранные компании первоначально покрывали свои понесенные расходы, после чего оставшаяся нефть делилась между сторонами поровну. При этом не производилась оценка возможных социально-экономических неблагоприятных последствий безусловной максимизации частными иностранными инвесторами своей прибыли для России.

Первые годы реализации проекта показал, что инвесторы существенно увеличивали свои затраты за счет непроизводственных расходов (юридических услуг, увеличения представительства иностранных лиц, фиктивных расходов за коммунальные услуги), в 40 раз был завышена плата за аренду квартир, за счет государства покрывались расходы на концерты, полеты на отдых и т.п., т.е. наблюдались последствия, так называемой, «Х-неэффективности» партнерства. В результате по состоянию на 2003 год по данному проекту у Российской Федерации оказалась задолженность в размере более 723 млн. долл., при этом проект был «заморожен», а добытыми ресурсами (нефтью) государство не распоряжалось ввиду отсутствия права императивного регулирования отношений.

Международный инвестиционный проект «Сахалин-2» был заключен в условиях отсутствия проработанного законодательства в сфере добычи полезных ископаемых. Были предусмотрены условия, не защищающие интересы России.

Ситуация стала «выравниваться» после того, как в декабре 2006 года ПАО «Газпром», «Royal Dutch Shell, plc.», «Mitsui&Co., Ltd.» и «Mitsubishi Corporation» подписали протокол о вхождении ПАО «Газпром» в проект «Сахалин-2» в качестве мажоритарного акционера (приобрело 50 % плюс одну акцию). Существенно снизило риски приватизации иностранными инвесторами указанного капитала и потери контроля над процессом нефтедобычи по данному проекту вступление в силу Федерального закона «О соглашениях о разделе продукции», что позволило изменить условия заключенного соглашения в целях защиты интересов российской стороны.

Таким образом, соглашение о разделе продукции призвано привлечь частные инвестиции в данную отрасль экономики на комфортных условиях для государства и частного инвестора. Экономические условия меняются, ввиду чего условия соглашения о разделе продукции перестают отвечать интересам государства (общества), что, тем не менее, не позволяет произвольно изменять условия соглашения со стороны государства, так как это исключает

саму суть заключения такого соглашения как гражданско-правового договора. Это вызывает необходимость доработки действующего Федерального закона «О соглашениях о разделе продукции» с учетом накопленного опыта. Соглашение о разделе продукции на существующих условиях является применимым в случаях, когда реализация проекта не представляется возможным на иных условиях (отсутствие у государства необходимых технологий, неприемлемо высокая стоимость реализации, нерентабельность). В связи с чем, соглашения о разделе продукции на значительно выгодных для частных инвесторов условиях заключаются в основном в государствах с развивающейся экономикой. В переходный период экономики Россия остро нуждалась в инвестициях. В дальнейшем, по мере развития экономики, увеличения финансовых возможностей российских компаний, у Российской Федерации появилась возможность применение иных, более выгодных форм экономического сотрудничества, в том числе путем внедрения в проекты, реализуемые на условиях соглашения о разделе продукции, российских государственных компаний.

Список литературы:

1. Конституция Российской Федерации.
2. Федеральный закон от 30.12.1995 № 225-ФЗ (ред. от 29.06.2015) «О соглашениях о разделе продукции».
3. Федеральный закон от 13.07.2015 № 224-ФЗ (ред. от 29.12.2015) «О государственно-частном партнерстве, муниципально-частном партнерстве в Российской Федерации и внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации».
4. Федеральный закон от 21.07.2005 № 115-ФЗ (ред. от 30.12.2015) «О концессионных соглашениях».
5. Государственно-частное партнерство. Основные принципы финансирования. / Э.Р. Йескомб. - Издательство: Альпина Паблишер, 2015.
6. Государственно-частное партнерство. Г.А. Борщевский. – М.: Издательство: Юрайт, 2014.
7. Буслаева Л.М.Правовая природа соглашения о разделе продукции как инвестиционного договора. // Юридический мир. - 2013. - № 8.
8. Электронный ресурс: World Economic Outlook Database, April 2016/ Report for Selected Countries and Subjects.
9. Электронный ресурс: http://www.gks.ru.
10.Электронный ресурс: http://www.glossary.ru.

Гильманов Д.Д.
ОСОБЕННОСТИ РЕГУЛИРОВАНИЕЯ ТРУДА РАБОЧИХ МИГРАНТОВ: ДОСТУП К ОБЪЕКТАМ ИНФРАСТРУКТУРЫ

Гильманов Д.Д.
Научный руководитель: Буянова А.В.
к.ю.н., доцент кафедры «Гражданский и арбитражный процесс»
ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

Приток мигрантов в Россию продолжается сначала 90-х годов. По данным ФМС РФ, на территории России единовременно находятся от 10-11 млн иностранных граждан и в основном это граждане СНГ, а количество нелегальных мигрантов составляет 2-4 млн человек. Основными центрами притяжения мигрантов являются города, потому что там легче найти работу.

Мигранты, которые приехали в Россию «пользуется в Российской Федерации правами и несут обязанности наравне с гражданами Российской Федерации, кроме случаев, установленных ФЗ или международными договорами РФ»[497].

Следовательно, мигранты, как и другие граждане РФ, имеют право использовать городскую инфраструктуру, которая предоставляет образовательные, медицинские, посреднические услуги, пользуются банковской инфраструктурой столицы. Мигранты, проживающие с детьми могут пользоваться образовательной и медицинской инфраструктурой населенного пункта, записывая детей в школы, поликлиники и кружки. Если же мигранту требуется срочная медицинская помощь, то чаще всего он вызовет «Скорую помощь».

В Федеральном законе от 21.11.2011 N 323-ФЗ "Об основах охраны здоровья граждан в Российской Федерации" закреплено, что «Каждый имеет право на медицинскую помощь в гарантированном объеме, оказываемую без взимания платы в соответствии с программой государственных гарантий бесплатного оказания гражданам медицинской помощи, а также на получение платных медицинских услуг и иных услуг, в том числе в соответствии с договором добровольного медицинского страхования».

А на территории РФ трудится немало иностранных граждан, которые не могут воспользоваться программой бесплатного получения полиса обязательного медицинского страхования и в основном это касается мигрантов, временно пребывающих на территории России. Так мигрант, который устраивается на работу на территории Российской Федерации, должен иметь действующий на территории Российской Федерации полис добровольного медицинского страхования либо иметь право на получение медицинской помощи на основании заключенного работодателем или заказчиком работ (услуг) с медицинской организацией договора о предоставлении иностранному работнику платных медицинских услуг. Полис добровольного медицинского страхования должен обеспечивать оказание иностранному работнику первичной медико-санитарной помощи и специализированной медицинской помощи в неотложной форме[498]. Это означает мигранты по полису добровольного медицинского страхования могут лишь получить ограниченный набор медицинских услуг.

Доступ к медицинской помощи ограничивается такими факторами, расовая или этническая дискриминация со стороны тех, кто оказывает услуги, или населения в целом, субъективные представления о здоровье и болезни, языковой барьер и культурные различия[499]. Поэтому сейчас развитие получили этнические медицинские центры. В таких медицинских центрах стоимость услуг ниже, чем по Москве в целом; нужен минимальный набор документов, чтобы попасть к врачу; одной из главных причин - это отсутствие языкового барьера.

В соответствии со статьей 43 Конституции Российской Федерации: «Каждый имеет право на образование»[500]. И международной конвенции "О защите права ребенка", которая гласит, что каждый ребенок имеет право на образование вне зависимости от пола, расы, национальности, языка, места жительства. Дети мигрантов имеют право на получение бесплатного дошкольного, основного общего и среднего профессионального образования в государственных или муниципальных образовательных учреждениях и на предприятиях.

---

[497] Конституция РФ, принята всенародным голосованием 12 декабря 1993 года // "Собрание законодательства РФ", 04.08.2014, N 31, ст. 4398.

[498] Федеральный закон от 25.07.2002 N 115-ФЗ (ред. от 30.12.2015) "О правовом положении иностранных граждан в Российской Федерации" (с изм. и доп., вступ. в силу с 10.01.2016)/ "Собрание законодательства РФ", 29.07.2002, N 30, ст. 3032

[499] Кузнецова И.В. Здоровье мигранта как социальная проблема/ Кузнецова И.В., Мухарямова Л.М., Вафина Г.Г. // Казанский медицинский журнал. - 2013 г., том 94, №3

[500] Конституция РФ, принята всенародным голосованием 12 декабря 1993 года // "Собрание законодательства РФ", 04.08.2014, N 31, ст. 4398.

На практике получается так, что дети мигрантов не могут получить доступ к образование, потому что школы отказываются принимать детей, у родителей которых нет постоянной регистрации по месту жительства или хотя бы годовой регистрации и ссылаются на Приказ от 22 января 2014 года N 32 «Об утверждении Порядка приема граждан на обучение по образовательным программам начального общего, основного общего и среднего общего образования», а это не только граждане из Средней Азии, но граждане Украины, которые получают регистрацию на 3 месяца и потом продлевают ее, и беженцы из Сирии, которые обратились в ФМС за защитой и могут месяцами ждать ответа.

Комитет «Гражданское содействие» вместе с мигрантами, детей которых отказались брать в школу, попытались в Верховном Суде России отменить приказ Минобрнауки от 22 января 2014 года N32 «О приеме граждан в образовательные учреждения», ссылались на то что приказ нарушает Конституцию РФ, которая гарантирует на бесплатное и обязательное образование. На суде и представители Минобразования, и прокуратуры утверждали, что отсутствие регистрации не может являться причиной отказа в приеме в школу, и директора школ, которые отказывают детям на основании именно этого приказа, просто неверно его понимают.

Верховный суд отказался удовлетворить жалобу Комитета на том основании, что приказ не содержит прямого запрета на доступ к образованию детям, не имеющим регистрации.

Однако суд в своем решении пояснил: «регистрации ребенка по месту жительства или пребывания, а также документов, подтверждающих право родителя на пребывание в РФ, предъявление которых носит дополнительный характер по отношению к личному заявлению родителя ребёнка, не может являться основанием для отказа в приёме ребёнка в образовательную организацию при наличии в ней свободных мест».

Поэтому нужно специальное разъяснение Министерства образования и науки, потому что директора школ по-разному толкуют Приказ №32 и могут отказывать большинству детей мигрантов без регистрации в праве на образование.

Если мигранты приезжают устраиваться на работу, то они должны знать свои права и обязанности по трудовому законодательству. На практике получается так, что мигранты плохо знают свои права и обязанности, в результате чего получают статус нелегальных работников, так и работодатели пользуется этим и не заключают с ними трудовые договоры, поэтому рабочие-мигранты не претендуют на получение ни медицинского обеспечения, ни заработной платы, ни других социальных преимуществ. После увольнения мигранты (в отличие от коренного населения) не встанут на учет в службах занятости для получения пособия по безработице; не защитят себя в отношениях с работодателями[501]. И чтобы уменьшить такого рода ситуаций, должны быть созданы условия для адаптации и интеграции мигрантов, должна быть создана инфраструктура, обеспечивающей содействие адаптации и интеграции, включая центры информационной и правовой поддержки мигрантов, курсы изучения языка, истории и культуры Российской Федерации, трудового законодательства в сфере регулирования труда иностранных граждан.

Список литературы

1. Конституция РФ, принята всенародным голосованием 12 декабря 1993 года // "Собрание законодательства РФ", 04.08.2014, N 31, ст. 4398.

2. Федеральный закон от 25.07.2002 N 115-ФЗ (ред. от 30.12.2015) "О правовом положении иностранных граждан в Российской Федерации" (с изм. и доп., вступ. в силу с 10.01.2016) // "Собрание законодательства РФ", 29.07.2002, N 30, ст. 3032.

[501] Карелина Е.А. Адаптация и интеграция трудовых мигрантов в контексте концепции государственной миграционной политики./ Е.А. Карелина// Вестник Московского университета МВД России – 2015 г., №5 с.223-226.

3. Деминцева Е. Б., Пешкова В.М. Мигранты из Средней Азии в Москве //Демоскоп Weekly – 2014 г., № 597 – 598 с.18-28. [Электронный ресурс] URL http://demoscope.ru/weekly/2014/0597/demoscope597.pdf

4. Карелина Е.А. Адаптация и интеграция трудовых мигрантов в контексте концепции государственной миграционной политики./ Е.А. Карелина// Вестник Московского университета МВД России – 2015 г., №5 с.223-226.

5. Кузнецова И.В. Здоровье мигранта как социальная проблема/ Кузнецова И.В., Мухарямова Л.М., Вафина Г.Г. // Казанский медицинский журнал. - 2013 г., том 94, №3

6. Заявление Международной организации по миграции об обеспечении мигрантов доступом к медицине. [Электронный ресурс] URL: http://www.ethnoinfo.ru/news/938-den-migranta-dostup-k-medicine-mom

7. Рочева А. «Понаехали тут» в роддомах России: исследование режима стратифицированного воспроизводства на примере киргизских мигрантов в Москве. / А. Рочева //Журнал исследований социальной политики. - 2014, Т. 12, №3, с. 367-380.[Электронный ресурс] URL: https://jsps.hse.ru/2014-12-3/134577064.html

Давыдова А.В.
ТРУД МОЛОДЕЖИ: АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ

Давыдова А.В.

Научный руководитель: Приженникова А.Н.
к.ю.н., доцент, доцент кафедры "Гражданский и арбитражный процесс"
ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

Молодежь - "это наиболее динамичная и в то же время наиболее уязвимая часть общества. С одной стороны, она способна на многое. Может сделать страну по-настоящему успешной и конкурентоспособной, но требует поддержки, поощрения, создания здоровой жизненной среды и надежных социальных гарантий». [502]

Согласно принципам ООН, которые закрепляют равные и неотъемлемые права всех членов общества, что является основой обеспечения свободы, справедливости и мира на земле, а также Конвенции о правах ребенка 1989 г., которая признала право ребенка на защиту от экономической эксплуатации и от выполнения любой работы, которая может представлять опасность для его здоровья или служить препятствием в получении им образования, либо наносить ущерб его здоровью и физическому, умственному, духовному, моральному и социальному развитию. Данные нормативные акты устанавливают минимальный возраст для приема на любой вид работы по найму или другой работы, которая по своему характеру или в силу обстоятельств, в которых она осуществляется, может нанести ущерб здоровью, безопасности или нравственности подростка, не должен быть ниже восемнадцати лет. Согласно им, ребёнок, это лицо до 18 лет, и тем самым для его гармоничного развития, он не должен работать, либо работать, но только не в укор себе и своему развитию.

В нашей стране, возраст, согласно которому, работодатель имеет право взять на работу гражданина – 16 лет, что прямо предусмотрено, по общему правилу, в ТК РФ, но есть исключения, когда трудовой договор может быть заключен с лицами, достигшими 14 лет.[503]

---

[502] Цит. по: Путин В.В. Речь Президента Российской Федерации на первом заседании организационного комитета по проведению Года молодежи в России 19 февраля 2009 г. URL: http://www.kremlin.ru/transcripts/4834 (дата обращения: 29.09.2014)/ Самохвалов Н.А. Реализация государственной молодежной политики как элемент модернизации российской государственности на современном этапе // СПС «Консультант Плюс».

[503] Трудовой кодекс Российской Федерации" от 30.12.2001 N 197-ФЗ (ред. от 30.12.2015), ст.63

Можно сделать вывод, что трудовое законодательство России, в некоторых аспектах, противоречит нормам международного права.

В свою очередь, российский законодатель прямо предусматривает предоставление рабочего места лицам, а именно молодёжи, по окончанию учебного заведения, либо просто при обращении в случаях трудоустройства, но на практике это становится более проблематично.

Начало XXI века породило ряд социальных проблем у молодежи в разных странах мира, в том числе в России. Проблемы безработицы были вызваны в результате глобализации, из-за которой многие страны мира погрузились в экономический кризис, произошли изменения в координации рынка труда, в связи с чем проблема безработицы стала все более напряженной. Самой важной проблемой безработицы молодежи в России была вызвана напряженным социально-экономическим положением нашей страны, а также и глобализация.

Ситуация на рынке труда среди молодежи достаточно сложная в настоящее время. У данной категории населения повысился интерес к работе, как во внеурочное время, так и просто устроиться на работу после завершения ВУЗа, но на практике они сталкиваются с социальной неподготовленностью, отсутствием поддержки в адаптации их к современной реальности, так как разрушаются их эфемерные мечты и представления о работе.

В 2009 году в России был провозглашен годом «Молодежи». Этому году предшествовал кризис на рынке труда, в том числе и среди молодежи, но этот год не стал боле удачным, как 2008, так как проблема трудоустройства лиц данной категории все больше набирал оборот. Существовали и до сих пор существуют проблемные вопросы в данном аспекте, которые не раз озвучивали ученные в своих работах, например, такие как: Н.В. Андреенкова, Ю.А. Зубков, Е.Г. Слуцкий и т.д. в своих работах они указывали на ряд противоречий, которые и не позволяют лицам от 14 до 30 лет найти работу, а именно:

- Противоречия между правом на труд и воплощением его в реальности
- Численностью рабочих мест и число молодежи, которое готово работать
- Низкая конкурентоспособность
- Не востребованность полученного образования и другие.

Также немало важным показателем проблемы трудоустройства молодежи в России является то, что функционирования рынка труда в каждом регионе определяются факторами его развития, в том числе востребованностью в тех или иных профессиях.

По данным Росстата за январь 2013 год, количество безработных в возрасте до 25 лет – 25,5%, в возрасте от 15-19 лет – 4,1%, 20-24 лет - 21,4%. Высокий уровень безработицы приходится на возрастную категорию от 15-19 лет, средний возраст безработных составил 35,5 года. По сравнению с 2009-2012 годами безработица в нашей стране, конечно же сократилась, но все равно именно лица от 14 до 30 испытывают трудности в трудоустройстве.

По данным за 2015 год уровень безработицы снова показал положительную динамику, тем самым уровень безработицы среди молодежи вырос. Молодежь до 25 лет среди безработных составляет 25,6%, в том числе в возрасте 15-19 лет - 4,6%, 20-24 лет - 21,0%. Высокий уровень безработицы отмечался в возрастной группе 15-19 лет (30,1%) и 20-24 лет (14,3%). В среднем среди молодежи в возрасте 15-24 лет уровень безработицы в сентябре 2015г. составил 15,8%, в том числе среди городского населения - 14,8%, среди сельского населения - 18,4%. Коэффициент превышения уровня безработицы среди молодежи в среднем по возрастной группе 15-24 лет по сравнению с уровнем безработицы населения в возрасте 30-49 лет составляет 3,9 раза, в том числе среди городского населения - 4,8 раза, сельского населения - 2,6 раза.[504]

Все эти данные основаны на том, что молодые люди, которые получили только профессиональное образование и желающие найти работу, и принимающие попытки найти ее,

[504] http://www.gks.ru/bgd/free/b04_03/IssWWW.exe/Stg/d06/213.htm Росстат Занятость и безработица в Российской Федерации в сентябре 2015 года (по итогам обследований населения по проблемам занятости)(дата обращения 30.04.2016)

не пользуются особой привлекательностью в глазах работодателя, так как необходим опыт работы, а лишь наличие теоретической базы является недостаточным. В связи с этим, в России, выходит так, что только что окончившие высшие учебные заведения лица, не могут устроиться на работу и вынуждены обращаться в службы занятости, либо работаю не по специальности.

Государство в течение 2013 года принимало активные меры по борьбе с безработицей, такие как:

- стажировка (выпускники школ, ссузов и вузов);
- переподготовка (повышение квалификации);
- профессиональное обучение (смена вида деятельности);
- создание собственного дела (самозанятость);
- общественные и временные работы;
- переезд в другую местность с целью временного трудоустройства.[505].

Также в России проходят программы по поддержки молодых специалистов, которые направлены на улучшение положения данной категории лиц. Эти программы предусматривали возможность трудоустройства для лиц до 35 лет. Направления программ различались и варьировались от профиля подготовки данного специалиста, например, педагогам предлагали уехать в сельскую местность с предоставлением жилого помещения и рабочего места, и так по аналогии были предложены варианты работы другим молодым людям, которые пожелали стать участниками этой программы.

Что касается зарубежной практики, то, например, в США, по данным Бюро Трудовой статистики США молодежь в возрасте от 16 до 24 составляет около 14% рабочей силы страны, но к 2020 году, их процентная составляющая, а значит и количество в «душах» резко сократятся. Уровень безработицы молодежи в возрасте от 16-19 лет составляет на 2015 год 17,5%, что значительно ниже, чем в предыдущем. Что касается лиц в возрасте от 20-24 лет, здесь тоже наблюдается тенденция снижения уровня безработицы, так в 2015 года она составила 17,9, что гораздо ниже, чем в 2014.

Согласно данным Бюро Трудовой статистики США, среди причин, по которым молодежь остается в уязвимом положении на рынке труда, можно выделить:

- отсутствие у работодателя информации о профессиональных навыках молодых претендентов на работу, что делает молодежь менее предпочтительной рабочей силой при найме,
- полученное образование далеко не всегда совпадает с требованиями работодателя, которые меняются быстрее, чем могут измениться учебные планы и программы,
- отсутствие у начинающих трудовую деятельность опыта, приобретение которого требует не только времени, но и соответствующих затрат, как работника, так и работодателя.

Как утверждают в США, даже при сокращении уровня молодежной безработицы, в кризисный период для страны, этот уровень все равно высок, так как снижается активность молодого населения.

В Конституциях Португалии, Германии, Швейцарии и д-р. например, детально закреплена особая поддержка и защита молодежи.

В г. Харькове, на Украине создан профсоюз студентов. Его задачами является решение различных вопросов, а именно юридического характера; трудоустройства и др.

Таким образом, ситуация на рынке труда заставляет желать лучшего. В целях борьбы с безработицей среди молодежи государства разных страны, в которых наблюдается данное явление, должно принимать меры по развитию рынка труда, с целью расширения круга специальностей, либо увеличением числа рабочих мест.

---

[505] Французова Т. А. Состояние рынка труда в Российской Федерации на современном этапе // Молодой ученый. — 2014. — №3. — С. 572-575.

Что касается нашей страны, то законодателю необходимо предусмотреть меры по развитию рынка труда. Так как желающих работать много, но не каждый может дать эту работу в виду отсутствия вакансий. Также необходимо пересмотреть образовательные программы высших учебных заведений, с целью продуктивного процесса образования, применения теоретических знаний на практики и подготовки к дальнейшему трудоустройству в самом процессе образования. Наверно, на мой взгляд, необходимо создать механизм взаимодействия сектора экономики с ВУЗами, с целью дальнейшего трудоустройства студентов. Также, можно предусмотреть возможность, если государство увеличит число рабочих мест, а также при наличии вакансий в организации, законодательно закрепить невозможность отказа работодателем гражданину, который только получил профессиональное образование и не имеющего опыт работы, в приеме его на работу.

В этой связи, проведя исследование представляется необходимым сделать следующие выводы:

в Конституции РФ указать прямую ссылку о правах, поддержке и охране молодежи;

школам необходимо сотрудничать с органами МСУ и проводить консультации, информационные дни о различных видах профессии и сообщать потенциальным работодателям, которые могут курировать этих школьников их решения;

необходимо создавать профсоюзы студентов, т.к. профсоюзное движение поддерживает молодежь и помогает ей в выборе жизненного пути;

изучать востребованные профессии и открывать в ВУЗах больше мест, а также обеспечить льготами работодателей, которые будут принимать на работу студентов.

Список использованных источников:

1. Трудовой кодекс Российской Федерации" от 30.12.2001 N 197-ФЗ (ред. от 30.12.2015), ст.63

2. Цит. по: Путин В.В. Речь Президента Российской Федерации на первом заседании организационного комитета по проведению Года молодежи в России 19 февраля 2009 г. URL: http://www.kremlin.ru/transcripts/4834 (дата обращения: 29.09.2014) / Самохвалов Н.А. Реализация государственной молодежной политики как элемент модернизации российской государственности на современном этапе // СПС «Консультант Плюс».

3. Занятость и безработица в Российской Федерации в сентябре 2015 года URL: http://www.gks.ru/bgd/free/b04_03/IssWWW.exe/Stg/d06/213.htm Росстат Занятость и безработица в Российской Федерации в сентябре 2015 года (по итогам обследований населения по проблемам занятости) (дата обращения 30.04.2016)

4. Французова Т. А. Состояние рынка труда в Российской Федерации на современном этапе // Молодой ученый. — 2014. — №3. — С. 572-575.

5. Евсеев В.О. Инновационная экономика молодежной среды: учебное пособие для студентов высших учебных заведений, обучающихся по направлению и специальности "Социальная работа" / В. О. Евсеев Москва : Вузовский учебник : ИНФРА-М, 2011

Коренева Е.В.
ЖЕНЩИНА - МОЩНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РОСТА РОССИИ

Коренева Е.В.
Научный руководитель: Приженникова А.Н.
к.ю.н., доцент, доцент кафедры "Гражданский и арбитражный процесс"
ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

В условиях кризисной ситуации в стране, мы нередко слышим о призывах обеспечить экономический рост. Зачастую под этим в первую очередь подразумевают создание нового современного производства, оборудования, инноваций в различных секторах экономики.

Однако не стоит забывать про человеческие ресурсы, которыми, как известно, богата Россия. В первую очередь, общество думает о мужчинах, как ресурсе для развития экономики, это представляется несправедливым, поскольку необходимо принимать во внимание современные реалии и тенденциям в области прав женщины, которые в 21 веке находятся в развитых странах на равном положении с мужчинами, по крайней мере, на законодательном уровне. Как обстоит ситуация на самом деле рассмотрим ниже.

Трудовой кодекс РФ содержит нормы, касающиеся особенностей регулирования труда женщин.

Труд женщин рассматривается учеными-трудовиками преимущественно в двух аспектах: гарантии права женщин на труд и охрана труда женщин.

Необходимо отметить, что среди исследователей в советский период не было единства в том, должно ли распределение труда осуществляться с учетом своеобразия полов[506].

Современные женщины все чаще отказываются от деторождения в пользу карьеры, в этой связи, представляется важным обратить внимание на положение женщины – матери. Так, в Декларации прав человека, статье 25 закреплено: «Материнство и младенчество дают право на особое попечение и помощь. Все дети, родившиеся в браке или вне брака, должны пользоваться одинаковой социальной защитой». По статистике наиболее частой причиной, по которой женщина не работает, является наличие у нее несовершеннолетнего ребенка или беременность. Это в частности, объясняется тем, что существует дефицит рабочих мест с гибкой и неполной занятостью или возможностью работать на дому. А также наиболее острой проблемой являются очереди в детские сады, возникающие задолго до рождения ребенка, и постепенное «вымирание» яслей.

Обращаясь к зарубежному опыту, справедливо будет отметить, что в Европе, к примеру, также существует проблема безработицы среди женщин. Основная причина схожа - материнство либо беременность женщины. Однако необходимо подчеркнуть, что данная проблема распространилась по европейским странам неоднородно. Например, в Германии три из четырех женщин работают, и их заработная плата всего на 2% ниже зарплаты мужчин. В скандинавских странах и вовсе такое понятие, как домохозяйка практически исчезло из обихода. В ином положении находятся женщины в Италии, работающих среди них около 50%, а в Греции и того меньше.

По мнению специалистов такая ситуация с безработицей женщин в Италии и Греции связана с нехваткой яслей и детских садов, снижением расходов на школьное образование и государственные рабочие места, а также более низкая заработная плата женщин, по сравнению с мужчинами.[507]

Таким, образом, как мы видим, проблемы безработицы женщин, их профессионального развития существует как России, так и в странах Европы, причины для этого схожи - нехватка поддержки государства, социальных гарантий, но пути решения затронутой проблемы также будут иметь свои особенности в каждой конкретной стране.

Обращаясь к законодательству США, регулирующему правовое положение беременных женщин, охраняющее материнство. Необходимо отметить, что политика охраны материнства в этой стране удручающая. Дело в том, что беременные американки имеют право только на 12 недель неоплачиваемого отпуска после рождения или усыновления ребенка. Ни в одном федеральном законе нет требований о декретном отпуске с сохранением содержания, а в

---

[506]Толкунова В.Н., Абрамова А.А. Охрана труда женщин в СССР // Сравнительное трудовое право (по материалам советско-британского симпозиума). М.: Изд-во ИГиП АН СССР, 1987. С. 167 / Лушников А.М. Женский вопрос" и отечественное трудовое право: историко-правовой очерк // Актуальные проблемы российского права", 2015, N 3 // СПС «Консультант Плюс».

[507]Барбара Чиолли (Barbara Ciolli). Неравноправие женщин в Европе//" Donne, l'Europa delle disuguaglianze,2013 [Электронный ресурс]-М.: ИноСМИ.Ru-.- Режим доступа: http://www.kakprosto.ru/kak-76090-kak-oformit-ssylku-na-internet-istochnik(дата обращения 26.03.2013)

законе о семье действует только в отношении компаний, где более 50 сотрудников, и где сотрудник проработал как минимум год

В России существует отпуск по беременности и родам, который по общим правилам составляет 70 календарных дней до родов и 70 после родов. За весь тот период застрахованной женщине выплачивается пособие, которое составляет 100 процентов среднего заработка.

Далее следует отпуск по уходу за ребенком до 1,5 или до 3 лет. В период нахождения в отпуске по уходу за ребенком, до достижения им возраста 1,5 лет лицу, подлежащему обязательному социальному страхованию и осуществляющему уход за ребенком, выплачиваются следующие виды пособий:

- со дня предоставления отпуска по уходу за ребенком до достижения ребенком возраста полутора лет - ежемесячное пособие по уходу за ребенком в размере 40 процентов среднего заработка. Данный вид пособия выплачивается по месту работы;

- ежемесячное пособие на ребенка, размер, порядок назначения, индексации и выплаты которого устанавливается законами и иными нормативными правовыми актами субъектов Российской Федерации (Федеральный закон от 19.05.1995 N 81-ФЗ).[508]

- ежемесячные компенсационные выплаты лицам, находящимся в отпуске по уходу за ребенком до достижения им возраста трех лет.

Таким образом, В США, если женщина единственный или основной кормилец, отсутствие оплачиваемого отпуска означает, что беременность там превращается в тяжелое экономическое бремя.

Для России необходимо устранить, создавшиеся очереди в детские сады. Нужно выделять больше денег на строительство и развитие дошкольного образования. Поскольку нередко выделяемые суммы несопоставимы с количеством рожденных детей. По статистике, только для 40% детей, которым 3 года, государство может дать место в детском саду. На законодательном уровне стали регулироваться негосударственные детские учреждения, где придется отдать дополнительно денежные средства за питание и ремонт. Также установлена государственная финансовая поддержка и спонсорство данных заведений. Таким, образом, становится понятным, что довольно большое число детей смогут попасть в детский сад только на коммерческой основе.

Кроме того, не смотря на то, что в законодательстве дошкольное образование может начинаться с двух месяцев, на практике этот возраст приближается к двум годам.[509] Ликвидация яслей также говорит о коммерциализации дошкольного образования. И, несомненно, значительно затрудняет выход женщины, имеющей ребенка в возрасте до трех лет, на работу ранее окончания декретного отпуска.

Ситуации с предоставление рабочих мест с гибкой или неполной занятостью не только матерям, но и иным категория нуждающихся в этом граждан, довольно сложная. Безусловно, гибкий график является более предпочтительным, чем сокращенный рабочий день, использование которого сокращает заработную плату. Конечно, характер работы не всегда позволяет использование гибкого планирования рабочего времени, и далеко не каждый работодатель идет на смягчение жесткости рабочих режимов. В настоящее время гибкий график могут себе позволить не более трети работающих женщин. И примерно столько же имеют возможность перейти при необходимости на сокращенный рабочий день или рабочую неделю.[510]

Применимо к этой ситуации, можно привести в пример опыт США. Там уделяют внимание необходимости нестандартной занятости женщин, имеющих несовершеннолетних

---

[508] Федеральный закон от 19.05.1995 N 81-ФЗ (ред. от 29.12.2015)"О государственных пособиях гражданам, имеющим детей"// Российская газета", N 99, 24.05.1995, ст. 13.

[509]Федеральный закон от 29.12.2012 N 273-ФЗ (ред. от 02.03.2016) "Об образовании в Российской Федерации"//"Собрание законодательства РФ", 31.12.2012, N 53 (ч. 1), ст. 7598, п.1 ст. 67.

[510]Козина И.М. Работающие матери Электронный ресурс]-М:. Центр социально-трудовых прав— режим доступа: http://trudprava.ru/expert/video/gendervideo/595 (дата обращения 27.03.2016)

детей, поддерживая и защищая тем самым материнство. В США широко распространен режим «деления рабочего места». Его суть заключается в том, что одна женщина работает, -друга сидит с детьми. В пример можно привести режим альтернативной рабочей недели, при котором женщины сменяют друг друга на рабочем месте через неделю. В этом случае одна женщина работает на рабочем месте, другая сидит с детьми Такие работники делят не только рабочее время, но и, соответственно, заработную плату, социальные выплаты и льготы, оплачиваемый отпуск. Вместе с тем работники берут на себя обязательства, что в случае невыхода одного работника его заменяет другой, не допуская простоев в работе.[511]

Одним из режимов гибкого рабочего времени за рубежом становится «сжатая рабочая неделя», при которой недельное рабочее время отрабатывается в течение четырех или трех рабочих дней, а работники получают длительный период недельного отдыха (три и более дней). В Великобритании работодатели в рамках общих программ поддержки семей сотрудников предоставляют им помощь путем предоставления гибкого рабочего времени, перерывов для ухода в течение рабочего дня и т.д.

Таким образом, стремление женщин, как в Европе, так и в России наблюдается тенденция к неуклонному росту занятости женщин на рынке труда. Однако, причины различны, в Европе это обусловлено стремлением женщины реализовать себя в профессиональном плане, в России - необходимостью поддерживать материальное благополучие семьи.

Рассмотрев данную тему, можно сделать вывод о том, что женщина может быть мощным экономическим потенциалом в развитии экономики нашей страны, однако для того, чтобы она могла реализовать его необходимо обеспечить наличие рабочих мест с гибкой или неполной занятостью, развивать систему государственных дошкольных учреждений образования.

Список литературы

1. Федеральный закон от 19.05.1995 N 81-ФЗ (ред. от 29.12.2015)"О государственных пособиях гражданам, имеющим детей"// Российская газета", N 99, 24.05.1995
2. Федеральный закон от 29.12.2012 N 273-ФЗ (ред. от 02.03.2016) "Об образовании в Российской Федерации"//"Собрание законодательства РФ", 31.12.2012, N 53 (ч. 1), ст. 7598
3. Мосакова Е. А. Динамика занятости женщин и рождаемости в современных развитых странах мира // Вестник Воронежского государственного университета. Серия 1: Гуманитарные науки. — 2012. — № 2.
4. Козина И.М. Работающие матери Электронный ресурс]-М:. Центр социально-трудовых прав—режим доступа: http://trudprava.ru/expert/video/gendervideo/595 (дата обращения 27.03.2016)
5. Барбара Чиолли (Barbara Ciolli). Неравноправие женщин в Европе//" Donne, l'Europa delle disuguaglianze,2013 [Электронный ресурс]-М.: ИноСМИ.Ru-.- Режим доступа: http://www.kakprosto.ru/kak-76090-kak-oformit-ssylku-na-internet-istochnik(дата обращения 26.03.2013)
6. Толкунова В.Н., Абрамова А.А. Охрана труда женщин в СССР // Сравнительное трудовое право (по материалам советско-британского симпозиума). М.: Изд-во ИГиП АН СССР, 1987. С. 167 / Лушников А.М. Женский вопрос" и отечественное трудовое право: историко-правовой очерк // Актуальные проблемы российского права", 2015, N 3 // СПС «Консультант Плюс».

[511]Мосакова Е. А. Динамика занятости женщин и рождаемости в современных развитых странах мира // Вестник Воронежского государственного университета. Серия 1: Гуманитарные науки. — 2012. — № 2. — С. 36–44.

Медоева Б.К.
НАЛОГОВЫЕ ЛЬГОТЫ ПРИ РЕАЛИЗАЦИИ ИНФРАСТРУКТУРНЫХ ПРОЕКТОВ: РОССИЙСКИЙ И ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ

Медоева Б.К.

Научный руководитель: Петюкова О.Н.

д.ю.н., профессор кафедры "Гражданский и арбитражный процесс"
ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

В настоящее время государственно-частное партнерство приобретает важное значение для развития инфраструктурного хозяйства на постсоветском пространстве.[512] Российский капитал на данный момент находится на такой стадии, когда он может внести существенный вклад в развитие экономики. Задача государства в этом плане – дать возможность бизнесу “облагородить” свои цели – не бизнес ради бизнеса, а бизнес – для благополучия страны. Как этого добиться? Существует множество способов, но среди них фискальные механизмы поддержки на особом месте. Благоприятный налоговый режим и наличие налоговых льгот будут способствовать развитию партнерских отношений между государством и бизнесом.

Налоговые льготы - это преимущества и скидки для отдельных категорий налогоплательщиков. НК РФ предусматривает следующие виды налоговых льгот:

-освобождения;

-изъятия;

-скидки (вычеты).

Основными налогами при реализации ГЧП проектов в Росси являются:

-налог на добавленную стоимость (НДС) (глава 21 НК РФ);

-налог на прибыль организаций (глава 25 НК РФ);

-транспортный налог (глава 28 НК РФ);

-налог на имущество организаций (глава 30 НК РФ);

-земельный налог (глава 31 НК РФ).

Рассмотрим некоторые из них в рамках концессионных соглашений по НК РФ. Следует начать с обзора НДС в рамках концессионных соглашений.

-Во-первых, концессионер исполняет обязанности плательщика НДС (п. 1 ст. 174.1 НК РФ);

-Во-вторых, необходим раздельный учет операций по концессионному соглашению и в рамках иной деятельности плательщика налога (п. 3 ст. 174.1 НК РФ), при этом по каждому концессионному соглашению учет необходимо вести отдельно (п. 4 ст. 174.1 НК РФ);

-Далее, передача имущества/имущественных прав по концессионному соглашению не признается реализацией (подп. 4.1 п. 3 ст. 39 НК РФ). Следовательно, она и не будет облагаться НДС;

-Также, в соответствии с подп. 4.2 п. 2 ст. 146 НК РФ не облагаются НДС услуги по предоставлению права проезда по платным автодорогам, осуществляемые в соответствии с договором доверительного управления. Исключение составляют услуги, плата за оказание которых остается в распоряжении концессионера в соответствии с концессионным соглашением.[513]

На практике возникает множество спорных вопросов в части применения НДС в рамках концессионных соглашений. Например:

---

[512] Измалкова С.А., Головина Т.А., Фаустова И.Л., Тронина И.А., Елецкая С.С. Управление инфраструктурными проектами - Учебное пособие – 2012.

[513] Налоговый Кодекс РФ часть 2 от 5 августа 2000 года // Консультант Плюс. /Дата обращения – 26.04.2016.

-облагается ли НДС концессионная плата концеденту и как облагать НДС плату концедента концессионеру?

-можно ли принять входящий НДС при строительстве объекта к вычету, если после окончания строительства объект переходит в собственность государства?

-можно ли принимать к вычету НДС по товарам, приобретенным за счет средств бюджета?

Далее, рассмотрим налог на имущество организаций в рамках концессионных соглашений:

-имущество, полученное по концессионному соглашению, является объектом по налогу на имущество (п. 1 ст. 374 НК РФ);

-имущество по концессионному соглашению подлежит налогообложению у концессионера (ст. 378.1 НК РФ).

Возникает множество вопросов при применении данного налога в рамках концессионных соглашений. Один из самых спорных - можно ли применять региональные льготы по налогу в отношении «основных средств»?

В отношении вышеперечисленных налогов возникает вопрос о том, как исчислять эти налоги в рамках ГЧП проектов, работающих по моделям, отличным от концессионных соглашений?

Что касается налоговых льгот по НДС при реализации ГЧП проектов, то:

1.не облагаются НДС услуги по предоставлению права проезда по платным автодорогам, осуществляемые в соответствии с договором доверительного управления;

2.передача имущества/имущественных прав по концессионному соглашению не облагается НДС.

Что касается льгот по налогу на имущество организаций, то региональные законы могут предусматривать пониженные ставки по налогу на имущество, в том числе полное освобождение от налога.

В России развитие ГЧП в значительной степени сдерживается неразвитостью нормативно-правового регулирования и дефицитом долгосрочного частного капитала, а также, возможно, это происходит потому, что до сих пор слишком мало уделяется внимания принципиально важному аспекту инновационного развития – региональному.[514]

Хочу обратить внимание на проблемы реализации налоговой политики с учетом привлечения инвестиций в инфраструктурные отрасли на региональном уровне:

-инвестиционная нацеленность налоговых льгот, устанавливаемых субъектами РФ для инфраструктурных отраслей, в настоящее время не прослеживается;

-практическое применение налоговых льгот осложняется их множественностью, не позволяющей сформулировать четкие условия применения;

-разнообразие и региональная специфика, в свою очередь, влекут методические проблемы осуществления налогового контроля правомерности применения льгот [515].

Указанные проблемы требуют:

-согласования на межрегиональном уровне механизма действия применяемого налогового инструментария;

-разработки четких условий и критериев соблюдения установленных льгот;

-налоговые льготы должны быть увязаны с политикой активизации роста региональной экономики, а их использование следует ориентировать на реализацию региональных инфраструктурных проектов.

Таблица 1

Динамика поступлений налоговых доходов от деятельности

[514] Измалкова С.А., Головина Т.А., Фаустова И.Л., Тронина И.А., Елецкая С.С. Управление инфраструктурными проектами - Учебное пособие – 2012.

[515] Порollo Е.В. Проблемы обеспечения результативности налогового администрирования и контроля региональных налогов//Налоги и финансовое право 2015- №7- С. 125-127.

основных инфраструктурных отраслей в 2006-2014 гг., млрд. руб[516].

Отрасль	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	Темп прироста
Всего	5441	1669	2059	6307	7688	9734	10953	11323	12606	131,7
Энергетика	178	62	71	245	289	311	277	332	368	106,7
Строительство	247	113	147	393	413	516	606	587	607	145,7
Транспорт и связь	432	156	190	587	649	739	796	706	784	81,5

Таблица 2

Налоговая нагрузка по основным инфраструктурным отраслям в 2006-2014 гг., в % (с учетом поступлений по налогу на доходы физических лиц, удерживаемого налоговыми агентами) [517]

Отрасль	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Всего	11,6	14,4	13,5	12,4	9,4	9,7	9,8	9,9	9,8
Энергетика	7,3	9,0	8,2	7,1	5,3	4,8	4,2	4,6	4,8
Строительство	11,9	15,9	14,5	16,2	11,3	12,2	13,0	12,0	12,3
Транспорт и связь	11,7	15,0	13,3	13,0	9,8	9,7	9,1	7,5	7,8

Особо следует рассмотреть зарубежный опыт применения налоговых льгот при реализации инфраструктурных проектов, на примере Тайвань (о. Тайбэй), т.к. на сегодняшний день это – инвестиционный "рай", как Сингапур и Гонконг. Он входит в число так называемых "азиатских тигров", которые добились за последние четверть века стремительного экономического прогресса. За последние полвека Тайвань достиг с помощью проектов ГЧП процветания, там реализуются следующие налоговые инициативы при реализации инфраструктурных проектов:

-освобождение от налога на прибыль на 5 лет;

-инвестиционный налоговый кредит по капитальным вложениям;

-льготные ставки таможенных пошлин по импортируемым машинам и оборудованию;[518]

-снижение или отмена налогов (на землю, на строительство и т.д.);

-инвестиционный налоговый кредит по акциям, выпускаемым частной стороной.

В свою очередь, применительно к России, следует отметить необходимость в оптимальном уровне стабильности и детализации налогового законодательства.[519] Необходимо установление максимально четких правил налогообложения в рамках ГЧП проектов, работающих по моделям, отличным от концессионных соглашений. Является целесообразным также четкое закрепление порядка налогообложения платы концессионера и концедента. В совершенствовании нуждаются механизмы амортизации объекта концессионного соглашения.

---

[516] Пороллo Е.В. Проблемы реализации налоговой политики привлечения инвестиций в инфраструктурные отрасли на региональном уровне//Инфраструктурные отрасли экономики, РИНХ, г. Ростов-на-Дону, 2015, С. 138-143.

[517] См. указ. соч. - С.140.

[518] Доклад «Параметры привлечения внебюджетных инвестиций в транспортно-инфраструктурные проекты в России: анализ и прогноз до 2020 года» // Электронный ресурс: http://www.vegaslex.ru/analytics/analytical_reviews/80504/ Дата обращения – 26.04.2016.

[519] Основные направления налоговой политики на 2016 год и плановый период 2017 и 2018 годов. Одобрены Правительством РФ 01.07.2014 // Электронный ресурс http://minfin.ru Дата обращения – 26.04.2016.

Целесообразно ввести дополнительные налоговые льготы для ГЧП проектов, такие, как:

-налоговые каникулы;

-снижение ставок применимых налогов;

-неприменение правил о контролируемой задолженности;

-увеличение срока переноса убытков на будущее;

-предоставление налоговых льгот в зависимости от отрасли инфраструктурного проекта и значения данной отрасли для экономики государства

Подводя итог, следует отметить, что наиболее эффективным представляется создание внутри страны такого делового климата, чтобы инвесторы стремились разместить капитал в пределах России. Для привлечения инвестиций в инфраструктурные проекты важно применять продуманные фискальные механизмы и налоговые льготы наряду с реализацией политики деоффшоризации. Таким образом, совершенствование налогового законодательства в сфере государственно-частного взаимодействия является на современном этапе актуальным и необходимым.

Серебрянская Е.С. и Усачева Е.П.
ПРАКТИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ ПРИ КАДАСТРОВОМ УЧЕТЕ, СВЯЗАННЫЕ С НАЛОЖЕНИЕМ ГРАНИЦ ЗЕМЕЛЬНЫХ УЧАСТКОВ

Серебрянская Е.С. и Усачева Е.П.
Научный руководитель: Петюкова О.Н.
д.ю.н., профессор кафедры "Гражданский и арбитражный процесс"
ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

Одним из видов государственного управления в сфере землепользования является ведение кадастра недвижимости, который представляет собой систематизированный свод сведений о земельных участках и субъектах, являющихся собственниками, землепользователями, арендаторами. Данные записываются в регистрационных документах на основании решения государственного органа. Порядок кадастрового учета, кадастровая деятельность и комплексные кадастровые работы регулируются Федеральным законом "О государственном кадастре недвижимости"[520][521].

Значение кадастра недвижимости, в частности, земельных участков заключается в том, что он создает информационную базу, которая необходима для охраны прав на землю, для создания возможности государственного вмешательства для реализации его функций. На основе такой информации формируется государственное планирование использования земельных ресурсов, осуществления контроля.

Таким образом, государственный кадастр недвижимости организационно-территориальные, правовые, социальные и другие условия, которые обеспечивают более рациональное использование земель, охрану прав субъектов земельных правоотношений.

В настоящее время увеличилось количество споров, связанных с наложением границ участков друг на друга. Одной из причин является то, что единая система координат при кадастровом учете была введена только в 2011 году, когда постановлением Правительства была установлена геодезическая система координат (ГСК- 2011), а до этого использовались условные системы координат, которые не давали точных данных.

Существует несколько видов ошибок, которые закреплены в статье 28 Федерального закона «О государственном кадастре недвижимости»:

[520] Федеральный закон от 24.07.2007 № 221-ФЗ (ред. от 30.12.2015) "О государственном кадастре недвижимости"// Российская газета – 2007. – 1 авг., №165.

А) техническая ошибка в сведениях, которая представляет собой описку, опечатку либо другая подобная ошибка, которая была допущена органом кадастрового учета и привела к несоответствию сведений, которые были внесены в государственный кадастр недвижимости, сведениям в документах, на основании которых сведения были внесены в государственный кадастр недвижимости.

Б) кадастровая ошибка в сведениях, т. е. воспроизведенная в государственном кадастре недвижимости ошибка в документе, на основании которого вносились сведения в государственный кадастр недвижимости.

Важно отметить, что техническую ошибку достаточно легко исправить, обратившись с заявлением в уполномоченный орган. В случае, когда орган сам обнаружит такую ошибку, он может внести исправления самостоятельно. Это показывает то, что технические ошибки не приводят к возникновению значительных проблем на практике.

Иначе ситуация обстоит с исправлением кадастровой ошибки. Существует несколько путей, чтобы устранить проблему. Прежде всего это досудебное разрешение вопроса. Возможно две ситуации. Если после вступления Закона о кадастре документы, содержащие ошибку, были переданы в орган кадастрового учета, то исправление ошибки происходит в таком же порядке, как и учет изменений объекта, т. е. путем подачи заявления с приложением всех необходимых документов, которые содержат те сведения, которые необходимо внести.

В случае, когда сведения о границах участка были внесены до вступления Федерального закона «О государственном кадастре недвижимости» в силу, то порядок усложняется. Необходимо подготовить межевой план, который будет содержать сведения об образуемом участке. Важно отметить, что такие исправления могут вноситься без участия собственника или правообладателя, если это не приведет к изменению площади и конфигурации его земельного участка. В ином случае необходимо заявление от такого лица.

Возможна ситуация, что у учтенного участка отсутствуют юридические границы. Это приводит к необходимости проведения кадастровых работ. Для установления границ будут использовать имеющиеся на земельный участок документы, а при их отсутствии – границы будут определяться исходя из границ, существующих не меньше 15 лет, которые закреплены объектами природного и искусственного происхождения. Далее необходимо обратиться к кадастровым инженерам, которые проведут необходимые кадастровые работы, выявит наличие кадастровой ошибки, что отразит в своем заключении. Данное заключение вместе с межевым планом будет направлена в орган кадастрового учета для приостановления кадастрового учета из-за наложения границ. В качестве примера обратимся к определению Высшего Арбитражного Суда Российской федерации[522]. В нем указано, что при обнаружении ошибки орган учета на основании ч. 1 п. 2 ч. 2 ст. 26 Федерального закона «О государственном кадастре недвижимости» должен принять решение о приостановлении кадастрового участка спорного участка. Неисполнение данного требования привело к тому, что был нарушен *принцип сопоставимости кадастровых сведений*, следовательно, нарушению прав заявителя.

До того, как обратиться в суд, необходимо обратиться к собственнику смежного участка, предложив ему провести повторное проведение межевания, чтобы на основании этих данных был произведен учет изменений.

Если наложение произошла с участком, который был ранее учтен, то готовиться межевой план с уточнением координат соседнего участка. Это значит, что в одном таком плане будут отражены сведения о двух участках.

Как показывает практика, границы являются не прямыми, это значит, что в результате изменения границ площадь участка может остаться прежней, но изменится конфигурация участка, а это приведет к фактическому уменьшению участка. Это является причиной

[522] Определение Высшего Арбитражного Суда Российской федерации от 31 октября 2011 года № ВАС-11629/11 по делу № А66-235/2010. Электронный ресурс. URL: https://rospravosudie.com/court-noginskij-gorodskoj-sud-moskovskaya-oblast-s/act-496373137/

многочисленных отказов соседей от досудебного урегулирования. После чего возникает необходимость обращения в суд.

Важно правильно определить всех участников судебного разбирательства. В качестве ответчика выступает правообладатель смежного земельного участка, с чьими границами произошло наложение. А в качестве третьих лиц привлекаются органы кадастрового учета, которые могут предоставить необходимую информацию. Для доказывания своей правоты можно использовать заключение кадастрового инженера, отметить тот факт, что соседний участок был поставлен на учет позже.

Для правильного разрешения дела может быть назначена землеустроительная экспертиза, которая установит факт наложения границ, площадь этого наложения, ее причины и способы устранения. Эти данные могут быть положены в основу судебного решения.

Возможна ситуация, при которой наложение границ происходит на земли лесного фонда. Это происходит из-за того, что кадастровый учет такого лесного участка осуществлялся без выезда на местность. На основании п. 1 статьи 17 Федерального закона «О землеустройстве»[523] и п. 2 и 3 Правил установления на местности границ объектов землеустройства[524] устанавливается, что если не принято во внимание расположение земельного участка при определении края лесного массива, то требование владельца такого участка являются обоснованными и подлежат удовлетворению.

В целях наглядности данного проблемного аспекта предлагаем обратиться к судебной практике касательно кадастровых ошибок. Нижегородский областной суд в апелляционном определении от 19 января 2016 г. По делу n 33-14370/2016 рассмотрел в открытом судебном заседании дело по апелляционной жалобе истца на решение Московского районного суда г. Нижнего Новгорода от 31 августа 2015 года по иску ответчика к истцу об определении границ земельных участков. При проведении инвентаризации в 2006 году земельного участка с кадастровым номером N допущена ошибка в определении координат опорно-межевой сети, при определении координат углов поворота земельного участка, в результате чего контур участка истца графически накладывается на контур земельного участка ответчика. Филиалом ФГБУ "Федеральная кадастровая палата" Федеральной службы государственной регистрации, кадастра и картографии по Нижегородской области вынесено решение, в соответствии с которым необходимо исправить кадастровую ошибку, допущенную в документах, на основании который вносились сведения о границах земельных участков участников дела без изменения площадей и обязательным согласованием границ земельных участков.

Изменение границ земельного участка на основании указанного решения ответчиком в 2014 году согласованы с администрацией г. Н. Новгорода. Апелляционный истец отказалась согласовывать общую границу земельных участков.

В ходе судебного разбирательства к процедуре установления верных границ земельных участков были приглашены эксперты, которыми провелась работа по определению повторного межевания. В заключении экспертов было выявлено, что в кадастре ранее были допущены ошибки, повлекшие смещение фактически находящихся земельных участков. Пометив красной линией верные координаты, экспертами был обнаружен дополнительно образовавшийся участок из-за наложения карт, который относится к территории общего пользования. При этом фактическое расположение построек на оспариваемых участках не соответствовало их нахождению на кадастровом плане. Все постройки были осуществлены с учетом всех технических требований законодательства. Было выяснено, что неточный кадастровый план был составлен в 2009 году, в результате которого сместились границы участков. Таким образом, смежный земельный участок общего пользования образовался вследствие допущенной кадастровой ошибки.

---

[523] Федеральный закон от 18.06.2001 № 78-ФЗ "О землеустройстве"// Российская газета – 2001. – 23 июня, №118-119.

[524] Постановление Правительства РФ от 20.08.2009 № 688 "Об утверждении Правил установления на местности границ объектов землеустройства"// Российская газета – 2009. – 28 авг., №161.

Суд в апелляционной инстанции постановил, что с учетом выводов проведенной по делу землеустроительной экспертизы суд первой инстанции правомерно установил границу смежных земельных участков, решение было оставлено без изменений[525].

Иным примером последствий кадастровых ошибок может служить апелляционное определение Новосибирского областного суда от 4 февраля 2016 г. по делу n 33-723/2016 об исправлении кадастровой ошибки и переносе незавершенного строительством объекта. Фактическое положение границы указанного земельного участка истца не совпадает со сведениями о местоположении границ смежных участков, содержащихся в государственном кадастре недвижимости. Истец полагает, что при межевании его земельного участка, а, следовательно, и соседнего земельного участка с единой границей, было допущено нарушение технологии производства землеустроительных работ, что стало причиной грубых ошибок в определении геодезических координат поворотных точек границ участков, некорректные значения координат были внесены в документы, на основании которых вносились сведения в государственный кадастр недвижимости.

Осенью 2012 года ответчица приступила к строительству жилого дома на принадлежащем ей земельном участке, при этом строительство производилось со значительными нарушениями строительных норм и правил, по причине наличия кадастровой ошибки.

На основании изложенного истец ходатайствует об исправлении кадастровой ошибки путем аннулирования сведения Государственного кадастра недвижимости о месте положения границ и поворотных точек принадлежащего ему и соседнего земельных участков, установить границу земельного участка, принадлежащего ему на праве собственности, по фактическому использованию, обязать ответчицу перенести объект незавершенного строительства (отдельно строящееся двухэтажное здание), находящееся на расстоянии 1,71 м от границы принадлежащего истцу земельного участка. Судом было вынесено решение о признании и исправлении кадастровой ошибки, по остальным требованиям истца суд отказал ввиду недоказанности нарушения ответчика.

Апеллянт не согласен с выводами суда о недоказанности нарушения прав истца ввиду того, что он не пользуется принадлежащим ему земельным участком, поскольку фактически истец данным участком пользуется, приезжает на него в летний период, использует его для семейного отдыха. Помимо этого, на участке истца расположен дом, являющийся старой постройкой, который истец намерен восстановить, но не может этого сделать ввиду спора о расположении границ земельных участков. Также препятствием этому является возведенный вплотную к строению дом ответчицы. Строительство дома ответчицей в данном расположении, по мнению апеллянта, является злоупотреблением правом с ее стороны.

Ответчица в апелляционной жалобе требует провести повторную судебную землеустроительную экспертизу по установлению границы между земельными участками по фактическому ее использованию, с учетом всех строений и сооружений, расположенных на земельном участке.

Проведя соответствующие работы по новым точкам, суд принял решение об исправлении данных в Государственном кадастре недвижимости в связи с обнаружением кадастровой ошибки. Доводы апелляционной жалобы ответчика о несостоятельности выводов судебной землеустроительной экспертизы отклоняются судебной коллегией, как необоснованные. Не соглашается судебная коллегия и с доводами апелляционной жалобы истца о необходимости принятия решения о переносе объекта незавершенного строительства, находящегося на земельном участке ответчика, на расстояние 1,71 м от границы земельного участка истца, установленной оспариваемым решением.

Несмотря на то, что истцом действительно заявлено требование о переносе спорного объекта (отдельно стоящее двухэтажное кирпичное здание), истец в суде первой инстанции и его представитель в суде апелляционной инстанции не оспаривали то обстоятельство, что

[525] Апелляционное требование Нижегородского областного суда от 19 января 2016 г. по делу N 33-14370/2016 Требование: об определении границ земельных участков

спорный объект ответчика является недвижимым имуществом. Разрешая исковые требования истца о переносе объекта незавершенного строительства, суд первой инстанции, установив, что объект возведен с нарушениями СНиП, оценив указанные нарушения, пришел к обоснованному выводу об отсутствии достаточных оснований для сноса дома ввиду непредставления истцом доказательств нарушения его прав действиями ответчика по возведению дома. Таким образом, решением суда апелляционной инстанции, решение суда первой инстанции было оставлено без изменений.[526]

Как видим из представленных дел, земельные споры такого порядка порождают длительные судебные разбирательства, в которых каждая из сторон настаивает на определении для себя максимально выгодных условия в ходе судебного процесса. Большое количество апелляционных жалоб свидетельствует о том, что практика по данному вопросу разница и у судов пока что не выработаны единые механизмы решения подобных споров.

На наш взгляд, для того, чтобы выработать определённые единые меры в качестве итогов решения, судами мог бы применяться принцип давности владения земельным участком при разрешении подобных споров с условием изменения границ земельных участков в соответствии с верным кадастровым планом в случае отчуждения земельного участка собственником или же выплате компенсации той стороне, чьи интересы были ущемлены ввиду кадастровой ошибки, исправление которой на практике и в натуре требует несоразмерных затрат. Суды так же могли бы учитывать интересы третьих лиц, наличие обременений или обращать внимание на целевое назначение использования участка с оспариваемыми границами.

Проблема кадастровых ошибок – существенный изъян земельных правоотношений в Российской Федерации. Многие граждане пользуются земельными участками, фактическое расположение которых не соответствует кадастровым планам за давностью их определения или многократного переоформления. Для того, чтобы привести фактическое и юридическое местонахождение к единому виду необходимо немало времени, однако для того, чтобы избежать таких ошибок в дальнейшем – необходимо проводить кадастровую экспертизу непосредственно на месте её проведения или с использованием новейших технических средств в целях снижения риска ошибочного межевания и кадастра.

В случае, если возникла ситуация с некорректными границами земельных участков и кадастровых ошибок, необходимо использовать методы устранения ошибки начиная с медиации, а в случае, если она невозможна – обращаться в суд с обозначенными исковыми заявлениями.

Список литературы

1. Федеральный закон от 24.07.2007 № 221-ФЗ (ред. от 30.12.2015) "О государственном кадастре недвижимости"// Российская газета – 2007. – 1 авг. - №165.

2. Определение Высшего Арбитражного Суда Российской федерации от 31 октября 2011 года № ВАС-11629/11 по делу № А66-235/2010. Электронный ресурс. URL: https://rospravosudie.com/court-noginskij-gorodskoj-sud-moskovskaya-oblast-s/act-496373137/

3. Федеральный закон от 18.06.2001 № 78-ФЗ "О землеустройстве"// Российская газета – 2001. – 23 июня. - №118-119.

4. Постановление Правительства РФ от 20.08.2009 № 688 "Об утверждении Правил установления на местности границ объектов землеустройства"// Российская газета – 2009. – 28 авг. - №161.

5. Апелляционное требование Нижегородского областного суда от 19 января 2016 г. по делу N 33-14370/2016 Требование: об определении границ земельных участков.

[526] Апелляционное определение Новосибирского областного суда от 04.02.2016 по делу N 33-723/2016 Требование: об исправлении кадастровой ошибки и переносе незавершенного строительством объекта, по апелляционным жалобам

6. Апелляционное определение Новосибирского областного суда от 04.02.2016 по делу N 33-723/2016 Требование: об исправлении кадастровой ошибки и переносе незавершенного строительством объекта, по апелляционным жалобам.

Ульяновский В.С.

РЕАЛИЗАЦИЯ ПРИНЦИПОВ СОСТЯЗАТЕЛЬНОСТИ И РАВНОПРАВИЯ В ДОКАЗЫВАНИИ

Ульяновский В.С.
Научный руководитель: Степашкин С.В.
к.пед.н., доцент кафедры "Гражданский и арбитражный процесс"
ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

Неотъемлемым элементом гражданского процесса является доказывание. Целесообразно рассматривать принципы доказывания в системе принципов гражданского процессуального права.

Доказательствам и доказыванию посвящена глава 6 Гражданско-Процессуального Кодекса. На основе этой главы и общих положений гражданского процессуального права можно выделить принципы состязательности и равноправия, которые проявляются в доказывании с учетом относимости и допустимости. В общем виде они закреплены в ч.3 ст. 123 Конституции Российской Федерации, в соответствии с которой, «судопроизводство осуществляется на основе состязательности и равноправия сторон» [1]. Ч. 2 ст. 50 Конституции гласит, что «при осуществлении правосудия не допускается использование доказательств, полученных с нарушением федерального закона» [1]. Также данные принципы закреплены в ГПК РФ и ФКЗ «О судах общей юрисдикции в Российской Федерации». Принцип равноправия вытекает из принципа равенства, который закрепляется в ст. 19 Конституции РФ, однако данные принципы не тождественны.

Сущность этих принципов заключается в построении судопроизводства, обеспечивающем равные возможности сторон по отстаиванию интересов. Стороны наделяются объемом одних и тех же прав, что ставит их в одинаковое положение при ведении дела в суде. Соответственно принцип состязательности неотделим от принципа равноправия. Равноправие, прежде всего, уравновешивает состязательность, а также является предпосылкой для ее развития. По мнению О.В Домниной, состязательность – это «свойство, которое характеризует взаимное положение сторон их процессуальным равенством» [6, с. 210]. Стоит согласиться с Е.Ю. Семеновой, которая отмечает, что «равноправие сторон является необходимым условием реализации принципа состязательности, так как состязаться в отстаивании своих прав стороны могут только в одинаковых условиях и с использованием равных процессуальных средств» [7, с. 150]. Принципы равноправия и состязательности устанавливают общее правило: ни у одной из сторон нет никаких процессуальных преимуществ перед другой. Что позволено одной стороне, то должно быть позволено и другой.

Весь ход судебного процесса имеет состязательную форму. На наш взгляд, состязательность полностью соответствует правовой природе гражданского процесса. Состязательность реализуется в процессе обоснования сторонами своих требований и возражений. Действие состязательности в доказывании состоит в следующем:

1. Во-первых, существует обязанность сторон доказывать те обстоятельства, на которые они ссылаются. В случае возникновения проблем с представлением доказательств, они вправе ходатайствовать об истребовании доказательств. Следует обратить внимание на п.10 Постановления Пленума Верховного Суда РФ от 31.10.1995 N 8: «В случае необходимости, с учетом обстоятельств, затрудняющих сторонам возможность представления доказательств,

без которых нельзя правильно рассмотреть дело, суд по ходатайству сторон принимает меры к истребованию таких доказательств» [4].

2. Во-вторых, стороны вправе устанавливать предмет доказывания, выделяя в подаваемых заявлениях обстоятельства, подлежащие выяснению.

Состязательность и равноправие также будут проявляться в процессуальном праве в том, что стороны вправе участвовать в процессе самостоятельно либо с привлечением представителя. В случае, если место жительства ответчика неизвестно, то суд назначает ему адвоката в качестве представителя, которому предстоит доказывать правоту ответчика.

Однако, права такого представителя могут быть ограничены. В 2003 году, Пленум Верховного Суда постановил, что «Суд не вправе при вынесении решения принять признание иска или обстоятельств, совершенные адвокатом, назначенным судом в качестве представителя ответчика на основании "статьи 50" ГПК РФ, поскольку это помимо воли ответчика может привести к нарушению его прав» [5]. В 2012 году Пленум постановил, что такой адвокат «не вправе отказаться от поданной им в интересах ответчика апелляционной жалобы». На наш взгляд, эти ограничения являются вполне обоснованными.

Таким образом, назначение адвоката в случае отсутствия ответчика является правовой гарантией реализации принципов состязательности и равноправия. Ведь именно этому адвокату придется отстаивать права ответчика. Однако, в данных ситуация возможен ряд злоупотреблений правами. Ответчик, не согласный с судебным решением, может заявить, что адвокат не представил доказательств, обосновывающих его возражения против иска, либо представил не все доказательства. Более того, если адвокат, назначенный в порядке ст. 50 ГПК РФ, не обжаловал решение суда в установленный законом срок, то у ответчика будет возможность ходатайствовать о восстановлении процессуального срока на подачу жалобы. Эта позиция подтверждается судом (Апелляционное определение Тульского областного суда от 17.07.2014 N 33-1895), которым было принято обоснование ответчика о неэффективности адвоката.

Принцип состязательности означает, что процесс разбирательства происходит в виде спора между сторонами, основой которого является противоположность их материально-правовых интересов. В соответствии с данным принципом, бремя утверждения влечет бремя доказывания. Стоит согласиться с Е.Ю. Семеновой, которая считает, что «принцип состязательности ведет к разумному «разделению труда» в гражданском процессе, возлагая бремя доказывания на стороны» [7, с. 147].

Участники процесса, заинтересованные в исходе дела, представляют доказательства, подтверждающие их правовую позицию и опровергающие аргументы противника. Если одна сторона солжет, другая сразу же уличит противника и попытается восстановить истину. К такой активности в доказывании сторон побуждает собственная выгода. Суд, в свою очередь, должен проверить выводы, делаемые сторонами. То есть в гражданском процессе исследуется, прежде всего, истинность заявлений сторон о фактах.

Вопросы роли суда в гражданском судопроизводстве и соотношения принципов состязательности и судебного руководства являются дискуссионными очень давно. Суд определяет огромную роль в реализации состязательности и равноправия, обеспечивая необходимые условия участникам процесса и содействуя реализации их прав. Например, если стороны, участвующие в деле, не могут получить от иных лиц необходимые доказательства, то суд оказывает содействие в их получении. Но суд не собирает доказательства. Он создает равные условия для сторон и решает вопросы об относимости и допустимости доказательств. Далее суд объективно оценивает и устанавливает на их основе факты, имеющие значение для дела. Также суд разъясняет лицам, участвующим в деле, их права и обязанности. Например, обязанность доказывать обстоятельства, на которые сторона ссылается. Следовательно, «разъяснение судом лицам, участвующим в деле, их прав и обязанностей, – не пустая формальность, а эффективное средство организации состязательного процесса» [6, с. 211]. Можно смело утверждать, что активность суда в доказывании сохранена.

В соответствии со статьей 157 ГПК «Суд обязан исследовать доказательства по делу» [2]. Подготовка же материала обеспечивается сторонами. Суд не заинтересован в том, какая сторона одержит победу. Главное, чтоб дело было разрешено без нарушения процессуальных норм.

Судебное руководство гражданским процессом сохраняется. В случае, если стороны заблуждаются относительно обстоятельств, имеющих значение, судья разъясняет, какие факты имеют значение для дела и на ком лежит обязанность их доказывать. Кроме того, законодатель допускает вмешательство суда в распоряжение сторонами отдельными процессуальными правами. Так, в соответствии с ч.3 ст.68 ГПК, «суд не принимает признания, если есть основания полагать, что «признание совершено в целях сокрытия действительных обстоятельств или под влиянием обмана, насилия и т.д.» [2]. В соответствии с ч.2 ст.39 ГПК, «суд не принимает отказ или признание иска и не утверждает мировое соглашение сторон, если указанные действия противоречат закону или нарушают права других лиц» [2]. Соответственно, суд проявляет определенную активность в интересах соблюдения законности.

Необходимо отметить действие принципа состязательности в производстве по делам, вытекающим из публичных правоотношений. Традиционно, такие правоотношения регулировались ГПК, но недавно вступил в силу Кодекс административного судопроизводства, устанавливающий порядок рассмотрения подобных дел. Особенности такого производства отражаются на степени активности суда в разбирательстве. Характер дел, в которых публичные интересы преобладают над частными, определяет эти особенности. В таких спорах участником процесса, с одной стороны, будет государство, с другой –гражданин. Эти субъекты не равны по правовым возможностям и способностям доказывать законность своих действий. Поэтому, законодатель установил более активную роль суда в доказывании в таких делах. В соответствии с ч.1 ст.63 Кодекса административного судопроизводства РФ «суд имеет право по собственной инициативе истребовать доказательства в целях правильного разрешения дела» [3]. Следовательно, суд можно относить к субъектам доказывания в таких делах. В делах же непубличных, суд может истребовать доказательства только по ходатайству или соглашению сторон. Более того, в соответствии с ч. 2 ст. 62 Кодекса административного судопроизводства РФ «обязанность доказывания законности оспариваемых нормативных правовых актов, решений, действий органов возлагается на соответствующие орган, организацию и должностное лицо» [3].

Соответственно, в производстве по делам, возникающим из публичных правоотношений, принцип состязательности необходимо соотносить с действиями суда, который по собственной инициативе может истребовать доказательства в целях правильного рассмотрения дела. В таких делах суд обязан проявлять инициативу в выяснении обстоятельств, имеющих значение для объективного разрешения дела. В делах непубличных у суда такой обязанности нет, следовательно, это может привести к принятию незаконного и несправедливого решения.

Можно выделить два взаимосвязанных элемента в концепции равноправия и состязательности сторон в доказывании: это активная роль суда и активная деятельность сторон по отстаиванию своей позиции. В процессе рассмотрения дела стороны, действуя в своих интересах, осуществляют взаимный контроль.

Принцип равноправия уравновешивает состязательность и является предпосылкой для ее развития. Можно отметить, что принципы равноправия и состязательности взаимно дополняют друг друга, являются неотделимыми и определяют реализацию процессуальных прав участников. Таким образом, состязательность вместе с равноправием способствуют вынесению справедливого судебного решения.

Список литературы:

1. Конституция Российской Федерации // "Собрание законодательства РФ", 04.08.2014, N 31, ст. 4398.
2. Гражданский процессуальный кодекс Российской Федерации от 14.11.2002 N 138-ФЗ (ред. от 30.12.2015) // "Собрание законодательства РФ", 18.11.2002, N 46, ст. 4532.
3. Кодекс административного судопроизводства Российской Федерации от 08.03.2015 N 21-ФЗ (ред. от 15.02.2016) // "Собрание законодательства РФ", 09.03.2015, N 10, ст. 1391.
4. Постановление Пленума Верховного Суда РФ от 31.10.1995 N 8 (ред. от 03.03.2015) "О некоторых вопросах применения судами Конституции Российской Федерации при осуществлении правосудия» // "Бюллетень Верховного Суда РФ", N 1, 1996.
5. Постановление Пленума Верховного Суда РФ от 19.12.2003 N 23 (ред. от 23.06.2015) "О судебном решении"// "Российская газета", N 260, 26.12.2003.
6. Домнина О. В. Принцип состязательности в регулировании гражданского судопроизводства // Модели, системы, сети в экономике, технике, природе и обществе. – 2015. – № 3 (15). - С. 207–213.
7. Семенова Е.Ю. Реализация принципа состязательности в процессе доказывания в гражданском процессе // Вестник ВЭГУ. – 2009. - №5(43). – С. 146-152.

Яковлев А.Б.

СЛУЖЕБНОЕ ПРОИЗВЕДЕНИЕ КАК ОБЪЕКТ АВТОРСКОГО ПРАВА ПО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВУ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ И СОЕДИНЕННЫХ ШТАТОВ АМЕРИКИ: СРАВНИТЕЛЬНО-ПРАВОВОЙ АНАЛИЗ

Яковлев А.Б.
Научный руководитель: Рахматулина Р.Ш.
к.ю.н., доц., доцент кафедры «Гражданское право»
ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

В продолжении разговора о служебных произведениях, хотелось бы провести небольшой анализ законодательного регулирования данного вопроса в двух правовых системах – Российской Федерации (далее – РФ) и Соединённых Штатов Америки (далее – США). Каковы же общие черты и принципиальные различия концепций служебного произведения, имеющих место в обоих вышеназванных правопорядках?

Основополагающим нормативным правовым актом США в рассматриваемой сфере является Закон «Об авторском праве» 1976 года (U.S. Copyright Act of 1976) (далее – Закон об авторском праве). Согласно §101, к служебным произведениям («work made for hire»), прежде всего, относятся произведения, созданные работником в связи с его работой (within the scope of his or her employment). Отметим, что слово «employment» в русском языке имеет, в буквальном переводе, следующие значения: «занятость», «работа», «наем». ГК РФ в ч. 1 ст. 1295, раскрывая понятие служебного произведения, определяет его как «произведение науки, литературы или искусства, созданное в пределах, установленных для работника (автора) трудовых обязанностей»[527]. Таким образом, не подлежит сомнению тот факт, что формулировка ГК РФ на порядок уже того понятия первой категории служебных произведений, которая даётся законодательством США. Для того, чтобы российский правоприменитель признал произведение служебным, требуется не только один лишь факт формальной связи действий автора, в результате которых создаётся новое произведение, с конкретным трудовым правоотношением, но и, что очень важно – именно связь с определёнными трудовыми обязанностями работника, содержащимися в трудовом договоре и служебных инструкциях.

Обратим внимание, что Закон об авторском праве, в отношении лица, являющегося реальным создателем служебного произведения, понятием «автор» не оперирует, используя только термин «работник, что не является случайным, ибо для целей применения норм о служебных произведениях, автором закон признаёт работодателя или же иное лицо, для которого была выполнена работа, в рамках которой было создано произведение. Исключительное право на служебное произведение также принадлежит работодателю, если только соглашением между работником и работодателем, заключённым в письменной форме, не предусмотрено иное. Американская доктрина говорит о данном правиле как о «единственном возможном исключении из принципа «the person who creates a work is the author of that work» - лицо, создавшее произведение, есть его автор»[528]. Напротив, ГК РФ, указывая на специальный правовой статус лица, создавшего служебное произведение, - работник, не отказывается, вместе с тем, и от термина «автор», приводя последний в скобках.

[527] Гражданский кодекс Российской Федерации от 18.12.2006 N 230-ФЗ, ст. 1295 // Собрание законодательства РФ. – 2006. – N 52 (1 ч.). – ст. 5496.

[528] Works Made for Hire // U.S. Copyright Office (Официальный сайт Бюро авторского права США) [Электронный ресурс]. URL: http://www.copyright.gov/circs/circ09.pdf

К служебным произведениям, помимо уже упомянутой выше категории, согласно Закону об авторском праве относятся также произведения, выполненные по специальному указанию или же заказу для использования в качестве вклада в коллективное произведение: часть кинофильма или же иного аудиовизуального произведения, перевод, вспомогательное произведение, компиляция (подборка), а также инструкция, тест, ответы к нему, атлас, при условии, что стороны прямо оговорили в письменном соглашении, что таковое произведение будет считаться служебным.

То есть, служебные произведения по смыслу, придаваемому им ГК РФ, схожи по ряду признаков с первым видом служебных произведений в американском праве - «a work prepared by an employee within the scope of his or her employment»[529]. С другой стороны, ГК РФ не предоставляет возможности расширительно толковать определение служебного произведения, что в корне отличается от понятия, данного в Законе об авторском праве.

Более того, как показывает анализ российской судебной практики, суды, при решении вопросов, является ли произведение служебным или же нет, склонны, скорее, применять ограничительное толкование, добавляя новые критерии, необходимые для признания произведения служебным. Так, среди прочего, суды указывают, что основаниями для отказа в признании за работодателем исключительных прав на произведения, созданные работниками, является «непредставление договора об условиях и порядке выплаты вознаграждения автору служебного произведения»[530].

Напротив, американский же правоприменитель концентрируется, в большинстве случаев, лишь на установлении факта наличия между сторонами отношения «employer-employee», указывая, что признание произведения служебным зависит, от установления, в частности, того, имеет ли место:

1) Контроль со стороны работодателя за выполнением работы;

2) Контроль работодателя непосредственно за самим работником;

3) Правовой статус и действия работодателя.

Вторая категория служебных произведений по Закону об авторском праве являет собой основу механизма защиты интересов крупных заказчиков в договорах так называемого «интеллектуального подряда». Со стороны «творца» произведения здесь выступает уже не работник по трудовому договору, а подрядчик, то есть лицо, именуемое «independent contractor», с которым заключается договор на выполнение работы по созданию того или иного произведения. Для признания подобного произведения служебным требуется одновременное соблюдение следующего ряда условий:

1) произведение должно входить в перечень, предусмотренный данным в § 101 Закона об авторских правах определением служебного произведения.

2) имеется письменная договорённость сторон о том, что созданное произведение будет иметь статус служебного произведения.

Завершить данное исследование хотелось бы кратким анализом судебного разбирательства между компаниями Mattel и MGA Entertainment за бренд кукол «Bratz», по основному вопросу, лежащему в основе спора сторон, непосредственно относящемуся к рассматриваемой тематике. В конце лета 2000 года сотрудник компании Mattel Картер Брайант предложил конкуренту работодателя, – компании MGA, идею создания визуально совершенно иных, нежели, Барби, кукол, которая была с большим интересом воспринята руководством MGA. Брайант, будучи всё ещё работником Mattel, заключил в октябре 2000 г.

---

[529] Copyright Law of the United States, October 2009, §101 // WIPO Lex (Официальный сайт Всемирной организации интеллектуальной собственности) [Электронный ресурс]. URL: http://www.wipo.int/wipolex/ru/text.jsp?file_id=177374

[530] Постановление Десятого арбитражного апелляционного суда от 7 сентября 2009 г. по делу № А41-11030/2009 // Судебные и нормативные акты РФ [Электронный ресурс]. URL: http://sudact.ru/arbitral/doc/FyfGdmWtp16K/

договор на оказание консультационных услуг с MGA, после чего сразу же ушёл, уведомив Mattel, в двухнедельный отпуск, а вскоре и вовсе уволился из Mattel.

Решающий успех кукол Bratz заметно поколебал позиции Барби на рынке. Когда же выяснилось, что за появлением на рынке кукол Bratz стоит не кто иной, как бывший сотрудник компании, Mattel предъявила MGA иск, заявив, что товарный знак Bratz должен принадлежать компании Mattel, так как оный является служебным произведением, созданным её сотрудником в период работы в компании. Вскоре Mattel действительно выиграла дело в суде первой инстанции, который своим решением передал под контроль компании товарный знак Bratz. Однако суд апелляционной инстанции отменил это решение, указав следующее. Прежде всего, авторское право охраняет не саму идею, а её материальное воплощение. Даже предположив, что Mattel имеет право на предварительные зарисовки и слепки кукол, её исключительные права будут распространяться именно на конкретное материальное воплощение идеи «куклы-шалуньи», но никак не на саму идею. «Говоря об идентичности в авторском праве, мы не можем основывать свои предположения о таковой, опираясь на сходство элементов, не защищаемых авторским правом, таких, как идеи»[531].

Подводя итоги, хотелось бы отметить, что служебные произведения являют собой сложный и неоднозначный по правовому регулированию объект авторского права. Перед законодателем стоит очень важная задача соблюдения как интересов работника, как фактического автора, так и интересов работодателя, как лица, по чьему запросу это произведение и создавалось. На наш взгляд, подход российского законодателя, в большей степени учитывающий неразрывность автора с его творением, в том смысле, в каком этот вопрос охватывается авторским правом, более оправдан. С другой стороны, нельзя не отметить прекрасную юридическую технику, включая точность формулировок, связность частей текста нормативно – правового акта и высокий уровень его синтаксической структуры, присущий американскому законодателю. Отличные же друг от друга законодательные подходы к одному и тому же вопросу обуславливается различными путями эволюции правовых систем двух стран.

Список литературы:

1. Гражданский кодекс Российской Федерации от 18.12.2006 N 230-ФЗ, ст. 1295 // Собрание законодательства РФ. – 2006. – N 52 (1 ч.). – ст. 5496.

2. Copyright Law of the United States, October 2009, §101 // WIPO Lex (Официальный сайт Всемирной организации интеллектуальной собственности) [Электронный ресурс]. URL: http://www.wipo.int/wipolex/ru/text.jsp?file_id=177374

3. Постановление Десятого арбитражного апелляционного суда от 7 сентября 2009 г. по делу № А41-11030/2009 // Судебные и нормативные акты РФ [Электронный ресурс]. URL: http://sudact.ru/arbitral/doc/FyfGdmWtp16K/

4. Mattel v. MGA Entertaiment // United States Court of Appeals for the Ninth Circuit (Официальный сайт Апелляционного суда девятого округа США) [Электронный ресурс]. URL: http://cdn.ca9.uscourts.gov/datastore/opinions/2010/07/28/09-55673.pdf

5. Works Made for Hire // U.S. Copyright Office (Официальный сайт Бюро авторского права США) [Электронный ресурс]. URL: http://www.copyright.gov/circs/circ09.pdf

[531] Mattel v. MGA Entertaiment // United States Court of Appeals for the Ninth Circuit (Официальный сайт Апелляционного суда девятого округа США) [Электронный ресурс]. URL: http://cdn.ca9.uscourts.gov/datastore/opinions/2010/07/28/09-55673.pdf

Виноградова Д. С.

ПРОБЛЕМЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ АККРЕДИТОВАННЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ ПО КОЛЛЕКТИВНОМУ УПРАВЛЕНИЮ АВТОРСКИМИ И СМЕЖНЫМИ ПРАВАМИ В РОССИИ

Виноградова Д. С.
Научный руководитель: Рахматулина Р.Ш.
к.ю.н., доц., доцент кафедры «Гражданское право»
ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

Институт коллективного управления имущественными правами является неотъемлемой частью системы защиты интересов авторов и обладателей смежных прав.

В настоящее время в России существует две модели коллективного управления правами: договорная (на основании договора о передаче полномочий по управлению правами, заключаемого такой организацией с правообладателем в письменной форме) и внедоговорная (аккредитованные организация вправе наряду с управлением правами тех правообладателей, с которыми она заключила договоры, осуществлять управление правами и сбор вознаграждения для тех правообладателей, с которыми у нее такие договоры не заключены). Особый интерес представляют именно аккредитованные организации, так как их деятельность зачастую подвергается критике, а в течение последних нескольких лет не умолкают споры о необходимости отмены внедоговорного (расширенного) управления авторскими правами ввиду игнорирования воли правообладателя, которое недопустимо для правовой системы, широко использующей для целей гражданско-правового регулирования принцип осуществления прав своей волей и в своем интересе (ст. 1 ГК РФ).

Сегодня государственная аккредитация в сферах управления авторскими и смежными правами предоставлена следующим организациям: Российскому Авторскому Обществу (далее - РАО) - в сфере управления исключительными правами на обнародованные музыкальные произведения и отрывки музыкально-драматических произведений в отношении их публичного исполнения, сообщения в эфир или по кабелю, в том числе путем ретрансляции (подп. 1 п. 1 ст. 1244 ГК РФ), а также в сфере осуществления прав авторов музыкальных произведений, использованных в аудиовизуальном произведении, на получение вознаграждения за публичное исполнение либо сообщение в эфир или по кабелю, в том числе путем ретрансляции, такого аудиовизуального произведения (подп. 2 п. 1 ст. 1244 ГК РФ); Партнерству по защите и управлению правами в сфере искусства (УПРАВИС) - в сфере управления правом следования в отношении произведения изобразительного искусства, а также авторских рукописей (автографов) литературных и музыкальных произведений (подп. 3 п. 1 ст. 1244 ГК РФ); Всероссийской Организации Интеллектуальной Собственности (далее - ВОИС), уполномоченной на сбор вознаграждения в пользу исполнителей и изготовителей фонограмм как в России, так и за рубежом (подп. 5, 6 п. 1 ст. 1244 ГК РФ); Российскому Союзу Правообладателей (далее – РСП) - в сфере свободного воспроизведения фонограмм и аудиовизуальных произведений исключительно в личных целях (подп. 4 п. 1 ст. 1244 ГК РФ).

Рассмотрим ситуации злоупотребления своим правом на получение вознаграждения организациями коллективного управления правами и проблемы, связанные с ними. Одним из злоупотреблений является ситуация, когда авторское общество пытается получить вознаграждение с пользователя, который заключил лицензионный договор напрямую с правообладателем. Подобная неправомерная деятельность организаций коллективного управления правами причиняет большой ущерб бизнесу. Закон четко ограничил авторское общество - оно может собирать вознаграждение за использование объектов авторских и смежных прав только при условии, что это прямо предусмотрено лицензионным договором (п. 2 ст. 1243 ГК РФ). Таким образом, автор передает полномочия по сбору средств авторскому обществу, и пользователь должен перечислять вознаграждения именно этой организации. Следовательно, если при рассмотрении иска судом установлено, что между ответчиком и

правообладателем имеется лицензионный договор, то при отсутствии условия о праве авторского общества на сбор вознаграждения в таком договоре суд отказывает в удовлетворении иска.

Следующая проблема касается отчетности аккредитованных организаций. Так, во исполнение требования, указанного в п. 6 ст. 1244 ГК РФ и в соответствии с п. 2.9.6. устава, РАО ежегодно предоставляет в уполномоченный федеральный орган исполнительной власти (Министерство культуры Российской Федерации) и публикует в общероссийском средстве массовой информации отчет о своей деятельности согласно форме, установленной этим органом. С 2011 года ежегодные отчеты РАО публикуются в выписываемом журнале «Копирайт. Вестник Российской академии интеллектуальной собственности и Российского авторского общества», учрежденном в том же 2011 году одноименными организациями. Также некоторые отчеты РАО (за 2012, 2013 и 2014 годы) находятся в свободном доступе на официальном сайте РАО.

Необходимо указать на то, что журнал «Копирайт. Вестник Российской академии интеллектуальной собственности и Российского авторского общества», тираж которого составляет всего 1000 экземпляров, а стоимость подписки – 1873 рубля, финансируется из следующих источников: средств бюджета РГАИС на основе сметы расходов на содержание Журнала и его редакции, утвержденной в установленном порядке; средств, выделяемых Российским авторским обществом на основе сметы расходов на содержание Журнала и его редакции, утвержденной в установленном порядке. О концепции журнала на его сайте говорится следующее: «К иным перспективным целям издания Журнала следует отнести: распространение по подписке, начиная с 2012 г., и достижение самоокупаемости с 2014 г.».

Следует отметить, что анализ отчета РАО за 2014 год позволяет сделать вывод о том, что организация исправно делает свою работу, активно работая с органами внутренних дел и судами[532]. Однако проверить все указанные в отчете цифры и данные невозможно. Кроме того, в отчете не раскрывается, кому конкретно были перечислены денежные средства.

На практике имеются случаи, когда авторы, чьи композиции находились в жёсткой ротации на радиостанциях, получали гроши, хотя элементарно получаемая информация о количестве трансляций, доступная на специализированных открытых сайтах, свидетельствует о том, что размер сборов должен был быть значительно больше. Более того, зачастую деньги, собираемые РАО, вообще не доходят до самих авторов. Так, например, композитор Шадрин Валерий Филиппович в своем обращении во Всемирную Торговую Организацию в сентябре 2015 года официально заявил, что никогда не получал свои авторские проценты от показа его шести балетов из Москвы, притом, что театры, где были поставлены указанные шесть балетов, в течение многих лет исправно выплачивали так называемые гонорарные проценты от их показа в филиал РАО в Хабаровск[533].

Интерес вызывает также ситуация с произведениями, автор которых неизвестен. В тех случаях, когда исполняются такие произведения, исполнитель все равно обязан платить отчисления в РАО. Средства, получаемые за такие произведения, «зависают» на их счетах до тех пор, пока автор не будет найден, но не более чем на три года (именно такой срок устанавливает закон). В течение этого периода произведение висит в разделе «ищем авторов» на сайте РАО, после чего средства распределяются между участниками общества, а чаще всего, просто «пропадают».

---

[532] См., Деятельность аккредитованных организаций по управлению правами на коллективной основе в 2014 г. // Ежеквартальный научно-практический журнал «Копирайт. Вестник Российской академии интеллектуальной собственности и Российского авторского общества». – 2015. – N 4. С. 114-174.

[533] См., Обращение Валерия Шадрина во Всемирную Торговую Организацию [Электронный ресурс] // Shadrin News [сайт]. Режим доступа: http://www.shadrinnews.ru/?p=20950 (дата обращения: 07.03.2016).

Таким образом все денежные средства, не перераспределенные данной организацией, не изымаются в федеральный бюджет, не налогооблагаются и даже не подлежат возврату тем, у кого взяли, - они просто остаются у самого РАО «на уставные цели». В свою очередь это позволяет сделать вывод о том, что у РАО в действительности нет стимула каким-либо способом искать конкретных правообладателей.

Следующая важная проблема - неравенство переговорных возможностей между крупными организациями коллективного управления авторскими правами и авторами и пользователями. Правообладатели, правами которых управляют РАО, РСП или ВОИС, фактически не имеют возможности участвовать в деятельности этих организаций, в том числе определять размеры отчислений на содержание «управленцев», проверять финансовую документацию, расчет вознаграждений. Такая ситуация создает предпосылки для злоупотребления аккредитованными организациями своими правами и подрывает доверие авторов и иных правообладателей к институту коллективного управления правами в целом.

Из вышеизложенного становится очевидным, что нельзя забывать о важнейших условиях эффективного функционирования организаций по коллективному управлению правами - максимальной прозрачности деятельности и ее подконтрольности правообладателям. В этой связи положительным моментом является решение Совета РАО, принятое 1 декабря 2015 года, о проведении независимого аудита работы как самого РАО, так и его дочерних компаний. Это особенно актуально в свете событий лета 2015 года, когда стало известно, что Главное управление экономической безопасности и противодействия коррупции МВД проверяет деятельность четырех дочерних компаний РАО, на баланс которых, по данным МВД, в 2012-2014 гг. РАО перевело имущество на сумму 557 млн руб., после чего три из четырех компаний были ликвидированы.

Все вышесказанное позволяет сделать вывод о том, что организации по управлению авторскими правами должны быть подвергнуты большему контролю со стороны государства и осуществлять свою деятельность более открыто и прозрачно. Прежде всего, необходимо возложить на данные организации обязанность по раскрытию информации о своей деятельности. Целесообразно также обязать авторские общества проводить ежегодный аудит бухгалтерской (финансовой) отчетности в соответствии с Федеральным законом от 30 декабря 2008 года N 307 «Об аудиторской деятельности».

Бекренев Л.Л.
ДОЛЯ В ИСКЛЮЧИТЕЛЬНОМ ПРАВЕ

Бекренев Л.Л.
Научный руководитель: Рахматулина Р.Ш.
к.ю.н., доц., доцент кафедры «Гражданское право»
ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

Не так давно вступили в силу поправки к первой части Гражданского кодекса Российской Федерации. Изначально они были закреплены в проекте ФЗ, который предусматривал изменения также во второй и четвертой частях кодекса. На данном этапе законодатель проигнорировал новшества в сфере интеллектуальной собственности. При этом проект, опубликованной 7 февраля 2012 года на сайте «Российской газеты» предусматривал кардинальные изменения в регулировании отношений, связанных с долей в исключительном праве.[534]

[534] Проект Федерального Закона "О внесении изменений в части первую, вторую, третью и четвертую Гражданского кодекса Российской Федерации, а также в отдельные законодательные

Нынешняя редакция статьи 1229 ГК фактически предусматривает для нескольких правообладателей исключительного права режим общей совместной собственности в вопросах распоряжения и одновременно предоставляет им свободу использования данной доли, которую можно ограничить соглашением (а можно и не ограничивать). Все это вызывает ряд противоречивых мнений в доктрине и лишь усложняет реализацию исключительных прав на практике. На данный момент существуют дискуссии о существовании доли вообще и содержании исключительных прав. Что можно понимать под долей в исключительном праве?

С точки зрения цивилистики доля в исключительном праве представляет собой абстрактное квази-понятие, без конкретного состава (его могут свободно определить стороны в соглашении об использовании и распоряжении исключительным правом), которое предусматривает владение, пользование и совместное распоряжение исключительным правом или его частью. При сегодняшней позиции законодателя без соглашения между правообладателями доля, как часть права или правомочий, существовать не может, что и вызывает резонный вопрос: а есть ли доля вообще? При этом доктрина не имеет достаточного количества работ о содержании исключительного права, а лишь предлагает концепции его правовой сущности. Согласно существующим теориям исключительное право можно подразделить на два правомочия:

1) Позитивное право (реализация исключительного права)

2) Негативное право (запрет реализации другими лицами исключающее право)

Причем спор в доктрине сводится к первичности того или иного из этих правомочий, определяющего характер исключительного права. Например, А. Пиленко считал, что негативное право запрещения преобладает над возможность реализации и определяет исключительность права, так как использовать свой объект может каждый и лишь запрет может помешать использованию этого объекта другим. При этом Пиленко уделяет немаловажное внимание совместному распоряжению исключительным правом между правообладателями, что опять вытекает из недоступности права для третьих лиц. Недостатком данной теории является то, что любое индивидуальное правомочие в таком случае можно считать исключительным правом.[535] При этом сторонники теории исключающего права настаивают на том, что важным критерием отнесения права к исключительному является его отношение к интеллектуальной собственности.

Позитивная теория утверждает, что первичным является использование право и исходя из него можно определить круг действий недоступный третьим лицам в отношении объекта. Например, В.А. Дозорцев вовсе включает запрет в состав позитивного права, т.е. считает, что использование права может включать запрет на ее реализацию третьими лицами.[536]

Законодатель постепенно пришел к выводу о том, что само название «интеллектуальная собственность» весьма условно для интеллектуального права. Немаловажной в этой связи кажется позиция В.А. Белова, который рассматривал общее понятие владения как реально существующую исключительную (монопольную) возможность известного лица определять условия и режим доступа других (посторонних) лиц к известной вещи.[537] По сути неприменима аналогия с вещным правом собственности, так как интеллектуальный объект,

---

акты Российской Федерации//Официальный сайт «Российской газеты» [Электронный ресурс]. URL: http://rg.ru/2012/04/06/gk-popravki-site-dok.html

[535] Интеллектуальная собственность. Актуальные проблемы теории и практики: сб. научных трудов. Т. 1/под. ред. В.Н. Лопатина.– М.: «Издательство Юрайт», 2008. – 312 с.

[536] Дозорцев В.А. Творческий результат: система правообладателей.//Интеллектуальные права: Понятие. Система. Задачи кодификации: Сборник статей. Исследовательский центр частного права, 2003. М.: "Издательство "Статут", 2003

[537] Еременко В.И. Соотношение понятий «интеллектуальная собственность» и «исключительное право» в Гражданском кодексе Российской Федерации//Законодательство и экономика. – 2008. – № 10.– С. 35 – 41.

имея даже материальный носитель (на который распространяется вещное право), не осязаем, а потому правомочие владения сливается с распоряжением.

Практическая ситуация заключается в том, что в большинстве своем правообладатели не вникают в доктринальные тонкости содержания доли в исключительном праве. Условно, соглашении об использовании исключительного права между ними могло бы включать положение о том, что правообладатели А и В вправе вести переговоры с редакциями об издании книг, а правообладатель С в виду каких-либо причин (малолетство, и т.д) имеет только право на доход от публикаций, но самостоятельно не в состоянии заключать с кем-либо договор, опосредованно связанный с иной реализацией исключительного права.[538] В данном случае доля в исключительном праве определяется конкретным правомочием на получение дохода, но это лишь условно можно назвать долей. На практике доля в исключительном праве понимается правообладателями как процентное соотношение прибыли от использования результатов интеллектуальной собственности. И по-другому определить данную долю не представляется возможным.

Рассматриваемый выше законопроект предполагал выдел доли в исключительном праве, но не предусматривал, какой критерий послужит для разграничения. Скорее всего, если бы закон был принят, наиболее логичным было бы определение процентного критерия на основе дохода от реализации исключительного права, при этом отчуждение доли подразумевало бы отчуждение как всех правомочий правообладателя, так и прибыли или ее части (отчуждение доли от доли).

Стоит отметить, что законопроект предусматривал государственную регистрацию перехода права по договору об отчуждении исключительного права. Так или иначе, проект не нашел должного одобрения и в итоге, так и остался нереализованным.

Следовательно, существующий режим совместной собственности в вопросах распоряжения и иногда пользования исключительным правом пока не планируется подвергнуть изменениям. Уже сейчас возникают практические проблемы в вопросах использования правообладателя в своих интересах исключительным правом. Например, при использовании названия персонажа из книги, исключительное право на которое принадлежит нескольким правообладателям для регистрации товарного знака. Фактически правообладатель использует исключительное право в своих интересах, в дальнейшем это может приносить определенную имущественную выгоду даже по истечению срока защиты исключительного права (в случае наследования исключительного права). При этом права на прибыль от товарного знака у лица, которое не зарегистрировало товарный знак, но является также правообладателем имени персонажа, возникать не будет, более того это лишает в дальнейшем данное лицо зарегистрировать свой товарный знак под тем же названием.

С другой стороны, у суда есть основания аннулировать регистрацию товарного знака, так как по сути распределение дохода от использования исключительного права, согласно законодательству, осуществляется в равных долях, если иное не установлено соглашением между правообладателями. При этом при регистрации товарного знака не требуется указывать совместного правообладателя, достаточно документов, удостоверяющих личное право.

Достаточно широка проблема в предоставлении в силу закона (по завещанию) нескольким лицам прав, которые являются исключительными и в силу закона могут находиться только у одного правообладателя.[539] В решение данного казуса С.С. Сидоркин полагает верным использование режима самостоятельной регистрации исключительного права каждым правообладателем, т.е. режим общей собственности на такие права существовать не может. С.С. Сидоркин выделяет отчуждения связанные с интеллектуальной собственностью в

[538] Интеллектуальная собственность. Актуальные проблемы теории и практики: сб. научных трудов. Т. 1/под. ред. В.Н. Лопатина.– М.: «Издательство Юрайт», 2008. – 312 с.

[539] Правовое регулирование гражданских отношений со множественностью лиц, объектом которых являются исключительные права. Автореф. дис. ... канд. юрид. наук / Сидоркин С.С. - М., 2012

отдельную группу среди отношений со множественностью лиц. Ученый полагает возможным применение к этим отношениям как режима совместной собственности, так и долевой, ссылаясь на нормы статей 245-249 ГК РФ. При этом если лицо, не производит соответствующий товар, реализуя исключительное право, по мнению автора, возможно прекращение права на имущество, которое не может принадлежать лицу (ст.238 ГК РФ).

Также Сидоркин предлагает собственный способ определения доли в исключительном праве. Автор видит необходимость в ведении соглашении об определении доли, который трансформировал бы режим сообладания в долевое обладание. При этом критерий выделения Сидоркин не указывает, что оставляет, на наш взгляд, нерешенной практическую проблему выдела доли в исключительном праве.

Судебная защита доли в исключительном праве не является редкостью в Российской Федерации. Наибольшее число дел связано не с распоряжением долями, а с неправомерным их использованием третьими лицами без соответствующей лицензии. Анализ дел позволяет сказать о том, что большая часть из них связана с извлечением дохода, некоммерческое же использование без лицензии, нарушающее исключительное право, в большинстве своем игнорируется правообладателем. По нашему мнению, это еще одно основание для определения доли в исключительном праве именно на основе процента от дохода.

Что же касается объектов, исключительные права на которые должны принадлежать одному лицу, то введение режима множественности лиц для единообразия перехода исключительного права не видится необходимым.

Таким образом, фактическая задача законодателя заключается в определении критерия выдела доли для существующих исключительных прав, обладать которыми могут несколько лиц.

Список литературы:

1. Гражданский кодекс Российской Федерации. Часть первая от 30 ноября 1994 г. № 51-ФЗ (в редакции от 23.07.2013 № 245-ФЗ)//СЗ1 РФ. – 1994. – № 32, ст. 3301.
2. Гражданский кодекс Российской Федерации. Часть вторая от 26 января 1996 г. № 14-ФЗ (в редакции от 23.07.2013 № 251-ФЗ)//СЗ РФ. – 1996. – № 5, ст. 410.
3. Гражданский кодекс Российской Федерации. Часть четвертая от 18 декабря 2006 г. № 230-ФЗ (в редакции от 23.07.2013 № 222-ФЗ) // СЗ РФ. – 2006 г. – № 52 (1 ч.), ст. 5496.
4. Дозорцев В.А. Право на фильм как сложное многослойное произведение // Вестник Высшего Арбитражного Суда РФ. 2000. N 3. N 4.
5. Дозорцев В.А. Творческий результат: система правообладателей.//Интеллектуальные права: Понятие. Система. Задачи кодификации: Сборник статей. Исследовательский центр частного права, 2003. М.: "Издательство "Статут", 2003
6. Еременко В.И. Соотношение понятий «интеллектуальная собственность» и «исключительное право» в Гражданском кодексе Российской Федерации//Законодательство и экономика. – 2008. – № 10.– С. 35 – 41.
7. Интеллектуальная собственность. Актуальные проблемы теории и практики: сб. научных трудов. Т. 1/под. ред. В.Н. Лопатина.– М.: «Издательство Юрайт», 2008. – 312 с.
8. Правовое регулирование гражданских отношений со множественностью лиц, объектом которых являются исключительные права. Автореф. дис. ... канд. юрид. наук / Сидоркин С.С. - М., 2012
9. Проект Федерального Закона "О внесении изменений в части первую, вторую, третью и четвертую Гражданского кодекса Российской Федерации, а также в отдельные законодательные акты Российской Федерации//Официальный сайт «Российской газеты» [Электронный ресурс]. URL: http://rg.ru/2012/04/06/gk-popravki-site-dok.html
10. Судариков С.А. Право интеллектуальной собственности: учебник. – М.: Проспект, 2011. – 338 с.

Петреев Н.А
ПРОБЛЕМЫ ПЕРЕХОДА ИСКЛЮЧИЕЛЬНЫХ ПРАВ НА ПРОГРАММЫ ДЛЯ ЭВМ

Петреев Н.А
Научный руководитель: Рахматулина Р.Ш.
к.ю.н., доц., доцент кафедры «Гражданское право»
ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

Программа для ЭВМ, как и иные охраняемые результаты интеллектуальной деятельности, представляет собой нематериальный (идеальный) объект, оборотоспособным в отношении которого являются права. Исходя из вышесказанного представляется бесспорным вывод о том, что передача самой программы для ЭВМ не влечет передачи исключительных прав на неё. На практике участники оборота сталкиваются с проблемой иного рода: возможна ли передача исключительных прав на программу для ЭВМ без фактической передачи самого программного продукта.

Проиллюстрируем ситуацию на примере лицензионного договора на использование программы для ЭВМ. Допустим, стороны заключили такой договор, указав в нем обязанность лицензиара предоставить право на использование программного продукта. Возникает вопрос, входит ли «обязанность передать» (в прямом смысле) в предмет обязательства, ведь предметом обязательства, по меткому выражению[540] Савиньи, могут быть только действия, облекаемые во внешнюю форму?

Стоит напомнить, что мы имеем дело прежде всего с идеальным объектом, который невозможно передать с помощью традиции, то есть, казалось бы, лицензиар не должен совершать какие-либо действия для передачи права использования, напротив, оно переходит «само», в силу заключенного ранее соглашения. Указанная позиция находит отражение в доктрине и практически не оспаривается. В частности, М.Астахова полагает, что «для передачи права на результаты интеллектуальной деятельности не требуется совершения каких-либо специальных действий кроме достижения соглашения относительно этой самой передачи»[541]. Схожего мнения придерживаются также А.Савельев[542], О. Рузакова[543], В. Мозолин[544], Д. Белова, В.Витко[545] и тд.

Действительно, многие авторы занимают еще более категоричную позицию и считают, что обязанность передать право не может входить в предмет обязательства в силу самой сущности обязательственного правоотношения. К примеру К.Скловский считает[546], что «обязательства передать права не существует», так как предметом обязательства может быть только «право одного лица на известное **действие**[547] другого лица».

---

[540] Савиньи Ф.К. Обязательственное право. СПб., 2004. С. 51.

[541] Астахова М.А. Оборот прав на результаты интеллектуальной деятельности: Автореферат дис. Канд. Юрид. Наук. — Екатеринбург 2007 с.9

[542] Савельев А.И. Лицензирование программного обеспечения в России: законодательство и практика. —М.:Инфотропик Медиа, 2012 с. 247

[543] Рузакова О.А. Система договоров о создании интеллектуальной деятельности и распоряжении исключительными правами: Дисс. … д-ра юрид. наук. —М., 2007.С.223

[544] Мозолин В.П., Белова Д.А. Право использования результатов интеллектуальной деятельности в составе единой технологии// Право и экономика 2008. №9.

[545] Витко В.С. Гражданско-правовая природа лицензионного договора. —М.: Статут, 2011 С.186

[546] Скловский К.И. Собственность в гражданском праве. 5-е изд. М., 2010. С. 290 - 293, 346, 366).

[547] Шершеневич Г.Ф. Учебник русского гражданского права. М., 2005. Т. 2. С. 8 (курсив применен в цитируемом издании)

Из вышесказанного можно сделать следующий вывод: так как никаких действий в отношении кредитора совершать не следует, то и в предмет обязательства (в значении ст. 307 ГК РФ) указанная обязанность входить не может. Из этого следует еще один вывод: так как обязанность передать права не может входить в предмет гражданско-правового обязательства, абсурдной выглядит попытка присудить исполнение такой обязанности в натуре, такую обязанность невозможно не исполнить или, допустим, нарушить срок её исполнения.

Необходимо напомнить, что важность определенности в настоящем вопросе продиктована прежде всего потребностью оборота. Судебная практика России знает случаи, когда госзаказчик в качестве критерия в конкурсе на поставку программного обеспечения указал срок передачи прав на ПО (не более пяти дней), что в рамках общепринятой концепции перехода прав на идеальный объект (с момента заключения договора, если договором не предусмотрен иной срок), представляется парадоксальным.

В качестве примера можно привести дело ЗАО «Фирма "АйТи" Информационные технологии» против Санкт-Петербургского ГУ «Организатор перевозок», которое рассматривалось в порядке надзора в Президиуме ВАС[548]. В настоящем деле суд признал подобный критерий законным, расширительно истолковав условие о сроке передачи права в рамках конкурса, а именно, суд посчитал нужным включить в данную обязанность помимо непосредственной передачи прав также и действия по предоставлению необходимых документов, подтверждающих законность такой передачи, предоставление самого дистрибутива программы. Суд пришел к выводу, что в отсутствие указанные действий передача права сама по себе не влечет достижения правовой цели, на которую рассчитывали стороны.

По оценке некоторых исследователей,[549] выводы, к которым пришел суд, разрешая настоящее дело, противоречат незыблемой доктринальной позиции в отношении природы обязательства, действий по исполнению обязательства, а также правового режима исключительных прав на программы для ЭВМ. С приведенной позицией трудно спорить, однако, справедливости ради, стоит заметить, что во всех судебных постановлениях красной нитью проходит идея о том, что материально-правовой интерес госзаказчика не исчерпывался исключительно предоставлением прав на ПО; целью заключения договора с экономической точки зрения являлось приобретение программного продукта, и его непосредственное использование, а значит, речь идет не только о переходе права, но и об осуществлении ряда фактических действий, направленных на достижение согласованной договором цели.[550]

Весьма интересно подобная интерпретация находит отражение в рамках дела ООО «Винкор Никсдорф» против ООО «Евросеть-Ритейл». Стороны одновременно заключили Сублицензионный договор о предоставлении права использования программного продукта (простая (неисключительная) лицензия (далее – Сублицензионный договор) и Договор на настройку и внедрение программного обеспечения № РТЛ-130-10-ВИНКОР (далее – Договор на настройку). Исходя из условий договоров, соглашения были заключены с целью создания силами ООО «Винкор Никсдорф» нового (модифицированного) программного продукта на базе стандартного программного продукта и передачи права использования на него ООО «Евросеть-Ритейл» согласно ст. 1296 ГК РФ (произведения, созданные по заказу). Не получив программный продукт на материальном носителе ООО «Евросеть-Ритейл» тем не менее подписало акт приемки исключительного права на использование программы. В итоге результат, на который рассчитывало ООО «Евросеть-Ритейл» при заключении двух

[548] Дело № А56-41514/2011, url: https://kad.arbitr.ru/Card/315c9aec-6cab-4dde-99d5-d1c441738da4, дата посещения14.03.2016 19.33

[549] Витко, В. Цатурян Е. О моменте (сроке) исполнения обязанности по лицензионному договору / В. Витко, Е. Цатурян // Хозяйство и право. - 2013.

[550] С точки зрения положений о свободе договора, при толковании условий договора судам необходимо установить действительную общую волю сторон с учетом цели договора (п.11 Постановления Пленума ВАС РФ от 14.03.2014 г. № 16.)

взаимосвязанных договоров, так и не был получен. ООО «Винкор Никсдорф» не смогло разработать новый программный продукт, а ООО «Евросеть-Ритейл» не получило сам программный продукт.

Ненадлежащее исполнение обязательств ООО «Винкор Никсдорф» явилось основанием для прекращения обязательств ООО «Евросеть-Ритейл» по выплате лицензионного вознаграждения[551]. ООО «Винкор Никсдорф» обратилось в суд с иском о взыскании задолженности, ООО «Евросеть-Ритейл», в свою очередь, выступило со встречным иском о взыскании неосновательного обогащения.

Решением Арбитражного суда г. Москвы от 21.02.2014 г. в удовлетворении первоначальных и встречных исковых требований отказано[552]. Постановлением Девятого арбитражного апелляционного суда от 23.05.2014 г. решение суда первой инстанции изменено, встречные исковые требования удовлетворены. Постановлением Суда по интеллектуальным правам от 15.10.2014 г. принятые по делу судебные акты отменены, дело направлено на новое рассмотрение в суд первой инстанции.

Суд по интеллектуальным правам, направляя дело на новое рассмотрение, исходил из системного толкования норм ст. 431, 1235 и 1238 ГК РФ, согласно которому предметом спорного сублицензионного договора помимо передачи права использования программного продукта (его экземпляров), также является и самостоятельная передача его объективного выражения, поскольку такое **действие подразумевается** совместно с передачей права использования соответствующего программного продукта. То есть суд фактически констатировал, что права на программный продукт не перешли в следствие того, что самостоятельная передача программы не состоялась (несмотря на подписанный стороной акт приемки права).

К похожим выводам (применительно к ноу-хау) пришел Суд по интеллектуальным правам в Постановлении от 02.10.2013 г. по делу № А40-7539/13. Суд указал, что представленный в материалы дела акт сдачи-приемки права на использование секрета производства от 30 июля 2012 года не позволяет установить факт передачи ответчику документации, необходимой для использования секрета производства. При указанных обстоятельствах суд первой инстанции и суд апелляционной инстанции пришли к обоснованному выводу о том, что ИП Огуловым Р.А. допущено существенное нарушение условий лицензионного договора. На основании изложенного суды отказали во взыскании лицензионного вознаграждения.

Из приведенной судебной практики можно сделать вывод о том, что законодательная неопределенность в вопросе о надлежащем исполнении обязанности по передаче прав по лицензионному договору, о моменте перехода исключительного права, неизбежно влечет за собой столкновение доктринальных подходов к сущности правовых институтов и выводов правоприменителей, основанных на потребностях участников гражданского оборота, что, в свою очередь, ведет к низкой «предсказуемости» судебных постановлений. Несмотря на то, что в теории переход прав на программу для ЭВМ не должен быть опосредован никакими фактическими действиями, правоприменитель должен учитывать поведение сторон, а именно: была ли предоставлена возможность реального использования исключительного права на программу для ЭВМ. При отрицательном ответе на данный вопрос действия недобросовестного контрагента могут быть квалифицированы как злоупотребление правом.

---

[551] В решении Арбитражного суд г. Москвы от 18.05.2015 г. по делу А40-48994/15 (вступило в силу) суд признал, что при невозможности использования программным обеспечением по вине лицензиара, лицензиар не имеет права на получение лицензионного вознаграждения.

[552] Дело А40-45539/13, url: https://kad.arbitr.ru/Card/905d4b75-5cbb-4179-91be-43b77e67fc30, дата посещения14.03.2016 19.35

Поздняков С.С.
НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ СВОБОДНОГО ПРОГРАММНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ

Поздняков С.С.
Научный руководитель: Рахматулина Р.Ш.
к.ю.н., доц., доцент кафедры «Гражданское право»
ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

Интенсивное развитие Интернет пространства обострило проблему соблюдения авторских прав на распространяемые в нем объекты. Несмотря на значительные усилия в борьбе с нарушениями авторских прав, достичь уменьшения их масштабов в цифровой среде пока не удается. Зато в обществе многих развитых стран актуализировались идеи ухода от консервативных механизмов авторского права и его реформирования в сторону расширения свободы использования произведений. При этом различные общественные организации, представители пользователей отмечают необходимость снизить регулятивное воздействие авторского права и сделать возможным режим свободного доступа к размещенным в Интернете объектов. Начало этого общественного движения связывают с идеологией, предложенной в 1983 году американским программистом из Массачусетского технологического института Столлман и воплощенной в специальный проект создания общедоступного программного обеспечения (GNU). Результатом стало создание известной на сегодня свободной операционной системы GNU / Linux и разработка типовых свободных лицензий для программного продукта. Впоследствии идеи свободного использования распространились на другие объекты авторского права, а в 2002г. американской некоммерческой организацией, которую возглавлял профессор Стэнфордского университета Лоуренс Лессиг, была разработана система универсальных свободных лицензий под названием CreativeCommons (CC). Она представляет собой типичные лицензии, включающие простой и понятный для любого пользователя набор правил свободного использования, избираемых правообладателем и остаются им при обнародовании объекта с соответствующим обозначением: двойной англ. буквы «С» в окружности[553]. Содержание свободной лицензии состоит из комбинации универсальных модулей (правил) определенного содержания, которые, кроме обычного описания, имеют упрощенные условные обозначения:

1) Attribution (атрибуция) – BY – требование указывать автора произведения;

2) NonCommercial (некоммерческое использование) – NC – запрет на использование произведения с целью получения прибыли;

3) NoDerivs (без производных произведений) – ND – запрет создавать производные произведения;

4) ShareAlike (с сохранением условий) – SA – требование распространять производные произведения только на условиях лицензии исходного произведения (на большую часть).

Результатом различной комбинации этих элементов стало выделение шести видов лицензий CreativeCommons с различным объемом прав на свободное использование. Практическая необходимость урегулировать отношения добровольного ограничения правообладателем своих прав и предоставление свободного доступа к произведениям, а также удобство предлагаемой системы послужили причиной распространения практики выдачи лицензий CreativeCommons в 74 странах мира. В свою очередь это стало определенным толчком для научной среды найти соответствующую правовую конструкцию для урегулирования этих полезных для общества отношений. В Российской Федерации эта

[553]Topolsky D.V., Solomin E.V., Topolskaya I.G., Topolsky N.D. Modelling of components of hybrid and city transportation in shareware soft // Journal of Computational and Engineering Mathematics. 2015. Т. 2. № 3. С. 3-12.

проблема уже давно привлекла внимание, о чем свидетельствует размещение рекомендаций Института развитие Интернета (ИРИ), а также научные публикации специалистов в сфере гражданского права[554]. Анализируя эти источники, можно констатировать положительное отношение и практиков, и ученых к идее применения свободных лицензий в сфере авторского права. Однако ее практическая реализация наталкивается на определенные проблемы, которые подобным образом определяются специалистами, а именно - отсутствие законодательной регламентации данного института, а также невозможность соблюсти письменной форме лицензионного договора, требуется в ч. ІГК РФ Утверждается, что электронный документ, содержащий предложение о свободного использования произведения (а это является наиболее распространенной формой публичной оферты) зачастую не может быть подписан электронной подписью пользователем через Интернет.

Рассматривая данную ситуацию, следует отметить, что нормативная регламентация свободных лицензий в сфере авторского права нужна, и это, без сомнения, станет предметом будущих исследований. Однако совершенствование авторско-правового регулирования отодвигается сегодня на второй план необходимостью решать сложные политические и экономические задачи. Между тем, развитие этих отношений на современном уровне может быть обеспечено путем применения тех механизмов, которые уже существуют в законодательстве. Решение обозначенной проблемы возможно через правильное определение правовой природы свободной лицензии. С нашей точки зрения, препятствия для ее применения возникли из-за того, что распространенной стала точка зрения на ее договорную природу. Этому определенным образом способствовали зарубежная практика, рекомендации ИРИ, которые определяют свободную публичную лицензию как общедоступный договор присоединения, а также новейшее регулирования данного института в Гражданском кодексе Российской Федерации как договора присоединения (ст. 1286-1)[555]. Впрочем, считаем, что такой подход является неоправданно узким. Правовой целью свободной лицензии является предоставление общего разрешения любому, кто желает свободно использовать произведение в тех объемах и тем способом, которые определяет правообладатель. Таким образом, правообладатель по собственной воле расширяет сферу свободного использования произведения (по сравнению с установленной законом) и в пространстве существующего общего запрета на использование, обусловленной его исключительной монополией, создает «зеленый коридор» разрешенных действий для всех желающих. При этом право на использование объекта в указанных пределах появляется сразу после публичного сообщения об общем разрешение и существует независимо от совершения акцепта[556]. Часто правообладатель не ждет акцепт, а преследует другую цель – быть общественно полезным, популяризировать свои творческие результаты и т.д. и потому лишь информирует о рамках своего разрешения. Он может не отслеживать количество пользователей, но и в таком случае разрешение работает, создавая право для любого потенциального пользователя. И всегда ли нужно правообладателю устанавливать с пользователем непосредственную правовую связь через акцепт, как того требуют договорные отношения? Ответ на этот вопрос кроется в содержании свободных лицензий. Для части из них характерно, что на пользователя не ложиться никаких дополнительных обязанностей, а лишь предоставляется право свободно пользоваться объектом (распространять, перерабатывать, менять). А об обязанности не нарушать границ разрешенного использования не предупреждается, и он находится в

[554]Бзовская А.Д. Преимущества и недостатки лицензионного и свободного программного обеспечения // В сборнике: Проблемы развития науки и образования: теория и практика Сборник научных трудов по материалам Международной научно-практической конференции: в 3 частях. ООО "АР-Консалт". 2015. С. 57-58.

[555] Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 N 51-ФЗ (ред. от 31.01.2016) // Собрание законодательства РФ, 05.12.1994, N 32, ст. 3301.

[556] Жилина В.А. Проблемы перехода на свободное программное обеспечение // В сборнике: Альманах научных работ молодых ученых Университета ИТМО 2015. С. 188-191.

плоскости общей законной монополии правообладателя, следовательно, является содержанием абсолютного, а не относительного (договорного) правоотношения[557]. Соответственно, в случае выхода за пределы лицензии лицо будет рассматриваться как нарушивший запрет, установленный законом, следовательно, отвечать за нарушение абсолютного, а не договорного права[558].

Приведенное дает основания утверждать, что определенная часть свободных лицензий, в том числе лицензий CreativeCommons (CC), имеют природу односторонней сделки и подпадают под понятие лицензии в форме отдельного документа. В этом аспекте мы поддерживаем позицию С. Ветрова, которая рассматривает лицензии CC как одностороннюю сделка, в котором выражение воли одного человека на предоставление разрешения использовать объект авторского или смежного права определенным способом переходит другому лицу. Такой подход представляется правильным не только с теоретической точки зрения, но и снимает проблемы получения электронной подписи пользователя и создает условия для легального применения части свободных лицензий. Вместе с тем, важно отметить, что некоторые разновидности лицензий CC создают дополнительные обязанности для пользователя. К примеру, лицензия AttributionNon-commercialShareAlike (by-nc-sa) – «с указанием имени, некоммерческая, с сохранением условий», а также Attribution-ShareAlike (by-sa) – «с указанием имени, с сохранением условий» требуют лицензировать производные произведения на тех же условиях, что и оригинальное произведение, был свободно использован для создания переработки. Указанные лицензии могут рассматриваться только как лицензионный договор, который требует акцепта и соблюдения других требований к его оформлению.

При оценке структуры издержек пользователей при обращении к той или иной модели учитывалось, что ПО – это сложный объект потребления, соответственно в издержки включается не только стоимость приобретения самого ПО, но и стоимость необходимого оборудования, стоимость администрирования и сопровождения ПО, стоимость приобретения необходимых навыков у сотрудников, убытки от сбоев и простоев как результатов эксплуатации ПО. Установлено, что, в отличие от модели закрытого ПО, при использовании открытых программ, как правило, наблюдаются меньшие издержки общего пользования ПО, обусловленные доступностью исходных кодов:

1) отсутствие проблемы лицензирования исключает издержки при приобретении любого количества экземпляров программы;

2) возможность модификации программы под конкретные задачи;

3) поддержка ПО может производиться любой группой квалифицированных программистов, а не только компанией-монополистом, что снижает издержки администрирования и сопровождения.

Анализ ситуации с ПО показал, что уже в 2006 г . проявлялась устойчивая тенденция – свободное ПО в России и за рубежом становилось все более популярным. Характерным для рынка РФ является все большее распространение свободного ПО в профессиональной сфере деятельности компьютерных специалистов и меньшее, в отличие от зарубежных стран, распространение среди рядовых пользователей. Причины – огромный масштаб распространения нелегальных копий закрытых программ, обучение в вузах и школах работе с закрытым ПО, возможное лоббирование своих интересов Microsoft на рынке РФ. Исследование макроэкономических эффектов для России при преимущественном развитии

[557]Маликов С.Н. Перспективы развития отечественных икт в рамках стратегии импортозамещения // В сборнике: Управление в социальных и экономических системах Материалы международной научно-практической конференции.под редакцией Ю.С. Руденко, Р.М. Кубовой, М.А. Зайцева. 2015. С. 103-111.

[558] Терещенко Н.В., Кремнев А.И. Совершенствование управляемости бизнеса на базе свободно распространяемого программного обеспечения // Актуальные проблемы экономики и менеджмента. 2015. № 3 (07). С. 60-65.

модели закрытого или модели открытого ПО позволило сделать вывод о целесообразности применения модели свободного ПО. Для реализации этого пути в проекте на основе сравнения экономических эффектов от различных вариантов распределения правомочий между государством и создателями программ были разработаны рекомендации по участию государства как заказчика и правообладателя программ с целью минимизации издержек легализации ПО и формирования условий для развития России на базе высоких технологий.

Таким образом, система закрепленных в гражданском законодательстве положений в целом отвечает сложившимся в мировой практике правилам оборота СПО на условиях свободной лицензии GNU GPL v3, однако следует отметить существование концептуальных противоречий, преодоление которых, по мнению автора, должно стать совместной задачей разработчиков вышеуказанной лицензии и представителей IT-сообщества Российской Федерации. В противном случае сохранение существующих коллизий повлечет за собой практические трудности в применении СПО юридическими лицами и гражданами, связанные, главным образом, с возможностью признания недействительности лицензионного договора.

Список литературы:

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 N 51-ФЗ (ред. от 31.01.2016) // Собрание законодательства РФ, 05.12.1994, N 32, ст. 3301.

2. Бзовская А.Д.Преимущества и недостатки лицензионного и свободного программного обеспечения // В сборнике: Проблемы развития науки и образования: теория и практика Сборник научных трудов по материалам Международной научно-практической конференции: в 3 частях. ООО "АР-Консалт". 2015. С. 57-58.

3. Жилина В.А.Проблемы перехода на свободное программное обеспечение // В сборнике: Альманах научных работ молодых ученых Университета ИТМО 2015. С. 188-191.

4. Маликов С.Н.Перспективы развития отечественных икт в рамках стратегии импортозамещения // В сборнике: Управление в социальных и экономических системах Материалы международной научно-практической конференции.под редакцией Ю.С. Руденко, Р.М. Кубовой, М.А. Зайцева. 2015. С. 103-111.

5. Терещенко Н.В., Кремнев А.И.Совершенствование управляемости бизнеса на базе свободно распространяемого программного обеспечения // Актуальные проблемы экономики и менеджмента. 2015. № 3 (07). С. 60-65.

6. Topolsky D.V., Solomin E.V., Topolskaya I.G., Topolsky N.D. Modelling of components of hybrid and city transportation in shareware soft // Journal of Computational and Engineering Mathematics. 2015. Т. 2. № 3. С. 3-12.

Вакуленко М.Ю.
РЕКЛАМНЫЙ СЛОГАН КАК ОБЪЕКТ АВТОРСКОГО ПРАВА

Вакуленко М.Ю.
Научный руководитель: Рахматулина Р.Ш.
к.ю.н., доц., доцент кафедры «Гражданское право»
ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

В настоящее время в условиях рыночной экономики каждая компания заинтересована в повышении спроса на производимые или продаваемые товары, осуществляемые услуги, а также в повышении имиджа самой компании. Рекламный слоган играет важную роль в процессе достижения данной цели, ведь он способен вызывать стойкие ассоциации с производителем либо самим товаром, побуждающие потребителя приобрести товар или воспользоваться определенной услугой.

Российское законодательство не дает определения рекламного слогана, но его можно найти в судебной практике. Федеральный Арбитражный суд Московского округа

сформулировал понятие рекламного слогана как «запоминающееся короткое предложение или словосочетание, несущее в себе основную рекламную информацию»[559]. При этом многие конкурирующие фирмы пытаются рекламировать свой товар, используя похожие или идентичные словосочетания. В связи с этим вопрос защиты права на такой результат интеллектуальной деятельности остро встает перед производителями и другими коммерческими компаниями.

Считается, что эффективным и не вызывающим сомнений способом защиты рекламного слогана является его регистрация в качестве товарного знака[560], примером может служить словосочетание, «Круто ты попал на ТВ» (товарный знак N 430017), используемое для рекламы телепередачи «Фабрика звезд»[561]. В данном случае рекламный слоган является словесным товарным знаком.[562] Однако возможность защиты рекламного слогана как объекта авторского права при отсутствии его регистрации в качестве товарного знака вызывает ряд вопросов и противоречий в судебной практике.

В ряде зарубежных стран нормативно закреплено, что рекламные слоганы не являются объектом авторского права и им не защищаются. Примером этого может служить решение по иску Takeall к PepsiCo Inc, в котором суд указал на то, что использование ответчиком рекламного слогана «You got the right one Baby, Uh-Huh», не является нарушением авторского права, так как фраза «You got the right one, Uh-Huh», введённая в оборот компанией Takeall, не охраняется авторским правом.[563]

Однако в России подобного ограничения нет. В статье 1259 ГК РФ, закрепляющей перечень объектов авторского права, рекламный слоган прямо не указан, но данный перечень является открытым и позволяет отнести рекламный слоган к объектам, подлежащим правовой охране в качестве «других произведений».

Для признания в качестве объекта авторского права рекламный слоган должен обладать определенными признаками. В первую очередь, ему должен быть присущ творческий характер, то есть он должен характеризоваться оригинальностью и неповторимостью. Не менее важным признаком является выражение в объективной форме, например, в письменной, в форме изображения, звуко- или видеозаписи и других.[564]

Ярким примером попытки защиты рекламного слогана авторским правом является иск ОАО «Вимм-Билль-Данн Продукты Питания» к ООО «Данон Индустрия». Ответчик использовал словосочетание «Подарок Вашему иммунитету» для рекламы и распространения продукта Aktimel, что, по мнению истца, явилось нарушением авторского права, так как данный слоган был создан в результате переработки произведения словосочетания «В подарок Вашему иммунитету», созданного и используемого компаний Вимм-Билль-Данн. Однако суды всех пройденных инстанций не признали аргументов истца, ссылаясь на то, что им не было доказано, что слоган является самостоятельным оригинальным и неповторимым объектом авторского права, который был создан в результате исполнения служебного задания.[565]

---

[559] Постановление ФАС Московского округа от 19.01.2010 N КГ-А41/13081-09 по делу N А41-11030/09 // [Электронный ресурс]. URL: http://base.consultant.ru/ (дата обращения – 09.03.2016).

[560] Слесарюк Н.В. Рекламные слоганы и авторское право // Право и экономика. 2012. N 4. С. 50.

[561] Гришаев С.П. Реклама: правовое регулирование. М.: Редакция "Российской газеты", 2015. Вып. 10. Гл.3,§3.

[562] Коробко К.И., Белозерова К.А. Защита рекламного слогана как объекта авторского права. Юрист, 2015, N7.

[563] Arthur TAKEALL v. PEPSICO, INC. Civ. No.S 92-766.United States District Court, D. Maryland. December 23, 1992. [Электронный ресурс]. URL: http://go-url.ru/i8di (дата обращения – 09.03.2016).

[564] Постановление ФАС Московского округа от 19.01.2010 N КГ-А41/13081-09 по делу N А41-11030/09 // [Электронный ресурс]. URL: http://base.consultant.ru/ (дата обращения – 09.03.2016).

[565] Там же.

Решение Высшего Арбитражного Суда РФ также указывает на необходимость наличия определенных признаков для признания рекламного слогана объектом авторского права[566]. Истец пытался защитить как объект авторского права текст, указанный на рекламной брошюре теплого пола, в которой, как установил суд, в качестве первоисточника была использована информация, указанная производителем для понимания назначения продукции. Реклама, текст которой содержит в себе только технические характеристики, по мнению суда, «не может рассматриваться как произведения литературы или относится к иным объектам авторских прав», так как является информацией.

Слесарюк Н.В. на основании анализа судебной практики делает вывод о том, что рекламный слоган может быть отнесен к объектам авторского права, если «обладает творческим характером, оригинален, неповторим и выражается в какой-либо объективной форме»[567]. С данными критериями нельзя не согласиться. Основная проблема возникает при доказывании творческого характера слогана, однако это не свидетельствует о невозможности его отнесения к результатам интеллектуальной деятельности и признания в качестве самостоятельного объекта авторского права.

Ряд авторов, например, Джермакян В.Ю., полностью отрицают возможность отнесения рекламного слогана к объектам авторского права, подтверждая свою позицию судебной практикой.[568] Однако, на наш взгляд, проанализированное автором судебное постановление[569] не говорит о том, что рекламный слоган не может быть защищен авторским правом в целом, а лишь в очередной раз подтверждает сложность признания определенного рекламного слогана объектом авторского права в связи с отсутствием творческого характера в данном произведении. Суд подчеркивает, что в результате творческой деятельности создается все «качественно новое и оригинальное, неповторимое и уникальное»[570]. В связи с этим суд не признает словосочетание «Быстрые деньги» объектом авторских прав, аргументируя это тем, что оно является широко применимым как в русском, так и других языках, и не предусматривает интеллектуальных и творческих затрат для его создания.

О проблеме защиты рекламного слогана с точки зрения авторского права и эффективности защиты при регистрации в качестве товарного знака свидетельствует и зарубежная практика. Так, компании Nestle SA было запрещено использовать рекламный слоган «Have a Break... Have a Kit-Kat» используемый с 1957 в рекламе вафель, в связи с тем, что словосочетание «Have a break» было зарегистрировано производителем Mars Inc в качестве товарного знака.[571]

Анализ ряда дел показал, что защита рекламных слоганов является слабой стороной авторской охраны. Однако, на наш взгляд, это не является достаточной причиной, чтоб свести рекламный слоган и словесные товарные знаки под одно понятие и единое правовое регулирование. Несмотря на ряд схожих характеристик, слоган отличается от товарного знака по ряду признаков.[572] Стоит начать с отличий в целях их введения. Так слоган оказывает прямое воздействие на побуждение потребителя к приобретению товара или услуги, а словесный товарный знак оказывает косвенное воздействие, являясь в первую очередь

---

[566] Определение ВАС РФ от 11.03.2011 N ВАС-2305/11 по делу N А51-14695/2009 // [Электронный ресурс]. URL: http://base.consultant.ru/ (дата обращения – 09.03.2016).

[567] Слесарюк Н.В. Рекламные слоганы и авторское право // Право и экономика. 2012. N 4. С. 50.

[568] Джермакян В.Ю. 300 вопросов по товарным знакам: разъяснения правоприменительной практики // СПС КонсультантПлюс. 2013.

[569] Постановление Восемнадцатого арбитражного апелляционного суда от 17.07.2012 N 18АП-6291/2012 по делу N А76-22385/2011 // [Электронный ресурс]. URL: http://base.consultant.ru/ (дата обращения – 09.03.2016).

[570] Там же.

[571] IPPT20050707, ECJ, Nestlé v Mars // [Электронный ресурс]. URL: http://www.ippt.eu/files/2005/IPPT20050707_ECJ_Nestle_v_Mars.pdf

[572] Слесарюк Н.В. Рекламные слоганы и авторское право // Право и экономика. 2012. N 4. С. 50.

средством индивидуализации участника товарного оборота. Помимо этого товарный знак подлежит обязательной государственной регистрации, что обеспечивает надежную степень правовой защиты, предотвращающего его незаконное использование. Для слогана же процедура регистрации не предусмотрена.

Таким образом, мы пришли к выводу, что рекламный слоган является самостоятельным объектом авторского права, отличным от словесных товарных знаков. Однако в условиях отсутствия правового регулирования этого аспекта авторского права, обеспечить реальную правовую охрану рекламного слогана невозможно. В связи с этим считаем необходимым, введение прямого указания, отграничивающего слоган от объекта авторских прав. Таким образом, в связи с невозможностью защиты слогана данным способом, обладатели исключительных прав будут искать более эффективные способы правовой охраны.

Малашенко Г.Т.

ИНСТИТУТ КОНСТРУКТИВНОГО ТРАСТА В СФЕРЕ ПРАВА ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ: ФИДУЦИАРНЫЕ ОБЯЗАННОСТИ В ОТНОШЕНИИ КОНФИДЕНЦИАЛЬНОЙ ИНФОРМАЦИИ

Малашенко Г.Т.
Научный руководитель: Рахматулина Р.Ш.
к.ю.н., доц., доцент кафедры «Гражданское право»
ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

Может показаться, что название работы включает в себя две не связанные друг с другом темы. Однако, английская юрисдикция (на удивление многих) радикально отличается от российской.

Во-первых, по английскому праву, на интеллектуальную собственность распространяются нормы вещного права. Все имущество делится на реальное и персональное. Последнее в свою очередь делится на собственность материальную и нематериальную, к которой как раз и относится право интеллектуальной собственности. Следовательно, поскольку на интеллектуальное право распространяются нормы вещного (правильнее было бы сказать имущественного) права, результаты интеллектуальной деятельности могут быть предметом договора о создании траста.

Во-вторых, рассматривая поставленную проблему, нас интересует такой тип объектов интеллектуальной собственности, как конфиденциальная информация. В рамках указанной категории существуют два вида конфиденциальной информации. 1.конфиденциальная информация, которая имеет коммерческую ценность (например: формула или «секретный ингредиент») ; 2.конфиденциальная информация в форме банковских счетов, структуры диверсификации траста или любых других коммерческих данных субъекта гражданского оборота. Справедливости ради стоит сказать, что касательно второго вида конфиденциальной информации консенсуса нет. В разное время господствовали разные подходы. На данный момент подобная информация может стать предметом так называемого «Фидуциарного траста частной информации» (Private Information Fiduciary Trust). Все же, речь ниже пойдет о куда более комплексном и сложном институте, который так же имеет место быть в отношениях, складывающихся вокруг объектов интеллектуальной собственности.

Трасты и их защита регулируются в основном английским правом справедливости . Оно состоит из 19 максим. Автор желает отметить, что формировались максимы еще со времен средневековья и история формирования права справедливости и всех его максим это не тема данной работы. В рамках данной работы будет рассматриваться лишь ничтожная часть одной из максим, а именно: «Право справедливости не позволит управляющему траста получать выгоду от имущества» . Данная максима напрямую связана с особым видом траста –

конструктивный траст (constructive trust). Этот траст является разновидностью предполагаемых трастов (implied trust) и возможно самым сложным из всех существующих трастов, во-первых, потому что это не совсем траст, он не создается сторонами, а назначается судом и является скорее средством защиты по праву справедливости (можно называть его судебным трастом).

Во-вторых, английское право не дает ему четкой дефиниции . По этому вопросу Лорд Эдмунд-Дэвис (Edmund-Davies LJ) говорил: «Английское право не предоставляет четкого и всеобъемлющего определения конструктивного траста. Его границы, возможно, специально были оставлены неопределенными для того, чтобы не ограничивать суд жесткими рамками при принятии решений о том, что требует правосудие в каждом конкретном деле» . В 1996 году Лорды установили, что конструктивный траст будет возникать в любой ситуации, когда сторона правоотношения действует недобросовестно в отношении переданного ей имущества . Но в то же время Лорды осознают, что даже такая широкая область применения конструктивного траста как средства справедливой защиты права не отражает все потенциальные способности данного института.

На практике Лорды чаще всего обременяют интеллектуальную собственность конструктивным трастом в следующих случаях:

1) если управляющий трастом использует траст в своих корыстных целях (или в нарушение условий траста), тогда все полученные в ходе этих действий суммы находятся в конструктивном трасте в пользу бенефициара. Например, дело Foskett v McKeown [2000] UKHL 29. Мистер Мёрфи (Mr. Murphy) незаконно присвоил себе 20.440 фунтов, эти денежные средства были частью инвестиционного проекта его компании. В соответствии с условиями проекта он и еще 220 инвесторов покупали и обустраивали землю в Португалии, регионе Алгарве. Земля была куплена, но не застроена, а большинство денежных средств инвесторов вложено в другие проекты. Мистер Мёрфи на присвоенные им денежные средства приобрел полис страхования жизни, а после совершил акт суицида. Его детям, в соответствии с условиями полиса, был выплачен 1 миллион фунтов и обманутые инвесторы, во главе с мистером Фоскеттом (Mr. Foskett) утверждали, что дети мистера Мёрфи использовали денежные средства на условиях конструктивного траста . Можно сделать вывод о том, что информация, которой обладал мистер Мёрфи подпадает в классификацию видов интеллектуальной собственности, описанную выше. Мёрфи использовал переданную ему конфиденциальную информацию в недобросовестных целях путем вложения денежных средств в другие инвестиционные проекты.

2) если управляющий трастом (в нарушение условий траста) передал имущество, обремененное трастом, третьему лицу и оно знало о том, что передаваемое ему имущество находится в трасте, но все равно его приняло, то на все доходы, которые такое лицо получило от использования этого имущества накладывается конструктивный траст ;

3) если третье лицо участвовало и способствовало управляющему трастом нарушить условия соглашения о трасте, такое лицо будет нести ответственность в размере упущенной выгоды и на его активы, равные этой упущенной выгоде, будет наложен конструктивный траст ;

Описанные выше концепты позволяют сделать вывод, что фидуциар будет нести ответственность за любое действие и/или бездействие в отношении конфиденциальной информации, которые привели к убыткам бенефициара . Стоит отметить, что такая ответственность основывается на фидуциарных обязательствах управляющего трастом в отношении его бенефициаров, а так же на таком концепте как «справедливый интерес» . Сам справедливый интерес очень призрачен. Существуют моменты, когда он устанавливается актом Парламента или существующими доктринами общего права, но так же наличие или отсутствие такого интереса может быть установлено судом.

В отношении рассматриваемого вида интеллектуальной собственности (конфиденциальной информации) как предмета конструктивного траста, справедливый интерес возникает только с момента обременения судом такой информации конструктивным

трастом. В случае же с ранее упомянутым фидуциарным трастом частной информации (как в прочем и в случае любого другого траста по соглашению сторон (express trust)) справедливый интерес у управляющего трастом на активы им обремененные возникает с момента создания траста.

Для защиты рассматриваемого вида интеллектуальной собственности (в особых случаях), а так же для целей добросовестной реализации комплекса прав по справедливому интересу в английском праве (такой же институт действует и в англо-американской юрисдикции) существует доктрина «Китайской стены». Наиболее подробна она была описана в уже ранее упомянутом автором деле Bolkiah v KPMG. В контексте поставленной проблемы интересно поразмышлять о словах Лорда Миллетта, а именно о его словах то, что: «обязанность соблюдать конфиденциальность информации […] это обязанность сохранить переданную информацию конфиденциальной, а не просто предпринять для этого все разумные меры» .

В связи с жестко выставленными рамками объема подобных «научных» работ автор желает поспешно перейти к выводам. Поскольку англо-саксонская юрисдикция к объектам интеллектуальной собственности относит такой необычный вид информации как «конфиденциальная коммерческая информация», для его защиты был создан ряд правовых институтов, доктрин и внесены изменения уже в существующие. Преобразован институт конструктивного траста и справедливого интереса.

Навроцкая А.С.

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ТОВАРНОГО ЗНАКА В РОССИЙСКОЙ И ЗАРУБЕЖНОЙ ПРАКТИКЕ

Навроцкая А.С.
Научный руководитель: Свиридова Е.А.
к.ю.н., доц., доцент кафедры «Гражданское право»
ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

Товарный знак является на сегодняшний день одним из самых востребованных объектов интеллектуальной собственности, о чем свидетельствуют данные Федеральной службы по интеллектуальной собственности (Роспатент) за последние годы573. Начиная с 2010 года, Россия вышла в мировые лидеры по числу регистрируемых торговых марок. За последние пять лет регистрация товарных знаков в России увеличилась на 46%. В США за это же время число вновь вышедших на рынок брендов увеличилось на 6%[574].

Основополагающим законодательным актом Российской Федерации, регулирующим вопросы товарных знаков, является четвертая часть Гражданского кодекса Российской Федерации. Статья 1477 Гражданского Кодекса Российской Федерации (далее - ГК РФ) определяет товарный знак как обозначение, служащее для индивидуализации товаров юридических лиц или индивидуальных предпринимателей.

Товарному знаку на основании его государственной регистрации предоставляется правовая охрана (ст.1492-1507 ГК РФ). Только с момента государственной регистрации товарный знак становится объектом правовой охраны. Исключение составляют общеизвестные товарные знаки (глава 76, ст. 1508, 1509).

[573] В первом полугодии 2015 года было подано 28 238 заявок на государственную регистрацию товарных знаков. Из них по национальной процедуре 19 801, а по международной – 8 437 // Товарные знаки. URL: http://www.tovarnieznaki.ru. Дата обращения: 22.03.2016.

[574] Там же.

Согласно ст. 1484 ГК РФ лицу, на имя которого зарегистрирован товарный знак (правообладателю), принадлежит исключительное право использования товарного знака любым не противоречащим закону способом.

Пункт 2 ст. 1484 ГК РФ содержит открытый перечень способов использования товарного знака, в частности путем размещения товарного знака: на товарах, в том числе на этикетках, упаковках товаров, которые производятся, предлагаются к продаже, продаются, демонстрируются на выставках и ярмарках или иным образом вводятся в гражданский оборот на территории Российской Федерации, либо хранятся или перевозятся с этой целью, либо ввозятся на территорию Российской Федерации; при выполнении работ, оказании услуг; иными способами. Кроме того, правообладатель для оповещения о своем исключительном праве на товарный знак вправе использовать знак охраны, который помещается рядом с товарным знаком, состоит из латинской буквы «R» или латинской буквы «R» в окружности, либо словесного обозначения «товарный знак», или «зарегистрированный товарный знак», и указывает на то, что применяемое обозначение является товарным знаком, охраняемым на территории Российской Федерации (ст. 1485 ГК РФ).

Существуют пределы свободы реализации правообладателем права использования товарного знака. Сфера действия права на товарный знак ограничивается: перечнем товаров, указанных в свидетельстве (п. 2 ст. 1481, п. 2 ст. 1484 ГК РФ); территорией страны регистрации (ст. 1479 ГК РФ); сроком, на который данный товарный знак зарегистрирован (п.1 ст.1514 ГК РФ).

Одним из наиболее важных прав правообладателя является право препятствовать другим лицам пользоваться товарным знаком на сходные товары или услуги (ст. 1229 ГК РФ). Нарушением признается любое использование товарного знака третьими лицами, если только оно не разрешено прямо правообладателем.

Непременным условием сохранения и защиты предоставленных правообладателю исключительных прав в Российской Федерации, также как и в большинстве европейских стран, признается соблюдение владельцем товарного знака обязанности использовать товарный знак. В некоторых же странах (например, Австрии, ряде скандинавских и латиноамериканских стран) владелец товарного знака может по своему усмотрению либо применять, либо не применять зарегистрированный товарный знак.

Здесь важно отметить, что понятие «использование знака» в разных странах носит неоднозначный характер и трактуется в широком диапазоне - от реального до номинального использования. В большинстве европейских стран законодатель требует реального использования товарного знака. Так, во Франции, например, периодическое размещение рекламных объявлений о товарном знаке суды рассматривают как мнимое использование товарного знака. Этим нормам следуют все страны – члены Всемирной Организации Интеллектуальной Собственности (далее – ВОИС), в руководствующем документе которой - «Введение в законодательство по товарным знакам и судебная практика» отмечается, что «простое использование товарного знака в рекламных объявлениях и проспектах без поставок на рынок товаров, маркированных этим знаком, не является достаточным средством защиты для того, чтобы отбить атаку на знак ввиду его неиспользования»[575].

Таким образом, использование товарных знаков является не только правомочием их владельцев, но и обязанностью. Неиспользование зарегистрированного товарного знака в течение установленного законом времени влечет за собой право заинтересованного лица добиться прекращения регистрации такого товарного знака. Неиспользование товарного знака, как основание прекращения его правовой охраны закреплено в законодательствах практически всех стран Европейского Союза и в Российской Федерации. Различие заключается в сроках. В Российской Федерации частью четвертой ГК РФ установлен срок в три года. А в большинстве стран Европейского Союза закреплен пятилетний срок

[575] Цитата по: Мельников В.М. Товарные знаки за рубежом в канун XXI века. М., 2002. С.147.

неиспользования товарного знака. Но при этом, само определение исчисления пятилетнего срока неиспользования товарного знака в разных странах определяется неодинаково.

Процедуры продления срока действия регистрации товарного знака в России схожи с процедурами, установленными в странах Европейского Союза. Продление срока действия регистрации товарного знака производится на основе заявления о продлении этого срока, подаваемого правообладателем этого знака.

Также совпадают большинство оснований прекращения правовой охраны товарных знаков в России и странах Европейского Союза. Вместе с тем, в законодательствах стран Европейского Союза предусмотрены некоторые основания для прекращения правовой охраны товарного знака, не нашедшие отражение в прямой форме в ГК РФ. В частности, «правовая охрана может быть прекращена, если в результате использования товарного знака правообладателем или с его согласия в отношении товаров или услуг, для которых он был зарегистрирован, данное использование может ввести в заблуждение относительно характера, качества или географического происхождения товаров или услуг. Так, например, в Италии товарный знак аннулируется, если вследствие вида и контекста его использования владельцем или с его согласия на товары и услуги, на которые он зарегистрирован, возникла вероятность введения потребителя в заблуждение в процессе использования знака, в частности, относительно характера, качества или географического происхождения товаров или услуг»[576].

Несмотря на то, что законодательство, регулирующее вопросы охраны товарных знаков в целом хорошо проработано, российская судебная практика последних лет вскрывает ряд существенных вопросов и системных проблем при применении норм процессуального и материального права в спорах о досрочном прекращении правовой охраны товарного знака вследствие его неиспользования. В их числе – вопрос учёта однородности товаров.

Согласно действующим требованиям, при регистрации товарного знака заявка на его регистрацию должна включать перечень товаров, в отношении которых регистрация испрашивается. В ГК РФ понятие «однородности» товаров рассматривается в контексте запрета на регистрацию товарного знака (подпункт 1 пункта 6 статьи 1483). «Не могут быть зарегистрированы в качестве товарных знаков обозначения, тождественные или сходные до степени смешения с: 1) товарными знаками других лиц, заявленными на регистрацию (статья 1492) в отношении однородных товаров и имеющими более ранний приоритет, если заявка на государственную регистрацию товарного знака не отозвана, не признана отозванной или по ней не принято решение об отказе в государственной регистрации».

Однородность товаров может быть определена на основании родо - видовых характеристик товаров, например, оба товара являются молочной продукцией. Рассматриваются и такие данные, как условия реализации товаров, возможность их «пересечения» в розничной сети, круг потребителей

наличие в сознании потребителей представления о том, что товары, маркированные оспариваемым товарным знаком, являются товарами другого изготовителя и др.

В судебной практике часто возникают следующие вопросы: «должен ли правообладатель, чьё право на товарный знак оспаривается по мотиву неиспользования, для сохранения своего права доказать фактическое использование товарного знака в отношении каждого товара из перечисленных в свидетельстве на товарный знак, или же использование товарного знака в отношении какого - либо из однородных товаров. Также возникает вопрос о том, как поступать в ситуациях, когда в свидетельстве виды товаров указаны обобщённо»[577].

В анализе данных вопросов существует несколько подходов. Первый основывается на том, что «правообладатель, чтобы сохранить охрану товарного знака в отношении того или

[576] Прокопьев А.И. Особенности прекращения правовой охраны товарного знака в странах Европейского Союза. Бизнес в законе. 2012. №1. С.7.

[577] Протокол №9 Заседания рабочей группы Научно-консультативного совета при Суде по интеллектуальным правам 20 марта 2015 года //Суд по интеллектуальным правам. URL: http://ipc.arbitr.ru. Дата обращения: 22.02.2016.

иного товара, должен всякий раз доказывать, что товарный знак фактически используется в отношении именно этого товара (тот факт, что товарный знак используется в отношении товаров, однородных со «спорным» товаром, не является достаточным). Такой подход следует из постановления Президиума Высшего Арбитражного Суда Российской Федерации от 29.11.2011 № 8817/2011»[578].

Экспертами отмечается, что указанный подход является доминирующим, но вместе с тем нуждается в уточнении. Так, в частности, «может быть сохранена правовая охрана в отношении товара в целом, если доказано использование товарного знака в отношении некоторых форм этого товара (например, если доказано использование для шампуня-пасты, то сохраняется правовая охрана и для крема-мыла для волос). Развитием этого подхода является сохранение правовой охраны в отношении товаров, определённых в свидетельстве родовым наименованием, если доказано использование товарного знака в отношении какого-либо товара, подходящего под это родовое наименование (например, если доказано использование товарного знака для ряженки, то сохраняется правовая охрана для «молочных продуктов» в целом, поскольку ряженка является одним из видов молочных продуктов), что следует из постановления Президиума Суда по интеллектуальным правам от 03.09.2014 № СИП-78/2014»[579].

В основе второго подхода определяющей является «однородность товаров независимо от того, в отношении каких товаров и с какими формулировками товарный знак зарегистрирован: при доказанности использования товарного знака в отношении одного товара должна быть сохранена правовая охрана в отношении всех однородных с ним товаров»[580]. Этот подход соответствует рекомендациям ВОИС, в соответствии с которыми, при использовании товарного знака по одному товару, охрана должна предоставляться по всем однородным товарам, в отношении которых товарный знак зарегистрирован. Практика показывает, что использование данного подхода эффективно предотвращает ситуации в том случае, когда заинтересованное лицо, добившись прекращения правовой охраны в отношении однородных товаров исключительно по мотиву неиспользования, не может зарегистрировать товарный знак.

Кратко обозначим и другую проблему — проблему описания товара очень широким родовым наименованием. Эта проблема особенно характерна для товарных знаков, зарегистрированных не позднее начала 2000-х годов. Эксперты отмечают, что здесь «возможны оба подхода: охранять позицию целиком, как она сформулирована, несмотря ни на что, или «дробить» её. В первом случае возникают абсурдные ситуации, когда, например, в свидетельстве товар определён как «двигатели» и под этот термин подпадает «почти всё»: и ракетные двигатели, и двигатели моторных лодок. Во втором же случае возникает вопрос: «Как дробить?» — но удовлетворительного ответа на этот вопрос в российском праве нет (при этом, например, в Европейском патентном ведомстве есть подробное руководство на этот счёт)»[581].

Также существует проблема регистрации товарных знаков по товарам с широким родовым наименованиям. В ряде стран, например, Аргентина, достаточно использовать товарный знак в отношении хотя бы одного товара в пределах класса МКТУ, чтобы защита распространялась на любые товары в этом же классе независимо от их использования. Ряд стран использует сходные подходы, где детализация идёт не по классам МКТУ, а по подклассам этих классов (Китай). Однако «доминирующим в мире является подход, согласно которому защита может распространяться только непосредственно на те товары, которые

[578] Там же

[579] Там же.

[580] Протокол №9 Заседания рабочей группы Научно-консультативного совета при Суде по интеллектуальным правам 20 марта 2015 года // Суд по интеллектуальным правам. URL: http://ipc.arbitr.ru. Дата обращения: 22.02.2016.

[581] Там же.

фактически используются правообладателем. Этот подход используется и в Российской Федерации: «Норма пункта 1 статьи 1486 ГК РФ должна толковаться буквально, требуя от правообладателя доказательств использования товарного знака применительно к каждой позиции перечня товаров и услуг в оспариваемой части регистрации». Дело тут не только в противодействии «монополизации»: исключая из реестра неиспользуемые позиции перечня товаров и услуг, мы избавляем реестр от ненужного балласта, чтобы на рынок могли входить новые правообладатели. Тот же факт, что в России нет серьёзных препятствий в регистрации товарных знаков в отношении товаров, определённых неоправданно широкими родовыми признаками, означает лишь, что российские суды должны быть готовы прекращать регистрацию в отношении неиспользуемых товаров в подобных случаях»[582].

В действующем отечественном законодательстве не решен и ряд других вопросов. Исследователями отмечается, что «не решен вопрос об установлении ответственности за подачу ложного заявления о неиспользовании товарного знака и возложении на заявителя обязанности по возмещению убытков, причиненных правообладателю подачей такого заявления». Действующее законодательство не ограничивает количество заявлений, которые могут быть поданы в отношении одного и того же товарного знака. Очевидна необходимость «установления ответственности заявителя за подачу ложного заявления, что позволит защитить правообладателей от злоупотреблений, связанных с досрочным прекращением правовой охраны товарных знаков»[583].

Также в п. 3 ст. 1484 ГК РФ один из признаков нарушения права на товарный знак «сходство до степени смешения», предполагающий конкретное содержание, заменен абстрактным термином «вероятность смешения», в результате чего доказывание факта нарушения усложняется. Как следствие, ослабляется право владельца товарного знака на защиту. В связи с этим исследователями предлагается п. 3 ст. 1484 ГК РФ изложить в следующей редакции: «Никто не вправе использовать без разрешения правообладателя обозначения сходные до степени смешения с его товарным знаком (знаком обслуживания), в отношении товаров, для индивидуализации которых товарный знак (знак обслуживания) зарегистрирован, или однородных товаров»[584].

Кроме того, предлагается определение, данное термину «сходство до степени смешения» в п. 14.4.2 Правил составления, подачи и рассмотрения заявки на регистрацию товарного знака и знака обслуживания, заменить следующим определением: «Обозначение считается сходным до степени смешения с другим обозначением, если одно обозначение принимается любым заинтересованным лицом за другое, или если такое лицо непосредственно не смешивает сравниваемые обозначения, но считает, что товары, маркированные указанными обозначениями, происходят из одного источника»[585].

Вопрос использования товарных знаков, как и любой вопрос, связанный с товарными знаками, сложен и многоаспектен. Судебная практика последних лет показывает достаточно

---

[582] Протокол №9 Заседания рабочей группы Научно-консультативного совета при Суде по интеллектуальным правам 20 марта 2015 года // Суд по интеллектуальным правам. URL: http://ipc.arbitr.ru. Дата обращения: 22.02.2016.

[583] Куркина Н.В. Содержание исключительного права на товарный знак в контексте других прав на результаты интеллектуальной деятельности. 2012. //Электронный журнал «Вестник Московского гос.обл. ун-та// www.evestnik-mgou.ru; Курапова А.Г. Товарные знаки и иные обозначения, вошедшие во всеобщее употребление как названия товаров определенного вида по законодательству России и некоторых зарубежных стран. Дисс… канд. юрид. наук. М.: 2012; Шульга А.К. Правовой режим товарных знаков по современному гражданскому законодательству РФ. Автореферат Дисс…канд. юрид.наук. Краснодар. 2010.// URL: http://www.dissercat.com. Дата обращения: 22.03.2016.

[584] Там же.

[585] Там же.

масштабные нарушения в этой сфере. Споры вокруг товарных знаков чаще всего идут между российскими компаниями. В связи с этим, правовое регулирование использования товарного знака и последствий его неиспользования необходимо осуществлять на законодательном уровне, а также на уровне ведомственных нормативно - правовых актов непрерывно с учетом современных вызовов, экономических реалий и новых тенденций. Важным моментов в развитии законодательства Российской Федерации в области товарных знаков и практики его применения является дальнейшее изучение и использование международного опыта в данной сфере. Дополнение российского законодательства положениями, отработанными на практике ведущих в этой области стран - США и стран Европейского Союза, будет способствовать дальнейшему развитию в нашей стране эффективной правовой системы в области товарных знаков, сбалансированной с требованиями стран-участников ВТО, обеспечивающей преимущество владельцам товарных знаков, но предотвращающей недобросовестную конкуренцию в их приобретении и использовании.

Список литературы:

1. Гражданский кодекс Российской Федерации. Часть четвертая. [от 18 дек. 2006 г. № 230–ФЗ]. (с изм. и доп.) //Собрание законодательства Рос. Федерации. - 18.12.2006.- №203.
2. Директива Европейского Парламента и Совета Европейского Союза № 2008/95/ЕС от 22 октября 2008г. О сближении законодательств государств-членов в отношении товарных знаков и знаков обслуживания // СПС Консультант плюс.
3. Постановление Президиума Высшего Арбитражного Суда Российской Федерации от 29.11.2011 № 8817/2011// СПС Консультант плюс.
4. Постановление Президиума Суда по интеллектуальным правам от 03.09.2014 № СИП-78/2014 и 03.09.2014 № СИП-78/2014// СПС Консультант плюс.
5. Протокол №9 Заседания рабочей группы Научно-консультативного совета при Суде по интеллектуальным правам 20 марта 2015 года. // Суд по интеллектуальным правам. http://ipc.arbitr.ru.
6. Бутенко С.В. Введение потребителя в заблуждение и правовая охрана товарных знаков // Патенты и лицензии. 2011. № 7.
7. Жагорина С.А. Доказательства в спорах о незаконном использовании товарного знака. Вестник Нижегородского университета им. Н.И.Лобачевского. 2014. №3(1).
8. Законодательство Европейского Союза в области товарных знаков, наименований мест происхождения и географических указаний. ФИПС. 2002.
9. Курапова А.Г. Товарные знаки и иные обозначения, вошедшие во всеобщее употребление как названия товаров определенного вида по законодательству России и некоторых зарубежных стран. Дисс. канд. юрид. наук. М.: 2012.
10. Куркина Н.В. Содержание исключительного права на товарный знак в контексте других прав на результаты интеллектуальной деятельности. 2012. Электронный журнал «Вестник Московского гос.обл. ун-та.
11. Мельников В.М. Товарные знаки за рубежом в канун XXI века. М., 2002.
12. Симонов Б.П., Коростелева С.В. О принципе обязательного использования товарного знака // ИС. Промышленная собственность. 2005. № 9.
13. Попиков О.А. Товарные знаки единого экономического пространства. Бизнес в законе. 2012. №4.
14. Прокопьев А.И. Правовое регулирование отношений по использованию товарного знака в России и странах Европейского Союза: автореферат дис. ... канд. юрид. наук: 12.00.03.М.: 2008.
15. Прокопьев А.И. Особенности прекращения правовой охраны товарного знака в странах Европейского Союза. Бизнес в законе. 2012. № 1.
16. Попиков О.А. Коллизии между товарными знаками стран единого экономического пространства, Пробелы в российском законодательстве, №4 2012.

17. Шульга А. К. Досрочное прекращение правовой охраны товарного знака в связи с его неиспользованием // Общество и право. – 2008. – № 3(21).

18. Шульга А.К. Правовой режим товарных знаков по современному гражданскому законодательству РФ. Автореферат дисс. канд.юрид. наук. Краснодар. 2010.

Усачева Е..П.

РЕАЛИЗАЦИЯ КОНСТИТУЦИОННОГО ПРАВА НА РАСПРОСТРАНЕНИЕ ИНФОРМАЦИИ В РОССИИ И ЗА РУБЕЖОМ: СРАВНИТЕЛЬНО-ПРАВОВОЙ АСПЕКТ

Усачева Екатерина Павловна,
Научный руководитель:
Курилюк Ю.Е., к.ю.н, доцент кафедры
«Конституционное и международное право»

В Конституциях большинства государств традиционно выделяются следующие основные права граждан в области информации: свобода мысли (свобода мнений, убеждений), свобода слова (свобода самовыражения) и свобода массовой информации (свобода печати). Россия не является исключением. В ч.1 ст. 24 Конституции Российской Федерации закреплено то, что каждому гарантируется свобода мысли и слова; каждый имеет право свободно искать, получать, передавать, производить и распространять информацию любым законным способом; гарантируется свобода массовой информации. В данном случае нас интересуют проблемы, которые существуют при реализации права на распространение информации.

Рассматриваемое право закреплено не только в Конституции РФ, но и в ряде международных актов, из содержания которых вытекают некоторые положения Основного закона. Например, ст. 19 Всеобщей декларации прав человека закрепляется, что каждый имеет право на свободу убеждений и на свободное выражение их, включая свободу искать, получать и распространять информацию и идеи любыми средствами и независимо от государственных границ. Следовательно, данное положение содержит основные информационные права граждан.

Кроме того, свобода распространения информации с первых дней работы органов ООН и по сей день является предметом обсуждения. Это привело к тому, что уже сейчас по перечню выявленных проблем приняты многочисленные рекомендательные нормы, введен в действие ряд международных договоров на различных уровнях. Несмотря на предпринимаемы меры, при реализации права на свободу информации остается еще очень много невыясненного, как на национальном, так и на международном уровне.

Одним из нерешенных вопросов является неточность в определении степени свободы информации, при ее распространении через средства массовой информации. У различных государств существует свой подход к пониманию и решению данной проблемы. Такая ситуация способствует снижению взаимопонимания между государствами, ухудшению отношений между ними, приводит к развитию информационного противостояния. Например, в последнее время участились высказывания специалистов о том, что сейчас ведется «информационная война» против России.[586] Под информационной войной понимают скоординированные действия по обнародованию недостоверной информации с использованием различных средств передачи информации, реализуемая посредством тотального контроля над наиболее значительными СМИ. В Соглашении государств-членов Шанхайской организации о сотрудничестве (далее – ШОС) в области обеспечения международной информационной безопасности от 16 июня 2009 г. данный термин рассматривается как «противоборство между двумя или более государствами в информационном пространстве с целью нанесения ущерба информационным системам […] и

[586] Вельяминов Г.М. Международное право: опыты. М.: Статут, 2015. С. 301.

другим структурам, подрыва политической, экономической и социальных систем, массированной психологической обработки населения для дестабилизации общества и государства, а также принуждения государства к принятию решений в интересах противоборствующей стороны»[587]. Данное определение рассматривает информационную войну в Интернет-пространстве.

В одной из своих статей председатель Конституционного суда РФ В. Зорькин привел ряд актуальных примеров, которые демонстрируют распространение недостоверной информации. Например, предъявление высокопоставленными представителями США и Великобритании с международных трибун фальсифицированных доказательств наличия в Ираке оружия массового поражения; демонстрация крупными мировыми телеканалами зрителям съемки продвижения грузинских войск в Южной Осетии, и объявление их «вторжением в Грузию российских танковых колонн» в августе 2008 г.; распространение через глобальные СМИ по всему миру фальсифицированных фото... намеренное искажение событий в Египте, Тунисе, Сирии во время «революций арабской весны»[588].

Для решения существующей проблемы интересен опыт США. В книге «Операция Балканы: пропаганда для войны и смерти» [589] Йорг Бекер, который является ученым, и Мира Бехам, являющаяся писателем, рассматривали войну в Югославии в качестве информационной. В ходе исследования они выявили то, что с 1930-х годов в США действует Foreign Agents Registration Act[590] (закон о регистрации иностранных агентов). Данный закон был ответом на попытку распространить Третьим рейхом свою идеологию на эмигрантов в США. Данный закон указывает на то, что каждое информагентство или средство массовой информации (далее – СМИ) и др. средства распространения информации, которые работают в США и заключают договор с зарубежным правительством, обязаны его предоставить специальному отделу министерства юстиции. Таким образом, власти США могли отслеживать пропагандистскую активность Германии в США. Эта практика продолжается и в настоящее время. Документируется информация о том, какие страны заключили контракты с американскими СМИ.

Интересен и опыт Финляндии. В 2015 году там появилась отдельная «межведомственная комиссия по борьбе с российскими журналистами». Ее учредителем выступил президент Финляндии Саули Ниинистё, обосновав это тем, что финские чиновники должны «оперативно реагировать на дезинформацию в российских СМИ». Поясняется, что члены рабочей группы будут иметь возможность для обмена поступающий к ним информацией, в целях создания единой картины информационных операций против Финляндии[591].

На данный момент в России не предпринимаются подобные меры, это приводит к тому, что наша страна становится более уязвимой в этой войне. Чтобы усилить свои позиции необходимо предпринять ряд действий, в том числе можно это сделать как путем законодательного регулирования, как в США, так и созданием специальных органов, которые занимались бы контролем за достоверностью распространяемой информацией.

---

[587] Соглашения между правительствами государств-членов Шанхайской организации сотрудничества о сотрудничестве в области обеспечения международной информационной безопасности // Бюллетень международных договоров. 2012. № 1. С. 13-21. Вступило в силу 2 июня 2011 г.

[588] Зорькин В. Право — и только право. О вопиющих правонарушениях, которые упорно не замечают // Российская газета. 2015. 24 марта.

[589] Эхо Москвы. Электронный ресурс. URL: http://echo.msk.ru/blog/alex_melnikov/1540926-echo/(дата обращения: 02.04.2016).

[590] Department of Justice. Электронный ресурс. URL: http://www.fara.gov/ (дата обращения: 02.04.2016).

[591] Росбалт.RU. Электронный ресурс. URL: http://www.rosbalt.ru/main/2015/04/26/1392851.html (дата обращения: 03.04.2016).

Как мы видим, свобода распространения информации практически всегда связывается со свободой массовой информации. Однако здесь возникает еще одна нерешенная проблема. Она связана с отсутствием единого для всех, общепризнанного понятия «массовая информация». Не смотря на такую неопределенность, все чаще предлагают выделить из международного права право массовой информации, которое рассматривается как совокупность специальных международных принципов и норм, регулирующих права и обязанности субъектов международного права в процессе использования СМИ. Как мы видим, данное определение было сформулировано на основании Декларации терпимости (толерантности), утвержденной резолюцией Генеральной конференции ЮНЕСКО 16 ноября 1995 г.[592] В России данное понятие, исходя из Доктрины информационной безопасности, говорит нам о процессе производства, сбора, обработки, накопления, хранения, поиска, передачи, распространения и потребления информации.

Одним из видов СМИ считают передачу информации по сетям компьютерной связи, которые связаны с базами данных и другими хранилищами информации[593]. Но данную сферу регулируют лишь отдельные региональные нормы. Например, Соглашение о сотрудничестве государств-участников Содружества Независимых Государств в борьбе с преступлениями в сфере компьютерной информации от 1 июня 2001 г. [594], а также подписанная в Будапеште Международная конвенция о киберпреступности от 23 ноября 2001 г. и Дополнительный протокол к ней 2002 г[595]. Россия не однозначно относится к последней конвенции. Это подтверждается тем, что 15 ноября 2005 г. Президент Российской Федерации дал распоряжение подписать этот договор, но с оговоркой в отношении п. «b» ст. 32 Конвенции 2001 г., но затем последовало Распоряжение «О признании утратившим силу распоряжения Президента РФ от 15 ноября 2005 года».[596] Это связано с возможной опасностью без согласия страны получать доступ к ее компьютерным данным, следовательно, создает угрозу национальной безопасности.

Для минимизации подобных угроз разные странны предпринимаю особые меры. Например, в Швеции планируется создание новых механизмов по защите информации. В Финляндии предпринимаются меры по усилению работы в секторе информации и персональных данных Министерством обороны Финляндии[597]. Кроме того, данная проблема обсуждается в рамках межправительственной группы экспертов для проведения всестороннего исследования по киберпреступности.

Для решения такой проблемы в рамках Российской Федерации необходимо не только предпринимать меры по снижению угроз, аналогичные тем, которые предпринимают Швеция

---

[592] Декларация принципов толерантности// Утверждена резолюцией 5.61 генеральной конференции ЮНЕСКО от 16 ноября 1995 года.

[593] Борисов К.Г. Правовые формы партнерства Европейского Союза в сфере коммуникаций и информационных услуг // Московский журнал международного права. 1998. № 2 (30). С. 84.

[594] ступило в силу 14 марта 2002 г. для Азербайджана, Армении, Белоруссии, Казахстана, Молдавии и Таджикистана, действительно на территории РФ с 17 октября 2008 г. с оговоркой // Федеральный закон от 1 октября 2008 г. № 164-ФЗ «О ратификации Соглашения о сотрудничестве государств-участников Содружества Независимых Государств в борьбе с преступлениями в сфере компьютерной информации» // Бюллетень международных договоров. 2008. № 12. С. 74.

[595] Международная конвенция о киберпреступности 2001 г., вступила в силу 1 июня 2004 г. По данным на 27 марта 2015 г. эту Конвенцию и Протокол к ней ратифицировали 45 государств, из них 39 государств-членов Совета Европы и 6 государств, не входящих в эту региональную организацию, в их числе США, Австралия, Япония. Электронный ресурс. URL: http://conventions.coe.int. /Treaty/ Commun/ ChercheSig.asp? (дата обращения: 02.04.2016).

[596] Постановление Правительства РФ от 1 февраля 2005 г. N 49 "Об изменении и признании утратившими силу некоторых актов Правительства Российской Федерации" // СЗ РФ. 2005. № 47. Ст. 4929.

[597] См.: Федякина А. «Клавы» на изготовку» // Российская газета. 2013. 18 октября.

и Финляндия, но и создать условия для разработки и принятия международного документа, который бы регулировал управление инфраструктурой Интернета, так как существующих механизмов является недостаточно для безопасного распространения информации в киберпространстве, для быстрого, безопасного и экономичного доступа к информации.

Стоит отметить, что весьма значительным событием стало подписание лидерами стран Группы восьми «Хартии Глобального информационного общества» (Окинава, 22 июля 2000 г.), которая воспринимается как авторитетная рекомендация по объединению мирового информационного сообщества. Принятие Окинавской хартии было вызвано тем, что мировое сообщество обеспокоено ростом количества компьютерных правонарушений. Несмотря на постоянную работу над созданием, совершенствованием и реализацией международных нормативных документов, посвященных повышению эффективности взаимодействия правоохранительных органов в условиях глобальной информатизации, их механизмов явно недостаточно. Думают о наднациональных правовых механизмах в этой области с тем, чтобы обеспечить быстрый, надежный, безопасный и экономичный доступ к информационным ресурсам.

И последняя проблема, которую мы бы хотели рассмотреть, связана с распространением информации, которая задевает чувства людей, приводит к пропаганде войны и др.

Наиболее ярким примером является Панк-молебен в Храме Христа Спасителя в Москве, изготовление скульптур из праха из печей нацистских лагерей и др. действия, которые оскорбляют чувства достаточно большого количества людей. Считаем, что для предотвращения таких ситуаций, государства на своей территории должны контролировать вербальные и бессловесные публичные действия по распространению информации, которые негативно воздействуют на население. Министр обороны РФ С. Шойгу полагает, что новые виды распространения информации стали еще одним видом оружия: «Это оружие может быть применено и по-хорошему, и по-плохому»[598]. Для предотвращения злоупотребления правом осуществлять международную информационную деятельность пытались принять Конвенцию о свободе информации на международной конференции (Женева, 23 марта — 21 апреля 1948 г.). Однако, США при поддержке ряда сторонников провели через ЭКОСОС проект Декларации о свободе информации, чтобы обеспечить беспрепятственность иностранной информации, тем самым препятствуя принять не выгодную для них Конвенцию.

Интересно отношение к пропаганде войны в различных странах. Например, В 1998 г. в Демократическую Республику Конго (ДРК) произошло вооруженное вторжение сил Руанды. После чего Уганды и Бурунди Абдулай Еродиа Ндомбаси, который был главой администрации президента ДРК, по телевидению в своих выступлениях призывал к насилию по отношению к народу тутси. Данное выступление было расценено как призывы к насилию на национальной почве. Это привело к тому, что власти Бельгии, которые имели право на осуществление универсальной юрисдикции, обвинили Ндомбаси в совершении международных преступлений и выписали международный ордер. Однако власти ДРК оспорили бельгийский ордер в Международном суде ООН, сославшись на абсолютную неприкосновенность и иммунитет от уголовной юрисдикции главы администрации президента ДРК[599].

Для предотвращения подобных ситуаций в нашей стране разумным будет выработать нормы, которые бы ограничивали содержание информации, поступающей из-за рубежа.

Таким образом, сравнительный анализ реализации конституционного права на распространение информации в разных странах дает возможность понять то, каким образом

[598] Гаврилов Ю. Слово тоже стреляет. В Минобороны выбрали медиа-асов // Российская газета. 2015. 30 марта.

[599] Case Concerning the Arrest Warrant of 11 April 2000 (Democratic Republic of the Congo v Belgium). Электронный ресурс. URL: http://www.icj-cij.org/docket/index.php?p1=3&p2=3&case=121&p3=4 (дата обращения: 03.04.2016).

можно решить существующие в России проблемы, какие заимствования можно совершить, и каких от них следует ожидать результатов.

Гаршина А.М., Серебрянская Е.С.

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ КОНСТИТУЦИОННОГО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА И ПРАВОПРИМЕНЕНИЯ В СВЯЗИ С ВЫХОДОМ ПОСТАНОВЛЕНИЯ КОНСТИТУЦИОННОГО СУДА ОТ 14 ИЮЛЯ 2015 Г.

Гаршина Александра Максимовна,
Серебрянская Екатерина Сергеевна,
Научный руководитель:
Курилюк Ю.Е., к.ю.н, доцент кафедры
«Конституционное и международное право»

14 июля 2015 года Конституционный Суд РФ постановил, что решения ЕСПЧ должны применяться с учетом верховенства Конституции РФ.

Российская Федерация в феврале 1996 года подписала Европейскую конвенцию о защите прав человека и основных свобод, а также ряд протоколов к ней, тем самым признав правомочия ЕСПЧ и обязанность применять его решения. Затем данные положения были внесены во множество кодексов и законов, тем самым сделав решения ЕСПЧ причиной для пересмотра судебных решений, которые были вынесены ранее.

Члены Государственной Думы, которые явилась заявителями, указывают на то, что, согласно Конституции РФ, участие в наднациональных организациях не может быть основанием для нарушения прав и свобод человека или противоречить основам конституционного строя. По их мнению, те положения, которые оспариваются в Конституционном суде, предписывают судам и иным государственным органам обязательно исполнять решения ЕСПЧ, даже если они противоречат Конституции РФ. Поэтому, как считают депутаты Госдумы, правоприменитель поставлен в тупиковую ситуацию, потому что эта коллизия может оказаться неразрешимой. Исходя из этого, они считают оспариваемые нормы несоответствующими Конституции Российской Федерации.

Участие Российской Федерации в международном договоре не означает отказа от государственного суверенитета. Европейская Конвенция о защите прав человека и основных свобод и основанные на ней правовые позиции ЕСПЧ не могут отменять приоритет Конституции. Их практическая реализация в российской правовой системе возможна только при условии признания за Основным Законом нашей страны высшей юридической силы.

Базисные положения и ценности лежат как в основе Конституции РФ, так и в Европейской Конвенции о защите прав человека и основных свобод. Поэтому в основном коллизии между двумя нормативными правовыми актами не возникают, но данный спор возможен при иной трактовке Конвенции в ЕСПЧ. В такой ситуации, в силу верховенства Конституции РФ, Россия будет вынуждена отказаться от буквального следования постановлению Страсбургского суда. Этот вывод сопоставляется с практикой высших судов европейских стран, в которых также придерживаются принципа приоритета норм государственных конституций при исполнении решений ЕСПЧ, и нормами Венской конвенции о праве международных договоров. При этом, при разрешении конфликтов подобного рода следует не стремиться к самоизоляции, а придерживаться диалога и конструктивного взаимодействия. Только таким путем могут быть построены по-настоящему гармоничные отношения между правовыми системами Европы, основой которых будет не подчинение, а взаимное уважение.

«Приоритет Конституции при исполнении решений ЕСПЧ может быть обеспечен исключительно Конституционным Судом РФ в рамках одной из двух процедур:

1) О проверке конституционности законодательных норм, в которых ЕСПЧ обнаружил изъяны. Соответствующий запрос обязан направить суд, пересматривающий дело на основании решения европейской юстиции;

2) О толковании Конституции по запросу Президента или Правительства РФ, когда органы власти сочтут конкретное постановление ЕСПЧ в отношении России неисполнимым без нарушения Основного Закона. Если Конституционный Суд РФ придет к выводу о несовместимости с Конституцией вынесенного в Страсбурге решения, оно не подлежит исполнению.

Федеральный законодатель вправе создать для Конституционного Суда РФ специальный правовой механизм обеспечения верховенства Конституции при исполнении постановлений ЕСПЧ» .

До Постановления Конституционного Суда РФ исполнение решений Европейского Суда по правам человека являлось проблемой, так как они были связаны с вопросом соотношения государственного и межгосударственного права, проблемой пересмотра решений Конституционного Суда России в связи с постановлением ЕСПЧ в случае их несоответствия. Свое мнение по данному вопросу высказал Председатель Конституционного суда РФ В.Д. Зорькина. Он считает, что при пересмотре первичного решения Конституционного Суда РФ в соответствии с решением Страсбургского суда нарушается суверенитет нашего государства. Данная точка зрения была вызвана решением ЕСПЧ по делу «Константин Маркин против России». Статья В.Д. Зорькина «Предел уступчивости», в которой Председатель Конституционного суда РФ говорит о том, что «Европейский суд впервые «в жесткой правовой форме» подверг сомнению решение Конституционного Суда Российской Федерации», явилась реакцией на коллизии между решениями ЕСПЧ и Конституционного Суда.

Некоторые правозащитники выделяли проблему невыполнения или частичного невыполнения решений ЕСПЧ. Так например, бывший руководитель ныне ликвидированной Межрегиональной Ассоциации правозащитных общественных объединений «АГОРА» Павел Чиков, считает, что неисполнение решений ЕСПЧ по большей части касается исполнения судебных решений или судебными задержками, так как большинство жалоб в ЕСПЧ затрагивают именно эти моменты. Хотя, по данному поводу был принят в 2010 году Федеральный закон "О компенсации за нарушение права на судопроизводство в разумный срок или права на исполнение судебного акта в разумный срок". Реальным примером является дело Московского городского суда Ольги Кудешкиной. Российская Федерация выполнила только часть решения ЕСПЧ, возместив ей компенсацию 10 тысяч евро, однако не восстановив на работе.

Некоторые юристы считали, что основной причиной неисполнения решений ЕСПЧ «является заблуждение в том, что общепризнанные принципы и нормы международного права и международные договоры России в силу ч. 4 ст. 15 Конституции имеют приоритет применения в случае противоречия только по отношению к законам. Однако конституция любого государства также является законом, особой его разновидностью, отличает которую учредительный характер ее норм. Между тем, статья 27 Венской конвенции «О праве международных договоров» от 23.05.1969 г. гласит: «Участник не может ссылаться на положения своего внутреннего права в качестве оправдания для невыполнения им договора…». Кроме того, статья 46 данного документа говорит о том, что страна не может ссылать на то обстоятельство, что его согласие на обязательность для него договора было выражено в нарушении того или иного положения его внутреннего права, касающегося компетенции заключать договоры, как на основание недействительности его согласия, если только данное нарушение не было явным и не касалось нормы его внутреннего права особо важного значения».[600]

[600] Рыкунов А. А. Исполнение решений Европейского суда по правам человека Россией и Францией: сравнительно-правовое исследование // Государство и право: теория и практика:

В данном ключе, на наш взгляд, следует обратить внимание, как обстоит ситуация с исполнением решений ЕСПЧ и сопоставлением законодательства национального и международного в других европейский странах. В своём интервью одной из Российских радиостанций адвокат Михаил Борщевский, высказывая свою позицию касательно данного законодательного новшества, упомянул, что подобный подход уже имеет место в некоторых весомых на политической, экономической и правовой арене странах: Италии, Австрии, Германии и Великобритании. В данных государствах решения ЕСПЧ не обязательны к исполнению, если они противоречат национальному законодательству.[601]

Самым громким делом, вызвавшим так много споров по поводу Великобритании, является дело "Херст против Соединенного королевства". Несмотря на то, что данный судебный процесс является крайне известным, мы все же кратко упомянем о нём. Европейский Суд признал отказ Великобритании в праве активного избирательного права для лиц, содержащихся в местах лишения свободы несоответствующим Европейской Конвенции. Британская сторона выразила несогласие с подобной постановкой вопроса, пояснив, что считает предмет спора исключительной компетенцией Парламента Великобритании, и вмешательство в его решение недопустимо, как попытка подрыва суверенитета Великобритании.[602] В этой стране внутренний закон имеет приоритет над внешним, данная норма имеет долгую историю и уходящие в прошлое традиции.

Как заявил судья-докладчик Сергей Маврин, в случае принятия соответствующего постановления речь идёт не о конфликте между Конвенцией и Конституцией, а о вопросе толкования, которые возникают в конституционных судах Германии, Австрии, Италии и Великобритании.

Однако стоит отметить, что в данном случае ссылка на зарубежный опыт не отражает идентичности ситуаций в полной мере. В большинстве упоминаемых выше и иных государств Европы при возникновении подобного рода споров находится компромисс между решением Суда и интересами государства, несмотря на то, что для этого прилагается много усилий. Исключения представляет Великобритания, строго придерживающаяся своей независимой позиции. [603]

У многих государств Европы нет приоритета международного права в отличие от Российской Федерации. В Австрии международные договоры и соглашения имеют равный статус с национальным законодательством, во Франции Конституция имеет строго обозначенный приоритет над международным правом.

Президент Парламентской Ассамблеи Совета Европы выразил неодобрение по поводу выводов Конституционного Суда, добавив, что Россия, помимо всего прочего, относится к числу стран-лидеров по невыполнению решений ЕСПЧ.[604]

материалы II междунар. науч. конф. (г. Чита, март 2013 г.). — Чита: Издательство Молодой ученый, 2013. — С. 23-25.

[601] См.: «Почему Великобритании можно не выполнять решения ЕСПЧ, а России – нет» [Электронный ресурс] / 812`online (http://www.online812.ru/) Режим доступа: http://www.online812.ru/2015/12/15/008/ (дата обращения 03.04.2016)

[602] См.: ЕСПЧ агрессивно навязывает Европе волеизъявление в неволе [Электронный ресурс] / Европейская конвенция о защите прав человека: право и практика (http://www.echr.ru/index.asp) Режим доступа: http://www.echr.ru/news/msg.asp?id_msg=2057 (дата обращения 03.04.2016)

[603] См.: Дискуссия судов [Электронный ресурс] / Ведомости (https://www.vedomosti.ru/) Режим доступа: https://www.vedomosti.ru/politics/articles/2015/10/14/612735-gensek-soveta-evropi-rossii (дата обращения 03.04.2016)

[604] См.: Чем грозит России неисполнение решений ЕСПЧ? [Электронный ресурс] / BBC Русская служба (http://www.bbc.com/russian) Режим доступа: http://www.bbc.com/russian/russia/2016/02/160202_qd_russia_europe_court (дата обращения 03.04.2016)

Чем же может обернуться для будущего российской правовой системы подобное нововведение? Стоит признать, что в действительности Конституционный Суд лишь подтвердил позицию, высказанную им ранее по вопросу определения места международного права в правовой системе Российской Федерации. Подчёркивая главное, мы видим признание Конституции РФ как нормативного правового акта высшей юридической силы, а также необходимость решений ЕСПЧ соответствовать ей, что не является беспрецедентным случаем.

Мы решили определить некоторый положительные и отрицательные моменты подобного новшества. Говоря о негативных сторонах вопроса, следует выделить нынешний вопрос о расстановке приоритетов между национальным и международным правом. Некоторые юристы полагают, что Постановление позволяет России не применять или обходить стороной нормы международного права. Эксперты считают, что такая практика может создать дополнительную почву для отрицательных манипуляций на международной политической арене, а также может уронить образ Российской Федерации в мировой политике и глазах граждан. Прямая легальная возможность не применять решения европейского суда ставит под удар конституционный тезис о правовом государстве, ведь граждане в какой-либо части гипотетически лишаются внешней защиты в случае ущемления государством из интересов.

Двузначным моментом является политизация подобного решения, которое было принято в период натянутых отношений Российской Федерации и Европейского Союза, однако здесь стоит также отметить и некую политизацию в решениях ЕСПЧ. Подобное влияние права на политику неизбежно, однако право должно быть максимально суверенно, ведь только в этом случае можно относительно приблизиться к идеалам правового государства.

Однако, о данном Постановлении, на наш взгляд, нельзя говорить однозначно негативно. Явных противоречий между высшей юридической силой Конституции и приоритетом международного права над отечественными законами не существует. Нет никаких противоречий между Конституцией и европейской конвенцией. Положения Конституции изначально были сформулированы с учетом конвенции, а полувековая разница во времени принятия этих документов даже позволила России сформулировать многое более полно и развернуто.[605] Исходя из этого, в подавляющем большинстве случаев коллизии между двумя документами не возникают вовсе.

К положительным моментам данного Постановления следует отнести определение места Конституции в системе Российского законодательства, а также повышение её значимости для национальной правовой системы. Данная трактовка дает возможность максимального суверенного обособления России в случае наличия в решениях Страсбургского суда неприемлемых для отечественных реалий условий.[606]

Подводя итог, можем сделать вывод о том, что описываемое нами Постановление Конституционного Суда от 14 июля 2015 года по делу о применимости решений ЕСПЧ на территории РФ является крайне резонансным и спорным. Для того, чтобы определить значимость данного Постановления должна накопиться определенная судебная практика с применением данного вопроса, и только исходя из этого можно будет выявить истинные последствия данного конституционного преобразования.

---

[605] См.: Власть и право: Конституция – это модно [Электронный ресурс] / Ведомости (https://www.vedomosti.ru/) Режим доступа: https://www.vedomosti.ru/opinion/articles/2016/02/01/626213-sdelat-modnoi-konstitutsiyu (дата обращения 03.04.2016)

[606] См.: 14 июля 2015 года Конституционный Суд РФ провозгласил Постановление по делу о применимости решений ЕСПЧ на территории РФ [Электронный ресурс] / Конституционный Суд Российской Федерации (http://www.ksrf.ru/ru/Pages/default.aspx) Режим доступа: http://www.ksrf.ru/ru/news/pages/ViewItem.aspx?ParamId=3244 (дата обращения 03.04.2016)

Добрякова В.И.
ДОКУМЕНТЫ ООН В РАЗРЕШЕНИИ СПОРОВ В ВТО

Добрякова В. И.
Научный руководитель:
Шулятьев Игорь Александрович - к.ю.н., доцент
заместитель заведующего кафедрой «Конституционного и международного права»
по научной исследовательской работе
ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

Согласно п. 7 ст. 3 «Договоренности о правилах и процедурах разрешения споров» (далее ДРС)[607], главной задачей работы механизма урегулирования споров считается позитивное разрешение спора. Наиболее благоприятным при урегулировании спорных отношений считается принятие решения, которое для обеих сторон возникшего спора было бы взаимоприемлемым и совместимым с охваченными соглашениями. В случае если взаимоприемлемое решение не было принято, первая задача механизма урегулирования споров состоит в том, чтобы достичь отмены принятых мер, при условии, что они являются несовместимыми с положениями охваченных соглашений.

Важно отметить, что спорящим сторонам ДРС в рамках ВТО предлагает следующие процедуры по разрешению споров: -Консультации (ст.4); Добрые услуги, согласительная процедура и посредничество (ст.5); Учреждение третейских групп (ст.6); Рассмотрение апелляций постоянным Апелляционным органом (ст.17); Арбитраж (ст.25).

На примере рассмотрения экологических споров, более подробно мы бы хотели остановиться на работе третейских групп, а конкретно, акцентировать внимание на следующем вопросе: вправе ли третейские группы в своих докладах ссылаться на документы ООН.

Третейские группы, согласно ст.7 «Договоренности о правилах и процедурах разрешения споров», наделяются следующими полномочиями, при условии, если стороны спора в течение 20 дней с момента учреждения третейской группы не договорятся об ином: исследовать в рамках соответствующих положений проблему, представленную одной из спорящих сторон органу по разрешению спора для дальнейшего рассмотрения и анализа, с целью достижения определенных выводов, которые смогут помочь ОРС сформулировать рекомендации либо же, как предусмотрено в данном соглашении, принятию того или иного решения по спорному вопросу. В ДРС отмечено, что третейские группы вправе обращаться к соответствующим положениям охваченного соглашения либо же к положениям соглашений, названных сторонами спора.

Также в ст.19 «Договоренности о правилах и процедурах разрешения споров» говорится о том, что в случае, если третейская группа либо же Апелляционный орган оценивают меру как несоответствующую охваченному соглашению, они советуют заинтересованному члену привести данную меру в соответствие с данным соглашением. В качестве дополнения третейская группа либо же Апелляционный орган вправе представить на усмотрение заинтересованного члена способы применения данной ими рекомендации. Следует отметить, что согласно п. 2 ст. 3, третейская группа и Апелляционный орган в своих выводах и рекомендациях не могут выходить за рамки прав и обязательств, которые предусмотрены охваченными соглашениями.

Соглашения, которые охвачены договоренностью, отражены непосредственно в дополнении 1, прилагаемом к «Договоренности о правилах и процедурах разрешения споров», в котором отмечены следующие документы: Соглашение об учреждении Всемирной

[607] «Договоренность о правилах и процедурах разрешения споров» от 15 апреля 1994г.

торговой организации[608]; Многосторонние торговые соглашения, такие как, Многосторонние соглашения по торговле товарами, Генеральное соглашение по торговле услугами[609], Соглашение по торговым аспектам прав интеллектуальной собственности[610] и другие.

Затрагивая специальные либо дополнительные правила или процедуры, которые регламентируются торговыми соглашениями с ограниченным кругом участников, как они установлены компетентными органами по каждому соглашению, и как об этом уведомлен орган по разрешению споров, закреплены в дополнении 2 к ДРС. Они отражаются в следующих соглашениях: Соглашение по применению санитарных и фитосанитарных мер; Соглашение по текстильным изделиям и одежде; Соглашение по техническим барьерам в торговле; Соглашение по применению с статьи VI ГАТТ 1994[611] и других.

Необходимо подчеркнуть, что применение данной Договоренности к торговым соглашениям с ограниченным кругом участников находится в зависимости от принятия участниками соглашений решения, которое бы определяло условия и требования применения Договоренности в каждом отдельном таком Соглашении.

Возникает вопрос, вправе ли третейские группы в своих докладах обращаться к иным правовым источникам, например к документам организации объединенных наций. Для того, чтобы дать ответ на поставленный вопрос, изучим следующие споры, рассматриваемые в рамках деятельности ВТО.

Дело под номером DS 58: Запрет импорта креветок и продуктов из креветок (Индия, Пакистан, Малайзия, Таиланд v. США).

Обстоятельства спора: Креветки пока не отнесены к исчезающим видам и на них ведется организованный промысел. Лов креветок осуществляется с траулеров, которые оснащены большими сетями, в результате чего в сети попадают находящиеся под угрозой исчезновения черепахи, внесенные в Конвенцию о международной торговле видами дикой фауны и флоры, сторонами которой являются более 130 государств. Министр торговли Соединенных штатов Америки, действуя согласно законодательству США, в 1987 г. издал регламент, в соответствии с которым все траулеры под американским флагом, проходившие в Мексиканском заливе и Атлантическом океане около юго-восточного берега США, обязаны были оборудовать свои суда "приспособлениями, исключающими проникновение черепах". Данные приборы обязаны были быть одобрены согласно стандартам, установленным правительственными агентствами. Девять стран согласились принять данную программу США, получив взамен сертификаты, которые бы позволили импортировать креветки на территорию США. Индия, Пакистан, Малайзия и Таиланд не приняли мер, соответствующих требованиям указанного США регламента, в связи с чем, на импорт креветок, выловленных с судов, зарегистрированных в данных государствах, было наложено эмбарго. Четыре страны - Индия, Пакистан, Малайзия и Таиланд, обратились с жалобой в Орган по разрешению споров ВТО, утверждая, что США нарушили ст. XI ГАТТ.

Рассмотрим доклад третейской группы по разрешению данного дела:

В докладе мы видим, что Третейская группа отмечает мнение Малайзии (истца) по данному спору о том, что никаких односторонних действий по решению экологических мер не может быть наложено до того, как международный консенсус будет достигнут. Это, по мнению Малайзии, в частности, подтверждается различными международными документами и декларациями. В отсутствие взаимно согласованного международного стандарта для сохранения и защиты морских черепах, признание суверенного права каждой страны управлять и поддерживать свою собственную программу по сохранению морских черепах

[608] Марракешское соглашение о создании Всемирной Торговой Организации (Марракеш, 15 апреля 1994 г.)

[609] Генеральное соглашение по торговле услугами (ГАТС) 1994г.

[610] Соглашение по торговым аспектам прав интеллектуальной собственности (Соглашение ТРИПС) 1994г.

[611] Генеральное соглашение о тарифах и торговле 1994 г. (ГАТТ-94)

должны соблюдаться. Это согласуется с принципом национального суверенитета, который был представлен в ряде многосторонних природоохранных соглашений, в частности, статьях XIII и XIV Конвенции о международной торговле и находящимися под угрозой исчезновения видами дикой фауны и флоры (СИТЕС), статьях 3 и 5, в Преамбуле Конвенции о биологическом разнообразии (КБР), а также статьях 3 и преамбуле Рамочной конвенции Организации Объединенных Наций об изменении климата (РКИК ООН). Все перечисленные выше документы являются документами ООН.

Рассмотрим также дело DS 135: Меры в отношении асбеста и асбестосодержащих продуктов (Канада v. ЕС).

Обстоятельства спора: Спор касался законодательного акта Франции - Декрета N 96-1133 - в отношении асбеста и товаров, содержащих асбест, вступившего в силу 1 января 1997 г. (далее - Декрет). Декрет запрещал производство, переработку и импорт всех типов асбестовых волокон независимо от того, являются ли они составной частью других товаров. Декретом провозглашалось, что это делается с целью защиты здоровья рабочих и потребителей.

Третейская группа в своем докладе отмечает мнение Зимбабве (третьей стороны в данном споре) о том, что существуют опасения в отношении использования хризотил-асбеста, так как он может оказывать влияние на здоровье человека. По этой причине, в соответствии с Программой ООН по охране окружающей среды (ЮНЕП), Международной организации труда (МОТ) и Всемирной организации здравоохранения (ВОЗ), в рамках межотраслевой организации программы по рациональному регулированию химических веществ, была введена целевая группа международных экспертов с целью проведения оценки рисков для здоровья человека от воздействия хризотил-асбеста и вынесения рекомендаций по охране здоровья и дальнейших исследований.

Также в докладе дается ссылка на Критерии применения Соглашения ТБТ, а конкретно в нем идет рассмотрение определения "технического регулирования" в Приложении 1.1 к Соглашению о ТБТ. На основе аргументов, выдвинутых Канадой и ЕС, по-видимому, стороны разделяют эту точку зрения и ,в связи с данным фактом, Группа будет рассматривать это определение.

В соответствии со статьей 3.2 Договоренности, Группа должна уточнить условия Соглашения о ВТО в соответствии с обычными правилами толкования норм международного публичного права, в частности, те, которые изложены в статьях 31, 32 и 33 Венской конвенции 1969 года о праве международных договоров.

Поэтому Группа сначала рассмотрит толкование данной концепции, а после обычное значение будет дано в духе доброй воли в формулировке определения «технического регулирования» в Приложении 1 к Соглашению о ТБТ, взятое в контексте и в свете объекта и цели соглашения ТБТ и соглашения ВТО в целом.

Важно акцентировать внимание на том, что ст. 31 Венской конвенции международных договоров дает нам общее правило толкования договора и говорит нам следующее: согласно целям и объекту договора, термины, применяемые в используемом договором контексте, должны добросовестно толковаться сторонами, согласно обычному их значению[612]. В конвенции отмечается, что в соответствии с целями толкования, контекст договора включает в себя не только текст, но преамбулу и приложения, а именно:

- Любое относящееся к договору соглашение, которое было достигнуто в соответствии с целями заключения договора всеми участвующими сторонами;
- Любой документ, который был составлен участниками согласно целям заключения договора и соответственно принятый иными участниками в качестве документа, который непосредственно относится к заключаемому договору.

Необходимо знать, что наравне с контекстом учитываются следующие документы:

- Каждое дальнейшее соглашение, достигаемое участниками, относительно толкования договора либо же реализации его положений;

[612] Венская конвенция о праве международных договоров от 23 мая 1969 г.

•Дальнейшая практическая деятельность касаемо реализации норм договора, которая определяет соглашение участников согласно его толкованию;

•Любые нормы международного права, которые применяются участниками в урегулировании правоотношений.

В соответствии с вышесказанным, мы можем сделать вывод о том, что документы ООН активно используются третейскими группами в своих докладах. Данное умозаключение мы можем сделать, основываясь на том, что многие правоотношения, которые возникают между государствами-членами ВТО, выходят за рамки охваченных соглашений и нуждаются в правовом урегулировании со стороны иных источников международного права, а конкретно документов Организации Объединенных Наций.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. «Договоренность о правилах и процедурах разрешения споров» от 15 апреля 1994г.
2. «Венская конвенция о праве международных договоров» от 23 мая 1969 г.
3. «Марракешское соглашение о создании Всемирной Торговой Организации» (Марракеш, 15 апреля 1994 г.)
4. «Генеральное соглашение о тарифах и торговле» 1994 г. (ГАТТ-94)
5. «Генеральное соглашение по торговле услугами» (ГАТС) 1994г.
6. «Соглашение по торговым аспектам прав интеллектуальной собственности» (Соглашение ТРИПС) 1994г.

Андреева Н. А.

МИГРАЦИОННЫЕ ПРОЦЕССЫ В РОССИИ И ИХ ВЛИЯНИЕ НА ВНУТРЕННЮЮ И ВНЕШНЮЮ ПОЛИТИКУ СТРАНЫ

Андреева Н. А.
Научный руководитель:
Курилюк Ю.Е., к.ю.н, доцент кафедры
«Конституционное и международное право»

Аннотация. В современных условиях развития мирового сообщества огромное значение имеют миграционные процессы. Государства сталкиваются с проблемой баланса обеспечения национальных интересов и взаимодействия на мировом рынке, а также проблемами его реализации.

В статье анализируется официальная позиция Российской Федерации в регулировании миграционных процессов и борьбы с незаконной миграцией, представляется международный опыт и возможные пути развития.

Ключевые слова: Миграция, Российская Федерация; трудовая деятельность; гражданство; миграционная амнистия.

Annotation. The huge importance of migration processes in modern conditions of development of the world community. States face the challenge of ensuring the balance of national interests and cooperation in the global market, as well as problems of implementation.

The article analyzes the Russian Federation's official position in the regulation of migration processes and the fight against illegal migration; it is the international experience and possible ways of development.

Keywords: Migration, Russian Federation; employment; citizenship; immigration amnesty.

Процессы глобализации, захватившие мир, обеспечивают интеграцию современного человечества в практически всех сферах деятельности. Единое экономическое пространство, диктующее определенные условия развития для государств не смогли не затронуть такой поистине глобальной проблемы как проблемы миграции населения.

Защита национального рынка труда необходима, однако её обеспечение не должно существенно влиять на участие страны в международных отношениях, и наоборот, поэтому считаем нужным проследить основные причины миграции и возможности её регулирования.

Необходимость координирования и регулирования миграционных процессов появилась достаточно давно, так в 1951 году была основана Международная организация по миграции при ООН (МОМ), в которой Россия с 1992 года имеет статус наблюдателя, однако предусмотренным соглашением с данной организацией, выполняет взятые на себя обязательства, отражённые в национальном законодательстве.

Однако регулирование миграционных процессов всегда проблематично, на это влияют и социально-экономические, и политические факторы. Прежде всего деятельность по привлечению рабочей силы вызывает некоторые опасения: нужна ли данная сила вообще, не приведёт ли это к безработице среди проживающего титульного населения ввиду дешевизны труда мигрантов.

За 2014 года в Россию прибыло 439 271 иностранных граждан[613], из них 395 171 – это граждане стран СНГ, что свидетельствует о тесных связях Содружества, однако в Российской Федерации проживает всего 146 544 710 человек, то можно представить, что количество только въезжающих ежегодно в Российскую Федерацию равно численности населения среднего города, а всего проживающих иностранных граждан на территории России – более 11 миллионов человек.

Выход на мировой рынок предполагает межгосударственное сотрудничество, в том числе и по проблемам миграции. Прежде всего возникает вопрос не навредит ли государственным интересам использование дополнительной рабочей силы из-за рубежа.

Основные направления миграционной политики России определены в Концепции государственной миграционной политики Российской Федерации на период до 2025 года[614]. Так главными целями концепции является обеспечение развития экономики, увеличение численности развития населения, повышение конкурентно способности отраслей национальной экономики

Однако, реализация конкурентоспособной экономики невозможна без привлечения высококвалифицированных специалистов. С одной стороны, в стране создаются условия для привлечения для развития трудового сектора высококвалифицированных кадров, что нашло своё отражение в предоставлении им льготных условий въезда в Российскую Федерации, а также упрощённый порядок получения гражданства, но все же подавляющее большинство прибывающих таковыми не являются.

В данном случае возникает иная проблема. Низкая квалификация мигрантов часто отражается на качестве произведённой продукции, отчасти дискредитирует некоторые рабочие профессии. примером является отрасль строительства, в которой дешевизна труда превалирует над профессиональными навыками, и в данном случае приоритет получения рабочего места у среднестатистического работника из-за рубежа, готового работать за минимальный оклад. Что, в свою очередь, ставит в зависимость некоторые отрасли экономики от наличия иностранной рабочей силы, ибо спрос на обучение рабочим специальностям падает, отчасти ввиду их «не престижности».

В связи с этим некоторое время назад были популярны лозунги закрыть границы России и ввести визовый режим с ближним зарубежьем, однако ситуация меняется, на сегодняшний день необходимость в дополнительной рабочей силе не оставляет сомнений. Все же данный факт подчеркивает необходимость подготовки внутренних квалифицированных резервов, ориентированных на работу по профессии, а также формирование условия развития миграционной политики, а именно доработки классификатора профессий, для которых требуется иностранная рабочая сила.

Другой проблемой при обеспечении миграционной политики государств – борьба с незаконной миграцией, проблема носит международный характер.

---

[613] Численность и миграция населения Российской Федерации в 2014 году // данные Росстата URL: http://www.gks.ru/bgd/regl/b15_107/Main.htm (дата обращения 03.04.2016)

[614] Концепция государственной миграционной политики Российской Федерации на период до 2025 года (утв. Президентом РФ от 13 июня 2012 г.) // Российская газета - Столичный выпуск №5806 (133), 2012 год.

На данный момент число незаконно находящихся на территории Российской Федерации составляет более 4 миллионов человек.

Фактически имея доступ проживания на территории страны, мигранты не могут реализовать себя, так как находятся вне закона. Легально осуществлять трудовую деятельность не могут, отсюда вытекает и отсутствие каких-либо гарантий защиты.

Согласно Федеральному закону «О правовом положении иностранных граждан в Российской Федерации»[615] при несоблюдении срока пребывания и проживания на территории страны возникает обязанность выехать за пределы Российской Федерации добровольно или принудительно (депортация), а при нарушении норм, предусмотренных Кодексом об административных правонарушениях может выть выдворен из страны по решению суда, в установленных случаях – по решению уполномоченного органа.

Незаконная миграция противоправна сама по себе, а в ряде случаев она может быть сопряжена с рядом дополнительных негативных факторов. Это прибытие в стану с целью занятия противозаконной деятельностью (терроризм, наркоторговля и другие), наличие у незаконно прибывших опасных инфекционных заболеваний, предусмотренных перечнем таковых, даже незнание российской культуры и русского языка провоцирует рост социальной напряженности в обществе. Все это безусловно является факторами, которые прямо или косвенно наносят существенный урон интересам страны.

На борьбу с незаконной миграцией направлено как национальное, так и международное регулирование. Прежде всего стоит отметить Женевскую конвенцию 1978 года «О злоупотреблениях в области миграции и об обеспечении трудящимся-мигрантам равенства возможностей и обращения», определяющее основные обязательства стран, ратифицировавших конвенцию, о систематическом отслеживании и пресечении незаконной миграции, а также различные двух и трехсторонние договоры между Российской Федерацией и странами СНГ.

Для незаконных мигрантов нет возможности обеспечить легально обеспечить достойные условия к существованию даже если деятельность, осуществляемая им, не носит противоправного характера, сам факт занятия какой-либо деятельностью – уже противоправен.

Российское законодательство устанавливает весьма жесткие требования для получения необходимых разрешений на въезд и осуществление деятельности, а также предусматривает не менее жесткие санкции.

Однако за широко распространённым термином в массовой литературе «нелегал» находится человек, и события, в результате которых он стал вне закона, могут быть различными. Нередко в практике встречаются случаи, когда граждане не могут ни выехать за предел страны, ни получить законное право проживание в ней. Подобные ситуации - не редкость и случаются они не только в России.

Конечно, государство прежде всего должно непримиримо бороться с правонарушениями и принимать все необходимые меры по их устранению, а миграционное законодательство должно предполагать жесткое регулирование, но все же некоторых ситуация возможен более гибкий подход.

В мировой практике существует такое правовое явление как миграционная амнистия. Миграционная амнистия предполагает легализацию положения иностранных граждан, проживающих и осуществляющих трудовую деятельность на территории страны.

Миграционная амнистия предполагает ряд требований, которым должен соответствовать кандидат, прежде всего это срок проживания на территории Российской Федерации, отсутствие судимости и иные требования.

---

[615] Федеральный закон от 25.07.2002 №115-ФЗ (ред. от 30.12.2015) «О правовом положении иностранных граждан в Российской Федерации» // Собрание законодательства Российской Федерации от 29 июля 2002 г. №30 ст. 3032

В международной практике миграционная амнистия применялась в 1980-1990 годах в станах Европы и США[616].

Обязательными требованиями к кандидатами были срок проживания, отсутствие случаев привлечения к ответственности, а так же представление доказательств получения дохода, гарантирующих возможность достойного существования. Это мог быть договор, лицензия на осуществление определенной деятельности, то есть доказательства будущей платёжеспособности. Это отчасти является одной из причин появления миграционной амнистии – пополнение бюджета за счет притока новых налогоплательщиков.

Данные программы вводились на определенный срок, обычно он не превышал полугода, и как правило, программа носила однократный характер.

Миграционная амнистия достаточна сложна в реализации. Так как нет гарантированности не привлечения к ответственности лиц, получившим отказ на поданные заявления о восстановлении законного нахождения в стане пребывания, но с другой стороны сама подача заявления будет являться гарантией гражданина действовать в правовом поле, и в случае отказа, добровольно вернуться в стану отбытия. А также нет гарантий для работодателей, сотрудничающих с нелегальными мигрантами.

Данная проблема в США решалась менее категорично нежели в вышеприведенном примере. Закон о реформе и контроле за иммиграцией в США предусматривал полную конфиденциальность данных, за исключением информации о преступлениях.

Таким образом, подтвердив свои намерения проживать в стране, незаконно проживающие могли получить либо вид на жительство, либо разрешение на временное проживание, в некоторых случаях предоставлялось гражданство.

Таким образом, миграционная амнистия – это труднореализуемый способ борьбы с незаконной миграцией, однако выгодный для обеих сторон. Для апробации данной системы для России необходимо проработать все основания для возможности подачи заявления на применение амнистии, какие требования необходимы к кандидатам, и их гарантии конфиденциальности, а также обеспечить необходимые гарантии их работодателям.

Миграционные процессы влекут за собой как положительные явления, так и ряд существенных проблем. Несмотря на то, что миграция – явление не новое, единого мнения о ее применении до сих пор нет. Миграция неразрывно связана с положением личности в межгосударственном пространстве, в котором необходимо при соблюдении национальных интересов, обеспечить интересы личности. В современных реалиях государства пытаются сообща разрешить данную проблему, но все же основная часть обеспечение прав мигрантов – прерогатива национального законодательства.

Матвеев В.В., Воробьев Н.С.
ПРАВОВЫЕ ПРИНЦИПЫ И НОВАЦИИ В СОГЛАШЕНИИ О ТРАНСТИХООКЕАНСКОМ ПАРТНЕРСТВЕ

Матвеев В.В., Воробьев Н.С.
Научный Руководитель: Шулятьев И.А.
к.ю.н., доц., кафедры “Конституционное и международное право”
ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

Последние несколько лет Россия все чаще становится участником международных организаций, в том числе была одним из создателей ЕАЭС, поэтому на основе позитивного опыта участия в международных экономических организациях и интеграционных

[616] Витковская Г. Иммиграционная политика западных стран: альтернативы для России // М.: Гендальф, 2002.– 264 с.

объединений, встают вопросы о вступление в иные организации и интеграционные объединения. В течение двух последних десятилетий в системе правого регулирования международной экономической деятельности существует стабильная тенденция к росту количества региональных межгосударственных торговых соглашений. В настоящее время формируется новая особая категория, мега-региональные соглашения, которые являются развитием идеи региональных соглашений, одно из таких - Соглашение о Транс-Тихоокеанском партнерстве (The Trans-Pacific Partnership Agreement, далее Соглашение о ТТП), переговоры по созданию которого завершились 4 октября 2015 г. Данное партнерство оценивается многими, как самый перспективный экономический союз, а соответственно вопрос вступления и участия в него России так же крайне интересно. Соответственно надо рассмотреть плюсы и минусы данного соглашения, а также правовые новации, которые внесло данное соглашение в систему правового регулирования международной торговли.

В своей работе мы попытались рассмотреть общие принципы и сделать упор на правовые новации, которые несет в себе данное соглашение. Так же мы просмотрели предпосылки формирования данного партнерства, чтобы лучше понять его суть и природу ряда особенностей, которые есть в данном соглашение.

Изначально огромное значение в создании современного формата ТТП имело Соглашение о Транс-Тихоокеанском стратегическом экономическом партнерстве (The Trans-Pacific Strategic Economic Partnership Agreement), создателями которого являлись Сингапур, Новая Зеландия и Чили, а в основе идеи ясно присутствовал курс на упрощение торговли в азиатско-тихоокеанском регионе. В 2005 г. к данной группе так же присоединился Бруней, а уже в 2006 г. соглашение вступило в силу.

После первых успехов данного соглашения, к такому формату и его расширению стали проявлять интерес иные крупные игроки данного региона, такие как США. Позже интерес США в такой форме сотрудничества стал по сути главным двигателем переговоров и привлечения новых членов. В 2008 году, только что избранный президент США Б. Обама подтвердил курс на взаимодействие с государствами ТТП "с целью формирования регионального соглашения, которое будет иметь широкий членский состав и высокие стандарты соглашения XXI века". Региональное объединение было преобразовано в Транс-Тихоокеанское партнерство, в состав которого вошли 12 государств. К ранее упомянутым государствам присоединились Австралия, Перу, Вьетнам, Малайзия, Канада, Мексика и Япония.

Создание такого межрегионального торгового блока фактически означает глобальное движение в направлении новой категории международных договоров - мега-региональных соглашений. Такие соглашения подразумевают сотрудничесто в рамках крайне глубокой интеграции между странами и даже регионами, которые играют важные роли в международной торговле и прямых иностранных инвестициях (далее ПИИ), где не менее двух стран-членов участвуют в данном сотрудничестве в качестве движущей силы соглашения, а также в качестве главных экономических и финансовых центров (США, Япония). Да, соглашения которые существенно сближают экономически страны и по-сути создаются единую экономическую территорию существовали задолго до ТПП и, к примеру, так до уровня развития ЕС, данному партнерству все еще далеко, однако именно это является первым межрегиональным, а так же содержит целый ряд правовых новаций, а так же существенное развитие юридических формул заложенных в европейский соглашениях и соглашениях ВТО.

В целом, подписанное соглашения отличается иных подобных соглашений, весьма широким функциональным назначением. Соглашение о ТТП, можно обозначить как торговое

соглашение XXI в., и выделить его главные характеристики, которые так же являются его принципами:

- доступ на рынок путем устранения тарифных и нетарифных барьеров в торговле товарами и услугами, инвестициях, в целях создания новых возможностей и преимуществ для бизнеса, работников и потребителей;
- региональный подход к обязательствам. ТТП содействует развитию производственно-сбытовых цепочек и трансграничной торговле, повышая эффективность, поддерживая создание и сохранение рабочих мест, поднимая уровень жизни;
- обращение к новым проблемам в торговле. ТТП способствует инновациям, производительности и конкурентоспособности, рассматривая новые вопросы, включающие развитие цифровой экономики и роль государственных предприятий в глобальной экономике;
- инклюзивная торговля. Новые элементы ТТП должны обеспечить выигрыш от торговли странам с разным уровнем развития экономики и бизнесу, независимо от его масштабов;
- платформа для региональной интеграции. ТТП предназначена стать платформой для региональной экономической интеграции и включения экономик других стран, представляющих Азиатско-Тихоокеанский регион.

В соответствии с современными тенденциями Соглашение о ТТП скорее всего станет моделью для других аналогичных торговых соглашений, а также многими учеными и чиновниками отвечающими за международные отношения рассматривается как "компонент интегрированного подхода к политике развития", в частности сейчас ведутся разговоры, о том что именно данное соглашение будет в базой для Соглашения о Трансантлантическом Партнерстве между США, торговыми организациями в которые входит США и Европейским Союзом.

Базовые положения об инвестициях закреплены в 9-ой главе Соглашение о ТТП "Инвестиции". Само регулирование собственно инвестиционного сектора здесь выстраивается по двум основным путям: недискриминационная инвестиционная политика и защита, которую обязан гарантировать закон, которая так же включает возможность государств реализовывать цели политики, которая отвечает общественным интересам. Такое расширение понятия защиты в таких соглашений очень редкая практика.

Защита предоставляется по двум основным линиям: 1) национального режима (НР); 2) режима наибольшего благоприятствования (НРБ). Такой подход отвечает либеральной направленности позиций развитых стран-участников данного соглашения. Однако, рядом ученых экономистов указывается, что подобная мера может противоречить интересам государств, которые получают инвестиции, так как сильно ослабляется их возможности в гибком регулировании ПИИ, однако с другой стороны такие меры предоставляют инвесторам больше гарантий и делает страны участников более благоприятными для инвестирования

Предусмотрен также ряд исключений. Стороны могут принимать обязательства не усиливать ограничения и не применять более либеральные меры в будущем, а также обязательства, обеспечивающие в дальнейшем полную свободу действий. Эти меры содержатся в двух приложениях Соглашение о ТТП.

Вводится минимальный стандарт режима, который предписывается обычным международным правом, включающий справедливый и равноправный подход, полную защиту и безопасность. Целевое назначение данной меры состоит в снижении для принимающей страны риска получения претензий со стороны инвесторов.

Установлены четкие и ясные правила экспроприации инвестиций - в интересах общества, на недискриминационной основе, в законном порядке, с выплатой адекватной компенсации (по рыночному курсу) без отсрочек, что уже находило свое отражение и в иных международных актах, к примеру в Энергетической Хартии 1991. Гарантированно так же право свободного перевода средств.

Государства в Соглашение о ТТП оставляют за собой права по гибкому регулированию и применению мер, которые направлены на защиту финансовой системы.

Основные положения о защите инвестиций дополняет и система урегулирования споров. В целом 9-ая глава Соглашения обеспечивает транспарентность урегулирования инвестиционных споров в международном арбитраже, однако предусмотрены жесткие меры по недопущению злоупотреблений правами инвесторов и необоснованных претензий, а так же право государств на регулирование в общественных интересах в таких сферах, как здравоохранение, безопасность и защита окружающей среды, более подробно данные вопросы прописаны в главе 28 Соглашения о ТПП.

Такой механизм называется ISDS (т.е. Investor-State Dispute Settlement), важно отметить, что такой механизм прежде встречался в торговых соглашения, к примеру, Североамериканском Соглашении о Свободной Торговле, однако именно в рассмариваемом в данной работе соглашении он получил закономерное развитие и оно стало первым соглашением, где данный институт стал применяться к широкому кругу правоотношений и с минимальными язъятиями. Данный механизм позволяет инвесторам обходить проблемы связанные с классическими международными судами, когда чтобы инвестор мог подать в международный суд он должен пройти все возможные способы защиты, как внутри принимающей страны, в судах своей страны, в международных административных органах и только потом иметь право подать в международный суд (такая ситуация сохраняется и в организациях подобных ЕС (в нем так же предусмотрен вариант, когда спор может быть передан в суд ЕС национальным судом), ВТО и Постоянной Палате Третейского Разбирательства). Такой механизм предусматривает формирование арбитража (третейского суда) между государством и частным инвестором сразу, возможно формирование как постоянного действующих коммерческих арбитражей, так и созданных для конкретного спора (Ad Hoc). Участие в таких арбитражах и исполнение решений становится обязательным для государств-членов Партнерства.

Многие страны участники переговоров акцентируют внимание на деполитизированном характере такого механизма разрешения споров. Однако огромные денежные компенсации иностранным инвесторам влияют на бюджет принимающих стран, прежде всего по линии социальных расходов, и в целом крайне негативно воспринимаются обществом.

Не ограничиваясь регулированием исключительно инвестиционной деятельности, Соглашение о ТТП продолжает комплексный подход к данным вопросам, включающий широкий перечень вопросов в сопряженных с инвестициями сферах. Важнейшей такой сферой является сектор услуг, регулируемый в главах 10 и 11. Подавляющий объем услуг предоставляется на основе коммерческих представительств (филиалов иностранных фирм без образования дополнительного юр.лица) и ПИИ, что соответственно, подпадает под регулирующие нормы, которые зафиксированы в главе 9 “Инвестиции” Соглашение о ТТП. В число приоритетных включены такие услуги, как финансовые, профессиональные, телекоммуникации, экспресс - доставка, электронная торговля и передача данных.

В перечня обязательств данное соглашение совершило существенный выход за рамки Соглашения ВТО по услугам (General Agreement on Trade in Services - GATC). Так, если в GATC существует “позитивный лист” услуг, то в Соглашение о ТТП включен более свободный подход на базе "негативного листа", т.е. любой новый вид и тип услуг, появившийся после начала действия Соглашения о ТПП, сразу покрывается Соглашением, даже не будучи там обозначенным, если это исключение не конкретизируется. Такой подход позволяет дать партнерству более гибкую экономическую структуру пригодную в постоянно меняющемся рынке.

Специальное внимание в Соглашение о ТТП уделяется защите авторских прав. США и Япония традиционно являются сторонниками ужесточения защиты таких прав, а так же правовых режимов этих прав.

Одной из серьезных проблем для производителей со всего мира на сегодняний день является защита авторских прав на фармацевтические препараты. Негативную реакцию

многих компаний вызывала, политика Южной Кореи по возмещению расходов на лечебные препараты и изделия медицинского назначения в рамках страховой программы. Многие оценивали такую политику как создающую угрозу для инновационной фармацевтики, поскольку она рассчитана на малый объем возмещаемых расходов, а соответственно, не принимаются в расчет издержки компаний. Важнейшим требованием ряда стран участников переговоров стала транспарентность в оценке данных расходов. Республика Корея позже все таки согласилась публиковать нормы регулирования и процедуры, который применяются в ценообразовании, так же поднять уровень расходов, подлежащих возмещению.

В Соглашение о ТТП стандарты защиты патентов основываются на базе Соглашении ВТО по торговым аспектам прав интеллектуальной собственности (WTO Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights Agreement - TRIP), а также на обычных нормах международного права и норм наилучших практик в данной области. Такая юридическая формула показывает существенный выход за рамки защиты Соглашений ВТО. На выходе эти положения образуются своего рода "TRIPS-plus", фактически ведут к задержке выхода на рынок различных новаций и могут негативно влиять на конкуренцию.

Так же уделено существенное внимание на антиконкурентные методы в главе 16 Соглашения о ТТП. Но если объектом регулирования прежних соглашений в основном было были общественные отношения в области сотрудничества в реализации законов о защите конкуренции через различные формы обмена информацией и консультаций, то в Соглашение о ТТП уже введены более широкие цели и задачи - политика в области конкуренции должна будет стимулировать формирование конкурентной бизнес-среды, защищать потребителей и гарантировать равные условия конкуренции для компаний участвующих стран. Так консультации уже ориентированы на содействие в разработке законодательства в области конкуренции и поддержка деятельности профильных ведомств, так же переход практик из развитых государств в развивающиеся. Так же закрепляется целый ряд элементов трансграничности такого законодательства. Обращается также внимание на беспристрастный характер процедур в применении такого законодательства, транспарентность, защиту прав частных лиц и т.д. Данная глава не подпадает под главу 28 Соглашение о ТТП о механизме разрешения споров.

В 17-ой главе так же рассматривается вопрос, напрямую связанный с прошлой главой, а именно деятельность компаний с государственным участием (state-owned enterprises - далее госкомпании) и льготы предоставляемые им в ряде государств. Весомые роли такие структуры имеют экономике Малайзии, Сингапура, а во Вьетнаме, который только недавно перешел на “китайский” путь развития на их долю приходится около 40% ВВП страны, из развитых стран это Южная Корея. Опасения развитых стран с классической рыночной экономикой вызывают антиконкурентные практики госкомпаний. Получая по линии государства различные льготы, субсидии, кредиты с низкой ставкой или вообще безвозмездные займы, легкий доступ к государственным закупкам, а также подпадая под протекционистские меры в сфере торговли, эти компании крайне успешно реализуют свои льготы и на внешних рынках. Подобные меры применяются также в среде предприятий, которыми государство формально не владеет, но поддерживает их.

В сферу компетенции данной главы включены крупные госкомпании, которые преимущественно заняты коммерческой деятельностью. Стороны обязуются обеспечить осуществление закупок и продаж государственных предприятий на основе коммерческих соображений, за исключением операций, которые осуществляются в интересах государства. Гарантируется также неприменение госкомпаниями и отдельными монополиями дискриминационных мер в отношении предприятий, товаров и услуг другой стороны; обеспечение судов юрисдикцией, которая распространяется на коммерческую деятельность иностранных госкомпаний на своей территории; непредвзятый характер регулирования госкомпаний и частных компаний по линии административных органов.

Стороны согласились не причинять побочных эффектов интересам других стран в обеспечении некоммерческого содействия госкомпаниям, предоставить им список

госкомпаний, обеспечивать по запросу дополнительной информацией о степени государственного участия или контроля, а также некоммерческого содействия этим предприятиям. Исключения из обязательств возможны в случае чрезвычайной ситуации в национальной или глобальной экономике.

Рассмотренные выше положения в той или иной степени были разработаны в уже действующих торговых соглашениях. Но Соглашение о ТТП открывает и новое направление в комплексном подходе, обращаясь к обязательствам, ранее не зафиксированным в соглашениях, которые являются своего рода тестом на перспективы инноваций в инвестиционных правилах. Так, впервые акцентируется внимание на согласовании норм регулирования (гл. 25). Положения, зафиксированные в этой главе, должны помочь обеспечить открытость, равноправие и предсказуемые условия деятельности для бизнеса, действующего на рынках стран ТТП.

Подход использовавшийся в разработке Соглашение о ТТП в целом демонстрирует либеральную направленность соглашения и широкие возможно по применению его элементов в будущем.

Основные правовые новации, которые были сделаны в данном можно сформировать следующим образом:

1. Введение концепции инклюзивной торговли, взамен абсолютной свободной торговли, так же введение более гибких элементов в рамках финансовой свободы государств и разрешение государствам защищать общественные интересы через экономическое регулирование
2. Введение ISDS в полной мере
3. Замена “позитивного листа” услуг обычно устанавливаемого торговыми соглашения, на гораздо более свободный “негативный лист”
4. Гораздо более жесткая защита авторских прав, в том числе применение в данной юридических формул о “наилучших практиках”, что так же делает серьезный прорыв, так как раньше данные термины применялись в основном международном административном праве и международном финансовом праве, а так же в решениях международных коммерческих арбитражей по МЧП
5. Кардинальное развитие в области законов по защите конкуренции, предание им ряда элементов трансграничности
6. Уравнивание роли госкомпаний с частными хозяйствующими субъектами в “обычной” жизни и признание их роли в чрезвычайных ситуациях

Не вызывает сомнения, что во много данное соглашение продолжения юридических формул, конструкция, а так же практик возникших в ходе создания и развития ВТО и ЕС, однако Соглашение о ТТП является во многом шагом дальше, его гибкая структура, дает вполне реалные возможности по применению цельных юридических конструкций в будущих соглашения, таких как например Соглашение о Трансатлантическом Партнерстве, так же возможность дополнения его положениями межгосударственных торговых соглашений и уже существующих региональных соглашений, таких как к примеру соглашение о ЕАЭС, что имеет существенную роль для России.

Список литературы:

1. Office of the U.S. Trade Rep. [Электронный Ресурс] Trans-Pacific Partnership Agreement. Opt. - URL: https://ustr.gov/trade-agreements/free-trade-agreements/trans-pacific-partnership (дата обращения: 15.04.2016)
2. World Trade Organization [Электронный ресурс] GENERAL AGREEMENT ON TRADE IN SERVICES Opt. URL: https://www.wto.org/english/docs_e/legal_e/26-gats.pdf (дата обращения: 15.04.2016)

3. World Trade Organization [Электронный ресурс] Agreement on Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights Opt. URL: https://www.wto.org/english/docs_e/legal_e/27-trips.pdf (дата обращения: 15.04.2016)
4. Office of the U.S. Trade Rep. [Электронный Ресурс] Summary of the Trans-Pacific Partnership Agreement. 2015. Opt. URL: https://ustr.gov/about-us/policy-offices/press-office/press-releases/2015/october/summary-trans-pacific-partnership (дата обращения: 15.04.2016)
5. UN. Doc. E/ESCAP/CTI (3)/1. P. 12 Opt.
6. Williams B., Manyin M., Jurenas R., Platzer M. The U.S.-South Korea Free Trade Agreement (KORUS FTA): Provisions and Implementation. Congressional Research Service Report. 2014. September. Opt.

Казилина В.В.

СУДЕЙСКИЙ АКТИВИЗМ, КАК ПРАВОВОЕ ЯВЛЕНИЕ В США И В МЕЖДУНАРОДНОМ ПРАВЕ

Казилина В.В.
Научный руководитель: Шулятьев И.А.
к.ю.н., доц., кафедры «Конституционное международное право»
ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

Судейский активизм (judicial activism) - это направление судебной мысли, которое впервые появилось и стало широко применяться в США. Впервые данный термин был использован в статье «Верховный Суд 1947» знаменитого американского публициста Артура Шлезингера, которая вышла в журнале Fortune в 1947 году.

Определение дефиниции «судейский активизм» до сих пор вызывает споры в мировом сообществе. Но анализируя судебную практику Верховного Суда США, начиная с 1930-х годов, можно сделать вывод, что под судейским активизмом в США понимаются такие действия судей, которые приводят к отмене и изменению законодательства, принятым другими ветвями власти. Более развернутое определение дано в одном из самых широких и популярных юридических словарей США- *Black's Law Dictionary*. Так в этом словаре судейский активизм определяется как «философия принятия решений судьями, в рамках которой судьи позволяют своим личным взглядам на политику и общественные интересы, помимо прочих факторов, формировать их решения, при этом предполагается, что приверженцы этой философии имеют тенденцию изыскивать нарушения действующей Конституции и стремятся игнорировать прецедент».[617]

Данное правовое явление в корни противоречит традиционному пониманию роли судьи, которая была введена Ш.Л. Монтескье. В своем труде «О духе законов» , написанном в 1748 году, где впервые была предложена и раскрыта концепция разделения властей, Монтескье писал, что « задача судей состоит в том, чтобы решения и приговоры всегда были лишь точным применением закона».

Понятие «судейский активизм» следует отличать от понятия «судейское усмотрение». В мировом сообществе до сих пор стоит проблема определения данных терминов. Концепция судейского усмотрения присутствует во многих правовых системах, несмотря на то, что не все признают эту концепцию, и что возникают периодические споры. Как отмечал профессор И.А. Покровский, что под судейским усмотрением стоит понимать «право более свободного истолкования, восполнения и даже исправления закона сообразно требованиям справедливости и

[617] Black's Law Dictionary 10th ed. (West Group, 2014), Bryan A. Garner, editor, ISBN 978-0-314-61300-4

веления судейской совести». [618] В основном, судейское усмотрение связано с толкованием судом правовой нормы и выбором альтернативы из нескольких вариантов решений. И стоит отметить, что судейское усмотрение ограничено требованиями конкретной правовой системы, что не позволяет судьям выйти за рамки «правил», установленные этой системой. Однако, при всем при том, что существуют определенные рамки, судья, при наличии трудностей при разрешении дела может руководствоваться своими субъективными взглядами - опытом, принципами и мировоззрением. Сущность судейского усмотрения очень схожа с судейским активизмом, но отличия в том, что судейский активизм является крайней формой судейского усмотрения. И именно эта форма является опасным правовым явлением в судебной практике, так как не существует вообще никаких рамок ограничения в принятии судами решений.

Судейскому активизму противопоставлено такое явление, как судейская сдержанность. Данный термин тесно связан с принципом субсидиарности деятельности судей. На этот счет высказывался судья Европейского Суда по правам человека, избранный от Российской Федерации с 1998 по 2012 год, Анатолий Ковлер: «С одной стороны, нам тычут принципом субсидиарности и говорят, чтобы мы не лезли в национальные дела, а с другой стороны, журналистская братия, правозащитники и либеральная профессура обвиняют нас в недостаточной активности в защите прав человека и призывают вторгаться во внутреннюю жизнь государств». [619]

Многие ученые считают, что судейский активизм допускает ситуации, когда на решения судей могут влиять их политические убеждения. Судьи вмешиваются в правотворческую деятельность тех органов, которым она принадлежит на основании закона, тем самым забывая свое основное предназначение - выступать в качестве толкователя законов. Напротив же, судейская сдержанность четко проводит границу между законодателем и правоприменителем. Интересуясь и исследуя проблему судейского активизма, судья Европейского Суда по правам человека, Пол Махони, избранный на эту должность в 2012 году от Великобритании писал: "Судейский активизм присущ определенному кругу судей, которые неправомерно усиливают свою роль в обществе, законодательствуя по вопросам общей политики и превышая свои полномочия в ходе толкования законов; тогда как сдержанность содержит в себе риск того, что судьи могут отречься от обязанности независимого надзора за действиями властей".

Существует три подхода к проблеме судейского активизма, которые основываются на том, до какой степени судьи изменяют существующий закон. Профессор конституционного права Гарвардского Университета Марк Ташнет определяет следующие три подхода. Первый подход- степень судейского активизма измеряется количеством статутов, признанных Верховным судом Соединенных Штатов Америки неконституционными. Второй подход- готовность судей отменять предыдущие решения и таким образом отходить от принципа stare decisis (решить так, как было решено ранее). Третий подход- происходит уход от истинного и первоначального смысла закона.

Современная концепция разделения властей подразумевает, что законодательная власть составляет законы, а судебная власть наделяется правом применять эти законы и толковать в соответствии с действительными общественными отношениями. И такая система присуща не только Соединенным Штатам Америки, но и многим другим странам.

Рассматривая судейский активизм с точки зрения практики Верховного Суда США, можно сделать вывод, что нарушаются такие основные принципы как, принцип разделения властей, принцип субсидиарности и другие. Рассмотрим несколько практических примеров.

Первые зачатки судейского активизма были положены в то время, когда председательствующим судьей Верховного Суда США стал бывший госсекретарь и видный деятель федералистской партии – Джон Маршалл (председатель Верховного Суда США с 1801 по 1835 гг.). Высший судебный орган присвоил себе право неоправданно расширительного толкования

[618] Покровский И. А. Основные проблемы гражданского права. М.: Статут, 1998. С. 90.

[619] Ковлер А. И. Конфликты между Страсбургским судом и национальными конституционными судами неизбежны: [Интервью с судьей Европейского суда по правам человека]

Конституции США, что нашло свое отражение в решении по делу Marbury v. Madison (1803 год). В данном деле председатель Верховного суда дальновидно избежал прямой конфронтации с республиканской администрацией Т. Джефферсона, и формально она одержала победу, так и не выдав патент судьи оскорбленному федералисту Мэрбери. Но одновременно Маршалл фактически добился для Суда полномочий конституционного контроля. Знаковым для Суда Джона Маршалла стало решение по делу McCulloch v. Maryland (1819). Судьи признали конституционным действие Конгресса по созданию первого и второго Национального банков, но объявили незаконным введение штатом Мэрилэнд налога на деятельность местного банковского филиала. Если данная позиция оказалась чрезвычайно непопулярной среди общественного мнения по причине враждебного отношения к национальному банку, то другое важное решение - Gibbons v. Ogden (1824), открывшее путь к свободному пароходному, а затем и железнодорожному сообщению между штатами, было адекватно общественным настроениям. В целом Верховный суд США в первой трети XIX в. выступал в пользу централизации молодого федеративного государства, что отвечало потребностям времени, поэтому ему и было позволено стать тем, чем он стал - чрезвычайно влиятельным властным институтом. [620]

Во время обострения вопроса о судьбе рабства, председательствующим судьей был видный государственный деятель, 11-й Генеральный прокурор США – Роджер Брук Тони (должность председателя Верховного Суда США занимал с 1836 по 1864 гг.). Одним из самых громких дел, а также наихудшим примером судебного активизма является знаменитое решение 1857 г. по делу Dred Scott v. Sandford , в котором Суд отменил действующий законодательный акт, который напрямую запрещал рабство, и постановил, что в соответствии с Конституцией США даже свободные дети и потомки черных рабов не могут считаться полноправными гражданами. Это лишь, одни из немногих практических примеров судебного активизма, получившие наиболее выраженную форму данного правового явления.

Распространение международных судов и постепенное повышение их авторитета привело к тому, что и в международном праве начал широко распространяться «судейский активизм». Применимо к международному праву, под судейским активизмом исследователи понимают случаи, когда международные суды выходят в своих решениях за пределы формулировок международных договоров, определяющих сферы действия и намерения государств. Сейчас уже можно говорить с уверенностью, что этот термин прочно вошел в словарь исследователей европейского и международного права, а также правосудия в целом. Довольно много публикаций о судейском активизме Европейского Суда по правам человека, а также Суда Европейского Союза. Одним из ярчайших примеров судейского активизма в деятельности ЕСПЧ, является дело «Кононов против Латвии», суть которого была в том, что бывшего советского партизана латвийские власти обвинили в организации массовых расстрелов мирных жителей на территории Республики во время Великой Отечественной Войны, и он был приговорен к тюремному заключению.

Данной проблемой активно интересуются и российские ученые. Так, вопросы происхождения судейского активизма, а также деятельность Верховного Суда США исследовала Зоя Григорьевна Голдобина. [621] Одной из первых отечественных работ о судейском активизме в международном праве стала работа А.И. Ковлера «Сцилла и Харибда Европейского Суда: субсидиарность или правовой активизм?», где данное явление раскрывается на примере деятельности ЕСПЧ. [622]

В целом судейский активизм явление очень сложное и противоречивое. Исход многих судебных дел зависит от того, какую тактику выберут судьи: судейский активизм, или судейскую сдержанность, или они смогу найти «золотую середину», что, конечно же, приведет к более продуктивным результатам. Сущность судейского активизма можно трактовать по разному. Но то

[620] Черниловский З. М. От Маршалла до Уоррена // Очерки истории Верховного суда США. М., 1982.

[621] Голдобина З.Г. Активизм и оригинализм в деятельности Верховного суда в политико-правовой доктрине США // Российский юридический журнал. 2006. №3. С.81–88.

[622] Ковлер А.И. Сцилла и Харибда Европейского Суда: субсидиарность или правовой активизм? // Сравнительное конституционное обозрение. 2010. №6(79). С.90–100.

как его применяет Верховный Суд США отражается не только на их национальной системе, но и получило также международный характер, в том числе имеется влияние и на Европейский Суд по правам человека и Суд Европейского Союза. Антонин Грегори Скалия (член Верховного Суда США, убежденный консерватор, умер 13 февраля 2016 года) в июле 2015 года на конференции в Лондоне приносил свои извинения за внедрение и экспорт «судебного активизма» из США в Европу, предостерегая от неограниченного вмешательства ЕСПЧ во национальные дела государств. Председатель Конституционного Суда Российской Федерации Валерий Зорькин в своей статье « Россия и Страсбург» (опубликована в «Российской газете» 21 октября 2015 года) писал так: «ЕСПЧ все больше ориентируется на выявление структурных дефектов национальных правовых систем, требующих внесения изменений в законодательство, и эта проблема усугубляется все более выраженным судейским активизмом ЕСПЧ, который направлен на расширительное толкование ряда статей Конвенции по правам человека. Судьи и юристы отмечают, что "судейский активизм" ЕСПЧ, помимо "эволюционного толкования" Конвенции, которое порой переходит в ее "дописывание", связан, в частности, и с автономным использованием ЕСПЧ юридических терминов, не совпадающее по содержанию с их использованием в национальных правовых системах.» [623]

Стоит понимать, что любое правовое явление может быть рассмотрено с разных точек зрения и «судейский активизм» не исключение. Мировое сообщество, юристы-профессионалы разделились на два лагеря : за и против. И только время покажет какая концепция будет передовой.

Список литературы:

1. Black's Law Dictionary 10th ed. (West Group, 2014), Bryan A. Garner, editor, ISBN 978-0-314-61300-4
2. Голдобина З.Г. Активизм и оригинализм в деятельности Верховного суда в политико-правовой доктрине США // Российский юридический журнал. 2006. №3. С.81–88.
3. Ковлер А. И. Конфликты между Страсбургским судом и национальными конституционными судами неизбежны: [Интервью с судьей Европейского суда по правам человека]
4. Ковлер А.И. Сцилла и Харибда Европейского Суда: субсидиарность или правовой активизм? // Сравнительное конституционное обозрение. 2010. №6(79). С.90–100.
5. Покровский И. А. Основные проблемы гражданского права. М.: Статут, 1998. С. 90.
6. Черниловский З. М. От Маршалла до Уоррена // Очерки истории Верховного суда США. М., 1982.
7. Зорькин В.Д. Россия и Страсбург: проблемы реализации Конвенции о правах человека // Российская газета - Федеральный выпуск №6809 (238)

[623] Зорькин В.Д. Россия и Страсбург: проблемы реализации Конвенции о правах человека // Российская газета- Федеральный выпуск №6809 (238)

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЕ И КОРПОРАТИВНОЕ ПРАВО

Зайцева А.В.
ПРАВОВАЯ МОДЕЛЬ СТРАХОВАНИЯ БАНКОВСКОГО РИСКА

Зайцева А.В.
Научный руководитель: Сарнакова А.В.
к.ю.н., доцент кафедры «Предпринимательское и корпоративное право»
ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

В настоящее время в связи с кризисной экономической ситуацией и, как следствие, снижением показателей рентабельности коммерческих банков, одним из факторов стабилизации и успешного развития в дальнейшем банковского дела служит возможность кредитной организации минимизировать свои убытки. Данная важнейшая потребность способствовала появлению спроса на такую форму защиты от коммерческих потерь как страховые услуги, что учитывает как частные, так и публичные интересы лиц различных категорий: от учредителей банка, его клиентов, до государства, в целом. А именно, следуя эффективной практике развитых финансовых систем мира, российские банки все чаще обращаются к такому продукту, как страхование рисков, возникающих в банковской деятельности.

Вместе с тем, теоретический и практический анализ данной сферы правоотношений выявил недостаточность ее правового регулирования и нерешенность ряда значимых вопросов.

Во-первых, правовое регулирование характеризуется общим режимом, нечеткостью субъективных прав и юридических обязанностей применительно к специфичным видам страхования, разнородностью условий заключаемого договора с кредитной организацией. Во-вторых, отсутствует подробное изложение отличительных признаков страхования банковских рисков, глубокий анализ содержания отношений такого рода.

В связи с этим существенное значение имеет создание и рассмотрение юридической конструкции, раскрытие правовой сущности и содержания правоотношений по защите имущественных интересов банков, а также проведение разграничения с понятием «банкострахование». Следует отметить, что опасность для названных выше интересов должна соответствовать критериям страхового случая: вероятности и прогнозируемой случайности. Именно эти свойства участвуют в формировании возможного перечня объектов страхования.

Исследуемая категория получила официальное закрепление в Принципах эффективного банковского надзора, утвержденных Базельским комитетом, в письме Центрального Банка Российской Федерации от 23 июня 2004 г. № 70-Т «О типичных банковских рисках» и находит разработку в научной литературе. Проведенный анализ показал, что банковский риск составляет сложное, многомерное поле, испытывающее на себе воздействие экономических и правовых закономерностей. Он возникает при переводе денежных средств, кредитовании, осуществлении иных операций и сделок, колебаниях иностранной валюты, совершении юридически значимых действий. Его качественной особенностью выступает аккумуляция интегрированных рисков как общего субъекта предпринимательства и лицензиата специфичной деятельности. Представляется, что в круг черт, заключающих сущностное описание банковского риска, можно включить следующие:

1) отрицательная направленность, имеющая проспективный вектор развития;

2) изменчивое отношение к реальности;

3) подрывание плановых целей и задач кредитной организации.

Указанные обстоятельства приводят к мысли о возможности интерпретировать исследуемую область как особую разновидность страховой деятельности. Вместе с тем,

нормативно-правовая база, состоящая из положений Гражданского кодекса Российской Федерации (часть вторая) от 26 января 1996 г. № 14-ФЗ и Закона РФ от 27 ноября 1992 г. № 4015-1 «Об организации страхового дела в Российской Федерации», носит в целом общерегулятивный характер, в частности, п. 2 ст. 229 и ст. 32.9 данных нормативных правовых актов, соответственно, содержат установления лишь относительно предпринимательских рисков[624].

Исходя из вышеназванного, логически оправданно выявить следующие признаки, которые будут способствовать раскрытию понятия «страхование банковских рисков»:

– исключительная правоспособность страхователя;

– сложно-генерированный риск имущественной ориентации, от которого производится страховая защита;

– совокупный или единичный объем покрытия опасности;

В соответствии с вышеизложенным нами было сформулировано следующее определение: страхование банковских рисков – производное имущественного страхования, при котором защита риска убытков профессионального субъекта банковской деятельности производится за счет средств, направляемых таким лицом страховщику.

Несмотря на то, что оформление первого договора состоялось в США в начале XX века, усложняющиеся обязательства и расчеты заставили искать альтернативные формы поддержания надежности и благополучия. Однако российские исследования, проводимые, в частности, видным ученым Н.Х. Бунге, прервались созданием административно-командной экономики, а новый импульс к отечественному становлению института получен уже в постсоветское время[625]. Кратковременность складывающейся российской практики, отсутствие законодательной унификации позволяет внедрять и иные, по отношению к рассмотренной организации защиты интересов, формы взаимодействия банков и страховых компаний. Наличие в современном деловом обороте терминологических сочетаний «банковское страхование», «банкострахование» приводит к некоторому искажению и частой подмене правовой действительности. Расплывчатость их границ вызвана доминированием экономического или юридического уклона, поверхностным отождествлением. Это наполняет актуальностью необходимость в четком формулировании возможных разграничений, чью проблематику также закономерно осветить.

Так, мониторинг рыночных предложений дает веский повод утверждать о том, что банковское страхование являет собой комплексное родовое понятие, охватывающее наряду с минимизацией рисков, предупреждение гражданской ответственности, страхование вкладов, держателей банковских карт. В сравнении со страхованием банковских рисков – это целостное описание всех аспектов финансово-кредитного института.

По устоявшимся в библиографии представлениям смысловая нагрузка тенденций банкострахования раскрывается через взаимное сотрудничество между банками и страховыми фирмами, предусматривающее информационный обмен, единение бизнес-среды[626]. Для точной оценки названного явления обнаруживается необходимость прибегать к следующим измерениям. Упомянутая консолидация отлична по исполняемой роли участниками правоотношений, стратегическим целям. В этом случае банк от противной стороны гражданско-правового договора обращается в агента или посредника страховщика. Ведущей становится не собственная защита, а увеличение доходности. Именуемый тип отношений не

[624] Гражданский кодекс Российской Федерации. Часть 2 от 26 января 1996 № 14-ФЗ // СЗ РФ. 1996. № 5. Ст.410; Закон РФ от 27 ноября 1992 г. № 4015-1 «Об организации страхового дела» // Российская газета.1993. № 6.

[625] Лаврушин О.И., Фетисов Г.Г., Валенцова Н.И. Банковское дело. М., 2016. – С.6.

[626] Екимов А.В. Развитие банкострахования в России: проблемы и перспективы // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2016. № 2. С. 92;
Сарсенова Е.Г. Банкострахование и проблемы его развития в России и зарубежных странах // Baikal Research Journal. 2015. № 3. С. 13.

может быть встроен в «классические» правила страхования. Апробируемый механизм подразумевает наличие третьего лица – заемщика, приобретающего страховой полис как условие осуществления кредитования и гарантию исполнения обязательств. Трансформация затрагивает и источники права, подлежащие применению. Ограничения, вводимые для кредитной организации ст. 5 Федерального закона от 02 декабря 1990 г. №395-1 «О банках и банковской деятельности» в производственной, торговой и страховой сфере сообразуются с Постановлением Правительства от 30.04.2009 № 386 «О случаях допустимости соглашений между кредитными и страховыми организациями», которое устанавливает правомерность договоренностей и взаимопредъявляемых требований[627]. По нашему мнению, перечисленные критерии имеют все основания для применения в корректировке научного понимания банкострахования, оно зарекомендовало себя не как отдельный вид страхования, но лишь сопровождающая форма предоставления страховых услуг. Упомянутый факт направляет к выводам относительно сущности кооперации элементов банковского и страхового дела.

Подводя итог, следует резюмировать, что страхование банковских рисков является относительно новым инструментом, развивающим потенциал в укреплении финансовой устойчивости кредитных организаций. Банкострахование и банковское страхование отнесены к иным страховым моделям. Не утрачивает своего значения дальнейшая регламентация организационных связей, возникающих между банками и страховыми организациями. Разработка данного направления позволит сделать концептуальный шаг в совершенствовании ведения соответствующей предпринимательской деятельности.

Список литературы

1. Гражданский кодекс Российской Федерации. Часть 2 от 26 января 1996 № 14-ФЗ // Собрание законодательства Российской Федерации. 1996. № 5. Ст. 410.
2. Закон РФ от 27 ноября 1992 г. № 4015-1 «Об организации страхового дела» // Российская газета.1993. № 6.
3. Федеральный закон от 2 декабря 1990 № 395-1 «О банках и банковской деятельности» // Собрание законодательства Российской Федерации. 1996. № 6. Ст. 492.
4. Постановление Правительства Российской Федерации от 30.04.2009 № 386 «О случаях допустимости соглашений между кредитными и страховыми организациями» // Собрание законодательства Российской Федерации. 2009. № 19. Ст.2343.
5. Екимов А.В. Развитие банкострахования в России: проблемы и перспективы // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2016. № 2.
6. Лаврушин О.И., Фетисов Г.Г., Валенцова Н.И. Банковское дело. – М.: КноРус, 2016. – 800 с.
7. Сарсенова Е.Г. Банкострахование и проблемы его развития в России и зарубежных странах // Baikal Research Journal. 2015. № 3.

[627] Федеральный закон от 2 декабря 1990 № 395-1 «О банках и банковской деятельности» // СЗ РФ. 1996. № 6. Ст. 492; Постановление Правительства Российской Федерации от 30.04.2009 № 386 «О случаях допустимости соглашений между кредитными и страховыми организациями» // СЗ РФ. 2009. № 19. Ст.2343

ТЕОРИЯ И ИСТОРИЯ ГОСУДАРСТВА И ПРАВА

Михалёва М.А.
ИНСТИТУТЫ ГРАЖДАНСКОГО ОБЩЕСТВА В БОРЬБЕ С БЕДНОСТЬЮ

Михалёва Мария Александровна
Научный руководитель:
д.и.н., профессор Рожнов А.А.
ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

Что такое социальная безопасность? По мнению ученых, это "совокупность мер по защите интересов страны и народа в социальной сфере, развитие социальной структуры и отношений в обществе, системы жизнеобеспечения и социализации людей, образа жизни в соответствии с потребностями прогресса, нынешних и будущих поколений"[628]. Из этого определения следует, что для ее обеспечения необходимо выполнить целый ряд таких задач, как: защита прав женщин, решение проблемы беспризорности, социальная защита инвалидов и многие другие. Одной из самых сложных из них является снижение уровня бедности.

Бедность и нужда не являются чем-то новым для современного общества. С тех пор, как хозяйство перестало быть присваивающим и в обществе появился прибавочный продукт, такое явление как социальное неравенство продолжает делить людей по уровню их доходов. Несмотря на смену эпох и форм государства, и в наше время эта проблема остается нерешенной, в том числе и для Российской Федерации.

По данным Федеральной службы государственной статистики на 2013 год в России 15,5 млн. человек имеют доход ниже, чем прожиточный минимум, что составляет около 10,8% от всего населения. В 2014 году - 16,1 млн.человек и 11,2% соответственно[629]. В связи с экономическим кризисом можно предположить, что в 2015 году этот показатель снова повысился.

Бедность, в свою очередь, ведет за собой ряд других негативных явлений, к примеру, нарастание социальной напряженности и маргинализация бедных. Таким образом, эта проблема затрагивает все слои населения: люди, живущие за чертой бедности, страдают от голода и не могут реализоваться в обществе, а все остальные так или иначе сталкиваются с ее последствиями (к примеру, в неразвитых странах именно бедные часто являются переносчиками опасных заболеваний). Еще Аристотель отмечал: "Бедность порождает бунт и преступления". Это социальное явление может использоваться в своих целях внутри- и внешнеполитическими врагами: под лозунгами борьбы с бедностью и нищетой многие революционеры дестабилизировали общество, нарушали общественный порядок (например, бедность и эксплуатация крестьян во Франции стала одной из предпосылок революции 1789 года). Именно поэтому необходимо понижать уровень бедности.

Причины бедности разнообразны. Они включают в себя безработицу и низкую заработную плату, инвалидность и старость, многодетность и миграцию, вооруженные конфликты и низкий уровень образования, а также природные явления. И если с засухами и неурожаями современные развитые государства справляются лучше, чем в прошлом, то остальные проблемы все еще не решены.

Необходимость обеспечения социальной безопасности и преодоления бедности признается не только отдельными государствами, но и всем мировым сообществом. Принятая в 1995 году Копенгагенская декларация о социальном развитии, принятая Всемирной встречей

[628] Терминологический словарь библиотекаря по социально-экономической тематике [Электронный ресурс]. URL: http://slovari.bibliofond.ru/socialeconom_word/Социальная%20безопасность (дата обращения: 05.03.2016)
[629] Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/population/poverty/# (дата обращения: 12.03.2016)

на высшем уровне[630], подчеркивает важность снижения уровня бедности, провозглашает принципы и цели социальной политики государств и призывает выполнять определенные обязательства, способствующие решению поставленных задач на национальном и международном уровнях. Конкретно к проблеме бедности относятся следующие из них: обеспечение более справедливого доступа к доходам, сокращение нищеты, удовлетворение основных потребностей всех людей и многие другие.

На наш взгляд, борьба с бедностью в современной России не является прерогативой государства. Поскольку это комплексная и обширная проблема, охватывающая все население страны, важную роль играют институты гражданского общества. Под этим термином понимается "организованные так или иначе объединения граждан, действия которых направлены на реализацию каких-либо целей и задач, на разрешение собственных, общих для групп проблем"[631]. Таким образом, снижение уровня бедности и противодействие нищете в полной мере является функцией как государства, так и институтов гражданского общества. В этом можно убедиться и на примере нашей истории.

Со времен Киевской Руси бедности и нищете противостояла вервь – форма общинного сосуществования славян. Для нее был характерен принцип круговой поруки, предполагающий взаимную ответственность членов общины: особенно ярко он проявлялся в обязанности общины платить дикую (или повальную) виру за одного из членов, совершившего простое убийство. Стоит отметить, что вервь также выполняла судебно-административные функции и имела органы самоуправления. Этот древний институт, объединявший разрозненные крестьянские хозяйства, вплоть до XX века помогал пережить разорительные набеги и неурожайные года, выплатить налоги и даже штрафы.

Еще одним важным институтом гражданского общества был, как ни странно, монастырь. Исследования показывают, что "монастырь имел все условия для благотворительности: готовые комнаты для паломников, которые можно было использовать для приема страждущих, просителей убежища. Монастырь имел экономические возможности для помощи беженцам и инвалидам. В Киеве, следуя библейской заповеди "девять частей прибытка возьми себе, а десятую отдай Богу своему", монахи десятую часть монастырского дохода передавали богадельне, посылая кроме того по субботам печеные хлебы в городские тюрьмы и тем, кто находился в заключении[632]". При многих монастырях возникали школы и больницы. Таким образом, именно монастыри, а не государство, проводили социальную политику, сыграв важную роль в борьбе с бедностью.

С середины XVI века государственная власть также начинает проявлять внимание к социальной безопасности. Строятся больницы и богадельни, в XVII веке создается особый приказ, занимающийся делами общественного призрения. При Петре I формируется система особых государственных учреждений, развивавшаяся в течение XVIII-XIX веков, однако вплоть до 1917 года их существование поддерживала частная благотворительность. Зачастую общественные пожертвования превышали казенные субсидии (например, Императорское человеколюбивое общество из государственного учреждения вскоре превратилось в общественное).

Стоит отметить, что и в других странах гражданское общество помогает бороться с бедностью. В Испании существуют различные благотворительные программы: например, во время рождественских праздников собираются продукты для малоимущих. Большую роль играют благотворительные фонды, к примеру, фонд "Билла и Мелинды Гейтс" и британский

---

[630] Копенгагенская декларация о социальном развитии [Электронный ресурс]. URL: http://www.conventions.ru/view_base.php?id=639 (дата обращения: 05.03.2016).

[631] И.А.Халий // Институты гражданского обществав современной России. К методологии изучения . [Электронный ресурс]. URL: http://www.civisbook.ru/files/File/Khaliyy.pdf (дата обращения: 06.03.2015).

[632] Ян Цуйхун Светские функции православных монастырей Руси // ИСОМ . 2014. №2. URL: http://cyberleninka.ru/article/n/svetskie-funktsii-pravoslavnyh-monastyrey-rusi (дата обращения: 06.03.2016).

"Wellcome Trust" входят в число самых крупных фондов в мире[633]. Стоит отметить, что по Всемирному индексу благотворительности (World Giving Index 2013) в первую тройку входят США, Канада и Мьянма, тогда как Россия занимает 123 место[634].

Получается, что общественное вмешательство в решение такой трудоемкой проблемы, как бедность, имеет немаловажное значение. И в современной России именно институты гражданского общества могут оказать поддержку государству в снижении уровня бедности.

Какие конкретно институты подходят для этой задачи? Во-первых, это благотворительные организации – "неправительственные некоммерческие организации, созданные для реализации предусмотренных целей путем осуществления благотворительной деятельности в интересах общества в целом или отдельных категорий лиц"[635]. Одной из главных целей подобных организаций является обеспечение социальной защиты, в том числе улучшение материального положения малообеспеченных, помощь безработным и инвалидам. По информации "РИА Новости", из десяти крупнейших благотворительных фондов основными источниками их финансирования являются личные средства учредителей, а также пожертвования физических и юридических лиц[636].

Во-вторых, это профсоюзы, имеющие право на "участие в разработке государственных программ занятости[637]", а также "социальных программ, направленных на создание условий, обеспечивающих достойную жизнь и свободное развитие человека, в разработке мер по социальной защите работников, определении основных критериев жизненного уровня, размеров индексации заработной платы, пенсий, стипендий, пособий и компенсаций в зависимости от изменения индекса цен, а также вправе осуществлять профсоюзный контроль за соблюдением законодательства в указанной сфере[638]". Основными источниками финансирования являются взносы членов профсоюзов.

В-третьих, это организации ветеранов, ставящие своей целью их социальную защиту и обеспечение достойного уровня жизни. Например, одной из самых крупных организация является Всероссийская общественная организация ветеранов (пенсионеров) войны, труда, Вооружённых Сил и правоохранительных органов, участвующая даже в международной деятельности.

В-четвертых, это организации инвалидов, занимающиеся не только социальной защитой, но и социализацией этой группы людей. К примеру, Всероссийское общество инвалидов в 2013-2014 годах финансировало программы социальной поддержки инвалидов (4 561 700 рублей), а также производило единовременные денежные выплаты (162 500 рублей), однако в деле обеспечения инвалидов жильем возникли проблемы недостаточного размера предоставляемых субсидий из федерального бюджета (условия жизни улучшили только 27 инвалидов)[639].

Получается, что основные институты гражданского общества, занимающиеся в том числе снижением уровня бедности, испытывают проблемы с финансированием. По данным на 2015 год, государственное финансирование некоммерческих организаций (НКО) в России

---

[633] Благотворительные фонды мира [Электронный ресурс]. URL: http://pomogi-delom.ru/useful/blagotvoritelnye-fondy-mira (дата обращения: 12.03.2016).

[634] Рейтинг стран мира по уровню благотворительности 2013 года [Электронный ресурс]. URL: http://gtmarket.ru/news/2013/12/03/6443 (дата обращения: 12.03.2016).

[635] Федеральный закон "О благотворительной деятельности и благотворительных организациях" от 11 августа 1995 №135-ФЗ [Электронный ресурс]. URL: http://www.consultant.ru (дата обращения: 07.03.2016).

[636] Десять крупнейших благотворительных фондов России // Российское агентство международной информации "РИА Новости" [Электронный ресурс]. URL: http://ria.ru/spravka/20150617/1075174812.html (дата обращения: 07.03.2016).

[637] Федеральный закон "О профессиональных союзах, их правах и гарантиях деятельности" от 12 января 1996 N 10-ФЗ [Электронный ресурс]. URL: http://www.consultant.ru (дата обращения: 07.03.2016).

[638] Там же.

[639] Информация о работе Всероссийского общества инвалидов в 2013-2014 гг. [Электронный ресурс]. URL:http://www.voi.ru/dokumenty/otchety/informaciya_o_deyatelnosti_vserossijskogo_obshestva_invalidov_v_2013-2014_gg.html (дата обращения: 07.03.2016).

составляет 5%, доходы от деятельности, включая членские взносы – 22%, а пожертвования бизнеса, граждан и зарубежных фондов – 73%[640]. Учитывая тот факт, что бедность в Российской Федерации касается и работающих людей (среднемесячная заработная плата составляет 32 000 рублей[641], а прожиточный минимум – 9673 рубля[642], следовательно, семьи, имеющие более одного ребенка, находятся за чертой бедности), недостаток финансирования НКО сказывается на решении этой проблемы.

Еще одной проблемой институтов гражданского общества в современной России является то, что само гражданское общество находится на стадии формирования. Необходимость предоставления гражданскому обществу большей самостоятельности, оказание поддержки его институтам и определение путей его развития, несомненно, важнейшее направления государственной политики.

Отсюда вытекает необходимость формирования соответствующей законодательной базы: при всем разнообразии институтов гражданского общества пробелы в праве обуславливают такие проблемы, как существование иностранных агентов, например.

В завершение работы следует отметить, что роль институтов гражданского общества в обеспечении социальной безопасности (в частности, в борьбе с бедностью) крайне высока. Это подтверждают и примеры из истории России, и современное состояние дел. Однако путь к снижению уровня бедности и нищеты лежит, как ни странно, в решении проблем институтов гражданского общества, занимающихся этим вопросом. Только при условии их эффективного функционирования, на наш взгляд, возможна успешная борьба с бедностью.

Список литературы

Терминологический словарь библиотекаря по социально-экономической тематике . [Электронный ресурс]. URL: http://slovari.bibliofond.ru/socialeconom_word/Социальная%20безопасность (дата обращения: 05.03.2016).

Главные цели и приоритетные направления социальной политики в РФ на период до 2020 года . [Электронный ресурс]. URL: http://regulirovgos.ru/otvety_k_gosam_po_gre-glavnye_celi_i_prioritetnye_napravleniya_socialnoi_politiki_v_rf_na_period_do_2020_goda.html (дата обращения: 05.03.2016).

Копенгагенская декларация о социальном развитии . [Электронный ресурс]. URL: http://www.conventions.ru/view_base.php?id=639 (дата обращения: 05.03.2016).

И.А.Халий : Институты гражданского обществав современной России. К методологии изучения . [Электронный ресурс]. URL: http://www.civisbook.ru/files/File/Khaliyy.pdf (дата обращения: 06.03.2016).

Ян Цуйхун : Светские функции православных монастырей Руси // ИСОМ . 2014. №2. URL: http://cyberleninka.ru/article/n/svetskie-funktsii-pravoslavnyh-monastyrey-rusi (дата обращения: 06.03.2016).

Мария Максимова : Попечительство и благотворительность в дореволюционной России // Журнал "Индекс/Досье на цензуру". 2008. №28. URL: http://www.index.org.ru/journal/28/maksimova.html (дата обращения: 06.03.2016).

Федеральный закон "О благотворительной деятельности и благотворительных организациях" от 11 августа 1995 №135-ФЗ [Электронный ресурс]. URL: http://www.consultant.ru (дата обращения: 07.03.2016).

Федеральный закон "О профессиональных союзах, их правах и гарантиях деятельности" от 12 января 1996 N 10-ФЗ [Электронный ресурс]. URL: http://www.consultant.ru (дата обращения: 07.03.2016).

[640] Как финансируется НКО в России и за рубежом // Интернет-газета "Дни.ру" [Электронный ресурс]. URL: http://www.dni.ru/society/2015/6/30/307868.html (дата обращения: 07.03.2016).

[641] Средняя зарплата в России (по регионам) и других странах мира в 2015 году // "Деловая жизнь" [Электронный ресурс]. URL: http://bs-life.ru/rabota/zarplata/srednyaya2015.html (дата обращения: 07.03.2016)

[642] Прожиточный минимум в России в 2015 и в 2016 году [Электронные ресурс]. URL: http://potrebkor.ru/minimum-russia.html (дата обращения: 07.03.2016).

Информация о работе Всероссийского общества инвалидов в 2013-2014 гг. [Электронный ресурс]. URL: http://www.voi.ru/dokumenty/otchety/informaciya_o_deyatelnosti_vserossijskogo_obshestva_invalidov_v_2013-2014_gg.html (дата обращения: 07.03.2016).

Десять крупнейших благотворительных фондов России // Российское агентство международной информации "РИА Новости" [Электронный ресурс]. URL: http://ria.ru/spravka/20150617/1075174812.html (дата обращения: 07.03.2016).

Как финансируется НКО в России и за рубежом // Интернет-газета "Дни.ру" [Электронный ресурс]. URL: http://www.dni.ru/society/2015/6/30/307868.html (дата обращения: 07.03.2016).

Средняя зарплата в России (по регионам) и других странах мира в 2015 году // "Деловая жизнь" [Электронный ресурс]. URL: http://bs-life.ru/rabota/zarplata/srednyaya2015.html (дата обращения: 07.03.2016).

Прожиточный минимум в России в 2015 и в 2016 году [Электронные ресурс]. URL: http://potrebkor.ru/minimum-russia.html (дата обращения: 07.03.2016).

Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/population/poverty/# (дата обращения: 12.03.2016).

Благотворительные фонды мира [Электронный ресурс]. URL: http://pomogi-delom.ru/useful/blagotvoritelnye-fondy-mira (дата обращения: 12.03.2016).

Рейтинг стран мира по уровню благотворительности 2013 года [Электронный ресурс]. URL: http://gtmarket.ru/news/2013/12/03/6443 (дата обращения: 12.03.2016).

Лавелина В.С.

РОЛЬ СМИ КАК ИНСТИТУТА ГРАЖДАНСКОГО ОБЩЕСТВА В ОБЕСПЕЧЕНИИ СОЦИАЛЬНОЙ БЕЗОПАСНОСТИ В РОССИИ

Лавелина В.С.
Терениченко А.А. кандидат исторических наук, доцент
ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

Современному гражданину важно, чтобы власть прислушивалась к его интересам и потребностям. С помощью чего ему удается этого добиться? Несомненно, в действие вступают институты гражданского общества. Именно наличие их эффективной сети в государстве является важнейшим составляющим социальной безопасности. К ним относят неправительственные организации, общественные объединения, политические партии и общественные движения, не имеющие официально закрепленного статуса[643], ну и, конечно же СМИ – один из важнейших институтов нашего гражданского общества. Политика государства направленна на взаимодействие с этими институтами, на что конкретно указывает Указ Президента Российской Федерации от 31 декабря 2015 года N 683 «О Стратегии национальной безопасности Российской Федерации»[644].

Роль СМИ с момента их появления в обществе и до настоящего времени существенна и неоценима - так было, есть и будет всегда. Нужно отметить, что СМИ как и само общество претерпели существенные изменения: они не только дают обществу важную информацию, факты и темы для обсуждения, но в тоже время обеспечивают успешное общественное взаимодействие, влияя как на отдельные личности, так и на общество в целом.

[643] Терениченко А.А. статья «Институты гражданского общества в сфере обеспечения социальной (общественной) безопасности»

[644] Указ Президента РФ от 31.12.2015 N 683 "О Стратегии национальной безопасности Российской Федерации". // "Собрание законодательства РФ", 04.01.2016, N 1 (часть II), ст. 212.

Они, как неотъемлемая составляющая нашего правового государства, способствуют интеграции общества, уменьшая таким образом его неоднородность, порой разрозненность и даже «полярность».[645]

Учитывая то, что Россия - самое большое по территории государство мира, это не может не сказаться и на наших отечественных СМИ, ведь здесь нужно учитывать и региональные, и местные, и географические медиа рынки, порой очень не похожие один на другой, к тому же их насчитывается гораздо больше, чем существующих субъектов Федерации. Учитывая статистику прошлых лет, можно сделать вывод о том, что СМИ, интенсивно развиваются, так как увеличивается выпуск газет и журналов, количество лицензий на различные программы и передачи.

Может сложиться даже такое впечатление, что единых российских СМИ уже не существует. Но так ли это? Несомненно, и печатные и электронные средства массовой информации отличаются друг от друга, этому многообразию способствует многоуровневая административная система, разное географическое и экономическое положение, неравное распределение природных и человеческих ресурсов, различное развитие коммуникативных линий, но не смотря на это существует значительный объединяющий их важный фактор – закон Российской Федерации «О СМИ»[646]. Именно правовая база позволяет считать все СМИ нашей страны важным институтом, который обеспечивает социальную безопасность в России. Таким образом, с одной стороны власть, финансируя местные издания, радио и телевидение, определяет свою информационную политику, которая порой бывает даже либеральной, но с другой стороны гражданское общество и независимые СМИ лишают возможности такую власть решать только свои проблемы и вопросы. Отсюда вытекает вывод о том, что СМИ являются не только важным институтом гражданского общества, но и обеспечивают его безопасность, регулируя информацию. Чтобы не потерять это положительное качество, СМИ должны постоянно укреплять в себе доверие со стороны общества, ведь без этого они не только не обеспечат безопасность в государстве, но и станут ненужными, ведь они ответственны перед обществом, поэтому им необходимо взаимодействовать с ним, так как без потребителей нет СМИ, а без СМИ нет информационного поля.

В настоящее время в России СМИ включают в себя как традиционные электронные средства, так и печатные, а также информационные агентства и различные сайты глобальной сети «Интернет», которые работают на основе информационно-коммуникативных технологий, сетей и систем. Благодаря такому многообразию инструментов доступа к информации у людей есть выбор, что смотреть, слушать или читать; чему верить, а что отвергать. Все они регулируются законом «О средствах массовой информации» 1991 года. По сути, он предполагает свободные СМИ, но на самом деле существует и обратная сторона - они оказались в тисках экономической зависимости, от чего вынуждены выражать не мнение большинства членов общества, а частные или корпоративные, узкие интересы своих хозяев или элитных групп. Причиной этого является недостаточно ясный правовой механизм, который нуждается в скорейшем законодательном урегулировании на основе Гражданского Кодекса, в котором будут четко прописаны и разграничены права и обязанности, правовая ответственность собственника, издательства и редакции. Предметом дискуссии исследователей СМИ и в прошлом, и в настоящем является правовой механизм взаимодействия информации как с личностью, так и с обществом в целом.

СМИ, как уже показало время, оказывали и оказывают влияние на все сферы жизни общества, воздействуя на сознание его индивидов в отдельности и на общество в целом. Возьмем, например, новости центральных каналов: чаще всего посмотрев их, люди начинают обсуждать представленные события и факты полностью опираясь на уже высказанные мысли. Хорошо, если они исходят от компетентных людей, имеющих достаточное количество знаний,

[645] Мюнх Р. «Роль журналистики в коммуникационном обществе»/ М. 2002

[646] Закон РФ от 27.12.1991 N 2124-1 "О средствах массовой информации"// "Российская газета", N 32, 08.02.1992

умеющих прогнозировать последствия ситуации, если они правдивы, тогда всё отлично, но порой приходится усомнится в их достоверности, ведь как ни крути несколько процентов из сказанного субъективно, а порой и умышленно искажено и тогда эта информация может не только нанести вред обществу, но и повлиять на его стабильность. в Но учитывая, что в России СМИ очень разнообразны, мы можем делать собственные выводы, изучив множество источников.

Власть в России всячески пытается улучшить информационную безопасность в стране, в частности следить за СМИ и контролировать их деятельность.[647] Психологическая составляющая большинства населения заключается в том, что люди верят тому о чем говорят и что показывают. Ярким примером этому является советский фильм «Человек с бульвара Капуцинов», в котором главному герою удалось поменять общественную нравственность и идеологию с помощью фильмов. Люди подвержены верить «главному» мнению страны, поэтому с его помощью власть может манипулировать обществом. С одной стороны такой расклад действительно является решающим в создании социальной безопасности, но, что же будет, если СМИ попадут в «грязные» руки? А чтобы этого не случилось и существует правовая база для СМИ.

Надо отметить, что не случайно столетиями СМИ являлось «зеркалом» социальных, политических, экономических отношений любых стран, ведь они освещают события, происходящие на различных исторических этапах времени. Интересно пронаблюдать за информацией в разных странах об одних и тех же событиях, как ни странно, она может кардинально отличаться, как по второстепенной информации, так и по главной. Взять например конфликт России с Грузией в 2008, уже прошло несколько лет, а достоверной информации до сих пор нет, конечно, русские люди верят русским СМИ, тем самым уважая свою страну, чувствуя патриотизм, но совершенно другая ситуация сложилась бы, если бы мы изучили информацию СМИ Грузии и некоторых стран Европы. Нельзя не сказать и о современной глобальной «информационной войне», в которой активно участвует наша страна; СМИ многих европейских стран, Турции и т.д. обвиняют во всех ужасных бедах Российское правительство, и большинство людей поистине верят им, хотя на самом деле события протекали с точностью наоборот. И так происходит с любым случаем, как мировым, так и внутренним. Радует, что современная власть России вполне компетентна, а СМИ в свою очередь взаимодействуют с ней, следовательно можно говорить о возможности поддержания социальной безопасности.

Исследователь данного вопроса Прошина М.Г. отмечает: «Выступая одним из особых институтов гражданского общества, СМИ аккумулируют в себе гигантскую созидательную и разрушительную силу. Им принадлежит важнейшая роль в деле внесения в сознание людей определенных идей, побуждающих к соответствующему поведению, действиям. Мировой опыт свидетельствует, что чем выше степень политизации общества, тем весомее роль СМИ в политическом процессе. Примером этого, в частности, является и нынешняя ситуация в России. Недаром СМИ характеризуют, как «четвертую власть»»[648].

Роль СМИ в российском обществе очень высока. Множество людей пользуются интернетом, в метро раздают бесплатные газеты, телевизор есть практически в каждом доме: люди следят за мировыми событиями, особенно когда это их касается. Сегодня в России кризис и чем больше он усугубляется, тем больше они изучают политическую ситуацию. Теперь главная цель СМИ использовать информацию для благих целей, ведь если бы не они, возможно уже были бы внутренние возмущения в стране, но благодаря им возрос уровень патриотизма, сплочённости нашего многонационального общества.

---

[647] Ю.А. Головин «Возрастание роли СМИ в обеспечение информационной безопасности»// «Информационное общество» №2/ 2013

[648] М.Г. Прошина «Средства массовой информации как институт гражданского общества в России: Теоретико-правовой аспект»/диссертация// Саратов, 2006.- 220 с.

Являясь орудием массовой коммуникации, СМИ стали не только источником информации, но и органом управления, способствующим посредством информационного поля воздействовать на общество, ориентировать и адаптировать людей в среде существования со всеми её позитивными и негативными проявлениями. И не важно касается ли это глобальных вопросов (экологии, военных, медицинских ит. д.) или вопросов менее узких (ЖКХ, газо-, водо-, электро- снабжения и т.д.) СМИ обязаны не только давать полную достоверную информацию в её оптимальном состоянии, с указанием достоверных источников и характере опасности, если таковая есть. Следующий шаг СМИ – выявление средств обеспечивающих безопасность населения, и только затем следует указать обществу на организационные формы и структуры, суть которых объективный анализ, мониторинг ситуации, разработка и реализация конкретных мер по сохранению и укреплению безопасности и функционированию объекта, а также последующий контроль за выполнением принятых мер.. Несомненно всё это требует нормативно - документального закрепления. И хотя абсолютная безопасность общества не достижима, её всё-таки возможно максимально обеспечивать.

Являясь важной составляющей нашего демократического общества, СМИ информирует его и о фактах отклонения от закона отдельных членов общества, бизнес-, властных структур, тех или иных социальных институтов. Принцип - перед законом все равны для массовых коммуникаций должен быть неоспорим. Г.А Нуриджанов (Пресса и современные проблемы социальной работы», Весник социальной работы, 1993г.,№2) не случайно отмечает высокую роль деятельности СМИ как важнейшего института социальной безопасности общества и выделяет в связи с этим несколько направлений в их деятельности это и:

- отражение в СМИ событий, происходящих в обществе;
- выполнение интегрирующей роли, помогающей адаптации нуждающимся социальным группам, сглаживание внутренних противоречий;
-содействие формированию общественного мнения и гражданских инициатив;
-обеспечение публичности политики и осуществления социального контроля в обществе, который проявляется в мониторингах, анализе законодательных мер, оценке деятельности административных структур и организаций социального профиля, патронаже человеческих судеб в ходе решения их проблем на разных уровнях;
- актуализация социальных проблем в сознании аудитории, придавая проблеме личностный характер;
- инициация СМИ акций по оказанию социальной помощи нуждающимся:
- участие в профилактике негативных социальных явлений;
-быть гарантом в качестве субъектов социальной, координационной, юридической, психологической помощи.

И если в начале 90-х годов СМИ ограничивалось только отражением проблем в социальной сфере, не затрагивая вопросов законодательства, то сейчас область пересечения социальных институтов приобрела новые формы, что неизбежно для России как быстроразвивающейся страны, которая находится на этапе реформирования, и как результат, системы информации в ней совершенствуются.

Восстановление общественных связей в настоящее время становится актуальной проблемой общества, а значит всё большее значение приобретают новые методы, в частности к ним относится реклама. Это особый вид некоммерческой информации, который используется как государством, так исполнительной властью в определённых социальных целях – чаще всего они благотворительные или воспитательные. Её главной задачей является изменить какую-то социальную проблему. Поэтому правильно, что многие учреждения социальных служб используют её, понимая актуальность и значимость.

Однако нельзя говорить, что СМИ – это именно благонамеренный институт гражданского общества, что он создает только безопасность. Я бы назвала СМИ важным рычагом, который может опускаться в две стороны, одна из которых может разрушить

общество, сознание и мораль людей, а другая наоборот создать всё это, урегулировав отношение людей в настоящем, усилив социальную безопасность в стране.

Почему СМИ – «четвертая власть»? Всё просто, они влияют на все сферы общественной жизни: социальную, политическую, экономическую и культурную. СМИ являются одним из институтов непосредственной демократии и мера легитимности ее зависит от доверия к ней членов общества. При нормальном функционировании общественного организма отношения трех государственных и четвертой властей партнерские, что способствует консолидации общества и его безопасности. Именно при таком раскладе СМИ представляют аудитории совокупность тем и проблем, которые освещают полную всестороннюю картину всех сфер жизни общества и делает это предельно честно, правдиво и объективно. Журналисты в данном случае выступают в роли народных экспертов, которые формируют отношение, представления, взгляды, стремления и как результат - принцип действия. Значит они делают всё во имя права граждан на информацию, на право знать и право быть услышанными. Единственная проблема, возникающая здесь - это не желание одних журналистов пользоваться этой властью и признавать себя таковыми, в то время как другие злоупотребляют ей, порой даже возомнив себя "сверхвластью", теряя при этом чувство меры, тем самым показывая свою профессиональную некомпетентность, что является грозной опасностью не только для общества, но и для всего демократического процесса в целом. Только объективность и достоверность, а также соблюдение всех принятых федеральных законов даёт право СМИ быть одним из значимых институтов государства и гарантом обеспечивающим социальную безопасность в России.

Список литературы:

1. Терениченко А.А. статья «Институты гражданского общества в сфере обеспечения социальной (общественной) безопасности»
2. Указ Президента РФ от 31.12.2015 N 683 "О Стратегии национальной безопасности Российской Федерации". // "Собрание законодательства РФ", 04.01.2016, N 1 (часть II), ст. 212.
3. Мюнх Р. «Роль журналистики в коммуникационном обществе»/ М. 2002
4. Закон РФ от 27.12.1991 N 2124-1 "О средствах массовой информации"// "Российская газета", N 32, 08.02.1992
5. Ю.А. Головин «Возрастание роли СМИ в обеспечение информационной безопасности»// «Информационное общество» №2/ 2013
6. М.Г. Прошина «Средства массовой информации как институт гражданского общества в России: Теоретико-правовой аспект»/диссертация// Саратов, 2006.- 220 с.

Порошина В.А.
НЕКОТОРЫЕ ПРОБЛЕМЫ ОТВЕТСТВЕННОСТИ ЗА СОВЕРШЕНИЯ МОШЕННИЧЕСТВА В СФЕРЕ КРЕДИТОВАНИЯ

Порошина В.А.
Научный руководитель: Малахова В.Ю.
к. ю. н., доцент кафедры «Уголовного право и процесс»
ФГОБУ ВО «Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации»

Аннотация: В статье рассматриваются некоторые проблемы ответственности, квалификации преступления, предусмотренного ст. 159.1 УК РФ. Уделено внимание вопросам, связанным с раскрытием элементов состава рассматриваемого преступления. Приведены статистические данные. В работе сделаны выводы и предложения по совершенствованию уголовного законодательства.

Ключевые слова: Мошенничество в сфере кредитования, незаконное получение кредита, уголовная ответственность, либеральная уголовная политика, совершенствование законодательства, наказание, штраф.

В последнее время появляется все больше разновидностей подобных общественно опасных деяний. Например, Федеральным законом от 29.11.2012 N 207-ФЗ были введены новые статьи, содержащие различные виды мошенничества, в том числе мошенничество в сфере кредитования [статья 159.1 УК РФ].

Необходимо отметить, что одним из актуальных вопросов сегодня является проводимая либеральная уголовная политика в отношении преступлений в сфере экономики. Эти преступления выделены законодателем особо. Их привилегированное положение можно наблюдать относительно оснований освобождения от уголовной ответственности, повышения порогов крупного и особо крупного размера, назначения видов наказаний (как правило, назначают только штраф). В связи с выше сказанным напрашивается вопрос о пользе либеральной уголовной политике? Не породит ли она совершения новых преступлений?

Статистика показывает следующее. По данным Министерства внутренних дел РФ состояние преступлений в сфере экономики: по сравнению с 2015 годом число таких преступлений выросло почти на 5%. Материальный ущерб составил 21 млрд. рублей [1].

Кроме того, в Уголовном кодексе РФ существует ряд преступлений, связанных с понятием банковская деятельность, которые помещены в один раздел [2].

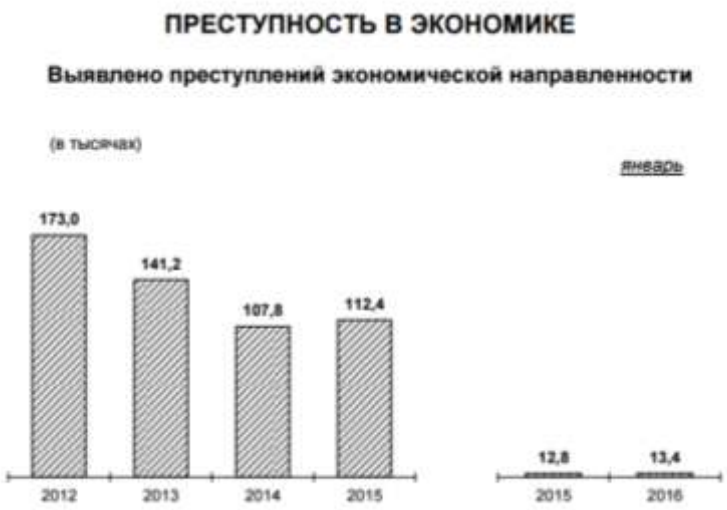


Рис. 1.

Именно поэтому проблема квалификации экономических преступлений и отграничения их от смежных составов преступлений всегда была и будет актуальной не только в теории, но и на практике.

В статье хотелось бы обозначить и рассмотреть следующе проблемы:

1. Проблемы элементного состава преступления, предусмотренного ст.159.1 УК РФ;

2. Отграничение преступления, предусмотренного ст. 159.1 УК РФ, от смежных составов преступлений;

3. Вопросы совершенствования законодательства, предусматривающего ответственность за совершение мошенничества в сфере кредитования.

Для начала следует отметить, что рассматриваемая статья 159.1 УК РФ включает такие положения: «мошенничество в сфере кредитования, то есть хищение денежных средств заемщиком путем представления банку или иному кредитору заведомо ложных и (или) недостоверных сведений».

Так, законодательно точно определены способы хищения чужого имущества – предоставление заведомо ложных или недостоверных сведений. Кроме того, в Примечании 1 к ст. 158 УК РФ дается определение понятию «хищение».

Во-первых, необходимо рассмотреть объект преступления. Важно отметить, что данная статья напрямую связана с такими понятиями как «кредит» и «кредитование». Но ни в гражданском, ни в каком-либо ином законодательстве нет общих определений данных понятий.

При этом, существуют некоторые виды кредитов, которые регулируются различными отраслями законодательства. В главе 42 гражданского Кодекса (ГК РФ) установлены следующие виды [3]:

- кредитный договор [ст. 819 ГК РФ];
- товарный кредит [ст. 822 ГК РФ];
- коммерческий кредит [ст. 823 ГК РФ].

Некоторые разновидности кредитов содержаться в других нормативно-правовых актах:

- инвестиционный налоговый кредит [ст. 66 Налогового кодекса РФ];
- бюджетный кредит [ст. 6 Бюджетного кодекса РФ];
- потребительский кредит [ФЗ «О потребительском кредите (займе)»].

Так, возникает первая проблема, что объектом преступления, предусмотренного ст. 159.1 УК РФ являются отношения, которые возникают только по договору кредитования, но не иных форм предоставления денежных средств (каковым является инвестиционный кредит и т.д.). Следовательно, лицо, совершившее противоправное деяние с получением товарного кредита, не может нести ответственность по ст. 159.1 УК РФ.

Предметом преступления являются только денежные средства, полученные в виде кредита от банка или иной банковской организации [4]. Следует предположить, что получение товарного кредита оказывается вне регулирования ст. 159.1 УК РФ.

При этом, существует дискуссия по поводу предмета данного вида преступления, так, некоторые авторы отмечают, что в качестве предмета преступления, предусмотренного ст. 159.1 УК РФ, может выступать право, которое возникает при заключении договора кредитования [5]. Хотя анализ судебной практики позволяет сделать вывод, что предмет данного преступления несколько шире, нежели денежные средства или права.

Во-вторых, объективная сторона включает в себя некоторые характеристики. Так, например, некоторые авторы выделяют [6]:

1. Данный вид преступления очень часто включает серьезную и длительную подготовку;
2. Получение незаконного кредита включает в себя взаимодействие с банковскими работниками (также с руководящим составом кредитной организации);
3. Ущерб, причиненный банковской системе, может быть больше, чем предусмотренное в анализируемой статье наказание (размер штрафа), то есть лицо может путем преступных действий получить сумму в размере 600 тыс. рублей, а штраф составит 120 тыс. рублей.

Необходимо сделать следующий вывод: ущерб, от совершенного преступления, предусмотренного ст. 159.1УК РФ, и наказание за совершение действий в виде хищения являются несоразмерными. Необходимо увеличение размера штрафа. Кроме того, было бы логичным предложить введения в ст. 159.1 УК РФ такого понятия как «кратность». Аналогично, применяемой при назначении штрафа за преступление, предусмотренного ст. 290 УК РФ.

В-третьих, стоит обратить внимание на субъект данного преступления. Например, приговором <*****> Куйбышевского районного суда г. Самары от <дата> Р. был осужден по статье 159.1 ч.1 УК РФ. Им были предоставлен паспорт гражданина РФ на имя М., от имени которого Р. заключил кредитный договор на <сумма> рублей, не имея намерений исполнять условия договора [7].

Но, в силу того, что Р. представился иным лицом, то конкретно он не может являться заемщиком, а, следовательно, субъектом преступления, предусмотренного ст. 159.1 УК РФ.

Следовательно, при квалификации мошенничества в сфере кредитования следует иметь в виду, что лицом, выполняющим объективную сторону преступления, является заемщик, который состоит в договорных отношениях с кредитной организацией. Поэтому в статью следует внести изменения: «…хищение денежных средств заемщиком или лицом, представляющимся заемщиком…». Также стоит отметить, что субъективная сторона выражается в прямом умысле, так как лицо имеет активное отношение к последствиям – желает их наступления.

Далее перейдем к вопросу об отграничении данной статьи от схожих. В УК РФ существует похожая статья, которая помещена в другой раздел – ст. 176 УК РФ.

Статья 159.1 УК РФ является специализированной нормой, которая основывается на положениях статьи 159 УК РФ. Но ст. 176 УК РФ не относится к производным, она самостоятельна, при этом, на первый взгляд весьма схожа со ст. 159.1 УК РФ. Тогда возникает вопрос: как можно разграничить данные преступления?

Итак, ст. 176 регулирует получение кредита специальным субъектом – индивидуальным предпринимателем или руководителем организации. На практике у судов не возникает сложностей относительно определения субъекта.

Еще одним моментом в отграничении данных преступлений является цель хищения. По мнению специалистов, при мошенничестве предоставление ложных сведений служит средством изъятия имущества в свою собственность или собственность третьих лиц. При незаконном получении кредита по ст.176 цель получения денежных средств в собственность не преследуется, так как виновный рассчитывает лишь на временное пользование полученными обманным путем деньгами. Поэтому, несмотря на общий смысл выше указанных статей, данные преступления на практике не подменяют друг друга.

Подводя итог, можно выделить основные проблемы, которые возникают при квалификации преступления, предусмотренного ст. 159.1 УК РФ:

1. Несмотря на проводимую либеральную уголовную политику в отношении преступлений в сфере экономики, удельный вес преступлений, предусмотренных гл. 22 УК РФ (в том числе мошенничество в сфере кредитования) растет. Тем самым, можно сказать, что общественная опасность этих преступлений недооценивается. В свою очередь, проводимая либеральная уголовная политика в отношении ряда преступлений в сфере экономики может породить совершение новых преступлений;

2. Объектом преступления могут быть только отношения, связанные с заключением кредитного договора, но иные незаконные правоотношения, возникающие при получении денежных средств (например, получение товарного кредита), не будут квалифицироваться как мошенничество в сфере кредитования;

3. Предмет в ст. 159.1 УК РФ только денежные средства, а получение иных ценностей не попадает под действие данной нормы;

4. Просматривается несоразмерность ущерба и наказания в ст. 159.1 УК РФ;

5. Субъектом преступления может быть только заемщик (вторая сторона в договоре), а не лицо, которое представилось заемщиком;

6. Сравнение ст.159.1 и ст.176 показало, что на практике вопросов с отграничением данных норм не возникает.

В связи с этим можно предложить некоторые варианты решения таких проблем:

1. В норму необходимо включить и иные виды кредитов, помимо кредитного договора, например, товарный кредит;

2. Необходимо учитывать и иные предметы, помимо денежных средств, например, путем внесения поправки: «…хищение денежных средств и иных ценностей…»;

3. Необходимо повысить меры ответственности за совершение мошенничества в сфере кредитования;

4. Необходимо также указать: «…хищение денежных средств заемщиком или лицом, представляющимся заемщиком…».

5. Установление понятия «кратности» при назначении штрафа за совершение преступления, предусмотренного ст. 159.1 УК РФ.

Список литературы

[1] Краткая характеристика состояния преступности в Российской Федерации за январь 2016 года. [Электронный ресурс]/ Режим доступа: https://mvd.ru/folder/101762/item/7207988/

[2] Уголовный кодекс Российской Федерации от 13.06.1996 N 63-ФЗ. // Собрание законодательства РФ. – 1996. – N 25. – Ст. 2954.

[3] Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 N 51-ФЗ. // Собрание законодательства РФ. – 2004. - N 32. - Ст. 3301.

[4] Савин С.В., Рузин С.Е. Проблемы применения специальных составов мошенничества при квалификации преступных деяний // Вестник ОмГУ. Серия. Право . 2014. №1 (38) [Электронный ресурс]/ Режим доступа: http://cyberleninka.ru/article/n/problemy-primeneniya-spetsialnyh-sostavov-moshennichestva-pri-kvalifikatsii-prestupnyh-deyaniy

[5] Долматова Н. С. Особенности уголовной ответственности за мошенничество в сфере кредитования в уголовном законодательстве Российской Федерации // Законность и правопорядок в современном обществе . 2013. №16 Электронный ресурс]/ Режим доступа: http://cyberleninka.ru/article/n/osobennosti-ugolovnoy-otvetstvennosti-za-moshennichestvo-v-sfere-kreditovaniya-v-ugolovnom-zakonodatelstve-rossiyskoy-federatsii

[6] Бекижев, А. Р. Проблемы методики расследования преступлений совершаемых в сфере банковского кредитования: автореферат дис. ... кандидата юридических наук : 12.00.09. А. Р. Бекижев; Кубан. гос. аграр. ун-т. - Краснодар, 2012. - 26 с.

[7] Справка-обобщение изучения судебной практики рассмотрения судами Самарской области уголовных дел о преступлениях, предусмотренных ст.ст. 159.1 – 159.6 УК РФ,

отграничение от смежных составов. Практика назначения наказания. [Электронный ресурс]/ Режим доступа: http://kuibyshevsky.sam.sudrf.ru/modules.php?name=docum_sud&id=1387

Антонова А.В.

ПРОБЛЕМЫ ПРИМЕНЕНИЯ УГОЛОВНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ ЗА ПРЕСТУПЛЕНИЯ В СФЕРЕ МАНИПУЛИРОВАНИЯ РЫНКОМ И НЕПРАВОМЕРНОГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ИНСАЙДЕРСКОЙ ИНФОРМАЦИИ

Антонова А.В.

Научный руководитель: Ложкова И.А
Доцент кафедры «Уголовное право и процесс»
ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

Современное состояние экономики и финансово-валютных рынков характеризуется кризисными явлениями. В этих условиях, обеспечение стабильности и защищенности экономических систем является одной из ключевых задач государства. Решение данной задачи невозможно без коренных преобразований в системе регулирования экономикой, повышения прозрачности финансовых систем, снижены уровня их криминализации и разработки методов противодействия преступности.

Неправомерное использование инсайдерской̆ информации и манипулирование рынком – явления, которые увеличивают риск инвестиций в ценные бумаги, существенно повышают стоимость привлечения капитала, дестабилизируют равенство инвесторов и добросовестную конкуренцию, создают информационную асимметрию. В конечном счете, это может крайне негативно сказаться на деятельности рынка или привести к его полному исчезновению. Основной̆ причиной̆ неэффективности текущих действий, проводимых в РФ по противодействию данному явлению, признается отсутствие комплекса эффективных методов борьбы, как со стороны государства, так и со стороны организаторов торгов и профессиональных участников рынков.

Федеральный закон от 27 июля 2010 г. No 224-ФЗ «О противодействии неправомерному использованию инсайдерской информации и манипулированию рынком и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской̆ Федерации» определил инсайдерскую информацию следующим образом –«

Федеральный закон «О противодействии неправомерному использованию инсайдерской информации и манипулированию рынком» и Фдральный закон «о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» в ст. 5 путем перечисления определяет действия, относящиеся к манипулированию рынком:

«1) умышленное распространение через средства массовой информации, в том числе через электронные, информационно-телекоммуникационные сети, доступ к которым не ограничен определенным кругом лиц (включая сеть «Интернет»), любым иным способом заведомо ложных сведений, в результате которого цена, спрос, предложение или объем торгов финансовым инструментом, иностранной валютой и (или) товаром отклонились от уровня или поддерживались на уровне, существенно отличающемся от того уровня, который сформировался бы без распространения таких сведений;

2) совершение операций с финансовым инструментом, иностранной валютой и (или) товаром по предварительному соглашению между участниками торгов и (или) их работниками и (или) лицами, за счет или в интересах которых совершаются указанные операции, в результате которых цена, спрос, предложение или объем торгов финансовым инструментом, иностранной валютой и (или) товаром отклонились от уровня или поддерживались на уровне,

существенно отличающемся от того уровня, который сформировался бы без таких операций. Настоящий пункт применяется к организованным торгам, операции на которых совершаются на основании заявок, адресованных всем участникам торгов, в случае, если информация о лицах, подавших заявки, а также о лицах, в интересах которых были поданы заявки, не раскрывается другим участникам торгов; и т.д»[649]

Разновидностей манипулирования активностью субъектов рыночных отношений очень много, а их перечень является открытым и регулярно пополняется. Наиболее распространенными являются следующие способы манипуляций:

-искажение фактических данных о состоянии дел отдельного участника рынка или предоставление откровенно недостоверных сведений;

-завышенные объемы покупки/продажи с целью роста/снижения цен, для последующей реализации/скупки по завышенной/заниженной стоимости, интересующих ценных бумаг;

-завышение или занижение цен относительно среднерыночных для интенсификации интересующей активности трейдеров в отношении собственных акций или ценных бумаг конкурентов.

Использование недостоверной информации, распространяемой посредством общедоступных каналов связи или передаваемой ограниченному кругу субъектов, для придания значимости, может стать причиной изменения трейдерами мнения о ликвидности ценных бумаг того или иного эмитента и вызвать корректировку конъюнктуры. Отклик рынка на крупные продажи или приобретения акций, при отсутствии контрмер, в виде опровержения недостоверных сведений, может развиваться в геометрической прогрессии и нанести ущерб не только отдельным компаниям и корпорациям, но и экономической устойчивости одной или целого ряда стран.

При неблагоприятном развитии событий, инсайдерская информация, а именно так называются распространяемые посредством СМИ и интернета недостоверные сведения, может стать причиной девальвации валюты отдельной страны, привести к инфляции и тотальному ухудшению уровня жизни населения, так как обратная реакция рынка, даже при опровержении слухов, выражается обычно в меньшей степени. Как следствие, государственное корректирование рыночных отношений и пресечение манипуляций со стороны отдельных игроков и крупных корпораций являются залогом стабильной экономической ситуации и справедливого распределения доходов среди участников рынка.

Принятие федерального закона No 224-ФЗ, который заложил основы по борьбе с инсайдерством в нашем государстве, явилось существенном шагом по решению данной проблемы в РФ. Однако данный Федеральный закон содержит лишь основные положения и направления, которых явно недостаточно для разрешения проблемы.

По мнению Старшина С.А, существующая система регулирования фондового, валютного и товарного рынков не позволяет эффективно противодействовать угрозам экономической безопасности государства.[650] Исходя из объективно существующей потребности в обеспечении экономической безопасности государства, в 2010 году в Уголовный кодекс РФ были добавлены соответсвующие статьи, предусматривающие ответственность за неправомерное манипулирование рынком и использование инсайдерский информации. Так , в частности, ст. 185.3 УК РФ установила , что за такого рода преступления предусмотрена ответственность в виде:

---

[649] Федеральный закон от 27 июля 2010 г. № 224-ФЗ «О противодействии неправомерному использованию инсайдерской информации и манипулированию рынком и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» // Собрание законодательства РФ, 2010, №31. Ст. 4193

[650] Старшинин С.А. Совершенствование регулирования российского рынка ценных бумаг как фактор обеспечения его экономической безопасности: дис. ... кандидата экономических наук: 08.00.10. Москва. 2010. С. 44.

1.За манипулирование рынком, то есть умышленное распространение через средства массовой информации, в том числе электронные, информационно-телекоммуникационные сети (включая сеть "Интернет"), заведомо ложных сведений или совершение операций с финансовыми инструментами, предусмотрена ответственность в виде:

- штраф от 300 тыс. до 500 тыс. руб;
- штраф в размере заработной платы или иного дохода осужденного за период от одного года до трех лет;
- лишение свободы на срок до четырех лет, которое может сопровождаться наложением штрафа в размере до 50 тыс. руб. или в размере дохода осужденного за период до трех месяцев, а также лишением права занимать определенные должности либо заниматься определенной деятельностью на срок до трех лет.

2.За совершения такого рода преступления организованной группой и особо крупный размер:

- штраф от 500 тыс. до 1 млн руб.;
- штраф в размере дохода осужденного за период от двух до пяти лет;
- лишение свободы на срок от двух до семи лет с возможным наложением штрафа в размере до 100 тыс. руб. или в размере дохода осужденного за период до двух лет, а также с возможным лишением права занимать определенные должности либо заниматься определенной деятельностью на срок до пяти лет.

3. За неправомерное использование:

- штрафы, аналогичные штрафам за манипулирование рынком;
- лишение свободы на срок от двух до четырех лет с возможным наложением штрафа в размере до 50 тыс. руб. или в размере дохода осужденного за период до трех месяцев либо без такового с возможным лишением права занимать определенные должности либо заниматься определенной деятельностью на срок до трех лет.

4. За неправомерную передачу информации:

- штраф от 500 тыс. до 1 млн руб.;
- штраф в размере дохода осужденного за период от двух до четырех лет;
- лишение свободы на срок от двух до шести лет, которому может сопутствовать наложение штрафа в размере до 100 тыс. руб. или в размере дохода осужденного за период до двух лет, а также лишением права занимать определенные должности либо заниматься определенной деятельностью на срок до четырех лет.[651]

Но, несмотря на введение в УК РФ вышеназванных статей, до настоящего времени крайне сложным на практике остается процесс доказывания. Например, лицо приобрело значительный пакет акций компании, действуя на основании инсайдерской информации, которой обладает ограниченный круг лиц. После ее распространения (не редко самим этим лицом) акции компании поднимаются в цене, и инсайдер получает значительную прибыль. Доказательство того, что лицо действовало исключительно исходя из полученной информации, зачастую является невозможным, по крайней мере, с применением существующих методов.

Еще одна проблема заключается в том, что общественные отношения, которые регулируются данными нормами, носят специфический экономический характер, требующий от следственных органов определенной компетентности в сфере финансовых рынков и всей финансовой системы в целом. «Как видно, складывается своеобразный «порочный круг», из которого необходимо найти выход, иначе нормы ст. 185.3 и 185.6 УК РФ могут остаться лишь пустой декларацией о благородных намерениях, не больше того»[652]. Не возникает практического применения нормы в связи с отсутствием методики, но, в свою очередь, не происходит разработки методики в силу отсутствия практики расследования. Данная ситуация, на наш взгляд, является негативным явлением, приводящим к тому, что

[651] Уголовный кодекс Российской Федерации от 13.06.1996 № 63-ФЗ (ред. от 30.12.2015)

[652] Ивченко А. А. Особенности методики расследования преступлений, связанных с манипулированием рынком // Российский следователь. 2012. № 13. С. 8-10

правонарушения в данной сфере остаются безнаказанными и приносят большой экономический ущерб.

Особо следует отметить, что уголовная ответственность за манипулирование рынком наступает только при наличии ряда условий:

1) если в результате незаконных действий цена, спрос, предложение или объем торгов финансовыми инструментами, иностранной валютой и (или) товарами отклонились от уровня или поддерживались на уровне, существенно отличающемся от того уровня, который сформировался бы без учета указанных выше незаконных действий. Согласно Федеральному закону от 27 июля 2010 г. No 224-ФЗ критерии существенного отклонения цены, спроса, предложения или объема торгов финансовыми инструментами, иностранной валютой и (или) товарами по сравнению с уровнем цены, спроса, предложения или объема торгов такими финансовыми инструментами, иностранной валютой и (или) товарами, который сформировался бы без учета незаконных действий, устанавливаются в зависимости от вида, ликвидности и (или) рыночной стоимости финансовых инструментов, иностранной валюты и (или) товаров организатором торговли на основании методических рекомендаций федерального органа исполнительной власти в области финансовых рынков;

2) действия причинили крупный ущерб гражданам, организациям или государству либо сопряжены с извлечением излишнего дохода или избежанием убытков в крупном размере.

В случае же с использованием инсайдерской информации, уголовная ответственность предусмотрена только в случае если данное деяние крупный ущерб гражданам, организациям или государству либо сопряжено с извлечением дохода или избежание убытков в крупном размере. Крупным ущербом, доходом, убытками в крупном размере признаются ущерб, доход, убытки в сумме, превышающей 2,5 млн. руб.

Дискуссионным в настоящее время остается вопрос по поводу наилучших путей противодействия деятельности инсайдера:

1) первый путь заключается в том, что лучше информированному участнику рынка временно запрещается участвовать непосредственно или через посредников на рынке ценных бумаг относительно затронутых ценных бумаг, а также передавать свою информацию другим лицам;

2) второй путь предполагает исключение разницы в информированности за счет опубликования всех фактов и данных, важных для оценки ценных бумаг.[653]

Каждый из указанных путей имеет ряд существенных недостатков. В первом случае, трудности заключаются в понятии легкодоступной информации или, например, в том, как участнику рынка определить, является ли известная ему информация инсайдерской или известна уже широкому кругу лиц. Это будет в значительной степени тормозить и затруднять деятельность рынков. Во втором случае сложность заключается в понятии коммерческой тайны. Обязать участников рынка освящать о себе всю информацию – момент крайне спорный.

Исходя из вышесказанного, следует сделать выводы, что противодействие неправомерному использованию инсайдерской информации в России находится лишь на начальном этапе своего развития. Существует широкий круг нерешенных проблем, предотвращение которых необходимо произвести в ближайшее время. В частности, создать законодательную базу, разработать методологию противодействия инсайдерской торговле и внедрить ее в деятельность правоохранительных органов.

Неправомерное использование инсайдерской информации – это явление, создающее угрозы экономической безопасности государства. Данный факт подтверждается как рядом теоретических, так и эмпирических исследований. Инсайдерская торговля вызывает

[653] Крогиус Свен, Брод Картер. Специальный обзор закона об инсайдерской информации// White&case. 2010. № 8. С.1.

информационную асимметрию на рынке, недоверие инвесторов, ухудшает добросовестную конкуренцию, повышает стоимость привлечения капитала.[654]

Список литературы:

1. Уголовный кодекс РФ от 13.06.1996 N 63-ФЗ(в ред. 30.12.2015)

2. Федеральный закон от 22.04.1996 N 39-ФЗ (ред. от 22.04.2010) «О рынке ценных бумаг»

3. Федеральный закон от 27 июля 2010 г. № 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» // Собрание законодательства РФ, 2010, №31. Ст. 4193

4. Приказ ФСФР России от 12.05.2011 № 11-18/пз-н (ред. от 28.02.2012) "Об утверждении Перечня информации, относящейся к инсайдерской информации лиц, указанных в пунктах 1 - 4, 11 и 12 статьи 4 Федерального закона "О противодействии неправомерному использованию инсайдерской информации и манипулированию рынком и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации", а также порядка и сроков раскрытия такой информации" (Зарегистрировано в Минюсте России 22.07.2011 № 21448) // Российская газета, 2011. № 171.

5. Бекряшев А.К Инсайдерская торговля и проблемы экономической безопасности в сфере фондового рынка // Научный вестник Омской академии МВД России 2012 № 2 С.75-

6. Гетьман-Павлова И.В. Регулирование инсайдерской торговли на мировых рынках. // Банковское право. 2007, № 1. С. 42.

Кузнецов Е.Ф.

РАЗВИТИЕ УГОЛОВНОГО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА И ЕГО ВЛИЯНИЕ НА ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИСПОЛНЕНИЯ СУДЕБНЫХ РЕШЕНИЙ

Кузнецов Евгений Федорович
Научный руководитель: Колосова И. М.
к.ю.н., доц., заведующая кафедрой уголовно-процессуального права и криминалистики
ФГОБУ ВО «Всероссийский государственный университет юстиции (РПА Минюста России)»

Не новость, что число судебных решений предъявленных к принудительному исполнению ежегодно увеличивается; по статистике ФССП с 2010 по 2014 г.г. количество исполнительных производств выросло на 11,5 млн.

К сожалению эти реалии расходятся с принципами судопроизводства. Например, ст. 13 ГПК утверждает: «любое судебное решение обязательно для всех государственных органов, должностных лиц, граждан и организаций».

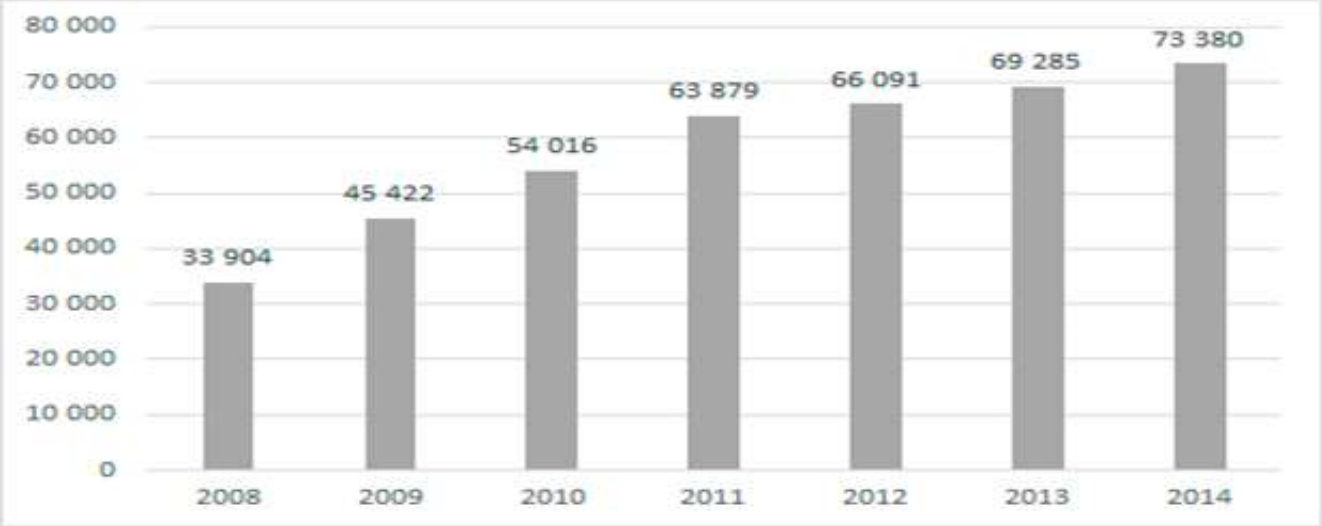
В ходе ведения исполнительного производства, нередко бывает, что должник активно воспрепятствует исполнению, или наоборот ведет себя пассивно, когда для исполнения судебного акта обязан предпринимать активные действия. Столкнувшись с этим судебный пристав применяет меры административного и уголовного воздействия, в том числе при взыскании алиментов.

Предусмотренные законом меры ответственности как раз являются гарантией императивных норм устанавливающих «обязательность» судебных решений. Привлечение к уголовной ответственности, представляется оправданным учитывая, что длительное неисполнение судебного решения подрывает авторитет государственной и судебной власти.

[654] Карпович О.Г. Борьба с распространением инсайдерской информации на фондовом рынке в России // Юридический мир. 2011. № 4. С. 16.

Уголовная ответственность за неуплату алиментов установлена во многих странах, и в отечественном уголовном праве она также не является новеллой. Данные деяния считались преступлением еще со времен Российской Империи, а в XX веке уголовная ответственность за это отсутствовала только с 1922 по 1924 г.г., а чем значительнее исторический опыт, тем интереснее рассматривать явление сейчас и попытаться определить его дальнейшее развитие.

Сейчас уголовная ответственность за неисполнение судебного решения об уплате алиментов предусмотрена ч. 1 ст. 157 УК РФ. Данная статья подследственна органам дознания ФССП, которые сейчас находится в стадии активного развития, что подтверждает и статистика. Количество ежегодно расследуемых уголовных дел постоянно увеличивается (рис.



1).

По мере накопления следственной практики выявляется необходимость изменения нормативной базы. Первая значимая поправка в ст. 157 УК РФ это введение реального лишения свободы. В первую очередь эта превентивная мера, которая реализуется посредством вручения предупреждений об уголовной ответственности, при этом в первую очередь акцент делается на последствиях, в том числе на лишение свободы. Бывают ситуации, когда одного только его достаточно чтобы должник выплатил задолженность или принял меры к ее уплате. Но если профилактические меры не оказали должного воздействия, должник подвергается уголовному преследованию.

Появляются и вопросы связанные с формированием единой правоприменительной практики. Такие признаки субъективной стороны преступления как начало и окончание периода, вменяемого как период совершения преступления, наличие предупреждений и их количество де-юре носят рекомендательный характер, де-факто обязательны. Отсутствие их законодательного закрепления приводит к широкому толкованию, а, следовательно, формируется противоречивая практика, зависящая от позиции конкретных прокурора и судьи.

Попытка привести практику к однообразию привела к изданию «Обзора практики привлечения к уголовной ответственности по ст. 157 УК, и прокурорского надзора за законностью рассмотрения сообщений о преступлениях и производства дознания по уголовным делам данной категории» от 18.06.2012 года №69-23-12. Но, это — не закон и не носит обязательного характера, поэтому появляются новые законопроекты.

В 09.07.2014 года внесен законопроект №564952-6 «О внесении изменений в ст. 157 УК РФ». Данный проект интересен введением легального определения «злостности» при уклонении от уплаты алиментов, закреплением периода неуплаты алиментов - 3 месяца. Так же предлагается узаконить понятие «предупреждения пристава об уголовной ответственности».

На этот проект был представлен Официальный отзыв Верховного Суда от 10.06.2014 №2-ВС-2443/14, в котором указано: «Представленный законопроект концептуальных возражений не вызывает».

Но 31.07.2015 г. Верховный Суд кардинально меняет точку зрения и вносит законопроект №953369-6 «О … совершенствовании оснований и порядка освобождения от уголовной ответственности».

Данный проект можно назвать революционным, он декриминализует ст. 157 УК РФ, что идет вразрез и с историческими традициями и с опытом зарубежных стран. Анализируя его с практической точки зрения, можно сказать что ВС РФ предложил глобальный социальный эксперимент. Вместе с данным проектом, предлагается ввести в КоАП РФ ст. 5.35.1:

«Злостное уклонение родителя от уплаты по решению суда средств на содержание несовершеннолетних детей, а равно нетрудоспособных детей, достигших восемнадцатилетнего возраста,

влечет обязательные работы на срок от ста до ста пятидесяти часов или административный арест на срок от десяти до пятнадцати суток либо наложение административного штрафа на лиц, в отношении которых в соответствии с настоящим Кодексом не могут применяться обязательные работы или административный арест, в размере двадцати тысяч рублей».

Анализ данной статьи показывает ее неэффективность, и вот почему: цель наказания— предупреждение совершения новых правонарушений. При этом превентивная цель достигается только в случае адекватной деянию строгости наказания и его неотвратимости.

Законопроектом аналогично действующему УК в качестве наказания предусмотрены обязательные работы, но помимо срока (150 часов и «до года»), эти наказания отличаются механизмом исполнения.

«Административные» обязательные работы исполняют судебные приставы, «уголовные»–уголовно-исполнительные инспекции. При этом уклонение от административного наказания, наказывается штрафом или арестом, а от уголовного заменой более строгим наказанием, вплоть до лишения свободы.

Второй предлагаемый вид наказания–арест до 15 суток. Адекватно ли это нарушению конституционных прав ребенка? По нашему мнению, нет.

И как альтернативный вид наказания–штраф, это наказание вообще бессмысленно, так как не будет отбыто должником. В соответствии с законом «Об исполнительном производстве» в первую очередь удовлетворяются требования по взысканию алиментов, а срок давности исполнения административного наказания 2 года, истечение этого срока является основанием для «списания» штрафа. Таким образом легко смоделировать ситуацию, что взыскные денежные средства будут направляться в счет алиментов, а штраф будет «списан» в связи с истечением срока давности.

Второй активно обсуждаемой законодательной инициативой является введение уголовной ответственности юр.лиц. При ее рассмотрении под углом исполнения судебных актов, так же появляется не мало вопросов. По данным ФССП в 2015 г. юр.лицами добровольно исполнено 20,7% юрисдикционных актов. После принудительных мер 29,6%, т.е. их эффективность лишь 8,9%.

Когда меры принудительного исполнения оказываются малоэффективны, совершенствование системы ответственности представляется логически обоснованной.

Законопроектом №750443-6 предполагается, что юр.лицо подлежит уголовной ответственности в случае совершения преступления в интересах этого лица, в том числе в виде уклонения от имущественной или иной ответственности. Поэтому предлагается внести изменения в ст. 315 УК РФ.

Для юр.лиц ее предлагается отнести к тяжким преступлениям. Согласно предлагаемой редакции ст. 19 УК РФ ответственность юр.лица не исключает ответственности физического лица за это же деяние. Следовательно, по одному факту не исключено уголовное преследование и гражданина, и организации. Но в первом случае преступление небольшой тяжести, во втором-тяжкое. Если юр.лицо становится полноправным участником уголовного процесса, почему нарушается принцип равенства перед законом?

В предлагаемой редакции ст. 32 УК РФ говорится, что совместное участие в деянии

юридического и физического лица соучастия не образует. Пример из практики: есть судебные решения в отношении организации. Предприятие оказывает услуги, однако оплату не принимает, так как средства будут «списаны» приставом. Директор, для сохранения оборотных средств, направляет дебиторам требования о перечислении средств на счета третьих лиц. Юр.лицо уклонялось от исполнения решения суда при активном пособничестве директора. Если это не соучастие, тогда что?

В связи с этим примечательна и предлагаемая ст. 75.1 УК РФ. Согласно которой: «физическое лицо, впервые совершившее преступление исключительно в интересах юридического лица, может быть освобождено от уголовной ответственности, если уголовной ответственности за то же деяние подлежит юридическое лицо». Рассмотренный пример как раз иллюстрирует такой случай.

Освобождается лицо, впервые совершившее преступление. Согласно действующему УК РФ таким лицом является гражданин, в отношении которого не выносились обвинительные приговоры и не прекращались уголовные дела по не реабилитирующим основаниям. Дознаватель проверяет это путем истребования данных из органов МВД: если ответ отрицательный, то зачем «возбуждать дело» и потом его прекращать? А если не возбуждать, с последующим прекращением, то ответы всегда будут отрицательные. Применительно к описанному случаю, ответственность всегда будет нести только предприятие. А насколько это эффективно?

В качестве наказания для юр.лица предлагается штраф до 15 млн. рублей. Возникает закономерный вопрос об исполнении осужденным данного наказания. У предприятия долг по судебному акту и штраф по приговору. А если штраф не платить? Тогда предлагается принудительно ликвидировать предприятие, а его долги «списать». Как мы видим, выгода в неисполнении приговора очевидна. Но принудительная ликвидация–это банкротство, а по закону "О несостоятельности(банкротстве)" вознаграждение конкурсного управляющего 30 000 рублей в месяц. А если у юр.лица только долги, платить будет бюджет? Но не логичнее ли тогда потратить бюджетные деньги на выплаты взыскателям?

Будут ли данные инициативы претворены в жизнь покажет время. Но уже сейчас можно с уверенностью предполагать, что для должников не исполняющих судебные решения это повлечет массовую безнаказанность.

Список литературы

1. Гражданский процессуальный кодекс Российской Федерации от 14.11.2002 N 138-ФЗ (ред. от 30.12.2015) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2016) // СПС КонсультантПлюс

2. Свод законов Российской империи 1832 года. URL: http://civil.consultant.ru/code (дата обращения: 30.01.2016).

3. Постановление ВЦИК от 01.06.1922 "О введении в действие Уголовного Кодекса РСФСР" (вместе с "Уголовным Кодексом РСФСР.") // СПС КонсультантПлюс

4. "Уголовный кодекс Российской Федерации" от 13.06.1996 N 63-ФЗ (ред. от 30.12.2015) // СПС КонсультантПлюс

5. «Обзор практики привлечения к уголовной ответственности за преступления предусмотренные ст. 157 УК, и прокурорского надзора за законностью рассмотрения органами дознания ФССП России сообщений о преступлениях и производства дознания по уголовным делам данной категории» от 18.06.2012 года №69-23-12. [Электронный ресурс]// http://www.fssprus.ru

6. Проект Федерального закона N 564952-6 "О внесении изменений в статью 157 Уголовного кодекса Российской Федерации" (ред., внесенная в ГД ФС РФ, текст по состоянию на 09.07.2014) и Официальный отзыв Верховного Суда РФ от 10.06.2014 N 2-ВС-2443/14 "На проект Федерального закона "О внесении изменений в статью 157 Уголовного кодекса Российской Федерации" // СПС КонсультантПлюс

7. Проект Федерального закона N 953369-6 "О внесении изменений в Уголовный кодекс Российской Федерации и Уголовно-процессуальный кодекс Российской Федерации по вопросам совершенствования оснований и порядка освобождения от уголовной ответственности" (ред., внесенная в ГД ФС РФ, текст по состоянию на 14.12.2015) // СПС КонсультантПлюс

8. Проект Федерального закона N 750443-6 "О внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации в связи с введением института уголовной ответственности юридических лиц" (текст по состоянию на 23.03.2015) //СПС КонсультантПлюс

Пронюшкина Е.А.
О НЕКОТОРЫХ ПРОБЛЕМАХ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ИНСТИТУТА ПРИСЯЖНЫХ

Пронюшкина Е.А.
Научный руководитель: Белякова И.М.
к.ю.н., доцент кафедры «Уголовное право и процесс»
ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

После распада СССР и образования суверенной России институт присяжных заседателей был возрожден и официально закреплен в Основном законе нашей страны – в Конституции РФ в п.2 ст.20 и п.2 ст.47. Исходя из содержания этих норм, важно сказать, что рассмотрение дела судом с участием присяжных заседателей является конституционно закрепленным правом обвиняемого. Кроме того, в п.1 ст.17 Конституции РФ также устанавливается, что в Российской Федерации признаются и гарантируются права и свободы человека и гражданина. Соответственно, чтобы обеспечить надлежащую реализацию данного права, необходимо предоставить гражданам законодательно установленные гарантии. Важнейшей из таких гарантий является существование и эффективное функционирование независимого и беспристрастного суда присяжных.

За период своего существования с 1993 года суд присяжных как правовой институт претерпевал различные изменения. На сегодняшний день снова проводится реформа, связанная с расширением применения института присяжных заседателей. Начало ее проведению было положено после подписания 20 января 2015 Президентом РФ В.В. Путиным перечня поручений по итогам встречи с членами Совета при Президенте по развитию гражданского общества и правам человека, уполномоченными по правам человека, по правам ребёнка и по защите прав предпринимателей, состоявшейся 5 декабря 2014 года. Одно из таких поручений касалось реформирования института суда присяжных и содержало задачу для Верховного Суда РФ совместно с Правительством РФ, Администрацией Президента РФ, Генеральной прокуратурой РФ и Советом при Президенте РФ по развитию гражданского общества и правам человека подготовить предложения о расширении применения института присяжных заседателей.

Сегодня проведение реформы по расширению применения института присяжных заседателей, а также других реформ данного института, представляется очень важным и необходимым. Для преобразования суда присяжных созрели некоторые предпосылки. Первое, о чем необходимо сказать, - существенное уменьшение компетенции суда присяжных заседателей, которое стало результатом реформирования уголовно-процессуального законодательства России. В частности, в 2013 году рассмотрение тяжких преступлений было передано из компетенции региональных судов в ведение районных судов, чтобы перераспределить нагрузку между ними. Однако за такими преобразованиями автоматически последовало сокращение полномочий суда присяжных, так как коллегии присяжных

заседателей действуют только при региональных судах. В результате число дел, рассмотренных присяжными, существенно сократилось.

Еще одна предпосылка для проведения реформ - сложности формирования коллегии присяжных заседателей, возникшие из-за недостаточного количества кандидатов для отбора. Согласно действующему порядку формирования коллегии присяжных, если в судебное заседание явилось менее 20 кандидатов в присяжные, председательствующий дает распоряжение о дополнительном вызове. По данным Московского областного суда, из вызванных в октябре 2014 года 27 692 человек по девяти делам явились 124 человека, что позволило сформировать две коллегии, в ноябре по такому же количеству дел из 37 300 человек – также 124, четыре коллегии было сформировано. А в декабре из 34 600 человек явились 104, и ни одной коллегии сформировать не удалось. Таким образом, суд присяжных как правовой институт по объективным причинам (в связи с отсутствием достаточного количества присяжных) не может полноценно функционировать и гарантировать гражданам реализацию их прав.

Подтверждением тому, что институт суда присяжных в уголовном процессе переживает серьезный кризис, являются статистические сведения Судебного департамента при Верховном Суде РФ. В соответствии с представленными данными за первые шесть месяцев 2015 года с участием присяжных заседателей были рассмотрены 127 уголовных дел, а единолично судьей – около 350 тысяч уголовных дел. При этом судья единолично осудил почти 360 тысяч и оправдал около 2 тысяч человек, в то время как присяжные осудили 229, а оправдали 33 человека. Соответственно, присяжные заседатели вынесли в 26 раз больше оправдательных приговоров, однако они рассмотрели значительно меньшее количество уголовных дел, чем судья единолично.

Такое положение дел в судебной системе России не оставило равнодушными ученых, адвокатов, представителей власти. Начало реформы суда присяжных подтолкнуло общественность к бурному обсуждению этой проблемы. В связи с этим 19 февраля 2015 года Верховным Судом РФ совместно с Российским государственным университетом правосудия проводился круглый стол на тему «Перспективы реформирования суда присяжных в Российской Федерации». Были рассмотрены вопросы совершенствования подходов к реализации положений ч.5 ст.32 Конституции РФ о праве граждан Российской Федерации на участие в отправлении правосудия. По завершении конференции были предложены некоторые варианты проведения реформы суда присяжных.

Однако важно отметить, что при создании предложений по реформированию данного института не был решен вопрос об отмене законодательного ограничения права на рассмотрение дела судом с участием присяжных заседателей на дискриминационной основе. Это ограничение содержится п.1 ч.3 ст.31 УПК РФ. На сегодняшний день данная норма УПК РФ признана не соответствующей Конституции РФ. Этому послужило принятое Конституционным судом РФ Постановление от 25 февраля 2016 г.

В данном постановлении Конституционный суд РФ указал: с учетом норм УК РФ, закрепляющих положение о том, что женщинам пожизненное лишение свободы или смертная казнь не назначаются, пунктом 1 ч.3 ст.31 УПК РФ исключается законодательно установленная возможность рассмотрения уголовного дела об убийстве малолетнего или иного лица, заведомо для виновного находящегося в беспомощном состоянии, а равно сопряженное с похищением человека (ч.2 ст.105 УК РФ) судом в составе судьи верховного суда республики, краевого, областного или другого равного им по уровню суда и коллегии из двенадцати присяжных заседателей применительно к случаям, когда в совершении такого преступления обвиняется женщина. Также Конституционный суд РФ отметил, что уголовное дело об убийстве при отягчающих обстоятельствах, совершенном женщиной, не может быть рассмотрено судом присяжных в отличие от уголовного дела о таком же преступлении, в совершении которого обвиняется мужчина. Данный факт подтверждает, что норма УПК РФ имеет дискриминационных характер в отношении женщин и, соответственно, ограничивает женщин в реализации права на законный суд и в праве на равную с мужчинами судебную

защиту прав и свобод, гарантированных Конституцией РФ. В результате, Конституционный суд РФ признал указанные положения не соответствующими Конституции РФ, так как они исключают возможность рассмотрения судом присяжных заседателей уголовного дела по обвинению женщины в совершении убийства при отягчающих обстоятельствах, притом, что уголовное дело по обвинению мужчины в совершении такого преступления при тех же условиях может быть рассмотрено судом в данном составе.

Таким образом, дальнейшее реформирование суда присяжных представляется необходимым, так как на сегодняшний день имеется много вопросов, связанных с осуществлением присяжными своих полномочий, формированием коллегий присяжных, да и в целом вопрос о месте суда присяжных в судебной системе РФ. В феврале 2016 года в Институте законодательства и сравнительного правоведения при Правительстве РФ прошла конференция по вопросам проведения реформы - «Перспективы реформирования суда присяжных», по итогам которой были сформированы позиции относительно дальнейшего реформирования: либо ввести суд присяжных дополнительно на уровне районных судов, либо создать возможность передачи дела в региональный суд при наличии ходатайства подсудимого о суде присяжных.

Кроме того, 14 марта 2016 года Путин В.В. внес на рассмотрение в Государственную Думу РФ законопроекты, направленные на реформирование суда присяжных. Предполагается передать в компетенцию суда присяжных заседателей ряд уголовных дел, а также создать коллегии присяжных в региональном и районном судах в составе восемь и шесть присяжных, соответственно. Основные поправки предложено внести в УПК РФ, а также в ряд связанных федеральных законов: ФЗ «О присяжных заседателях федеральных судов общей юрисдикции в Российской Федерации», ФЗ «О применении положений Уголовного кодекса Российской Федерации и Уголовно-процессуального кодекса Российской Федерации на территориях Республики Крым и города федерального значения Севастополя» и ФКЗ «О военных судах Российской Федерации».

Такие меры должны поспособствовать реанимации суда присяжных в России, расширению его полномочий и создании реальной возможности для защиты гражданами своих прав и свобод.

Список литературы

1. Конституция Российской Федерации
2. Уголовно-процессуальный кодекс Российской Федерации от 18.12.2001 N 174-ФЗ
3. Постановление Конституционного Суда РФ от 25.02.2016 N 6-П «По делу о проверке конституционности пункта 1 части третьей статьи 31 Уголовно-процессуального кодекса Российской Федерации в связи с жалобой гражданки А.С. Лымарь»
4. Быков В.М. О совершенствовании производства в суде с участием присяжных заседателей // Российский судья. 2015. N 4. С. 20 - 22.
5. Колоколов Н.А. Будущее суда присяжных в России: Президенту РФ - спросил, общество ответило // Уголовное судопроизводство. 2015. N 2. С. 3 - 9.
6. Мартышкин В.Н. Суд присяжных в России: перспективы реформирования // Юридическая наука. 2015. №1. С. 37-41.
7. Обзор по итогам научно-практической конференции «Перспективы реформирования суда присяжных» [Электронный ресурс]. // URL: http://www.izak.ru/nauchno-prakticheskaya-konferenciya-perspektivy-reformirovaniya-suda-prisyazhnyh-1074

ФИНАНСОВОЕ И НАЛОГОВОЕ ПРАВО

Шведова Я.Е.

РИСК-ОРИЕНТИРОВАННОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ В ФИНАНСОВО-БЮДЖЕТНОМ КОНТРОЛЕ

Шведова Я. Е.
Научный руководитель: Поветкина Н. А. к.ю.н., доцент кафедры «Финансовое и налоговое право» ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

В течение нескольких последних лет была развернута дискуссия о необходимости жесткого реформирования государственной контрольно-надзорной деятельности, а именно внедрение риск – ориентированного подхода, в результате использования которого можно определить степень вероятности совершения нарушений хозяйствующими субъектами. О переходе к риск–ориентированной модели реализации контрольных функций и полномочий говорил и Президент Российской Федерации в своих Посланиях Федеральному Собранию Российской Федерации указывая на то, что необходимо уйти от тотального, бесконечного контроля и отслеживать ситуацию там, где действительно есть риски или признаки нарушений.

Сущность риск–ориентированного планирования контрольной деятельности (риск – менеджмента) заключается, прежде всего, в расчете и оценке рисков, основывающейся на системе отбора наиболее проблемных показателей в подконтрольных сферах. Риск – ориентированный подход – это система, которая позволит избежать "институциональной ловушки", изменит цель и характер проверок, будет стимулировать подконтрольного субъекта устранять риски, а государство обяжет вмешиваться только в тех случаях, когда без этого нельзя обойтись.

На сегодняшний день выстраивание риск-ориентированного подхода особо требуется в рамках осуществления финансово-бюджетного контроля. Проблема избыточного и неэффективного данного вида контроля возникла давно и привела к тому, что в целом применяется абсолютно несистематизированный подход к отбору объектов контроля, соответственно, нет четкого понимания того, надо или нет проверять тот или иной хозяйствующий субъект. При этом на проведение контрольных мероприятий затрачиваются значительные финансовые ресурсы и время сотрудников проверяемых организаций.

Риск-ориентированное планирование контрольной деятельности широко используется в США, Великобритании, Канаде, Португалии, Казахстане, Беларуси, а также в ряде других развитых и развивающихся стран. Причем применяется он практически в большинстве сфер деятельности государств, в том числе и в сфере финансово-бюджетного контроля.

Анализ мирового опыта позволяет выделить основные элементы, которые присущи риск-ориентированному подходу:

- Использование преимущественно трехуровневого деления поднадзорных объектов и субъектов по уровню риска (в некоторых случаях количество степеней может увеличиваться до 6);
- Четкое установление параметров контроля, на основе которых подконтрольный объект (субъект) относится к соответствующей степени риска;
- Применение статистической и динамической систем оценки риска, подразумевающих отнесение проверяемых объектов (субъектов) к степени риска в зависимости от наличия нарушений.

На данный момент применение системы управления рисками при осуществлении государственного контроля (надзора) в Российской Федерации не имеет столь широкого распространения как, например, в странах ближнего и дальнего зарубежья. Вместе с тем

существуют отдельные примеры использования риск-ориентированного подхода. Наиболее последовательно и полно система риск-менеджмента разработана и внедрена в отношении таможенного контроля, государственного портового контроля, налогового контроля. Отдельные элементы риск-ориентированного подхода применяются в области обеспечения пожарной безопасности, обращения с отходами, обеспечения безопасности гидротехнических сооружений.

Внедрение риск-ориентированного планирования в финансово-бюджетный контроль предполагается путем разработки Концепции системы управления рисками при осуществлении финансово-бюджетного контроля, первоочередными задачами которой будут являться формализация процесса планирования и определение единого подхода к выбору объектов (субъектов) проверки исходя из анализа степени рисков для бюджетной системы. Во-первых, в данной Концепции должны быть определены предмет, цели и принципы использования риск-ориентированного подхода. Во-вторых, необходимо регламентировать порядок «идентификации» подконтрольных субъектов по уровню (степени) риска путем присвоения им баллов за каждое совершенное нарушение. Наиболее оптимальным предполагается выделение четырех степеней риска: степени особого риска, степени высокого риска, степени среднего риска и степени низкого риска. Следует отметить, что для более полного и объективного осуществления оценки бюджетных рисков необходимо четкое определение критериев отнесения подконтрольных субъектов к той или иной степени риска. В рамках осуществления финансово-бюджетного контроля можно применить такие критерии как:

- соблюдение бюджетного законодательства и иных нормативных правовых актов в сфере бюджетных правоотношений;
- финансово-хозяйственная деятельность подконтрольных субъектов;
- достоверность и полнота бухгалтерской (бюджетной) отчетности;
- достоверность и полнота отчетности о реализации государственных программ и государственных заданий;
- использование надлежащим образом государственного имущества, находящегося в оперативном управления органов государственной власти и казенных учреждений и др.

Основополагающей частью Концепции является закрепление подробного описания дифференцированных требований и процедур проведения контроля в зависимости от присвоенной степени риска, отсутствие которых в принципе лишает смысла проведения классификации. Отнесение подконтрольного субъекта к соответствующей категории определяет периодичность и срок проведения плановых проверок, предмет и объем такой проверки, форму проверки (камеральная или выездная), размер санкций за выявленные нарушения.

Следует отметить, что категорирование подконтрольных субъектов по степени риска не отменяет проведения внеплановых контрольных мероприятий, вызванных совершением серьезных нарушений, например, нарушение норм бюджетного законодательства, превышение, злоупотребление должностными полномочиями и т.д.

В целях эффективного проведения управления и оценки рисков при осуществлении финансово-бюджетного контроля в Концепции следует закрепить использование специальной автоматизированной информационной системы, включающей в себя данные о подконтрольных субъектах, критерии отнесения к соответствующей степени риска, осуществляющей подсчет показателей и обеспечивающей автоматическое выявление рисков посредством срабатывания утвержденных критериев.

Деятельность по оценке и управлению рисками будет входить в полномочия теперь уже Федерального казначейства в связи с упразднением Федеральной службы по финансовому контролю и надзору и направлением которого станет выполнение таких задач как:

- анализ рисков, включающий в себя систематическое определение: подконтрольных субъектов; степени риска по субъектам анализа риска, определяющих необходимость принятия мер по предотвращению и минимизации рисков; оценки возможного ущерба в случае возникновения рисков;
- разработка и реализация практических мер по управлению рисками с учетом: вероятности возникновения рисков и возможных последствий; анализа применения возможных мер по предотвращению и минимизации рисков.

В целях обеспечения эффективной реализации риск – ориентированного планирования финансово-бюджетного контроля следует обеспечить открытость, общедоступность и прозрачность основных правил применения системы управления рисками и результатов ее реализации. В открытом доступе должна находиться информация о параметрах оценки уровня риска (критериях присвоения степени риска), а также о мерах по минимизации рисков.

Отдельной группой показателей, которую следует использовать для учета рисков подконтрольных субъектов в финансово-бюджетной сфере, являются неформализованные показатели (критерии), поступающие в информационную систему по результатам экспертного отбора. Источниками данной информации являются жалобы и обращения граждан и юридических лиц, иные органы государственной власти, средства массовой информации, информация, размещенная в сети Интернет. Причем такая информация должна использоваться не только при планировании контрольных мероприятий, но и при непосредственном осуществлении финансово-бюджетного контроля.

На основании вышеизложенного описания и анализа риск – ориентированного подхода можно сказать, что внедрение данной инновационной системы в осуществление финансово-бюджетного контроля позволит выработать единый подход к планированию и проведению контрольной деятельности, позволит кардинально упростить режим контроля для добросовестных подконтрольных субъектов, а для контрольно-надзорных органов сфокусировать внимание на субъектах повышенного риска. Помимо этого следует отметить, что использование риск-менеджмента будет способствовать повышению эффективности проведения контрольных мероприятий, экономии бюджетных средств, времени как сотрудников проверяемой организации, так и органов, осуществляющих контроль.

Список литературы:

1. Указ Президента РФ от 02.02.2016 №41 «О некоторых вопросах государственного контроля и надзора в финансово-бюджетной сфере» // «Собрание законодательства РФ», 08.02.2016, №6, ст. 831;
2. Послание Президента РФ Федеральному Собранию от 04.12.2014 "Послание Президента Российской Федерации" // "Российская газета", N 278, 05.12.2014; Послание Президента РФ Федеральному Собранию от 03.12.2015 "Послание Президента Российской Федерации" // "Российская газета", N 275, 04.12.2015;
3. Контрольно-надзорная деятельность в Российской Федерации: Аналитический доклад – 2013. – М.: МАКС Пресс, 2014. – 272 с.;
4. Приказ ГТК РФ от 26.09.2003 N 1069 "Об утверждении Концепции системы управления рисками в таможенной службе Российской Федерации»; Федеральный закон от 27.11.2010 N 311-ФЗ "О таможенном регулировании в Российской Федерации" // "Российская газета", N 269, 29.11.2010;
5. Приказ Минтранса России от 10.04.2013 N 114 "Об утверждении Порядка назначения проверок судов и иных плавучих объектов на основании оценок рисков нарушения обязательных требований и проведения таких проверок" // "Российская газета", N 111, 27.05.2013;

6. Приказ ФНС России от 30.05.2007 N ММ-3-06/333@ "Об утверждении Концепции системы планирования выездных налоговых проверок" // "Документы и комментарии", N 12, 13.06.2007;
7. Поветкина Н. А. О формировании концептуальных основ риск-ориентированного подхода в финансово-бюджетном контроле // «Финансовое право» №12, 2015. – С. 15-17;

Labutina Arina O.
IMPACT INVESTING IN RUSSIA

Labutina Arina O.
Scientific Supervisor:
Senior lecturer at the Department "Foreign languages-1",
PhD, Docent Kondratyuk L. N.
Financial University under the Government of the Russian Federation

Impact investment is a new phenomenon in the sphere of social entrepreneurship. Today's practice of the impact investing cannot be considered as common or very extensive. Yet, moreover, not many people are familiar with this term. However, some examples of such kind of investment already exist in America, Asia and Russia.

Social entrepreneurship in our country is a pure trail-blazing occurrence. Initially it directs on reduction of social problems of society. Impact investing lies at the junction of charity (due to the social orientation of activities) and entrepreneurship (because of entrepreneurial approach). According to the definition of the GIIN (Global Impact Investing Network) impact investment is investments made into companies, organizations, and funds with the intention to generate social and environmental impact alongside a financial return. Stratification of such different conceptions origins a great number of misunderstandings: how to define social venturing, how to distinguish financially oriented investor from an impact oriented one, etc.

The practice of impact investing is further defined by the following four core characteristics:

Intentionality. An investor's intention to have a positive social or environmental impact through investments is essential to impact investing.

Investment with return expectation. Impact investments are expected to generate a financial return on capital or, at minimum, a return of capital.

Range of return expectations and asset classes. Impact investments target financial returns that range from below market (sometimes called concessionary) to risk-adjusted market rate, and can be made across asset classes, including but not limited to cash equivalents, fixed income, venture capital, and private equity.

Impact measurement. A hallmark of impact investing is the commitment of the investor to measure and report the social and environmental performance and progress of underlying investments, ensuring transparency and accountability while informing the practice of impact investing and building the field.

Investors' approaches to impact measurement will vary based on their objectives and capacities, and the choice of what to measure usually reflects investor goals and, consequently, investor intention. In general, components of impact measurement best practices for impact investing include:

- establishing and stating social and environmental objectives to relevant stakeholders;
- setting performance metrics/targets related to these objectives using standardized metrics wherever possible;

- monitoring and managing the performance of investees against these targets;
- reporting on social and environmental performance to relevant stakeholder.

Impact investment has attracted a wide variety of investors, both individual and institutional:

- diversified financial institutions;
- pension funds;
- private foundations making program- and/or mission-related investments;
- insurance companies;
- development finance institutions;
- family offices;
- fund managers;
- individual investors.

Impact investing challenges the long-held views that social and environmental issues should be addressed only by philanthropic donations, and that market investments should focus exclusively on achieving financial returns.

The impact investing market offers diverse and viable opportunities for investors to advance social and environmental solutions through investments that also produce financial returns.

Many types of investors are entering the growing impact investing market. There are a few common investor motivations:

Banks, pension funds, financial advisors, and wealth managers can *provide client investment opportunities* to both individuals and institutions with an interest in general or specific social and/or environmental causes.

Institutional and family foundations can *leverage significantly greater assets* to advance their core social and/or environmental goals, while maintaining or growing their overall endowment.

Government investors and development finance institutions can *provide proof of financial viability* for private-sector investors while targeting specific social and environmental goals.

Most of opportunities listed below are for big corporate investors, but today each of us has a capacity to become a social investor. The ImpactBase is a powerful online search tool, created to bring order to a fragmented and inefficient marketplace of impact investing funds and products.

ImpactBase provides players in the industry (such as individual investors, foundations, endowments, financial advisors and consultants, family offices, private bankers and development finance institutions) an efficient and organized mechanism for finding the information needed for the impact investing industry to succeed. On ImpactBase, impact investors – both experienced and new – can search for funds that may fit with their impact investment interests and objectives.

Powerful search capability across asset classes, impact themes, geographic targets, fundraising status, assets under management, and other parameters.

Fund managers gain visibility to the active impact investment community. ImpactBase provides the most comprehensive coverage of the impact investment fund marketplace. If you are a fund manager or financial intermediary, upload your data today to gain global visibility.

ImpactBase enables investors to better navigate the growing industry. Investors can search for funds and products across impact themes, asset classes, geographies, and other criteria via an online platform.

Notwithstanding all the posers of social investing it is evidently that most urgent social issues are affecting the direction of impact investing in a particular country. For example, poor development of infrastructure is an extremely urgent problem in the Russian provinces. Successful implementation of one social project can be the impetus to the development of the whole region and transform it into the center of local social and economic life. In other words, profit must be seen as the source of financial and other benefits to the beneficiaries as well as to the investors.

It is clear that such projects are essential for modern Russian society. However, nowadays there are only a few projects being implemented.

Probably, it is because of the fact that social business is different from conventional venture

projects: basically it has lower profit margins, longer payback period, etc.

It is obvious, that social ventures require state-funding. Unfortunately it is insufficient so far. For now, it is highly dependent on the support of a handful of the rich individuals and non-governmental organizations.

Some economists say that 21st century is an era of social-oriented economy; a lot of work is in store for Russia if we want to keep pace with the epoch. We are still lagging behind developing countries in regulation, stimulation and backing social projects, but their significance make Russian society and government boost the development in the sphere.

References

1. Международная организация «SOCENT», официальный сайт. URL: http://www.iap-socent.be (accessed: 12.04.2016).
2. Международная организация «GIIN», официальный сайт. URL: https://thegiin.org/ (accessed: 12.04.2016).
3. Фонд региональных социальных программ «Наше Будущее», официальный сайт. URL: http://www.nb-forum.ru (accessed: 12.04.2016).
4. Stanford Social Innovation Review. URL: http://ssir.org (accessed: 12.04.2016).

Поликарпов Д. Д.

ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА ДЛЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТОВ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ В РОССИИ - НОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ ДЛЯ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ?

Поликарпов Д. Д.
Научный руководитель: доц. Пушкина Г. Г.
ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве РоссийскойФедерации»

Водная, транспортная, энергетическая и телекоммуникационная инфраструктура имеют большое значение для роста и выживания национальной экономики. При должном планировании и финансировании, инфраструктура играет важнейшую роль в поддержании высокого уровня жизни и содействует развитию промышленности и торговли, тем самым расширяя глобальное могущество страны. Но, несмотря на хорошо известную взаимосвязь между высоким уровнем развития инфраструктуры и экономическим ростом, правительства, работающие в условиях нехватки бюджетных средств (особенно в странах, испытывающих экономические трудности и неблагоприятные экономические условия) не могут финансировать подобные проекты. В ответ, многие государственные организации используют частный сектор как источник капитала, технологий и опыта для финансирования, развития и управления в государственном секторе инфраструктурных проектов. Также считается, что при правильном сочетании комплекта прогамм и институциональной среды, государственно–частные партнерства (ГЧП) могут стать катализаторами экономического роста. Но как можно гарантировать использование таких проектов для действительного стимулирования роста экономики? И можно ли применять такие методы в России, в условиях крайней нестабильности международных финансовых рынков и ограничения на движение капитала? В этой статье делается попытка определения принципов использования ГЧП для содействия экономическому развитию и удобство использования подобных проектов в качестве средства для разрешения текущих бюджетных ограничений, с которыми сталкиваются Правительства РФ.

Во-первых, надо понять, что подразумевается под “государственно-частное партнерством”. Значительное количество авторов используют термин “государственно-частное партнерство” фактически не объясняя, что означает этот термин. Это отражает факт, что не существует согласованного определения ГЧП. От авторская точка зрения, следующее определение является лучшим в определении ГЧП. ГЧП-это взаимовыгодные отношения, которые складываются между государственным и частным секторами. В частном секторе партнер обычно делает значительные инвестиции в акционерный капитал, а в замен получает доступ общественного сектора в новых или усовершенствованных услуг. Когда должным образом проверена и структурирована, ППС выделить риск для партии лучше всего подходит, чтобы справиться с этим. Государственный сектор обычно имеет возможность переложить риски, связанные с отсутствием спроса и доходов, проектирование и строительство, эксплуатация и техническое обслуживание, Финансы, а также исключительных обстоятельств для частного сектора. Определение, как указано выше, отличается среди различных исследований и законов, а можно посмотреть все это дает нам возможность выделить основные экономические концепции, лежащие в основе ГЧП.

Как видно из определения, три ключевых фактора позволяют ГЧП стимулировать экономический роста страны: количество проектов ГЧП в рамках видов контрактов ГЧП в использовании; политический и экономический курс страны и институтов. Таким образом, для того, чтобы понять возможность использования ГЧП в России для стимулирования экономического роста необходимо сосредоточить внимание на этих отличительных характеристик.

Хотя ГЧП может высвободить государственные ресурсы для других приоритетов (это была основная идея этого метода финансирования), они не обязательно будут влиять на экономику без правильное сочетание факторов, которые количество, стоимость, и типа ГЧП, в сочетании с благоприятной политики, в силу экономического роста.

Опыт показывает, что более ГЧП проектов, начатых в стране, тем выше темпы роста ВВП. В частности, страны с 70 или более инфраструктурные проекты ГЧП продемонстрировал 25-процентный темп роста ВВП в период между 1990 и 2003. Это происходит потому, что такие проекты, как правило, крупные предприятия, которые приносят капитал в рынок при создании долгосрочного найма. Рост занятости диски больше расход топлива, производить больше богатства и разжигает сильную экономику. Частные инвестиции подобного рода также привлекает других частных инвесторов на рынок, создание устойчивой модели экономического роста. Стоимость проектов ГЧП. Проекты более высокого значения придать больше финансовых ресурсов и инвестиций в экономику. Как ГЧП вводить дополнительные финансовые ресурсы в экономику, правительство сократить расходы. В ответ на это общественные ресурсы, которые раньше использовались для нужд инфраструктуры, направлены на более социально-экономическом производственных секторах, таких как образование и здравоохранение. Анализы показывают, что 1-процентное увеличение инвестиций ГЧП позволит увеличить ВВП на душу населения на 0,3%, подразумевая, что согласуется инвестиций в ГЧП позволит существенно увеличить уровень ВВП.3 хотя в краткосрочной перспективе импульс для экономического роста является относительно небольшим, он имеет существенный кумулятивный эффект с течением времени. Это верно, даже после обучения, макроэкономические факторы, географические факторы, институциональные факторы и социальные факторы учитываются.

Тип контракта ГЧП является элементом, который оказывает наибольшее влияние на экономический рост. Это связано со спецификой договора ГЧП определит уровень вовлечения частного сектора. Как участие частного сектора в ГЧП возрастает, так как качество проекта и передачи знаний и ресурсов. Применение частного сектора, принципы управления, в сочетании с инвестициями в государство-оф-арт-технологий и методов, приводит к более стоимость-эффективное управление и более широкий доступ к услугам. Это, в свою очередь, привлекает все больше частных инвестиций в экономику и повышает общий уровень жизни стран с большим количеством проектов ГЧП, которые требуют более высокого уровня участие

частного сектора, как правило, демонстрируют более высокий класс инфраструктуры. Меньше задержки, меньше сбоев и меньше сбоев в электроэнергии, воды, телекоммуникаций и транспортных услуг в результате правильных типов ГЧП. Например, в Гватемале, доступ населения к электроэнергии увеличился на 38 процентов после того, как правительство Гватемалы реализуемых ГЧП-соглашений. Следовательно, более высокое качество инфраструктуры приравнивает к более высокий уровень жизни, лучше цен, а также повышенный уровень производительности. ГЧП способны обеспечить такой уровень качества, потому что они менее ограничены Финансы, можно сделать из более широкого круга экспертов, и часто работают с большей эффективностью.

В случае Российской Федерации, можно утверждать, что ГЧП уже широко используются и не вызывают серьезных экономических стимулов для экономического развития, что подтверждается их реализации на сегодняшний день. Хотя это замечание справедливо, автор этого эссе не согласен с таким тезисом, поскольку ГЧП уже реализованных в России не было целью экономического развития, но используется этот метод только в качестве инструмента финансирования. Но, как показано в предыдущих параграфах, ГЧП в целях улучшения перспектив экономического роста должно быть правильное сочетание различных факторов, рассмотренных выше. По мнению автора, проект, который можно реализовать через ГЧП и одновременно стимулировать устойчивый экономический рост в России должен использовать современную международную практику эффективного управления, которая существенно отличается от существующего законодательства в России. По мнению автора, такие проекты могут стать средством для текущего экономического кризиса и в следующем примере можно показать процесс реализации аналогичного проекта во Франции, а также обеспечивая некоторую ценную информацию о различных методов, используемых на международном уровне для управления сферой ГЧП.

После запуска двухлетнего тендера в июле 2004 года на постройку и эксплуатацию клинического Центра Francilien (CHSF) в Париже победителем была объявлена специальная проектная компания, созданная Eiffage, самой крупной в Европе и седьмой по величине строительной и концессионной группе в мире. Эта сделка предшествовали конкурсные торги ,продолжавшиеся на протяжении 2 лет, в которых Eiffage удалось опередить соперников - французскую компанию Bouygues и Vinci – во многом благодаря предыдущего опыту Eiffage в области ГЧП, который включал контракт на четыре-тюрьмы, которые в итоге стали первой крупной французской ГЧП и была завершена в феврале 2006 года.

Сделка по проекту постройки тюрем, который стал основой для CHSF, создает условия для всего процесса и допускается для программы, чтобы ускорить экономическое развитие региона. В то время как до начала интернет-понадобилось четыре месяца, чтобы закрыть, CHSF потребовалось всего шесть недель после того, как контракт был первоначально награжден. А во Франции видел другую больницу проекты в последние годы, эта сделка была общая стоимость строительства € 315 млн. – на сегодняшний день крупнейшей сделкой такого рода.

Проект предполагает 30 лет коммерческой эксплуатации начиная с начала 2011 года с продолжительностью строительства в четырех года. По завершению строительства, метраж CHSF составит около 110000 метров – эквивалент 15 футбольных полей.

Сделка была структурирована следующим образом: в долгосрочной кредитной линии: погашение данного объекта, который составил € 268 млн. амортизируемых старший кредит на сумму 80% от капитальных затрат, будут сделаны безусловное платежное обязательство по CHSF, что не является предметом каких-либо вычетов или штрафов. Этот раздел интернет-пользу, в частности, от повседневной ГЧП Постановление от 17 июня 2004 года, что позволило в больницу, чтобы предоставить безотзывную уступку дебиторской задолженности, который получает дальнейшее упоминание в “гарантии” раздела; Б долгосрочная объекта: 45 млн. евро амортизируемый кредит был создан, чтобы нести риск исполнения проекта. Тогда как объекта, средний срок около 23 лет и 35 лет зрелости, Б объект был создан, чтобы иметь 24 года, средний срок и 33 летним сроком погашения; НДС объект: НДС в части

финансирования был создан как 7 млн. евро предоставлении возобновляемой кредитной линии посредством денежных авансов, НДС с сумм, подлежащих уплате заемщиком. Это учреждение полностью обеспечено путем назначения возмещения НДС со стороны налоговых органов; Сооружение моста справедливости: трех уполномоченных ведущих организаторов указана в € 24 млн. акций Бридж-кредита для предварительного финансирования инъекции средств акционеров, тем самым улучшая возвращает общее собрание акционеров. Eiffage гарантированные этого объекта и он был погашен с акционерами средств на начальном коммерческую эксплуатацию Дата, как в форме акционерного капитала и акционеров займа; гарантии хотя бы в плане финансирования, данная сделка является необычной из-за уровня гарантий, которые были предоставлены компанией Eiffage в период строительства, а затем CHSF в дальнейшем. Eiffage предоставлено кредиторам и поставщикам поменять гарантии, что покрывается риск строительства, участвующих в проекте, так как частный сектор может нести бремя риска наиболее эффективно. Это корпоративная гарантия изолирует кредиторов от строительных рисков, таким образом позволяя долгосрочные услуги получить выгоду от совершенствования ценообразования на этапе строительства проекта. Это хорошо работал для государственного сектора начиная с французского правительства, предназначенных для передачи как можно большего риски для частного сектора во время этой фазы сделки.

Как это предусмотрено в вышеупомянутом ППС, выражающейся в ГЧП сейчас могут взять на себя обязательство производить конкретные выплаты в проектной компании в самом соглашении о ГЧП.

Государственный сектор смог воспользоваться преимуществами от срока, в котором сделка была закрыта и началось строительство. Это означает, что больница может быть открыт для публики раньше, чем было до сих пор возможно представить. Эффективность путем осуществления сделки и разработке оперативного графика строительства принесла большую пользу как государственного, так и частному сектору. Частный сектор получил льготы по НДС и государственные гарантии. Поскольку частный сектор был лучше приспособлен к финансовым рискам присущим стадии строительства, он взял ответственность за корпоративной гарантии, который покрывал весь риск на этапе строительства. Также, выбирая с помощью прозрачного и конкурентного тендера, государственный сектор был в состоянии выбрать правильную компанию для осуществления проекта, что позволило ускорить строительство больше, чем это было бы иначе возможно.

Понимая, что новое законодательство было необходимо для того, чтобы соответствовать новым возможностям, открывающимся благодаря ГЧП, правительство Франции приняло ряд мер, которые сделали подобные сделки намного легче для государственного и частного секторов, чтобы достичь соглашения. Воспользовавшись льготами, предоставляемыми частным сектором, как государственный, так и частный сектор получили выгоду от взаимного сотрудничества.

С точки зрения экономики, сделка была достигнута в рекордно короткие сроки со справедливым разделением рисков, что позволило высвободить деньги налогоплательщика, а также уменьшить компенсации частным лицом. В плане социальных льгот, пациенты больницы теперь будут получать гораздо лучшее здравоохранение на новом объекте, который будет построен раньше, чем ранее было возможно, что смогло осуществиться только благодаря осуществлению данной сделки по средствам ГЧП.

Россия может извлечь уроки из данного примера, в котором частный сектор взял на себя большой уровень риска всего проекта (и все риски на этапе строительства) исходя из того, что он способен нести бремя риска с большей отдачей по сравнению с государственным сектором. Кроме того, эффективность, с которой договор был заключен показывает, как ГЧП может упростить доступ к услугам, такими как здравоохранение, чтобы люди быстрее, чем когда-либо прежде могли ими воспользоваться. Это показывает, что при грамотном торге и управлении проектом ГЧП позволит стимулировать экономический рост независимо от природы проекта. Таким образом, на самом деле только подобные проекты делают благо для экономического роста страны и, следовательно, должны быть широко использованы.

При этом следует учитывать, что подобный успех зависит от следующих факторов: прозрачного управления проектом, которое приведет к конкурентности процесса торгов; целенаправленном и хорошо подготовленном план осуществления; и точность в согласовании всех пунктов договора для максимизации исполнения государственных интересов.

В заключение государственно-частные партнерства в теории могут служить драйвером экономического роста в России, а также повысить эффективность бюджетов федерального правительства. Но для того, чтобы это стало реальностью, требуется проведение модернизации нормативно-правовой базы, а также изменение в общем процессе переговоров при заключении таких сделок.

Список литературы

1. Public-Private Partnerships Reference Guide, Version 2.0, World Bank Group Public-Private Partnerships 2014.
2. Handshake, a journal on public-private partnerships from the World Bank Group
3. Abou-bakr, A (2013), Managing Disasters Through Public-Private Partnerships,Georgetown University Press.
4. Burnett, M. "PPP – A decision maker's guide", European Institute of Public Administration, 2007
5. Варнавский В. Г. Государственно-частное партнерство. – М.: ГУ
6. ВШЭ, 2010. – 23 с.
7. Зусман Е., Корнеев М. ГЧП: зарубежный опыт и перспективы развития в России // Право. – 2011. –№ 1.

Костромина Е.С.

THE PROJECT OF TOBIN TAX IN CONDITIONS OF RUSSIAN ECONIMY

Костромина Е.С.
Научный руководитель: Банина Н.В.
к.ф.н., доц. кафедры «Иностранные языки-3»
ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

Nowadays the situation in the state financial market is the key performance indicator of the whole economic system. Thus proper market regulation seems to be the priority for the Russian government. One of the most appropriate ways to solve this problem might be an enactment of Financial Transaction Tax (FTT) including currency transaction tax or Tobin tax, proposed in 1972 by Nobel laureate James Tobin. According to the economist, the small size of transaction tax (0.003-1%) could discourage the volume of short-term speculative operations and would contribute to the stabilization of the exchange rate.[655]

In the article "The new reality: Russia and global challenges", written by the Prime Minister Dmitry Medvedev, the author defined such stable backgrounds for the creation and implementation of the Russian version of Tobin tax as wide-spread speculation due to exchange rate fluctuations, capital flight and hyperinflation.[656] Besides, the FTT project Russia should take into account both national characteristics and international experience.

The practical implementation of Tobin tax in Sweden proved the complexity of this theory. It led to the crucial drop of the stock trading speed and has not reached the main goal namely reduction

[655] Gulyaev L.P. Regulation of financial markets and the Tobin tax: the socio-economic impact - Labour and social relations. 2014. № 6. P.75-86

[656] Medvedev D.A. The new reality: Russia and global challenges - Problems of Economics. 2015. №10. P.5-29

of the market volatility.[657] Because of it, the model of Tobin tax has been seen unacceptable for a long time. Nevertheless the lack of a proper state mechanism for protection from financial market fluctuations during the period of conversion to the Jamaican currency system, has forced the international community to return to the idea of the implementation of the FTT.

The key method, used by the European government to control the state financial system, is known as European Currency Snake or Snake in the tunnel. In the conditions of rejection of the gold standard the members of International Monetary Fund have signed the Smithsonian Agreement, according to which the maximum permitted swing of exchange rates relatively to the US dollar is ±2.25%. This range is called the tunnel. Members of the European Union, in turn, set the limits of mutual currency fluctuations at ±1.125%. This range formed a small band or snake. As fluctuations in the mini-tunnel were smaller than in the main one, the snake could fluctuate within the tunnel. However, sometimes the snake goes beyond the tunnel and then it is necessary to launch the controlling mechanism, namely Tobin tax.

In the context of the European model it is supposed to create a global space with the tax on share trading at the level of 0.05% for the ordinary transaction and 0.1% for derivatives only during some crucial situations.[658] In order to keep the competitiveness of economies supporting the FTT in conditions of economic offshorization it is necessary to unite all solid participants of international trade within that space, especially Russia.

Oppositely to the European model the Asian one was created. It is worth mentioning that the Japanese government have been implementing zero interest rate policy for a long time. Due to it, Japanese currency, namely yen, was involved into the mechanism of carry trade. It is a wide-spread strategy of speculation based on the difference between exchange rates and key rates, when yen is converted into another target currency of a currency pair of carry trade, where the key rate is much higher. Then the speculator invests exchanged money into some assets, for example, government bonds, when dividends are about 4.5 % per period. At the end of the period the speculator sells his assets and repays the loan. The net profit is 4.5 %, but it is possible to increase it till 45% by using the leverage.[659] Naturally it caused a lot of financial bubbles and a Japanese financial market crash. So the implementation of FTT seems to be an efficient tool of economic stabilization.

According to the Asian model the tax is levied at the international transactions, including yen and other currencies. The rate might be 0.03% at the short-term transactions or at the ones which have to be made within a year. Surely enactment of Tobin tax will eliminate the phenomenon of carry trade or other kinds of currency speculation, adversely affecting economic stability. Undoubtedly it is particularly important in Russia.[660]

Thus, it is possible to create a domestic model of Tobin tax, taking into account the characteristics of both the European and Asian versions of FTT. Obviously key factors influencing Russian currency are oil price, monetary policy, particularly currency intervention, and the speculations in the financial market. It is quite possible to exclude the last one owing to taxation. I`m sure, that it would be advisable to enact the two-tier Tobin tax on currency transactions. The first level consists of 0.01% tax at the transactions with bonds and shares and the second one includes 0.02% tax on the transactions with derivatives, because they are highly profitable.[661]

As a result, I am convinced that it is possible to create an effective fiscal instrument to influence the exchange rate, to control the financial market, to create a source of revenue in conditions of budget deficit and to maintain the stability of the Russian financial system in general by enacting Tobin tax in Russia.

---

[657] Hermann Ch. The Swiss tax problem - International Securities Finance. 2002. № 44. P.40

[658] *Almenberg J., Wiberg M.* Taxing financial transaction – Johan Almenberg works at the Ministry of Finance; Magnus Wiberg works at the Monetary Policy Department of the Riksbank, 2012.

[659] According to McKinsey

[660] Krugman P. Japanese trap - Economic policy. 2015. T. 10. № 1. P.177-194

[661] PWC [http://www.pwc.ru/ru/tax-consulting-services/legislation/ftt-time-for-the-eu-11_.jhtml]

References:

1. Almenberg J., Wiberg M. Taxing financial transaction - Johan Almenberg works at the Ministry of Finance; Magnus Wiberg works at the Monetary Policy Department of the Riksbank, in 2012.
2. Hermann Ch. The Swiss tax problem - International Securities Finance. 2002. № 44.
3. Gulyaev L.P. Regulation of financial markets and the Tobin tax: the socio-economic impact - Labour and social relations. 2014. № 6.
4. Krugman P. Japanese trap - Economic policy. 2015. T. 10. № 1.
5. Medvedev D.A. The new reality: Russia and global challenges - Problems of Economics. 2015. №10.
6. McKinsey [http://www.lexology.com/library/detail.aspx?g=b3efadab-8d4e-44a6-b8ac-662585cb1769]
7. PWC [http://www.pwc.ru/ru/tax-consulting-services/legislation/ftt-time-for-the-eu-11_.jhtml

Chulkov A.A.

THE PROJECT OF THE NORD STREAM PIPELINE SYSTEM

Chulkov A.A.
Scientific supervisor: Musaelyan I.F.
PhD, Associate Professor
Finance University under the Government of the Russian Federation

The Nord Stream Pipeline is a European success story: A consortium of major European energy companies coming together with the shared objective of securing a reliable gas supply for Europe. The challenge was to build a twin 1,224-kilometer offshore pipeline system through the Baltic Sea, from Russia to Germany, with a capacity to transport 55 billion cubic metres of natural gas a year to Europe – enough to supply 26 million households. Nord Stream AG delivered and completed the project within budget and on time.

In 2006, following years of studies and negotiations, the founding shareholders, OAO Gazprom, E.ON Ruhrgas AG (now E.ON SE), and BASF SE/Wintershall Holding GmbH, established an independent project company in order to advance the planning and realisation of an additional reliable supply of energy from the vast Russian gas fields to European end consumers. Joined by N.V. Nederlandse Gasunie and GDF SUEZ S.A. (now Engie S.A.), the consortium took on the planning, construction and now operation of a pipeline.

After six years of intensive work, the project was completed in 2012. Nord Stream will be providing Europe with a reliable supply of Russian natural gas for at least the next 50 years. The journey was long, laborious, and at times a bit bumpy. Nord Stream has set a new standard for successful project implementation.

The Nord Stream Pipeline system is a major feat of engineering, which involved complex logistics, along with suppliers and contractors from all over the world. The project consists of two pipelines running almost parallel to one another through the Baltic Sea.

In April 2010, Nord Stream's contractors began constructing the first of its two, 1,224-kilometre natural gas pipelines. Both lines of the Nord Stream Pipeline system were laid in three sections. The three sections have different wall thicknesses following the direction of the gas flow. Gas pressure reduces as it makes its way through the pipelines. After completion of the construction work, the three pipeline segments were flooded with water and pressure tested to ensure mechanical integrity. Construction of the pipelines was scheduled to minimise environmental impacts. For example, so as not to interfere with critical seal breeding and fish spawning seasons.

With our new pipeline we are advancing and promoting the reliability and security of gas supply to the European transmission network. We are providing industries and households in Europe with

an additional, secure and sustainable natural gas supply. We are building on and continuing the strong, five-decade legacy of cooperation in the energy sector between Russia and the European Union. Together we can secure direct access for the EU to the world's largest natural gas resources. By connecting resources with markets, our pipeline constitutes a mutual benefit for both consumers and suppliers. The new pipeline will be constructed and operated under the same state-of-the-art standards for technology, compliance. The pipeline system will be designed to operate for at least 50 years. The successful construction of the first two Nord Stream Pipelines has shown natural gas transportation through the Baltic Sea is a sustainable solution to meet the demand for natural gas in the EU. In mastering this challenge, as well as meeting the energy needs of the European Union we respect the environment and take account of the views of people around the Baltic Sea.

The Nord Stream gas pipeline is a fundamentally new route for Russian gas exports to Europe. The target markets for gas supplies via Nord Stream are Germany, the UK, the Netherlands, France, Denmark and others. Nord Stream's significance stems from a number of major factors. The pipeline will connect Europe directly to the vast gas resources in Russia in a technically and environmentally safe way. Nord Stream contributes to long-term European energy security by reliably supplying a sizable portion of the gas that Europe needs to meet its growing demand for energy. In addition to long-term strengthening of the European Union's reach in the global distribution of energy resources and the EU's economic ties with Russia, Nord Stream is already fortifying the EU economy and European co-operation by generating new commerce across several business sectors and countries.

Nord Stream will establish a new level of cooperation between the European Union and Russia in the energy sector. Energy infrastructure is a particularly significant area of common interest. Europe can only meet its future energy requirements through wide-scale transnational cooperation. The two 1,224-kilometre offshore pipelines are the most direct connection between the vast gas reserves in Russia and energy markets in the European Union. Combined, the twin pipelines have the capacity to transport a combined total of 55 billion cubic metres (bcm) of gas a year to businesses and households in the EU for at least 50 years.

To minimise the potential of any long-term detrimental effects to the seabed, Nord Stream commissioned reputable independent experts in the fields of marine and hydrographic surveying to perform surveys and investigations to ensure the pipeline will be secure and safe to operate and will remain stable on the seabed throughout its lifetime. Feasibility research to transit the Baltic Sea began in 1997. Since then, more than 2,500 square kilometres along the route have been precisely surveyed. The initial survey covered a wide seabed corridor so that a defined pipeline route could be engineered. Subsequently more detailed and specific surveys were performed over a narrower corridor width. After the initial survey, more detailed sweeps took place, covering narrow portions of the potential pipeline route from 2005 through 2008.

More than 100 million euros were invested in surveying and planning the optimal route, along with studying potential environmental impacts of construction. The surveys contributed to one of the most comprehensive investigations of the Baltic Sea ecosystem, involving an international team of scientists and engineers.

Nine Countries Involved in the Planning Phase. Because the pipelines pass through the territorial waters or Exclusive Economic Zones of Russia, Finland, Sweden, Denmark and Germany, and could affect other nations, an extensive permitting and consultation process was required under the Espoo Convention. The planning phase of this project set new standards of transparency and international environmental collaboration on transboundary environmental impacts: under this Espoo Convention process, Nord Stream brought together all nine Baltic Sea states, making this one of the most complex international environmental consultations ever undertaken.

The Espoo process for the Nord Stream project was formally initiated in November 2006 and lasted through February 2007. As part of this process, Nord Stream also participated in an international consultation process, which gave all countries possibly affected by the project the opportunity to review the project in detail. From February 2007 through June 2009, Nord Stream participated in over 200 public hearings, meetings with stakeholders, and conferences in the Baltic

Sea countries. All permits to begin construction were received by February 2010, and construction began in April 2010.

Logistics Behind the Pipelines. In 2006, experts at Nord Stream also began planning logistics, a time-critical aspect of the project. The first logistical plan, which largely corresponded to what would become the definite features, was developed in 2006, four years prior to the start of construction of the first line of the system. Investments of more than 100 million euros in the infrastructure of the ports involved in the Nord Stream project were the basis for a green, sustainable logistics concept.

Over 200,000 concrete coated pipes form the twin pipelines. The manufacture of these pipes, followed by the concrete coating, storage and finally the transport to the pipelay vessels is all part of the logistics chain developed by Nord Stream. In April of 2010, when construction of Line 1 began, approximately two-thirds of the pipes needed to build it were already stored at five strategically chosen harbours around the Baltic Sea. The harbours chosen were all part of a strategy of short transportation routes, and transport by ship and train. This concept of short trips, along with environmentally-friendly transport saved roughly 200,000 tonnes of CO2 when compared with other options.

In 2010, Nord Stream received the prestigious German Logistics Award from the German Logistics Association for its green logistics concept. In mid-April 2012, with the delivery of the last pipe needed for Line 2, Nord Stream successfully completed its complex international logistics programme.

It is in place here to mention perspective shareholders of the project. Agreement signed on 4th September 2015 is planned to be an international consortium of six major companies: Gazprom, German companies E.ON SE and BASF SE/Wintershall Holding GmbH, Shell plc, the Austrian OMV AG and the French Engie S.A. Nord Stream 2 is based in Zug, Switzerland.

The combined experience of these energy companies ensures the best technology, safety and corporate governance for this project, which aims to provide a secure energy supply for Europe.

Nord Stream's future shareholders have a great deal of experience in the business of extracting natural gas, building transport networks and bringing gas reliably and safely to the markets where it is required. The expertise of these six leading companies translates into having advanced technology and materials for the pipeline, as well as the highest security and environmental protection standards.

PJSC Gazprom is the largest supplier of natural gas in the world, accounting for approximately 15 percent of world gas production.

E.ON SE is a major investor-owned energy company. Within the E.ON group operating worldwide and is responsible for the global gas business.

OMV Aktiengesellschaft is one of Austria's largest listed industrial companies. In Upstream, OMV has a strong base in Romania and Austria and a balanced international portfolio.

Shell companies have operations in more than 70 countries and territories with businesses including oil and gas exploration and production; production and marketing of liquefied natural gas and gas to liquids; manufacturing, marketing and shipping of oil products and chemicals and renewable energy projects.

Wintershall Holding GmbH. The company has been active in the extraction of natural resources for 120 years, and in the exploration and production of crude oil and natural gas for over 80 years. Wintershall focuses on selected core regions, where the company has built up a high level of regional and technological expertise.

ENGIE develops its businesses (power, natural gas, energy services) around a model based on responsible growth to take on the major challenges of energy's transition to a low-carbon economy: access to sustainable energy, climate-change mitigation and adaptation, security of supply and the rational use of resources.

Nord Stream has been attracting a lot of publicity past decade. Many researchers have been discussing its economic value and significance for Germany, Poland, Baltic States, Scandinavian countries and Russia. The aim of this paper is to touch upon some aspects of the project, namely economic, environmental and political ones.

References:

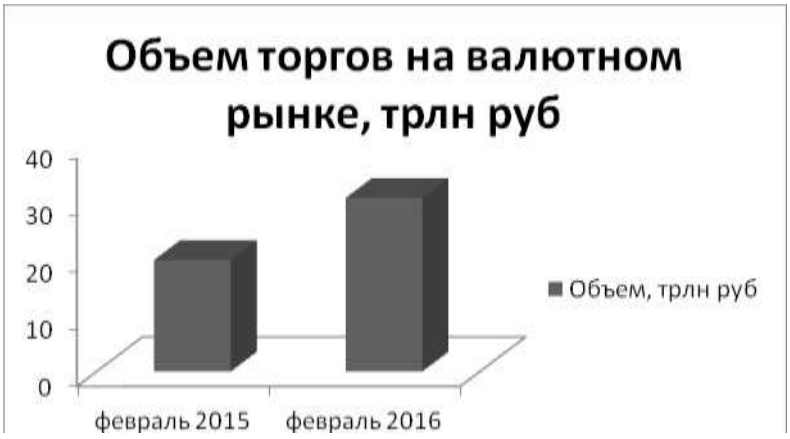
1. Alexey Luvsan-Ochiriyn - Nord Stream: Economical and geopolitical aspects of the project – 2011
2. Gazprom – Characteristic of the project – 2009
3. Nord stream AG – nord-stream.com

Ларионова В.А., Ларионова Е.А.

ВОЗМОЖНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЗАРУБЕЖНОГО ОПЫТА В РЕГУЛИРОВАНИИ РОССИЙСКОГО РЫНКА FOREX

Ларионова В.А., Ларионова Е.А.
Научный руководитель: Азарова О.А.
к.филол.н., ст. преп. кафедры «Иностранные языки - 1»
ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

Популярность валютной секции в России неуклонно растёт с каждым годом. Объём торгов на валютном рынке за последний год вырос на 55,6% до 30,5 трлн. руб. (19,6 трлн. руб. в феврале 2015 г.).



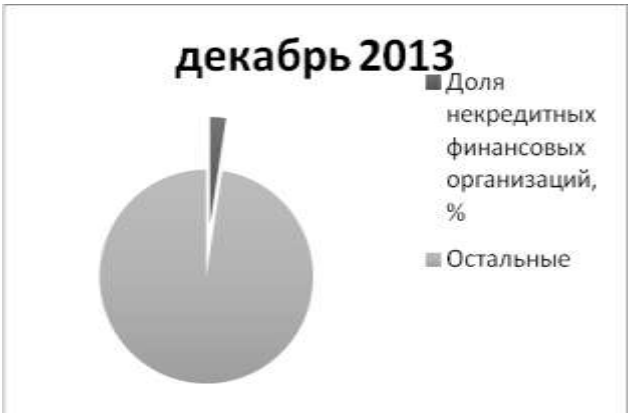
Сильным толчком к расширению клиентской базы стало предоставление в 2012 г. доступа к торгам на валютном рынке Московской Биржи некредитным финансовым организациям, имеющим лицензию профессионального участника рынка. На 1 января 2015 г. на рынке действовало 40 подобных организаций. Их доля в суммарном обороте биржевого рынка в декабре 2014 г. достигла 7,5% по сравнению с 2,4% в декабре 2013 г. Подобный сегмент составляет биржевой рынок и попадает под регулирование Банка России, Так, например, размер собственных средств участников должен превышать сумму в 180 млн. руб.

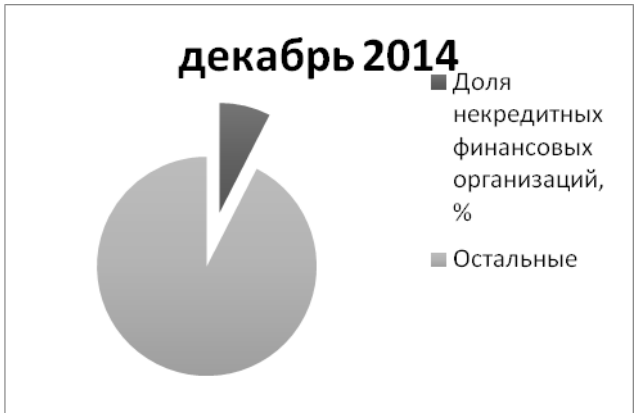
Тем не менее, на российском валютном рынке существует зона, регулирование которой далеко от совершенства – интернет-брокеры (FOREX-брокеры). По приблизительным оценкам Интерфакс-Центр Экономического Анализа, около 400 тыс. физических лиц сотрудничают с FOREX-брокерами на территории России. Совокупный среднемесячный оборот таких компаний в 2014 г. составил примерно 350 млрд. долл. Подобные объёмы имеют место благодаря достаточно высокой величине левериджа, которая оставалась не регулируемой вплоть до конца 2015 г. Объём привлечённых депозитов в сумме составляет всего около 0,5 млрд. долл., что примерно соответствует объёму вкладов одного банка, находящегося в конце топ-100 российских банков по объёму депозитов. При этом средний размер клиентского депозита составляет менее 1 тыс. долл.

Самой распространённой проблемой для инвестора является отсутствие гражданско-правовой защиты. Розничным клиентам предлагается следующая модель отношений.

Обычно клиент работает с иностранной компанией, оказывающей свои услуги на территории России. Причём такие отношения не находятся в рамках российского правового регулирования и не подлежат судебной защите в России.

Ещё одной проблемой валютного рынка является отсутствие судебной защиты прав инвесторов. Гражданский кодекс не предусматривает судебную защиту инвесторов торгующих производными финансовыми инструментами, и возможность подать судебный иск в таком случае отсутствует.





Кроме того, недобросовестная реклама может вводить трейдеров в заблуждение, предоставляя неполную информацию о степени рискованности той или иной сделки. Такая реклама адресована в основном неопытным инвесторам, которые не обладают достаточным опытом и знаниями в области риск-менеджмента.

Зачастую торги на валютном рынке не во всех сделках подразумевают подписание документа. Например, заключение CFD-контракта[662] может быть осуществлено путём принятия условий FOREX-компании в сети Интернет. Причем общего вида предоставления информации инвесторам о потенциальных рисках нет. Это ведёт к заблуждениям о степени рискованности операции или об условиях, на которых она совершается.

Высокая доходность валютного рынка, прежде всего, связана с наличием кредитного левериджа, размер которого может доходить до соотношения 1:500. Но большинство инвесторов ограничивает свой риск меньшим размером левериджа. В таком случае внесённые средства становятся обеспечением предоставления займа и, в случае неблагоприятного для клиента изменения котировок, переходят к компании, являющейся его контрагентом по CFD. Эти средства – основная прибыль компаний.

С точки зрения налогового законодательства операции на рынке FOREX рассматриваются как операции на срочном рынке. При этом у налогоплательщика отсутствует возможность уменьшить доход, полученный от операций с базовым активом на величину убытка от

[662] *CFD (англ. Contract For Difference, CFD)* — контракт на разницу цен различных базовых активов.

внебиржевых сделок на разницу цен или валютных курсов. Таким образом, у налогоплательщиков возникают трудности с исчислением и уплатой соответствующих налогов, что вызывает стремление уклониться от данных выплат.

Важной задачей, стоявшей перед регулятором, стало выравнивание условий работы и налогообложения интернет-брокеров и лицензированных брокеров, работающих на биржевом рынке. В основу нормативного акта, который был разработан в нашей стране был положен опыт зарубежных стран, занимающихся данной проблемой на протяжении долгого времени.

Зарубежный внебиржевой валютный рынок (overthecounter, OTC) продолжает претерпевать значительные изменения. Развитие американского и европейского регулирования OTC-сделок сдвигается в сторону организованных рынков. Такие нормативно правовые акты как Додда-Франка, запрещающий резидентам Соединенных Штатов Америки любые торговые операции финансовыми инструментами на внебиржевом рынке, а также Директива Евросоюза «О рынках финансовых инструментов», устанавливающая требование о лицензировании деятельности в своей стране, делают валютный рынок более организованным. В США только фьючерсные брокеры (futures commission merchant, FCM) и розничные FOREX – дилеры (retail foreign exchange dealer, RFED) могут предлагать услуги на валютном рынке. Причём данные организации обязаны получить лицензию и вступить в саморегулируемую организацию National Futures Association (NFA). Объём собственных средств компании должен поддерживаться на уровне пяти процентов от своих обязательств, которые превышают 10 млн. долл. Кроме того, у таких компаний как FCM и RFED является обязательным наличие контролера (комплаенс-офицера) и внутренних документов, направленных на внутренний контроль, управление рисками, на исключение конфликта интересов, а также детализирующие взаимоотношения с клиентами. Клиент должен ежедневно или ежемесячно получать информацию о состоянии счёта, всех совершённых сделках, размере понесенного убытка или полученной прибыли, размере различных удержаний. Максимально возможный размер кредитного левериджа для инвесторов составляет 1:50 для основных мировых валют и 1:20 – для экзотических.

FCM и RFED обязаны направлять в Commodity Futures Trading Commission (CFTC) информацию о соблюдении мер регулирования, а также подробную историю совершённых сделок с клиентом. В Европе услуги на розничном рынке FOREX предоставляют инвестиционные фирмы, деятельность которых лицензируется в обязательном порядке. Такие компании обязаны выполнять требования к минимальному капиталу (730 тыс. евро), а также пруденциальные требования к финансовой устойчивости. Отличием европейского рынка можно назвать большой размер кредитного левериджа (до 1:1500).

В России в соответствии с Федеральным законом от 29 декабря 2014 г. № 460-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» (Закон № 460-ФЗ) с 1 октября 2015 г. вводится новая категория профессиональных участников рынка ценных бумаг – FOREX-дилеры. Принятие закона стало знаковым для российского FOREX-рынка, поскольку до этого ничто не ограничивало недобросовестных брокеров и дилеров от манипуляций котировками и клиентскими счетами. Документ вводит определения международного рынка FOREX, внебиржевого рынка, фиксирует обязанности FOREX-дилеров по правилам совершения операций. Устанавливается, что споры клиентов и FOREX-дилеров рассматриваются в арбитражном суде. То есть Закон № 460-ФЗ вводит положения, устраняющие незащищённость физических лиц. Также вследствие перевода части операций участников FOREX из-за рубежа в российскую юрисдикцию ожидается увеличение налоговых доходов в бюджет России. Вместе с тем экспертами прогнозируется сокращение числа небольших FOREX-компаний из-за невозможности перестроить свою деятельность по новым правилам. Вступление компании в саморегулирующую организацию наиболее важный аспект. В определённых обстоятельствах они смогут получить компенсацию.

Чтобы стать членом саморегулируемой организации дилинговый центр обязан внести 2 млн. руб. в качестве вступительного взноса, что само по себе отстранит маленькие ненадежные компании, которые не в состоянии заплатить такую сумму. При этом не стоит

забывать и о том, что по новым правилам компания должна иметь уставной капитал в размере 100 млн. руб. и увеличивать его, в случае увеличения средств физических лиц на торговых счетах. Требования по размеру капитала имеют первостепенное значение, так как оно оставит на рынке лишь крупные и надёжные компании.

Максимальное плечо теперь станет лишь 1:50. Несмотря на то, что даже такой финансовый рычаг несёт в себе огромные риски и большие возможности, многие стратегии на разгон депозита теперь не смогут существовать. Однако на деятельность профессиональных трейдеров такое нововведение не повлияет: любой дисциплинированный трейдер не позволит себе плечо, превышающее 1:10.

Размер кредитного левериджа		
Соединенные Штаты Америки	Европа	Россия
1:50	1:1500	1:50

Таким образом, новый закон упорядочит многие процессы взаимодействия между участниками рынка и прежде всего снизит риски для клиентов, однако также закон существенно ограничивает линейку продуктов для валютных пар и условий по использованию этих финансовых инструментов. Кроме того, форекс–дилеры утверждают, что данный правовой акт приведет к изменению структуры рынка. Так, в компании TeleTrade считают, что примерно из 100 компаний–дилеров на рынке останется около 10. Большую роль в валютных торгах будут играть крупные финансовые институты, такие как например Московская биржа, которые будут совмещать работу регулятора и брокерской компании.

Список источников

1. Федеральный Закон Российской Федерации "О рынке ценных бумаг" от 22.04.1996 № 39-ФЗ
2. "Концепция регулирования розничного рынка FOREX в России " от 2012 Науфор.
3. Регулирование Форекс: как решить проблемы рынка // Вести.Ru URL: http://www.vesti.ru/doc.html?id=1085562 (дата обращения: 15.03.2016).
4. Законодательство о регулировании рынка Форекс. http // life-profit.ru URL: http://life-profit.ru/zakon-o-regulirovanii-rynka-foreks.html (дата обращения: 15.03.2016).
5. СОСТОЯНИЕ ВНУТРЕННЕГО ФИНАНСОВОГО РЫНКА В ЯНВАРЕ 2016 ГОДА // Центральный Банк России URL: http://www.cbr.ru/dkp/standart_system/ cond_dfm/cdfm_1601.pdf (дата обращения: 15.03.2016).
6. Объемы торгов на Московской бирже в феврале 2016 года // Московская биржа URL: http://moex.com/n12290/?nt=113 (дата обращения: 17.03.2016).

Алешина В.В.

COLABORACIÓN ECONÓMICA Y COMERCIAL ENTRE RUSIA Y BRASIL EN EL SECTOR AGROIDUSTRIAL: TENDENCIAS Y PERSPECTIVAS EN UN AMBIENTE DE SANCIONES DE OCCIDENTE

Алешина В.В.
Научный руководитель: Горячева Е.Н.
ст. преп. кафедры «Иностранные языки-1»
ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

La historia de relaciones diplomáticas entre Rusia y Brasil han comenzado en el siglo XIX. Sin embargo, obtuvieron un fuerte impulso a finales del siglo XX, desde el año 1994.

En una situación política de sanciones realizada por Europa y EE.UU contra Rusia y la prohibición de importación y exportación de ciertos productos, Rusia necesita nuevos mercados de venta y nuevos proveedores. La cooperación con Brasil podría ser respuesta a este problema ya que Rusia y Brasil tienen mucho en común.

En primer lugar, son los países más grandes en desarrollo, que juegan papel importante no sólo en sus regiones, sino en la palestra internacional.

En segundo lugar, son los países con un potencial económico, político y militar relativamente alto.

En tercer lugar, ambos países forman parte de BRICS, lo que da ciertos beneficios mutuos . También se desarrollan progresivamente las relaciones entre la Federación de Rusia y los estados de Brasil. Los vínculos interregionales son estables y se caracterizan por la diversa colabaración. Los líderes en el desarrollo de la cooperación por la parte rusa son Moscú, San Petersburgo, Tatarstán; por parte de Brasil - Estado de Río - de - Janeiro , Sao - Paulo y Santa - Catarina .

Para Rusia, Brasil es su mayor socio en América Latina. Según los resultados del año 2014, el volumen del intercambio comercial entre los países creció en 15,7 % y alcanzó $ 6.3 mil milliones. Las exportaciones rusas crecieron en 19 % (2,3 mil millones de dólares), mientras que las importaciones de Brasil - en 13,6 % (4 mil millones de dólares). Esta disminución es resultado de la devaluación del rublo. Sin embargo, de Brasil ha aumentado su presencia en el mercado ruso con respecto al año 2014. Además, la disminución de las exportaciones no era tan significativa - aproximadamente era 15%.

El objetivo es lograr 10 mil millones de dólares anuales del intercambio comercial.

Cabe destacar, el sector agrario es una de las esferas prioritarias de esta colaboración. Los productos exportados de Brasil son: carne (36%), azúcar y productos de confitería (15%), tabaco (9%); oliva, grano, hierbas y plantas medicinales (8%); café, té (5%).

Los productores brasileños ven grandes perspectivas y una oportunidad de ampliar su presencia en el mercado ruso. Según las palabras de Antonio Guerreiro, embajador brasileño, actualmente, el suministro de carne de cerdo aumentó en un 41% y se oberva un aumento más o menos similar en el suministro de carne de aves del corral. Más de la mitad de las importaciones a Rusia de carne vacuno congelado también procede de Brasil.

Cabe notar que Brasil duplicó sus esfuerzos en el suministro al mercado ruso. Como resultado, Rusia comenzó a exportar frutas, especialmente manzanas, y productos lácteos. Además, la

Asociación Brasileña de los productos lácteos (VivaLácteos) espera exportar a Rusia hasta 20 mil toneladas de leche seco al año, a medio plazo.

Parte rusa exporta fertilizantes minerales (81.4%), productos químicos, carbón (6.0%)y metales ferrosos(4,5%). " FosAgro ", el mayor proveedor ruso de abonos, en los últimos cinco años incrementó dos veces y media la oferta - hasta 1,2 millones de toneladas al año.

Por su parte, Brasil está interesada en la importación de pescado ruso, principalmente de bacalao, y además en la importación de trigo . Para tales importaciones, las partes firmarán un acuerdo bilateral que regulará el suministro.

Para concluir, me gustaria subrayar que el potencail de la cooperación es amplio, aunque quería hacer hincapié en los obstáculos. Los obstáculos más fuertes que impiden el desarrollo de las relaciones económicas son: el surtido limitado de productos exportados desde Rusia y la baja competitividad de productos rusos en comparación con los chinos, que inundan el mercado brasileño. Además, en el marco de BRICS, la cooperación bilateral no alcanza todavía el nivel deseado y eso, a su vez, frena el futuro desarollo de las relaciones.

Список литературы

1. “Relaciones exteriores con Federación de Rusia” Embajada de República Federativa del Brasil en Moscú.http://www.itamaraty.gov.br/index.php?option=com_content&view=article&id=5587&Itemid=478&cod_pais=RUS&tipo=ficha_pais&lang=pt-BR
2. “Intercambio comercial entre Rusia y Brasil.” Экспортеры России. Единый информационный центр. http://www.rusexporter.ru/research/country/detail/3319/
3. “Infografía: Cooperación entre Brasil y Rusia en cifras y datos”. RT en español. https://actualidad.rt.com/economia/view/133870-infografia-cooperacion-brasil-rusia-cifras-datos
4. Entrevista con Antonio Guerreiro, embajador extraordinario y plenipotenciario de República Federativa del Brasil en Federación de Rusia. Евразийский юридический журнал. http://www.eurasialaw.ru/index.php?option=com_content&view=article&id=6850:2015-01-03-08-18-00&catid=466:-12-79-2014-&Itemid=785
5. Embajada de Federación de Rusia en República Federativa del Brasil. http://brazil.mid.ru/

Киселев Н.А.

COOPERACIÓN ESTRATÉGICA INTEGRAL ENTRE ARGENTINA Y RUSIA: ESTÍMULOS, RESULTADOS, PERSPECTIVAS

Киселев Н.А.
Научный руководитель: Школярская Т. И.,
кандидат исторических наук, доцент
Дипломатическая Академия Министерства Иностранных Дел Российской Федерации

Actualmente América Latina se involucra en la vida internacional de una manera activa, obteniendo un acceso más amplio a los mecanismos de la gestión global y aplica en los asuntos internacionales la política más independiente. Los países latinoamericanos trabajan eficazmente en los organismos de la ONU. A través de Brasil, Argentina y México están representados en el Grupo-20 y a través de Brasil en el BRICS. La soberanía de estos países se hace cada vez más fuerte y sus organizaciones regionales (tales como CELAC) adquieren en el escenario mundial más peso político.

En 2015, en persona de Argentina Rusia adquirió en la región a su segundo socio estratégico. En su informe, me gustaría dar una explicación a las razones que favorecieron al acercamiento entre Rusia y Argentina en este siglo, apreciar la situación actual, y tratar de evaluar las perspectivas de la cooperación ruso-argentina, teniendo en cuenta las últimas realidades, tales como la sustitución del presidente en Argentina.

Primero quiero contestar a la pregunta siguiente: ¿cómo abrir un camino hacia cooperacion estretegica? Son necesarios 3 grupos de factores principales: intereses comunes, estímulos políticos y economicos

1. Primero quiero destacar los impulsos políticos:

- Moscú y Buenos Aires actuan en la escenario mundial con los puntos de vista parecidos: contra la hegemonía en los asuntos mundiales y a favor de del mundo multipolar basado en los principios de igualdad, beneficio mutuo y seguridad común
- Argentina busca(o buscaba antes bajo los Kirchners, ahora no esta claro) la oportunidad de adherirse al BRICS y Rusia lo respalda. Asimismo en 2008 comforme al concepto de la política exterior rusa Latinoamerica fue proclamada la esfera prioritaria de sus intereses geopolíticos.
- La delegación argentina siempre apoya las resoluciones articuladas por Rusia en la ONU por ejemplo las resoluciones dedicadas a la crisis de Ucrania o el aniversario de la Victoria
- Asimismo en los últimos 2 años el diálogo de confianza entre los presidentes de los dos países dió un gran impulso al desarrollo de las relaciones.

2. Los impulsos ecomomicos:

- La devaluación del peso en 2002 hizo las importaciones de muchos productos en Rusia más accesibles, y este processo ampliar intecambio bilateral.
- En 2014 en marzo fueron impuestas las sanciones economicas contra Rusia y en respuesta Rusia impuso el embargo de comestibles. Desde aquel momento se hizo evidente la necesidad de nuevos socios economicos. El hecho de que el desarollo de cooperacion tuvo lugar precisamente en el pleno auge de las sanciones económicas impuestas contra Rusia por los países occidentales refleja esta tendencia.
- Las economías de los dos países tienen los objetivos económicos globales comunes, tales como el aumento del papel de las tecnologías innovadoras en las economías nacionales

Podemos decir que con todas las medidas mencionadas arriba, Rusia y Argentina abrieron un camino hacia lo que tenemos ahora - Cooperación estratégica integral.

Ahora vamos a hablar de resultados conseguidos. 3 meses después de la imposición de sanciones ocidentales Putin efectuó la visita a Buenos Aires. Me gustaría destacar los acuerdos firmados que ya han dado su beneficio a cada una de las partes:

- un acuerdo de cooperación en el ámbito del uso de la energía nuclear con fines pacíficos que permitio las companias rusas aprovechar la oportunidad nueva. Asi la compañía "INTER-RAO-exportación", ganó el tánder internacional para la construcción de la planta hidroeléctrica«Chichuido I» en la provincia de Neuquén. Se trata de una planta eléctrica de 637 MW que es muy importante para la región y cuesta más de $ 2 mil millones.
- La declaración de cooperación en el ámbito de las medidas de cominicación masiva no se quedo la declaración sin pruebas. Ella garantizó la tramsmisión de 24 horas del canal Russia Today en español para los televidentes argentinos, a la inauguración del cual asisitieron dos mandatarios.

La visita en respuesta de Kirchner a la capital rusa al fin y a cabo resultó en la firma de Declaración de Asociación Estratégica Integral que preve cooperación en muchas esferas como:

Cooperación institucional, Interacción política, Cooperación económico-comercial y de inversiones, Cooperación en el área de altas tecnologías, Cooperación científico técnica, Cooperación técnico-militar, Cooperación en la esfera legal, Cooperación en la esfera de cultura, educación, deporte y turismo.

Asimismo, nuevos acuerdos de participación de las empresas rusas en construcción de plantas hidroeléctricas y nucleares en Argentina permitieron ampliar mas nuestra presencia en Argentina.

Esta era de cooperación, aun ha empezado recientemente, desgraciadamente tiene no solo impulsos sino también obstáculos. Rusia no es la única que aspira ocupar su lugar bajo el sol de Argentina. Una activa política exterior de la República Popular China puede convertirse en obstáculo para nosotros.

Vamos a tomar la cooperacion militar en el ambito de aviación como un ejemplo: Aquí la cooperación ruso-argentina posee el potencial suficiente. Argentina reconoce que sus Fuerzas

Armadas necesitan una modernización y renovación profundas, pero el complejo militar y industrial no puede con las tareas. Argentina se ve obligada a contar con suministros externos, y Rusia tiene todas las posibilidades para ocupar este nicho libre en el mercado. Eso es la razón porque Argentina ahora negotia las condiciones de la compra del ruso Su-24 AM (Argentina ahora cuenta con 14 aviones Mirage III y V.) Sin embargo, en el mercado argentino tenemos en persona de China un competidor poderoso que ofrece una competencia a Rusia por sus FC-1 \ JF-17, la compra de cuales Argentina también está considerando.

La victoría de Macri puede llegar a ser una prueba de las relaciones para la estabilidad. Si que el nuevo presidente realiza el giro hacia la profundización de los razos con EE UU y UE. Pero sipor algunas razones un giro de Argentina en la política exterior será radical, el partido de Macri, Cambiemos, no goza de la mayoría de los votos en el parlamento y casi la mitad de socieded no apoyan su curso. Creo que todos estamos al coriente de lo que pasaba en el país durante la visita de Obama y que ella provocó. Estoy hablando de numerosos protestas organizados por la sociedad argentina. Desde mi punto de vista, las precauciones de posible recesión en las relaciones son los temores injustificados. Actualmente el mundo se ve obligado a trartar con la crisis económica y Argentina sufre la nesecidad en los capitales extranjeros, incluso de la Federación Rusa. La realización de acuerdos ya acordados entre Rusia y Argentina dará los beneficios para cada de las partes. Y segun informó este marzo el ambajador de Rusia en Argentina: « El cambio del presidente no llevó al cambio de los planes»

Список литературы

1. Пятаков А.Н. Военно-технический потенциал Аргентины и сотрудничество с Россией. Латинская Америка № 11, 2015
2. Сизоненко А.И. «Россия-Аргентина: юбилейная годовщина» Латинская Америка №10, 2015 стр 20-25
3. Сизоненко А.И. «Россия-Аргентина: от истории к современности» Геополитический журнал № 6, 2014
4. «Хосе Мариа Венере: "Аргентина может дать гораздо больше, чем сейчас": Интервью с временным поверенным в делах Аргентины в России» Латинская Америка №8, 2010 стр 74-77
5. Щербакова А.Д. «Аргентина: новые ориентиры внешней политики» Латинская Америка №12, 2007 стр 53-65
6. Яковлева Н.М. «Россия и Аргентина на пути к всеобъемлющему стратегическому партнерству» Латинская Америка №9, 2015 стр. 31-43
7. La Nación http://www.lanacion.com.ar/1854908-putin-y-macri-acordaron-reforzar-la-relacion-entre-rusia-y-la-argentina

Куприянова Д.О.

COLABORACIÓN ECONÓMICA DE RUSIA CON PAÍSES DE AMÉRICA LATINA EN EL ÁMBITO DE LA EXPORTACIÓN DE CARNE: EXPECTATIVAS Y REALIDAD

Куприянова Д.О.
Научный руководитель: Дронова С. Ю.
преподаватель кафедры «Иностранные языки-1»
ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

El 7 de agosto del 2014 en reacción a las sanciones a Rusia, el gobierno de la Federación Rusa prohibió la importación de carne y otros alimentos desde la Unión Europea, Estados Unidos, Noruega, Canadá y Australia.

Sin embargo, como Rusia importa el 44% de su canasta alimenticia desde los países sancionados hoy busca otros proveedores. Los mayores exportadores de carne latinoamericana a Rusia eran y siguen siendo Paraguay, Chile y Brasil. Pero nuestras relaciones están cambiándose por causa de las condiciones económicas.

Desde hace años Rusia es uno de los mercados claves para Paraguay, sobre todo, para su carne bovina. Pero ahora, principalmente por una difícil situación económica por la que estamos pasando, la tendencia es otra. El volumen de exportación de carne vacuna con destino a Rusia disminuyó 53,2% al comparar los datos del enero del 2015, frente al mismo mes del 2016. El precio por tonelada también se bajó a 53,6%.

En 2014 el volumen de exportaciones de Chile a Rusia aumentó un 20%. Para Chile Rusia es el segundo mercado en volumen y tercero en divisas generadas, destino al que se enviaron 3.142 toneladas en 2015 por un valor de US$ 7,8 millones.

Ya en 2011, Brasil se convirtió en el primer proveedor de carne a Rusia. En 2013, las exportaciones brasileñas se redujeron hasta 2.720.000 millones de dólares anuales. De acuerdo a las proyecciones de analistas del mercado internacional se espera que con la escasa oferta con que cuenta Brasil y las reales necesidades de importación del mercado ruso se puedan concretar operaciones con cierta fluidez.

Por un lado, se observa la tendencia de la salida de los compradores rusos del mercado carneo de los países de América del Sur, por otro lado, está obvio el deseo de parte de los emprendedores rusos de obtener ayuda financial estatal para desarrollar un nuevo mercado exportador de carne. Al mismo tiempo la producción interna de carne de cerdo en Rusia aumentó un 26%, alcanzando el nivel más alto de los últimos cuatro años. Las importaciones se redujeron en más de un 80%, en comparación con el año 2012. Pero a pesar de todos obstáculos estamos construyendo un nuevo modelo de las relaciones bilaterales.

Список литературы:

1. Cómo América Latina reemplazará en Rusia los productos de Occidente / Actualidad.rt.com URL:https://actualidad.rt.com/economia/view/136352-productos-sanciones-rusia-oportunidad-negocio-latinoamerica (acceso: 05.03.2016)
2. Ministerio de Agricultura de Rusia: la Federación de Rusia redujo bruscamente las importaciones de carne y queso /Minagri.gob.cl/ URL: http://rusia.minagri.gob.cl/2015/06/16/ministerio-de-agricultura-de-rusia-la-federacion-de-rusia-redujo-bruscamente-las-importaciones-de-ca/ (acceso: 08.03.2016)
3. Rusia ya realizó los primeros pedidos de importación de carne para el 2016/ 5 días– URL: http://www.5dias.com.py/42906-rusia-ya-realizo-los-primeros-pedidos-de-importacion-de-carne-para-el-2016 (acceso: 11.03.2016)

Иванникова Е.В.

PROYECTOS INNOVADORES ENTRE RUSIA Y PAÍSES DE AMÉRICA LATINA: LAS PERSPECTIVAS DE DESARROLLO EN CODICIONES DE LAS SANCIONES DE OCCIDENTE

Иванникова Е.В.
Научный руководитель: Горячева Е.Н.
ст. преп. кафедры «Иностранные языки-1»
ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

En la actualidad la economía rusa está sobrepasando por un período bastante difícil en su desarrollo. Rusia ha entrado en una zona de turbulencia debido a la situación geopolítica en el mundo

que fue provocada por un recrudecimiento de la guerra de sanciones entre la Federación Rusa, por una parte, y los Estados Unidos y la Unión Europea, por otra. En respuesta a las sanciones occidentales, el Gobierno ruso decidió establecer una prohibición de importar una serie de productos alimenticios provenientes de la Unión Europea, Noruega, Estados Unidos, Canadá, Japón y Australia. Con este panorama, al día de hoy Rusia se centró en el desarrollo de las relaciones con América Latina.

La complementariedad de la economía rusa y la mayoría de los países latinoamericanos, y la ausencia de controversias en asuntos importantes de política internacional abren los horizontes importantes de cooperación.

Pese a la influencia negativa de las turbulencias económicas globales, desde 2005 el volumen de negocios entre Rusia y países de América Latina aumentó dos veces y en 2015 fue de 17,8 millones de dólares. Tras el primer trimestre de 2015, América Latina fue la única región del mundo donde se observa un aumento de las exportaciones de Rusia.

Una dirreción prioritaria del desarrollo de las relaciones entre Rusia y los países de América Latina es la realización de proyectos conjuntos innovadores en diversos campos. En los últimos años la política en la dirección latinoamericana se ha convertido, por lo visto, en uno de los vectores más notables en las actividades internacionales de Rusia. Se están manteniendo relaciones diplomáticas con los 33 países de la región, con 18 de los cuales se han firmado acuerdos sobre nuevos principios de colaboración. Algunos analistas vaticinan, incluso, un nuevo "siglo de oro" en la colaboración entre Rusia y países de América Latina. Durante los ultimos 10 años Rusia y los países de América Latina han firmado más de 200 documentos conjuntos, que abarcan diversos aspectos de la colaboración. En la actualidad, con la participación de empresas rusas en los países de América Latina se realizan 41 proyectos con suma total cerca de 500 millones de dólares y en la fase de madurez se encuentran más de 30 proyectos por un monto aproximado de 15 millones de dólares. Para comparar, en 2008 la cantidad de los proyectos conjuntos entre Rusia y América Latina fue menor a 30.

Cabe destacar que todos los proyectos se llevan a cabo en campos innovadores. Por ejemplo, se observa cooperación en energía eléctrica, desarrollo de yacimientos de petróleo, la metalurgia, la aeronáutica, sector farmacéutico. Y en 2015 los copartícipes más importantes llegaron a ser tales países como Brasil, Argentina, Bolivia, Cuba, Nicaragua, México y Venezuela. También la ex-presidenta de Chile, Michelle Bachelet incluso promovió la idea de convertir a Chile en algo como plataforma para activar la colaboración entre Rusia y América Latina .

Para mostrar la diversidad de los proyectos innovadores entre Rusia y América Latina, hay que examinar ejemplos concretos de su cooperación.

En primer lugar en la Cumbre de Países Exportadores de Gas en noviembre de 2015 Rusia y Bolivia firmaron un acuerdo sobre la construcción de un centro de investigación nuclear más importante de América del Sur. La empresa rusa Rosatom tardará cuatro años en construir las instalaciones con una inversión que ronda los 300 millones de dólares. El proyecto permitirá a Bolivia empezar a trabajar sobre el desarrollo de la tecnología nuclear y su aplicación a las necesidades de ciencia, geología y agricultura y mejorar el acceso de medicina nuclear para la población de Bolivia.

En cuanto al sector farmacéutico Rusia fabricará vacunas en Nicaragua. Este suceso es la primera etapa en el marco de la salida de los productos biotecnológicos rusos al mercado de América Latina. El volumen total de las inversiones destinadas a la creación de la empresa conjunta que producirá estas vacunas en la nación latinoamericana, asciende a 20 millones de dólares. La salida de la primera partida de la vacuna profiláctica contra la gripe está prevista para 2017. Este proyecto es muy importante para ambas partes porque el mercado de las vacunas en América Latina tiene grandes perspectivas actualmente y Nicaragua necesita construir una planta moderna y saber crear las vacunas contra la gripe.

Otro proyecto significativo es un acuerdo entre Rusia y Cuba para construir cuatro bloques energéticos. Es el proyecto de construcción más grande en los últimos 25 años. Cuba recibirá un préstamo ruso de €1.200 millones para la construcción de un bloque energético en la central térmica

Máximo Gómez y tres bloques energéticos de la central térmica Este Habana. Y el combustible ahorrado con la ayuda de estos bloques energéticos será trasladado a la parte rusa. Rusia, a su vez, venderá el combustible y usará los recursos obtenidos para amortizar la deuda. Este acuerdo puede ampliar las relaciones entre ambos países y crear nuevos mecanismos de cooperación en ciertos campos como la militar y técnico, la infraestructura, la medicina, la farmacéutica.

Para concluir quisiera decir que en la actualidad el desarollo de cooperación multilateral entre Rusia y América Latina es muy significativo tanto para ciertos países como para todo el mundo porque la realización de los proyectos innovadores ayudará a estabilizar las economías de estos países, aumentar su competitividad, incrementar los indicadores del intercambio comercial, las inversiones y también cambiará el escenario mundial.

Список литературы

1. Cooperación económico-comercial entre Rusia y América Latina: adelantos y deficiencias. Yuri Paníev
http://www.ilaran.ru/pdf/2013/Iberoamerica/IbA_2013_3/Paniev.pdf
2. Sputnik news http://mundo.sputniknews.com/trend/rusia_americalatina/
3. El país: Rusia apuesta a ser el socio principal de América Latina http://www.elpais.com.uy/mundo/rusia-apuesta-socio-principal-america.html
4. Vigil Journal: Rusia en el Nuevo Mundo http://vigiljournal.com/es/las-relaciones-entre-rusia-y-los-paises-de-america-latina
5. Inversiones Rusia - América Latina http://es.rbth.com/inversiones_rusia-america_latina

Мороз К.В.

LA COOPERACIÓN ENTRE GAZPROM Y BOLIVIA EN LA EXPLORACIÓN Y PRODUCCIÓN DE GAS

Мороз К.В.
Научный руководитель: Горячева Е.Н.
ст. преп. кафедры «Иностранные языки-1»
ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

En condicciones de sanciones impuestas por el Occidente, Rusia tiene que buscar nuevos socios en diversos campos. En mi opinión, la zona más atractiva de la cooperación es la industria minera, a saber el gas.

Hoy en día, la industria del petróleo y gas es una de las principales industrias competitivas en Rusia, cuya participación en las exportaciones es del 50-70%. La mayor empresa Gazprom es monopolista en el sector del gas, que, además de Rusia, monopoliza la exportación de gas producido en el territorio de la CEI. En los últimos años, la cooperación con la UE estuvo suspendido, por eso el presidente de la compañía Gazprom eligió una política de búsqueda de nuevos socios. Esto dio sus resultados. Así, en febrero del año 2016 Rusia y Bolivia avanzaron en su cooperación energética tras la firma de una serie de acuerdos entre el país latinoamericano y la empresa rusa Gazprom, que serán ejecutados hasta el año 2040. Con estos, las autoridades bolivianas pretenden desarrollar las áreas de exploración, producción e investigación de su industria de gas. En Bolivia en 2015 la producción de gas natural aumentará de 61 millones de metros cúbicos diarias en la actualidad (MMmcd) a 69 millones (MMmcd) lo que implica un 13 por ciento adicional. La empresa estatal Yacimientos Petrolíferos Federales Bolivianos (YPFB) ha calculado que en las seis nuevas áreas de exploración existe un potencial de reservas de gas que ronda 2,8 billones de metros cúbicos. Las reservas de gas en Bolivia alcanzan hasta 4,2 billones de metros cúbicos y el nuevo Plan de Desarrollo Productivo y Social del Gobierno, planea subir estas reservas al menos en 2,1 billones de metros cúbicos más hasta

el año 2020. El aumento de la producción permitirá un mayor ingreso de divisas para el país que se traducirá en beneficios para el pueblo boliviano. El ministro de Economía, Luis Arce, dijo que en 2015 el sector tuvo beneficio por 4.500 millones de dolares y su inversión no supera los 1.300 millones de dólares. Según el presidente de Gazprom la exploración y la producción, así como el traspaso a las nuevas tecnologías, la cooperación científico-técnica, la formación y recapacitación de personal, el gas vehicular, el gas natural licuado y la energía eléctrica son las prioridades de acuerdos entre estos paises.

Como resultado, los dos presidentes firmaron tres acuerdos orientados a la exploración gasífera, la conversión energética de diésel por gas natural licuado (GNL) y la capacitación y transferencia tecnológica en favor de la empresa estatal Yacimientos Petrolíferos Fiscales Bolivianos.

El Presidente de Gazprom sugiere que Bolivia se convierta en el centro energético de América Latina en el marco de su cooperación conjunta. Cabe señalar que en los próximos tres meses se firmarán convenios de estudio para que Gazprom analice la potencialidad de seis nuevos campos gasíferos propuestos por Bolivia.

Gazprom participa en la exploración de los bloques de Ipati, Aquío y Acero, que son parte del gran yacimiento gasífero de Incahuasi, ubicado a unos 24 kilómetros al suroeste de Santa Cruz, en el oriente boliviano. El importe mínimo de inversiones al proyecto Azero de Gazprom International y Total tendrá que superar los 130 millones de dólares en el marco de la primera fase de cinco años de las labores de la exploración geológica.

Como resultado, esta cooperación estratégica permetirá resolver muchos problemas para Rusia y Bolivia, aumentar la importación y exportación entre estos países, incrementar el nivel de producción de gas en Bolivia y obtener los beneficios para Rusia a través de una colaboración fructífera.

Список литературы

1. http://mundo.sputniknews.com/americalatina/20160219/1056944607/gazporm-bolivia-exploracion-explotacion.html
2. https://actualidad.rt.com/economia/200038-gazprom-convertir-bolivia-corazon-energetico-america-latina

Василенко Е.А.

ARGENTINA - UN “PROVEEDOR SEGURO” DE CARNE Y LÁCTEOS EN CONDICIONES DE UNA GUERRA DE SANCIONES DE LOS PAÍSES OCCIDENTALES CONTRA RUSIA

Василенко Е.А.
Научный руководитель: Горячева Е.Н.
ст. преп. кафедры «Иностранные языки-1»
ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

Actualmente, Rusia está en una situación complicada. Las sanciones que han sido formuladas por los EE.UU. y la UE, afectan tanto a particulares como a empresas concretas y a sectores enteros de la economía rusa. En respuesta a las sanciones occidentales, Rusia prohibió la importación de productos alimenticios como la carne de res, de cerdo, leche, aves, frutas y verduras, pescado fresco y queso provenientes de los EE.UU., la Unión Europea, Canadá, Turquía, Australia y Noruega.

A finales de junio de este año, el presidente de Rusia, Vladímir Putin, firmó un decreto que prorroga un año (hasta el 5 de agosto de 2016) el embargo "con el fin de garantizar la seguridad del país".

Por lo tanto, Rusia necesita una nueva y más fiable ruta comercial. Así la cooperación activa con Argentina se ha convertido en una alianza estratégica del comercio bilateral.

Argentina es un socio comercial más antigua y líder de Rusia en América Latina. Según el Servicio Federal de Aduanas de Rusia, el volumen del comercio exterior entre nuestros países ascendió a 1338.2 millones de dólares, incluyendo las exportaciones rusas 221,5 millones de dólares y las importaciones 1116.6 millones de dólares.

En el mercado ruso faltan productos alimenticios, carnes y lácteos que Argentina puede proveer. Las relaciones ruso-argentinas se caracterizan por una dinámica positiva. De hecho, la balanza comercial entre ambos países es de unos 2000 millones de dólares hoy, que el gobierno de Macri quiere potenciar.

Hay que señalar que en 2014 el déficit comercial ascendió a 621 millones de dólares. El 76% de las exportaciones rusas a Argentina representaron el gasóleo, mientras que las exportaciones argentinas se componen de los productos alimenticios. Los elementos principales son carne, productos lácteos, frutas y nueces. Durante la primera mitad de 2015 las exportaciones argentinas superaron las importaciones procedentes de Rusia en $ 45 millones.

En relación con la introducción de las restricciones a las importaciones procedentes de países que han introducido sanciones económicas anti-rusas, Argentina expresó su disposición a ampliar la oferta de productos alimenticios en Rusia. En 2014, los envíos de productos cárnicos de Argentina a Rusia aumentaron en un 38%, y los envíos de productos lácteos aumentaron en casi un 47%. Sin embargo, la oferta de productos cárnicos procedentes disminuyó el verano pasado. Entre las razones destacan la reorientación del país al mercado chino. Empresas chinas importan alrededor del 30 por ciento de la carne de Argentina, y sólo entonces lo utilizan en el mercado nacional o implementan por su cuenta.

La otra razón es la cancelación de la prohibición de las importaciones de carne del Norte de Argentina por los Estados Unidos. Esto ha limitado aún más las posibilidades reales de las entregas de carne y productos cárnicos de Argentina a Rusia. Cabe destacar que durante los últimos décadas en Argentina estaba cerrada la mayor parte de las empresas operadoras de cría y procesamiento de carne. Fue una decisión puramente política. Pero se explica que la carne no responde las normas sanitarias. Sin embargo, inmediatamente después de la imposición de sanciones contra Rusia y la introducción de sanciones de retorsión, los Estados Unidos anuncieron el levantamiento de la prohibición de la importación de carne de vaca de Argentina.

En Rusia, como en Argentina, hay una pérdida de confianza en la moneda nacional, lo que llevó a la dolarización de la economía. Esos países están experimentando graves perturbaciones económicas - la alta inflación, el déficit presupuestario y la caída del PIB. Sin embargo, ambos países continuan realizando proyectos prioritarios entre Rusia y Argentina en las esferas comercial y económica. Según las últimas negociaciones los presidentes "coincidieron en expandir y diversificar el comercio bilateral, y que Argentina sea un proveedor confiable de alimentos", según el comunicado de la Cancillería argentina, en momentos en que Rusia sufre las sanciones occidentales.

Список литературы

1. http://www.sela.org/es/prensa/servicio-informativo/2015/12/20151218/mauricio-macri-acordo-con-putin-profundizar-el-proceso-de-integracion-con-rusia/
2. http://www.lanacion.com.ar/1854908-putin-y-macri-acordaron-reforzar-la-relacion-entre-rusia-y-la-argentina
3. http://regnum.ru/news/economy/1990477.html
4. http://mundo.sputniknews.com/americalatina/20160129/1056193026/rusia-argentina-relaciones-comerciales.html
5. http://ria.ru/spravka/20150423/1059942929.html

Круглый стол на английском языке
«Международная миграция в контексте национальной безопасности: новые вызовы и проблемы регулирования»

Медынская М.К.

HOW HAVE THE RECENT POLITICAL DECISIONS INFLUENCED THE FLOW OF EU MIGRANTS TO THE UK?

Медынская М,К.
Supervisor
Senior lecturer in "Foreign Languages-1" Meshcheryakova O.V.
Financial University under the Government of the Russian Federation

To begin with, the problem of migration is one of the most serious global problems nowadays, and the fact that the UK is a significant destination for migrants is a regular topic of political media debates. Europe has been engulfed with countless waves of migration. Migrants penetrate in European countries illegally, causing social and economic unrest. If Europe fails to resist the migrational pressure, what is to become of Russia then?

Having studied some sources on migration data, we found UK migration statistics, according to which the quantity of immigrants in September 2015 was equal to 617,000 (up 2,000 from YE September 2014). When we see such shocking statistics, consequently there appears a question, why people move to the UK.

There are 2 major drivers of international migration. The first reason is the UK's labour market for both high- and low-skilled labour, due to the demand for specialists in certain occupations, tremendous economic market growth and the income inequality.

Moreover according to the statistics employment of EU nationals (excluding British) living in the UK was 2.0 million at the end of 2015, 215,000 higher than the same time last year.165,000 EU citizens came to the UK for work-related reasons. Of these, 96,000 (58%) came for a definite job and 69,000 (42%) came looking for work.

The second reason is the system of benefits, which is too generous and easy to exploit. These are the benefits, for which the EU-residents are allowed:

council tax reduction;
child benefit;
child tax credits;
personal independence payment;
working tax credits;
disability living allowance;
contribution-based employment and support allowance (ESA);
severe disablement allowance;
social fund payment;
universal credit..

The easiest to obtain is the working tax credit, which is provided to migrants who have worked half-time.

However, just less than a month ago, the situation changed. The idea of Britain leaving the EU is called the "Brexit", or the British exit from the European Union. Firstly, it has a significant impact on levels of EU migration. As we can see, the key component of the proposed idea is the fight against the abuse of free movement of labour within the EU. And the question is - would Brexit make the UK more capable of controlling who comes to live and work here? But to answer this question, we need to wait until the 23rd of June. On this day, UK Prime Minister David Cameron has announced a referendum to be held.

Moreover, the next important and urgent issue was the renegotiation talks on February 19th 2016, where the Prime Minister of the United Kingdom, David Cameron, announced proposals for an ‘emergency brake’ to limit full access to in-work benefits by newly arrived EU workers for up to four years. As a result, it will reduce the unnatural draw of the UK’s benefits system, to meet the UK’s aim of reducing immigration, by creating fairer rules, while protecting its open economy.

The agreement includes changes, they are:

• child benefit to be recalculated;

•"emergency brake" - migrant welfare payments -limit in-work benefits for EU migrants during their first four years in the UK;

• Euro zone;

• protection for the City of London;

• sovereignty;

• 'red card' for national parliaments;

• competitiveness;

• some limits on free movement.

The availability of employment in the UK, which is currently the main driving force for migrants from the EU, is now becoming less attractive. Moreover, recent research conducted by Migration Watch UK has shown that an 'emergency brake' on in-work benefits has significant impact on levels of EU migration.

Even though Britain remains in the EU, it tries to use all possible measures to fight with migration. And the decision to hold the referendum and the acceptance of changes to the benefits system are very significant steps that are taken by the UK to reduce the inflow of people. At the same time the availability of employment in the UK is becoming less and less attractive.

References:

1. International website – “The Migration Observatory at the University of Oxford”, http://www.migrationobservatory.ox.ac.uk/ , 2015

2. International website – “Migration Policy Institute”, article – “International Migration Statistics”, http://www.migrationpolicy.org/ , 2015

3. International website – “Office for national statistic”, Publications – “Migration Statistics Quarterly Report, August 2015”, http://www.ons.gov.uk/ons/index.html

4. The UK government official site – “UK Visas and Immigration” , https://www.gov.uk/, 2015

Пантюхова Е.А.
ИММИГРАЦИОННАЯ СИСТЕМА КАНАДЫ

Пантюхова Е.А.
Научный руководитель: Дмитриева А.Б.
к.э.н., доцент кафедры «Мировая экономика и международный бизнес»
ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

В современном мире проблемы, связанные с международной миграцией становятся одними из самых актуальных, ведь вместе с людьми из стран уходит столь важная экономическая составляющая, как рабочая сила. Однако чтобы поток мигрантов в страну действительно становился стимулом для экономики, требуется масштабная и тщательная работа по созданию соответствующей миграционной политики и ее воплощению. При этом

потенциальная выгода одновременно является потенциальной угрозой для национальной безопасности.

В перечисленных условиях неопределенности стоит учитывать опыт других стран, успешно применяющих разные методы при создании миграционной политики. Так, хотелось бы обратить внимание на Канаду – государство с развитой системой миграции и конкурентом США в борьбе за наиболее перспективных мигрантов в мире. В целом, страна изначально была основана как колония, поэтому последующее ее развитие с высокой долей мигрантов обоснована, в том числе, исторически. На данных момент среди граждан Канады каждый пятый – рожденный в другом государстве, а годовой прирост населения на 65% обеспечивается иммигрантами. Миграционная политика затрагивает не только жизнь самих иммигрантов, но и отношение населения к ним, доказывая необходимость новых людей в стране.

Иммиграционная система Канады основана на нескольких иммиграционных программах: федеральных, провинциальных (провинция – аналогия субъекта в РФ) и специальной программы Квебека. В рамках каждой программы предоставлены целевые цифры приемы, по которым и происходит «отбор» мигрантов. Эффективность миграционной политики обуславливается совокупностью факторов. Во-первых, вся документация прозрачна для пользователей. Критерии, формы, требования – все предоставлено в открытом доступе, используемые методики соответствуют международным стандартам и правилам. Во-вторых, Канада заключила соглашения со многими государствами о передаче информации. В-третьих, это высокое качество работы внутри самих государственных органов. Например, каждый иммигрант обязан пройти медицинское обследование и полицейскую проверку, а органы социальной защиты предоставляют всю необходимую информацию и помощь. В-четвертых, в Канаде существует единая информационная база, доступная государственным органам. Последнее – это разработка анти-мошеннических мер. Каждый потенциальный гражданин страны уведомляется о разных типах мошенничества и обмана, с которым он может столкнутся при переезде.

Мы полагаем, что именно совокупность этих факторов делает миграционную систему Канады настолько прозрачной, что позволяет обеспечивать национальную безопасность. Договоры о передаче информации и эффективная работа внутри государственных органов – то, что действительно позволяет принимать стране такое большое количество мигрантов ежегодно и оставаться одним из наиболее безопасных государств в мире.

Если рассматривать Канаду с точки зрения перенятия технологий и методик, то возникнут неминуемые несоответствия. Для начала, Россия не заинтересована в создании столь эффективной миграционной политики, ведь нет и столь высокой потребности, как в Канаде, где само экономическое развитие зависит от мигрантов. Но основная причина невозможности использовать основы канадской системы в России – слишком высокая концентрация государственной власти на федеральном уровне. Иммиграционная система Канады построена на строгом разделении полномочий между уровнями иммиграционных программ. В данный момент такая ситуация в России невозможна (по разным причинам) – политическая, экономическая и финансовая власть сконцентрирована на уровне федерации, а не субъектов.

Список литературы

1. International organization for migration
2. Conference Board of Canada
3. NIC Proposal plan 2016
4. NIC Research plan 2016
5. Government of Canada – Report on plans and priorities 2016

Клюзко А.
THE EU HUMANISM POLICY TOWARDS MIGRANS AND THE PUBLIC REACTION

Клюзко А.
Научный руководитель: Матявина М.Ф.
Доцент кафедры «Иностранные языки-1»
ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

From the beginning of the year, almost 500 thousand migrants have done the way to Europe. According to Eurostat during the last year 625 thousand people filed the application for refugee status in the European Union and in 2013 they were 431 thousand. According to the forecast made by UN experts in 2015-2016 the total number of applications for refuge in the EU will exceed 1.2 million people. We can see that numbers are enormous and are growing comparatively fast.

The biggest inflow of immigrants from Syria and Afghanistan raised by several times for the last couple of years. They are followed by migrants from Kosovo and African Eritrea, as well as from Serbia, Pakistan, Iraq and Nigeria. Next to Nigeria, according to Eurostat statistics is Russia, but the number of migrants from this country decreased by half in the past year. In addition, more refugees come from other 20 countries, including Ukraine, but they constitute only about a quarter of the total number of migrants. The amount of migrants could have been even greater but the fact is that immigration is quite expensive, as the services of intermediaries are not cheap. Poor people cannot afford it. Therefore, mainly the representatives of Syrian middle class run to Europe. The majority of them are simply looking for a better life.

At the beginning of the migration process the European Union, which is famous for its policy of humanism willingly accepted all the refugees, but increasing numbers of them and the problems that they brought with them caused waives of discontent and even unrest among the local population.

Recently Germany has suspended rail links with Austria for 24 hours because of the large number of refugees. A few days earlier "Austrian Railways" limited traffic due to overload on the roads associated with the influx of immigrants.

German Interior Minister Thomas de Maiziere announced the introduction of interim control of security control on the borders, especially with Austria and Bavaria. Moreover, Belgium stated about the possible introduction of temporary border controls. German Interior Minister also called in question the mere existence of the Schengen area and proclaimed the determination of the German government to introduce passport control.

Actually, it is difficult to predict future developments, including the termination of the Schengen agreements. A number of European governments began to introduce some measures that may stabilize the situation but at the same time may harm the relationships among the EU countries. However, such measures are not very efficient and may last for a week or two, but then inevitably some more resolute decisions should be made.

At present, the problem of migrants is one of the most acute problems in Europe. The main reasons for the migration of citizens of Syria now is the threat from terrorists based in that country, and the civil war that had broken out. The problem also lies in the fact that there is still no stability in Syria to this day.

It seems that, at the beginning, Europe simply did not expect such a huge number of refugees, and therefore willingly granted them excess to the European countries. However, later, when the number of refugees exceeded any reasonable rates, the situation got out of control, which led to a number of problems.

The critical challenge for Europe nowadays is the fact that not all European governments are ready to welcome migrants to their home countries. And those countries that are ready to do it simply

cannot cope with huge inflow of refugees and call for financial help from the EU. Their calls are not left without attention but the granted amounts are too scarce.

Therefore, such difficulties may lead to the collapse of the European Union and may destabilize the united Europe. It is a well-known fact that one of the reasons of the UK's intentions to abandon the EU is the migration crisis in Europe. The United Kingdom is afraid to be "overtaken" by migrants and to suffer from the possible Economic crisis that could spread all over Europe. Thus to prevent such a situation the UK government is thinking of abandoning the Eurozone.

The second problem is that the ISIS penetrates to the EU together with refugees, destabilizes the situation through terrorist attacks, and tries to get access the NATO military bases in Europe. If the terrorists eventually obtain weapons from the NATO bases the whole world could be in danger.

Furthermore, many migrants come from war zones where medical services are at a very low level and the living standards are far from being satisfactory. No one can be sure that immigrants do not suffer from serious diseases. Moreover, no one can tell what diseases they could bring to the European countries.

However, the main danger for Europe is the reaction of the citizens of the EU countries. Many people are dissatisfied with the so-called policy of humanism of their governments. For example, in Germany the government wanted to allocate migrants in a small village but the government totally forgot to ask the villagers whether they were willing to host such an enormous quantity of new comers. As the population of the village was several times smaller, it caused many protests. The idea of the German government to forbid school canteens to serve pork for students in order not to injure migrants' customs led to a similar response.

In addition, the EU citizens are warried that crime and the likelihood of terrorist attacks have increased dramatically with the growth of migrant inflows to the EU. All those facts aroused discontent and hatred against immigrants among the local people.

Moreover, migrants, especially those who are already legally established in the territory of the EU countries are demanding more and more government attention to themselves and respect to their religion and customs. Visitors of various social centers in Germany have complained that refugees make long queue, depriving burghers of their part of social services benefits.

Thus, it is obvious that he hostility between natives and migrants is growing, and the decisions of the European Union governments are increasingly gaining dissatisfaction among the public.

Moreover, it is important to notice that Schengen area is a crucial achievement of Europe. So it is clear that the Europeans will try to save it. The choice in this case is between national interests (the need to protect Europe from the flow of refugees) and the European system of values, which states that every refugee must be allocated in the territory of Central Europe. Unfortunately, it is not quite evident which of the choices will be made.

References

1. http://www.bbc.com/news/world-europe-34131911
2. http://ec.europa.eu/dgs/home-affairs/e-library/docs/infographics/immigration/migration-in-eu-infographic_en.pdf
3. http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Migration_and_migrant_population_statistics
4. http://www.migrationpolicy.org/regions/europe

Батталова Я.И.

WORKFORCE MIGRATION TO THE USA. ECONOMIC CONSEQUENCES

Батталова Я.И.
Scientific Supervisor:
Senior lecturer at the Department "Foreign languages-1",
PhD, Docent Kondratyuk L. N.
Financial University under the Government of the Russian Federation

Immigrants now comprise more than 12 percent of the American population.

The economic impacts of immigration depend on the skills of the workers. Another point of controversy involves the impact of unauthorized immigrants on economic wellbeing.

Today's immigrants hail from a much broader array of countries, including large populations from Latin American and Asia.

Immigrants are both better and worse educated than U.S.-born citizens. However, immigrants are much more likely than U.S.-born citizens to have less than a high school education. Immigrants now comprise more than 12 percent of the American population, according to recent estimates, approaching levels not seen since the early 20th century. Today's controversies over immigration echo arguments made a century ago during the last immigration peak. While the demographics of U.S. immigrants have shifted dramatically, the concerns voiced about the social and economic impacts of immigration strike a familiar chord.

The most recent academic research suggests that, on average, immigrants raise the overall standard of living of American workers by boosting wages and lowering prices. Many immigrants complement the work of U.S. employees and increase their productivity. Another reason is that businesses adjust to new immigrants by opening stores, restaurants, or production facilities to take advantage of the added supply of workers. Recent research suggests that immigrant workers enhance the purchasing power of.

Taxes paid by immigrants and their children—both legal and unauthorized—exceed the costs of the services they use. Many government expenses related to immigrants are associated with their children. From a budgetary perspective, however, the children of immigrants are just like other American children.

The most recent academic research suggests that, on average, immigrants raise the overall standard of living of American workers by boosting wages and lowering prices. One reason is that immigrants and U.S.-born workers generally do not compete for the same jobs; instead many immigrants complement the work of U.S. employees and increase their productivity. For example, low-skill immigrant laborers allow U.S.-born farmers, contractors, or craftsmen to expand agricultural production or to build more homes—thereby expanding employment possibilities and incomes for U.S. workers. Another reason is that businesses adjust to new immigrants by opening stores, restaurants, or production facilities to take advantage of the added supply of workers; more workers translate into more business. Because of these factors, economists have found that immigrants raise average wages slightly for the United States as a whole.

The United States has dramatically raised immigration border security and enforcement over the past decade in an effort to improve national security.

Immigrants and their children are integrating into the U.S. economy, just as previous immigrant families did. Not only do immigrants assimilate into U.S. economic life, but they also integrate in other ways. In addition to being vital to gaining employment, speaking English is a measure of social assimilation into the United States. More than 90 percent of the children of recent immigrants speak English.

Today's immigrants possess a strong entrepreneurial spirit. In fact, immigrants are 30 percent more likely to form new businesses than U.S.-born citizens. Furthermore, evidence shows that foreign-born university graduates are important contributors to U.S. innovation—among people with

advanced degrees, immigrants are three times more likely to file patents than U.S.-born citizens. Such investments in new businesses and in research may provide spillover benefits to U.S.-born workers by enhancing job creation and by increasing innovation among their U.S.-born peers.

Several advantages and disadvantages of the workforce, educational or other types of migration have been discussed. Based on the research conducted, the conclusion has been drawn that mostly immigrants are those who have either good education or strong wants to make their "new life" much better than in the country of origin. So, because of the migration some business spheres are developing in a good condition.

References

1. http://business.time.com (accessed 11.04.2016).

2. Michael Greenstone and Adam Looney, Ten Economic Facts About Immigration (Washington, DC: The Hamilton Project, Brookings Institution, September 2010), p. 6 URL: http://www.mygreencard.com/downloads/EconomicFacts_October2010.pdf (accessed 11.04.2016).

3. http://www.census.gov (accessed 11.04.2016).

КОНФЕРЕНЦИЯ НА АНГЛИЙСКОМ ЯЗЫКЕ «ПОВЫШЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ НАЦИОНАЛЬНОЙ ТУРИНДУСТРИИ: ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ И РОССИЙСКАЯ ПРАКТИКА»

Шимкус Н. А.
ROADBLOCKS TO THE PROSPEROUS RUSSIAN TOURISM

Шимкус Н. А.
Научный руководитель: Кантышева А.А.,
преподаватель кафедры «Иностранные языки-1»
ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

A lot of discussions were held about the Russian tourism, none of which could state a certain idea or a certain roadmap. However, Russian tourism is an ardent topic for the following reasons: our country is situated in both cold and hot zones; it has both European and Asian heritage with long history. The goal of this work is to analyze the steps that Russia should made towards it's tourism «heaven».

We can't say that cultural treasures of Russia aren't exploited: major investments were made into constructing attractive infrastructure on the south. But despite all efforts we still pay a lot of money to have vacation anywhere but not in our country. Foreign tourists are not eager to visit Russia either.

In order to answer the question it is necessary to do two things. First of all, we need to review the process of creation of trip plans and the motives of Russian and foreign tourists. Secondly, we need to rethink the way we see our tourism and our country.

There is no doubt that cultural tourism is associated with Europe. Countries with unique architecture, culture, cuisine are so attractive that tourists can spend all day jogging from one part of the city to another to look at just another historical building. But are those attractions considered to be something special by Europeans? Mostly not, they are seen as something ordinary as people commute past them every day. Do we have sites which are not worse than in the West? Absolutely! Some of the cities are particularly identical to the ones in Europe.

It means that the that the only difference between «our» cultural sightseeing and «their» is in the advertisement, which Russia doesn't create, while in the West information is spread using every means of communication possible, including related websites and social networks. The start of

Russian advertisement campaign can be boosted by highlighting a profitable exchange rate for foreigners and promoting real-time price comparison websites.

Summing up, we have all the opportunities for the development of prosperous tourism, we possess a large competitive cultural heritage with mostly stable infrastructure. Which means that the only thing left to do is to tell the world we are ready to meet & greet them.

Список литературы:

1. timetovisitrussia.com
2. sputnikipogrom.com
3. http://www.russiatourism.ru
4. tripadvisor.com

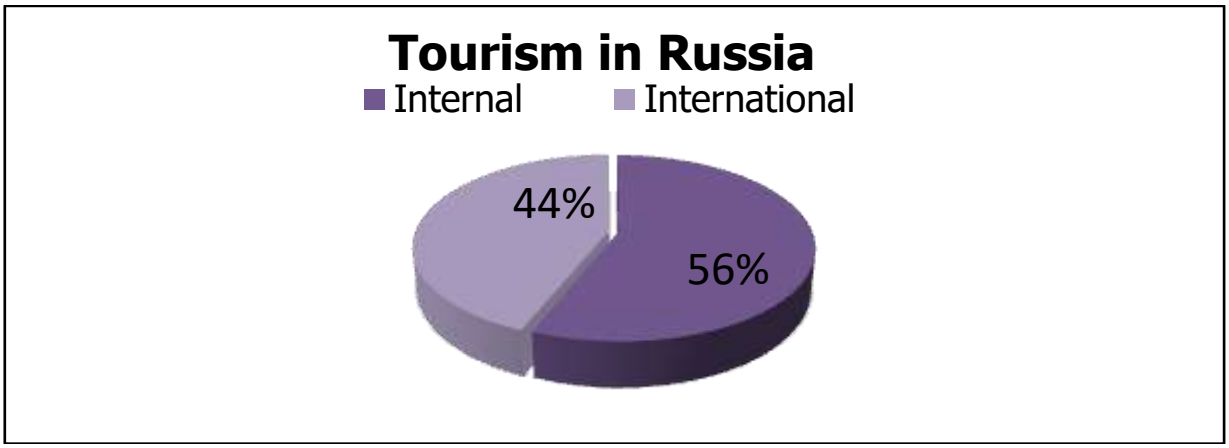
Попова Е.А.

UNESCO WORLD HERITAGE SITES – THE STIMULUS FOR THE DEVELOPMENT OF INTERNATIONAL TOURISM IN RUSSIA

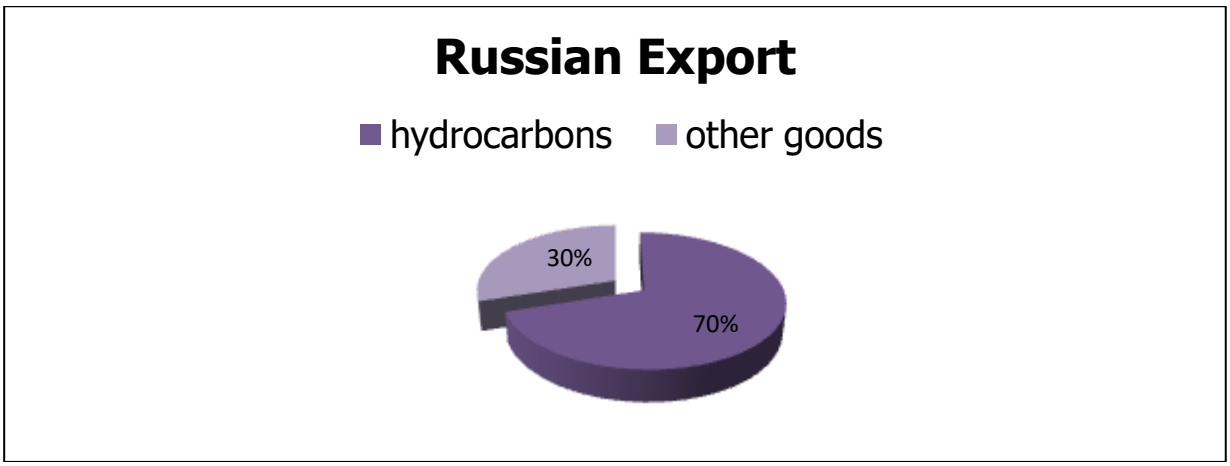
Попова Е.А.
Научный руководитель: Иванова М.М.
преподаватель кафедры «Иностранные языки -1»
ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

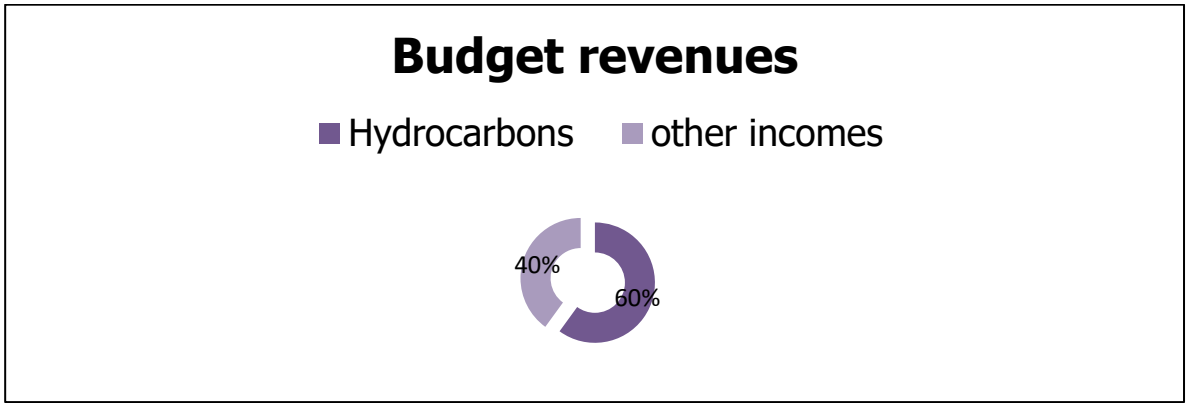
Everybody knows that tourism is something really important in today's fast-developing world. Tourism is defined as travelling for pleasure. But why? It's exhilarating to travel somewhere, enjoy picturesque views or sights, meet interesting people, in general relish the marvelous moment. Russia is incredible place for this activity because everyone can find something for his liking as it has varied climate and nature, incredible views and places of interest, unique ethnic groups. So it means that in Russia tourism industry can be successfully developed. The question is how to do it?

There are two ways of developing tourism: to evolve internal tourism or international tourism. In Russia, according to data of Russian Federal State Statistics Service, the share of internal tourism is 56%, the share of international tourism is 44%.



But today the share of internal tourism is decreasing due to the fall in oil prices.





(70% of Russian export and 60% of budget are hydrocarbons.)
According to the data of «investing.com» there were notable fluctuations in oil price.

Oil Brent

Date	*Price (RB)*
01.04.16	47.39
01.03.16	39.60
01.02.16	35.97
01.01.16	34.74
01.12.15	37.28
01.11.15	44.61
01.10.15	49.56
01.09.15	48.37
01.08.15	54.15
01.07.15	52.21
01.06.15	63.59
01.05.15	65.56
01.02.15	62.58
01.01.15	52.99
01.12.14	57.33
01.11.14	70.15
01.10.14	85.86
01.09.14	94.67
01.08.14	103.19
01.07.14	106.02
01.06.14	112.36

Another reason is European and American sanctions against Russia. As a result of mentioned phenomena we can see the fluctuation of an exchange rate of ruble.

At the same time, the level of international tourism is gradually increasing. If the government wants the money stay in the country, it's important to develop international tourism which can be an incentive of the economy.

In my view, in order to increase the inflow of foreign tourists, it would be good to develop natural objects of the UNESCO world heritage sites. Why? In Russia there are 11 natural objects of the UNESCO world heritage sites. It means that there are all opportunities for developing ecotourism.

Ecotourism is environmental friendly tourism. A lot of foreigners are tired of bustling cities; mad pace of life, air, water, and land pollution. So ecotourism is just for them. Besides, Russia has unique ethnic groups with their remarkable customs and traditions enchanting, magnificent nature, various climate. It will lead to the development of the economy, growth in the amount of tourists.

But it's necessary to say that sometimes tourists face different problems with: language, climate, inhabitants, and destinations also. So foreigners prefer travelling to European territory of Russia. As a result tourism in some parts of Russia is undeveloped.

Analyzing this data I came to conclusion that these problems should be solved by developing Natural objects of the UNESCO world heritage sites.

Examples of this sites: Western Caucasus, Golden Mountains of Altai, virgin Komi forests, Putorana Plateau, The lake Baikal, Central Sikhote-Alin, Lena pillars, Volcanoes Of Kamchatka, The Curonian spit, Ubsunur Hollow, Wrangel Island.

In conclusion I can say that there is a great potential for the development tourism in Russia: distinctive cultures, beautiful nature, unique plants and animals, diversity of climate. In the case of development tourism in UNESCO world heritage sites, there should be such steps as:

1. To create a favorable investment climate
2. To build specially equipped places for ecotourism, camping, package tour.
3. To develop infrastructure because of the main problems is overcoming huge distances.

References:

1. Russian Federal State Statistics Service URL: http://www.gks.ru
2. The Federal Customs Service of Russia URL: http://www.customs.ru
3. The Federal Agency for Tourism of the Russian Federation URL: http://www.russiatourism.ru
4. The Ministry of Economic Development of the Russian Federation URL: http://economy.gov.ru
5. URL: http://Investing.com
6. UNESCO URL: http://en.unesco.org

Рыжикова Д.А.
IT IS TIME TO TRAVEL ACROSS RUSSIA

Рыжикова Д.А.
Научный руководитель: Сухорукова Д.В
Преподаватель кафедры «Иностранные языки-1»
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

Due to the complicated situation in the world nowadays, many tourists´ destinations such as Turkey, Egypt, and Tunisia have started to lose their relevance. Travelling to European countries becomes very expensive, so it is sensible to take up Russian tourists´ routes, as there are various places with unique nature and rich history.

The purpose of this work is to cover the urgent problems of Russian tourism in regions as a lot of picturesque Russian towns are not prepared to receive guests, and we would also like to suggest our own ways of dealing with these issues.

During the research, we have learnt that authorities' expenditures on tourism sector in regions are quite low. It is not reasonable as they neglect an opportunity that may result in profit. Many regions of Russia currently have no strategic concept of tourism or their strategies are not elaborate enough. We would propose to work out a master plan, a marketing plan, a range of actions to attract private and state investments and finally ensure promotion for the region.

Also, based on the reviews on different travelling websites, the conditions of accommodation leave much to be desired. Cities attracting tourists simply cannot provide suitable hotels as they were built many years ago and require repairing. Our possible solution is to ask students from the faculty of design to renew the hotels, thus the owners can be sure that this design will be unique.

The next problem, which we have covered, is expensive air and land transportation. The key problem of Russian aircraft industry is that most airplanes were made abroad, so their operation is expensive and the ticket prices are high, so it is sensible at least to increase the amount of charter flights. Besides, investing money into transport links, creating comfortable cheap buses and trains can be considered as a good way out.

Having analyzed the functioning of Russian travel agencies, we can conclude that there are a lot of unprofessional agencies that support unfair competition and spoil the image of the Russian tourism by selling tours at low cost but without appropriate service. My suggestion is to establish preferential tax conditions for travel companies, whose sales of Russian tours are higher than abroad. It will give an impulse to make commercials more attractive and informative, develop cooperation and organize convenient travelling routs. It will lead to a fair competition.

Studying tourism abroad, we have discovered that the existence of tourist service units in cities considerably improves the image of the tourism in general in a certain country. To our mind it is essential to create such units in Russian regions where Russian people and especially foreigners will be provided with maps and information about upcoming events in a certain region. In emergencies volunteers may meet sick travelers and accompany them by public transport to and from their medical appointment at a hospital. Moreover, these units will provide a guide who will show the basic features of the city, explain the routs, show places of interest, just simply accompany a traveler for some time. In addition, the significant option will be translating hotlines: a traveler can contact a call center to find an interpreter who will help him to deal with everything.

According to the statistics, travelling in Russia is regarded insecure. Foreigners are quite confused and scared by numerous comments about police officers who do not understand English (except Moscow and Saint Petersburg where policemen are obliged to speak or at least understand English). It is significant for them to have basic knowledge of English, that is why it would be logical for special courses to be provided for free. Furthermore, the improvement of their professional skills can be regarded as a sensible idea.

The main conclusion that was made during the research is that today Russia is at the crossroads: if it acts right, it will succeed in developing tourism, if it prefers to do nothing, everything will remain the same as now. It is sensible to develop tourism industry from small and medium-sized picturesque cities, as elimination of the problems on a regional scale leads to consolidation of Russia on the world tourist arena.

References:

- www.russiatourism.ru
- en.wikipedia.org/wiki/Tourism_in_Russia
- www.strategy.ru
- www.eturbonews.com

Алексеева Е.А.

QUALITATIVE IMPROVEMENT OF THE TOURISTIC FACILITIES AS A BASEMENT OF THE DEVELOPMENT OF THE COMPETITIVENESS OF RUSSIAN TOURISM

Алексеева Е.А.
Научный руководитель: Кантышева А.А.
преподаватель кафедры «Иностранные языки – 1»
ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

Tourism is among the main types of economic activity in Russia and it influences the development of key industries of economy. Therefore, the development of tourism is so necessary in our country at an accelerated pace.

One of the most urgent problems of tourism is a problem of quality of services. The sphere of tourism is specific as the produced services are intangible and the customer estimates their quality by the way in which these services are provided. At the international touristic market the quality of service is the strongest weapon in the rivalry.

How to estimate the quality of services? It is difficult to establish an indicator of an assessment of services. The touristic activity has a complex nature and consumers estimate the service in the conditions of certain emotional state depending on individual characteristics of each consumer such as education, age, cultural traditions, concepts about comfort, habits or a psychological state at the time of consuming the service. But regardless of our differences, every human has a need for the polite attitude, expeditious performance and compliance of services to his or her requirements. Thus the concept of "quality" in the touristic industry includes:

- well-defined customer needs,
- the correct providing of services (convenience for the consumers, the politeness of the staff),
- constancy (the need to provide services at the same high level).

Therefore to remain competitive, Russian travel agencies always have to concentrate on the compliance of the provided services to requirements and preferences of consumers. Also the establishment of necessary conditions for the staff is important, because it is urged to provide high-quality service on stable basis. The efforts of all employees of the enterprise should be followed by constant and effective control.

High quality is the main competitive advantage. To be competitive doesn't mean to provide luxury services. To be competitive means to provide the high-quality services corresponding to the requirements of various segments of the population.

Список литературы

1. Tourism and Hospitality in the 21st Century/A. Lockwood and S. Medlik. - 2001 - 343 с.
2. Философия гостеприимства Four Seasons: Качество, сервис, культура и бренд/И. Шарп, А. Филлипс, Т. Гутман.- Альпина Паблишер, 2015 – 366 с.
3. Технологии гостиничной деятельности: теория и практика. Учебник для прикладного бакалавриата/Тимохина Т.Л. – Юрайт, 2016 – 336 с.
4. Технология и организация гостиничных услуг: Учебник/Семеркова Л.Н., Белякова В.А. - Инфра-М, 2016 – 320 с.
5. Travel and Tourism/Richard Sharpley - 2006 - 239 с.

Шамбазов Р. С.
UNTAPPED POTENTIAL OF TOURISM IN RUSSIA

Шамбазов Р. С.
Научный руководитель: Кантышева А.А.
преподаватель кафедры «Иностранные языки-1»
ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

There is an opinion that in order to improve the competitiveness of the tourism industry in Russia we need to learn from the experience of other countries, whose economy heavily relies on foreign visitors as well as to learn from many successful Russian touristic destinations.

First of all Russia should look at its strong points. Being the biggest country in the world gives us many benefits. We have vivid and very varied nature. It is very important to understand that environment attracts visitors from all over the world. Tourists travel to see the Cape of Good Hope, the Grand Canyon or the Victoria waterfall and the hotels in the vicinity of those natural wonders are fully booked all the time. No doubt that many tourists would be glad to see, for example, lake Baikal but they are usually unable to do that because of the undeveloped transport system in Russia and poor service at the hotels. Investors should realize that many places in Russia can become very popular if enough money would be spent on the improvement of the local infrastructure.

For most foreigners, Russia is associated with Moscow and St. Petersburg. People are not aware that there are beautiful cities in Russia that are worth visiting and every tourist may find the type of entertainment he or she wants. Many places have very interesting history and alien culture to foreigners. For example, Kazan is a fusion of Eastern Orthodoxy and Islam with many interesting customs and very beautiful architecture. But people outside of our country probably never heard of many places which are well known for people who live in Russia. That’s why it is necessary to expand the foreign advertisement of the touristic destinations in Russia. Why do we always see TV commercials that tell us how cheap and great it will be to travel to a hotel somewhere in Israel but not about some hidden gem somewhere in the middle of Russia?

To sum up, Russia has all the capabilities to become one of the most popular touristic destinations in the world. We need to understand that it is important to improve not only the European part of Russia, where tourism is already well established, but also places that can potentially rival with foreign touristic destinations.

Список литературы:

1. http://www.gks.ru/
2. http://www.univeur.org/cuebc/
3. http://www.unwto.org/
4. http://www.rusemb.org.uk/tourism/

Yashina A.S.
THE INCREASE IN COMPETETIVENESS OF RUSSIAN TOURISM INDUSTRY

Yashina A.S.
Research supervisor: Kirsanova M.A.
PhD in Philology, lecturer of "Foreign languages-1" department
The Financial University under the Government of the Russian Federation

Nowadays we can speak about national tourism as a global socio-economic phenomenon which has an important influence on economies of many countries. For several of them the tourism industry is one of the main income sources. In my opinion, it's really necessary to develop this industry because it gives the opportunity, first of all, to create working places, secondly, to increase the standard of living and, finally, to provide a country with foreign currency. OECD, which is The Organization for Economic Co-operation and Development noted that tourism demonstrates its ability to withstand the consequences of economic crisis and the tourism industry can become the economic activity which is able to support regional and national economies.

What about the countries which economies are based on tourism, foremost, these are countries with soft and warm climate so they are very attractive for people, who live in the Northern hemisphere. For example, a lot of Russian tourists used to spend their summer holidays in Turkey and Egypt. So, the share of tourism in GDP was about 13% in Turkey and about 11,5% in Egypt in 2015[663]. It should be noted that the tourism is not only driven by climatic conditions because many people travel to learn more about different countries, their history and culture. Due to this fact, a lot of countries, which even don't have an access to the sea, are popular with tourists. For example, the tourism industry generates about 4% of GDP in Austria.

The Travel and Tourism Competitiveness Report was first published in 2007 by the World Economic Forum. The report ranks selected nations according to the «Travel and Tourism Competitiveness Index» which is made of four main sub indexes[664]:

1) **Enabling environment**, which includes labor market and human recourses, safety and security, ICT readiness, health and hygiene and business environment;

2) **Travel and tourism policy**, which includes price competitiveness, international openness, environmental sustainability and prioritization of travel and tourism;

3) **Infrastructure**, which includes air transport, ground and port infrastructure;

4) **Natural and culture recourses and business travel**.

So, according to the statistics, given by «Travel and Tourism Competitiveness Index 2015», Russia took the 45-th place while Spain gained the lead[665]. Taking into consideration this fact, we should take actions to overcome existing problems such as lack of investment recourses, technological lag and the deficit of skilled personnel.

Of course, we cannot just copy the experience of the countries which are at the top of the rating to solve the problems we have. The institutional way is necessary. We have our own features, which we need to consider. First of all, it's our wider geographic area with a big amount of culture and nature objects, secondly, there are too many nations and cultures in our country, and finally, we cannot forget about the variety of climates and our unpredictable weather.

So, what are the areas that should be developed? First of all, we should consider the places, where significant events are going to be held or has just taken place. For example, two years ago, the XXII Olympic Winter Games took place in Sochi. So, it would be rational to continue developing this region as a touristic zone. According to statistics, the percentage of foreign tourists has increased

[663] http://knoema.ru
[664] https://www.weforum.org
[665] https://www.weforum.org

by more than 30% from 2014 to 2015[666]. What's more, in two years the FIFA World Cup is going to be held in Russia and this is a good chance to attract football fans to our country. It is common knowledge that this competition will take place in these 11 cities:

1) Moscow;
2) Kaliningrad;
3) Saint-Petersburg;
4) Volgograd;
5) Kazan;
6) Nizhny Novgorod;
7) Samara;
8) Saransk;
9) Rostov-on-Don;
10) Sochi;
11) Yekaterinburg.

So, there are at least dozen perspective areas connecting with sport events to develop tourism industry.

However, we also have very beautiful and famous places which are attractive for tourists. First of all, it's Baykal Lake which is the deepest one in the world. Besides, more than 80% of the animals, living there, are endemic. Lake Baikal is a popular destination among tourists from all over the world. According to The Russian Federal State Statistics Service, 146,937 foreign tourists visited Irkutsk and Baikal Lake in 2014[667]. The popularity of this destination is growing from year to year, but, unfortunately, there is no developed infrastructure in the area. For the quality of service and comfort for the visitors, according to social surveys, Lake Baikal still has a long way to go. Furthermore, there are serious environmental problems connecting with pollution which must be solved. The Golden ring is another popular destination not only for foreign tourists but also for Russian people.

However, the prices of such trips are extremely high and most Russian tourists prefer to visit foreign countries, as service is better there and the price is almost the same. The share of tourism industry in Russia's GDP accounts for 1,5%[668] and it's not only a big problem, but also a good incentive for development.

The government carries out the policy to improve the condition of national tourism industry. There is a great number of projects which have been carried into effect by the government. For example, these are such programs as "The State Program of the Russian Federation "Development of Culture and Tourism" for 2013-2020" and "The Federal Target Program "Development of domestic tourism in the Russian Federation" for 2011-2018".

To sum up, according to the fact that Russian ranking in the rating "Travel and Tourism Competitiveness Index" has increased by18 positions since 2013, It is obvious, that the competitiveness of national tourism in our country will trend to growth any further.

References:

1) The Travel & Tourism Competitiveness Report 2015: Growth through Shocks // URL: http://www3.weforum.org/docs/TT15/WEF_Global_Travel&Tourism_Report_2015.pdf
2) http://www.oecd.org
3) https://www.weforum.org
4) http://www.gks.ru
5) http://www.russiatourism.ru/news/10111

[666] http://ria.ru/economy/20151006/1297948793.html
[667] http://www.gks.ru
[668] http://www.russiatourism.ru/news/10111

6) http://knoema.ru

ИНОСТРАННЫЕ ЯЗЫКИ 2

Максимов Н.А.

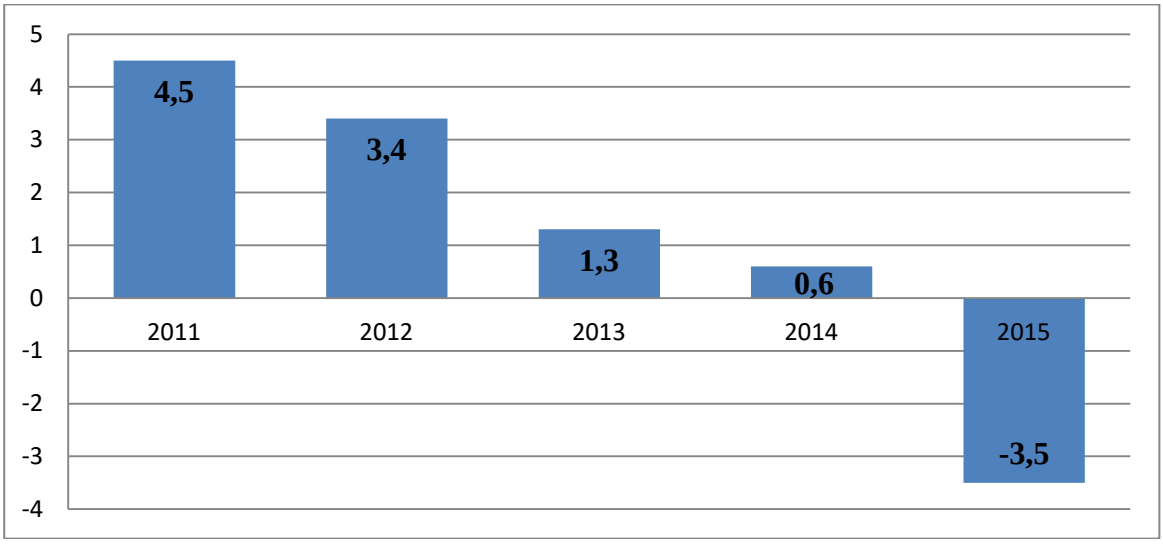
MONETARY POLICY OF THE BANK OF RUSSIA: THE PROJECT TO ACHIEVE ECONOMIC GROWTH
МОНЕТАРНАЯ ПОЛИТИКА ЦЕНТРАЛЬНОГО БАНКА КАК ИНСТРУМЕНТ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА

Максимов Н.А
Научный руководитель: Мусаелян И.Ф.
к.пед.н, ст. преподаватель кафедры «Иностранные языки - 2»
ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

Unfavourable foreign economic situation, very high uncertainty and deteriorated household and business sentiment create a great pressure on the stability of the Russian economy. The growth of GDP was declining coherently between 2012 and 2014, but in 2015 there was a sharp slump by 3.5 %.

Bar chart 1

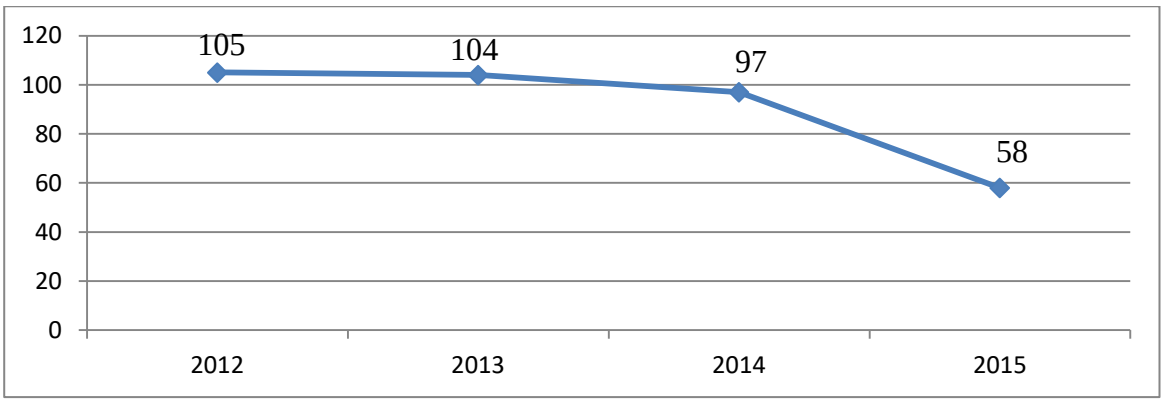
GDP growth of the Russian Federation, Ministry of Finances of the Russian Federation, %.



These circumstances have crushed investment activity, increased poverty and household vulnerability. Russian economy is at the mercy of global oil prices and outside the flourishing energy sector, the economic situation has always been much less encouraging. Comparing GDP growth and crude oil prices, a clear correlation emerges.

Graph 1

Average oil prices, the World Bank, US $ per barrel.

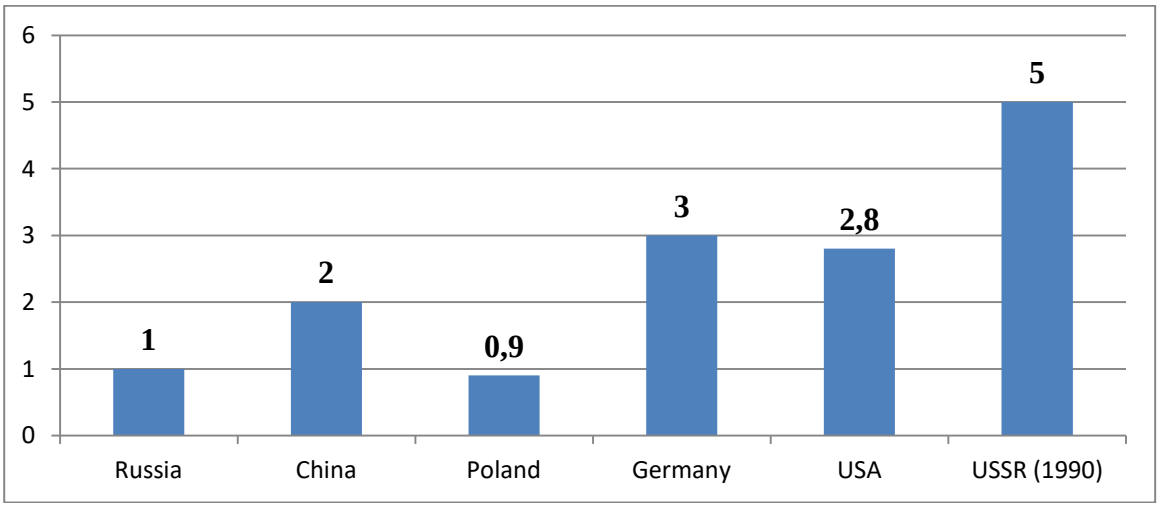


Thus, the economy of the Russian Federation finds itself facing ailing output, on the one hand, and galloping inflation, on the other hand. It is obvious that there is need for economic modernisation, with a shift away from natural to intellectual resources, creating unique knowledge, exporting new technologies and innovative products.

The main purpose of this article is to prove that new monetary policy is the way out from such an unfavourable economic situation. Russia has numerous prime benefits, however, these advantages have not been converted into economic competitiveness. It is an open secret that the Russian Federation has really low level of R&D expenditure in comparison with other developed countries. Innovation is scarce in the Russian economy. Most research is government funded (63 %) and provided by the state institutes, with 6,8 % of researchers working in the industry, that decreases efficiency.

Bar chart 2

R&D expenditures in 2015, the World Bank, % of GDP.



Even though the government has made innovation a priority, investing billions of dollars in areas such as tax breaks and technology parks, the main problem for Russian companies is still the lack of money. Therefore the Bank of Russia should lower interest rate and increase money supply, flooding financial institutions with capital in order to promote increased lending and liquidity. Cheaper credits cover R&D expenditures, boost the modernization of the whole economy and increase personal consumption.

But we must confess that the Central Bank of Russia in most cases forgets about the economic activity and restricts only the growth of inflation and it in its turn hampers the economic growth of the national economy. Each time price stability comes first, and economic growth is simply forgotten.

The main problem is that due to ongoing high levels of external volatility, the Central Bank of Russia apprehends to implement expansionary monetary policy. It is believed that if the Central Bank of Russia puts too much liquidity into the banking system, it will trigger off inflation. But in practice it works in another way. When the Central Bank provides expansionary monetary policy, the banking

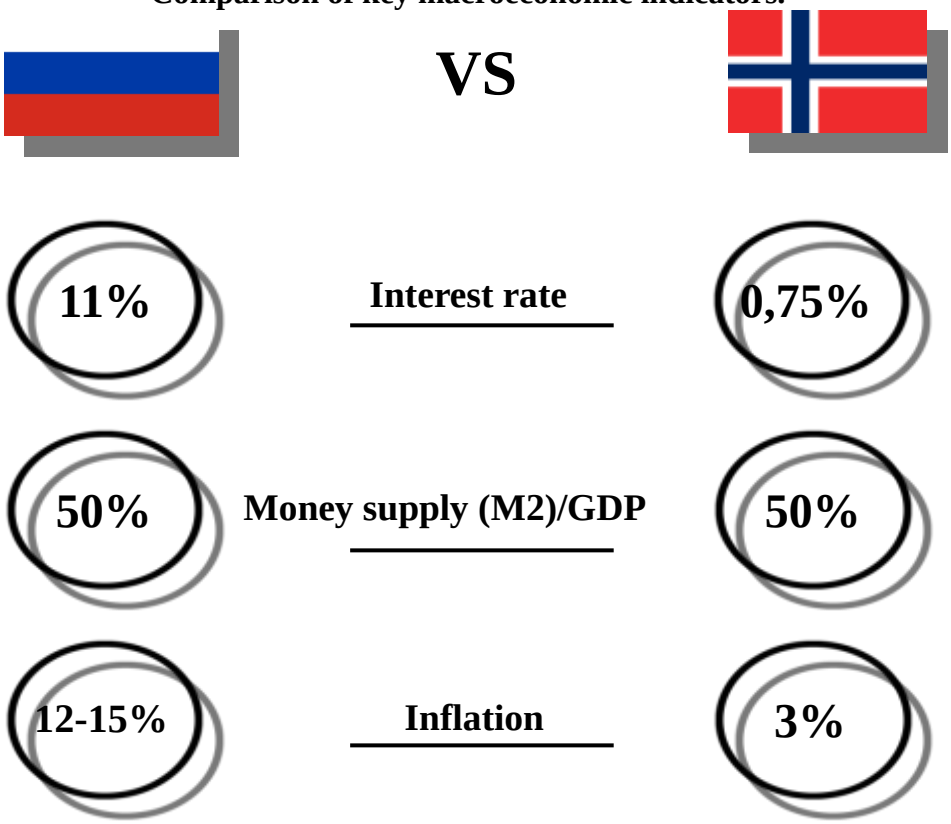
system advances economic growth, providing cheaper credit resources to the companies. Organisations develop new technologies, cover their expenditures, decrease prices, and therefore inflation falls down. It is also in place here to mention, that in the situation of expansionary policy companies hire more workers, that increases their incomes and solves the problem of unemployment.

According to the Glazyev Y.S. new monetary policy should be implemented as a contract between government and business. Authorities promise to provide companies with cheap credit resources and business undertake a commitment to modernize national economy.

A brief word must also be said with respect to the expansionary monetary policy in the the world practice. For instance, much of Norway's economic growth is provided by an abundance of natural resources. We have much in common, but Norway has higher standard of living, still growing economy and lower inflation. The main difference is monetary police. Norway tries to implement expansionary monetary police, decreasing the interest rate. Of course, we have the same money supply, but it is considered that Norway will soon expand it, because it realizes that it is the only way how to provide economic growth and diversification of the economy.

Picture 1

Comparison of key macroeconomic indicators.



The next example illustrates well enough the implementation of the expansionary monetary policy. Since the 1970s the Asian region has been growing rapidly with an annual growth rate of more than 8%. Now it is the center of new technologies and finances. Expansionary monetary policy has made great contribution to these achievements.

All these facts give rise to the important conclusion that Russian economy requires some changes in the policy of the Central Bank. The Bank of Russia should lower interest rate and increase money supply, flooding financial institutions with capital in order to promote increased lending and liquidity. This money will reach real sector of the national economy and boost its growth. Such actions should be implemented urgently, otherwise Russian economy will stay at the long-term stagnation

REFERENCES

1. *Martin Russell* Will Russia ever catch up? *// European Parliamentary Research Service, March 2015.*

2. *The Bank of Russia* Guidelines for the Single State Monetary Policy in 2016 and for 2017 and 2018 – *November 2015.*
3. Russian Central Bank holds rates, says tight policy to continue [Electronic resource] http://www.reuters.com/article/us-russia-economy-idUSKCN0WK141
4. Russian Central Bank starts treasury bonds to manage liquidity [Electronic resource] http://www.reuters.com/article/russia-bonds-cenbank-idUSL5N18836Z
5. Russian Central Bank revises down 2016-2018 growth forecasts [Electronic resource] http://www.reuters.com/article/russia-cenbank-gdp-idUSR4N146055

Беликова А.А.
THE DEVELOPMENT OF THE NORTH
РАЗВИТИЕ СЕВЕРА. РОССИЙСКАЯ АРКТИКА

Беликова А.А.
Научный руководитель: Обухова Л.Ю.
ст. преподаватель кафедры «Иностранные языки - 4»
ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

The current political and economic situation forces the Russian government to look for new ways of development. One of the directions is the exploration of the Arctic region. The reason for such priority in our country is the huge amount of natural resources, especially fossil fuels in the North. It is proved that 90% of gas reserves and 45% of oil reserves on the shelves of the Earth's circumpolar belt are concentrated in the Russia's Arctic area. Besides, the Rosneft Company proclaimed the discovery of a field in the Kara Sea. The Arctic area potential will stimulate the further expansion in the region because Russia will need more oil-and-gas-bearing basins for both satisfying the domestic needs and meeting the international demand on global energy market.

At the same time there are some obstacles which slow down the process of development. The first problem is obvious. Extreme climate conditions, including low temperatures during the whole year, strong winds and the presence of ice in the waters of the Arctic seas prevent the progress. Secondly, the long distance from the industrial centers. Yet, at the same time there is a high necessity in fuel, food and essential commodities which the Arctic cannot produce itself and is heavily dependent on supplies from other regions of Russia.

In order to improve the current situation, the Russian government should mainly focus on the attraction of human capital to the northern area. Capital funds and investments are not sufficient for a radical change, as the density of population is only 0.1 person per square kilometer. So, the attraction of qualified specialists is the key element of this project. Strong social guarantees and compensation for people working and living there should become the main tool of the policy. Moreover, the transport system in the Arctic requires serious changes as well. It should be based on the large-scale development of the Northern Sea Route and the construction of ports and landings all along it.

Eventually, the positive effects of the project for Russia will be both in the short and long run. It will increase the share of the Arctic zone in GDP. Furthermore, the exploration of the Arctic will improve the balance of mineral reserves immediately.

REFERENCES

1. Russian strategy for the development of the Arctic (2016). Available on: http://www.iecca.ru/en/legislation/strategies/item/99-the-development-strategy-of-the-arctic-zone-of-the-russian-federation#sthash.RBNzixR5.dpuf

Сафонова М.И.

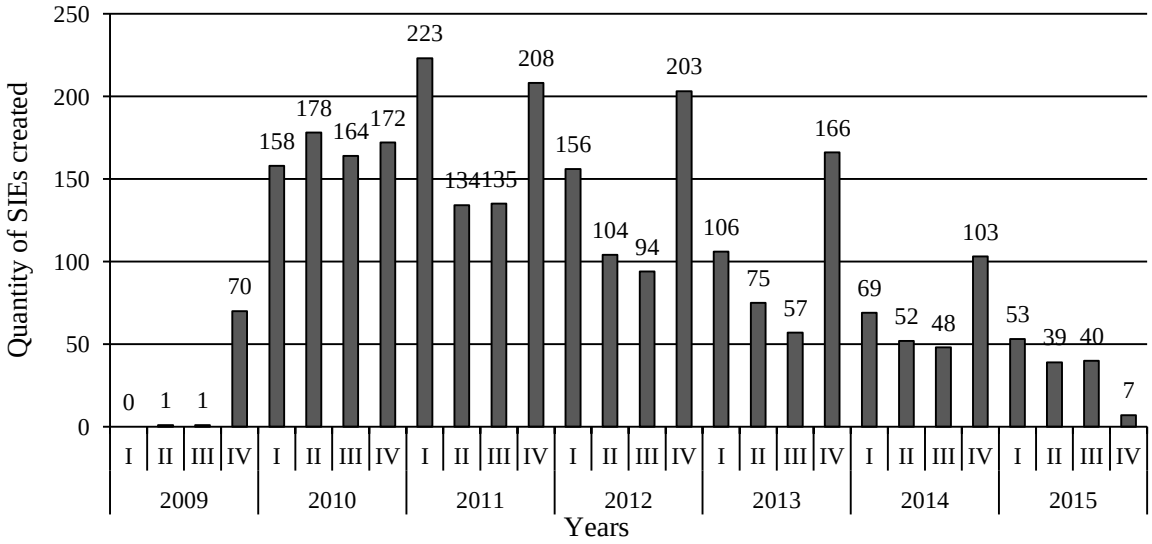
THE RUSSIAN ECONOMY UNDER SANCTIONS: SMALL INNOVATIVE ENTREPRENEURSHIP AS A FACTOR OF ECONOMIC GROWTH
РОССИЙСКАЯ ЭКОНОМИКА В УСЛОВИЯХ САНКЦИЙ: МАЛЫЕ ИННОВАЦИОННЫЕ ПРЕДПРИЯТИЯ КАК ФАКТОР ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА

Сафонова М.И.
Научный руководитель: Масалова В.Н.
старший преподаватель кафедры «Иностранные языки – 2»
ФГОБУ ВО «Финансовый университета при Правительстве Российской Федерации»

After several years of dynamic growth Russian economy is facing a real challenge: 2014 and most of 2015 have passed "under the auspice" of anti-Russian targeted sanctions and counter-sanctions. However, global geopolitical and economic events have proved that the major way to get out of the current economic crisis is innovative business development as a vital part of increasing country's international competitiveness. One of the most significant roles in this complex process is played by small innovative entrepreneurship.

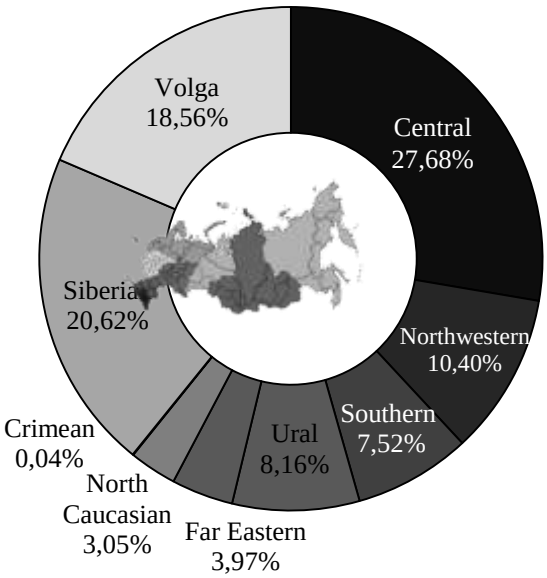
Small innovative enterprise (SIE) is a specific organizational form of innovative activity, one of the most dynamic, adaptive and effective ways of the practical application of the results of intellectual activity. Virtually, there are two major ways of SIE's formation: the first is a branch or laboratory of scientific and research institutes; the second – of universities and academies [3]. The spheres of SIEs' activity are numerous – there is a great number of niches from genetic engineering to finance consulting [1].

Picture 1 brings forward the development dynamics of Russian SIEs due to the period of 2009–2015 in accordance with official Rosstat data and actual scientific research works. In fact, the leapfrog to boom of SIEs' formation falls in 2010. Years following 2010 up to the fourth quarter of 2015 show the tendency of gradually diminishing the number of registered SIEs [5].



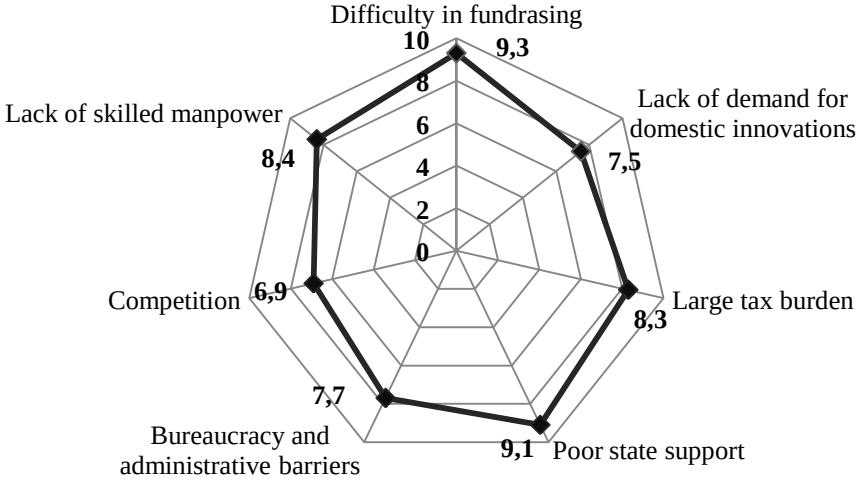
Picture 1. Dynamics of SIEs' creation in Russia

According to official statistics in November, 2015, 2352 SIEs were created and are operating now. The highest pace of innovative growth is shown by Central (23,68 %), Siberian (20,62%) and Volga (18,56%) Federal Districts where nearly 70 per cent of the total number of Russian SIEs are concentrated (see picture 2 below) [4].



Picture 2. Geographical Distribution of SIEs in Russia (Federal Districts Breakout)[669]

Moreover, it is necessary to point out that Russian SIEs are extremely vulnerable to closure in the today's economic environment. Therefore, the author carried out personal research to reveal SIEs' development problems in our country. A questionnaire was sent to 530 SIEs in order to ask them to estimate and range the number of particular reasons for such problems. Picture 3 below shows the average scores SIEs set on each reason (can range from 0 (no influence) to 10 (essential effect)). It's pretty clear that the most serious and common problem is difficulty in fundraising.



Picture 3. Average Scores of SIEs' Development Problems[670]

The second part of the questionnaire included a list of questions with open answers concerning the factors that favour the market promotion of the SIEs' produce. The author generalized findings and drew the following points: state ordering, investments in professional skills upgrading, receiving venture capital investments, growth of demand for produce.

To overall, there is an interesting piece of advice that Alice from "Alice in Wonderland" has got from the Red Queen: "It takes all the running you can do to keep in the same place. If you want to get somewhere else, you must run at least twice as fast as that!" Nowadays this incredibly useful recommendation can be applied to business as well: our domestic innovative enterprises should "run" as fast as they can to assert their right to be on the higher position in the Russian market structure,

[669] Source: http://mip.extech.ru/
[670] The diagram is made by the author.

their opportunity to become the “economic gazelles” and to develop themselves sharply under sanctions [2].

REFERENCES

1. Joint project of Support of Russia and Sberbank Group “Competing for the Future Today: New Innovation Policy for Russia”, 2010.
2. Malerba F., Mani S., Sterzi V., Wu X., Yudanov A. Yu.. Knowledge Based Entrepreneurship and Emerging Economies (2016). Dynamics of Knowledge Intensive Entrepreneurship: Business Strategy and Public Policy.
3. Statistical Compilation “Innovative Business in the Russian Federation”, 2014.
4. Official website of the Ministry of Education and Science of the Russian Federation concerning SIEs. Access mode: URL: http://mip.extech.ru/.
5. Official website of Russian Federal State Statistics Service (Rosstat). Access mode: URL: http://www.gks.ru/.

Хуако Р.Н.

THE PROBLEM OF FINANCIAL ILLITERACY. “FINANCIAL CONSULTING CENTER”
ПРОБЛЕМА ФИНАНСОВОЙ БЕЗГРАМОТНОСТИ. «ФИНАНСОВЫЙ КОНСАЛТИНГОВЫЙ ЦЕНТР»

Хуако Р.Н.
Научный руководитель: Драчинская И.Ф.
Доцент кафедры «Иностранные языки -2»
ФГОБУ ВО «Финансовый университета при Правительстве Российской Федерации»

The article is devoted to the problem of an increasing danger of the global financial illiteracy. Its purpose is not only to provide the audience with the different scientific manifestations of financial illiteracy but also to highlight the matter from the point of practical risks of not being prepared to the complicated economic world.

According to the intended objective, after specifying the main costs of referring to the financially illiterate part of population, the effective way of improving the observed situation will be offered. In particular, the opportunity of arranging a “Financial Consulting Center” will be discussed.

It is a well-known fact that the development of the market economy has been started and it is going on at full speed in Russia. At the same time, the increasing complexity of our financial system makes it clear that strengthening of the financial knowledge and skills of the people is critical for the future success and financial stability of our country.

According to the research, conducted by the president of the Financial University under the government of the Russian Federation, an adverse situation has been originated nowadays:

68% → do not have a bank deposit;

7% (only!) → use credit cards;

16% → make foreign exchange operations;

4% → take personal loans;

0,4% → take mortgage credits.

These are not just figures but a serious social phenomenon that can affect not only different economic processes but also citizens themselves. Therefore, in the current conditions the quality of life, the high level of the living standard, the opportunity for a society to create the national treasure depend on the ability of the population to be responsible for their financial well-being, to manage finances efficiently in case of building long-term plans. However, we can observe the obvious deficiency at the level of the mass consciousness about the place and role of the economic culture and financial literacy, the lack of the awareness concerning existing opportunities to increase people’s material welfare. That is evident that the main reasons are staying outside the market relations and,

what is more important, outside programs of the mass economic education. The total price tag can be tallied in many ways:

- Forgone savings and investment opportunities;
- Lives shattered by financial loss or bankruptcy;
- Higher prices than necessary paid for goods and services;
- Dreams and aspirations that go unfulfilled;
- Marital discord about the money.

Since the problem of financial illiteracy has become significant, numerous studies divided into several areas (such as cash-flow management, credit management, savings behavior, investment behavior, insurance planning) were held to better understand the substance of the problem and to try to find a science-based decision. And the main result of them has shown a positive correlation between financial literacy and advantageous long-term life planning and, obviously, confirmed the fact that people who had higher levels of financial literacy had better outcomes in their finances.

What concerns the area of credit management, lower financial literacy scores correlated to a reduced likeliness of having a credit card, and a higher debt payment-to-income ratio. This group was less likely to pay off credit cards every month and less likely to review their credit score or even compare other credit card offers before signing up for a card. Moreover, people with lower levels of financial literacy were less likely to save regularly or have an emergency fund.

One more area of finances given enough attention to in the studies of literacy is insurance, which is an important part of planning, specifically for contingencies. A series of studies have generally shown that life insurance holdings by many individuals are insufficient to cover significant financial vulnerabilities.

Equally important is a great number of unsuccessful attempts to start one`s own entrepreneurship. Many individuals often ignore even the need to use calculations and worksheets to plan, which may be the reason of failures in reaching their goals.

It goes without saying, improving financial literacy is a long-term behavioral change initiative that requires a multi-faceted approach and sustained action over time to bring about the gradual improvement.

In order to undertake certain steps to decide the problem the following resources seem to be significant for the development in this direction:

✓ to work out a complex of measures in the education and training for children and youth;

✓ to create a set of mechanisms, specific targets and tools to avoid mistakes for young entrepreneurs (e.g. as a part of global campaign of supporting import-substitution);

✓ to achieve active involvement of the young generation in planning and organizing business using their knowledge of the economic culture and financial literacy;

✓ to expand an access to the economic education and financial services.

Despite the fact that we can easily define financial literacy as a widespread inability of individuals to understand key financial concepts and manage their personal finances wisely, to better solve the problem, it must be divided into several parts and steps. Going point by point, we have the following:

- Knowledge refers to an understanding of personal and broader financial matters
- Skills refer to the ability to apply that financial knowledge in everyday life
- Confidence means having the self-assurance to make important decisions
- Responsible financial decisions refer to the ability of individuals to use the knowledge, skills and confidence they have gained to make the choices appropriate to their own circumstances.

All these steps could be effectively worked out by dint of the “Financial Consulting Center”. It is extremely important to point out that financial literacy programs must be introduced at almost or even at all levels, regardless of age, income or any other background information, so it could benefit anyone. As a result it will help people make informed reasonable choices, day-to-day and throughout their whole lives. Undoubtedly, this could be provided by “Financial Consulting Center” whose advantages can be summarized as follows:

1. Compartments for groups of all ages;
2. Different levels of the initial level;
3. The basic course study for free;
4. Juvenile financial consultations;
5. Dealing with real practice cases;
6. Master-classes of world's most successful financiers.

All things considered, we can state that being financially literate can help our people to:

- decide how they will spend their money and meet their financial goals;
- make sense of the financial marketplace and buy products and services best suited to their needs;
- manage their personal finances and plan ahead for life events, such as home ownership or retirement;
- assess the financial information and advice they receive from relatives and friends, professionals or the media;
- maximize the use of the resources they have an access to, including workplace benefits, private and public pensions, tax credits, public benefits, investments, home equity, and access to credit.

To sum it up, financial literacy acquisition must be a lifelong pursuit that enables consumers of all ages and economic positions to stay attuned to changes in their financial needs and circumstances. Just like reading and writing financial education impacts the well-being of every citizen. And if the financial literacy is not strengthened the future of the financial system is uncertain.

REFERENCES

1. Matasy G., "Financial Illiteracy: Prevalence, Consequences, and Solutions", // Presented to the Department of Economics in fulfillment of the requirements for departmental honors, 2010.
2. "Financial Literacy: Getting it Right on the Money." // *The Economist*, №11, 2013
3. "Cost of financial illiteracy", Sanderson A., 2016, URL: http://www.herald.co.zw/cost-of-financial-illiteracy/
4. "Financial Illiteracy Is Killing Us", Nelson B., // *Forbes*, 2016, URL: http://www.forbes.com/sites/brettnelson/2010/08/24/financial-illiteracy-is-killing-us/#4a9cc3023706

Новиченкова М.Г.

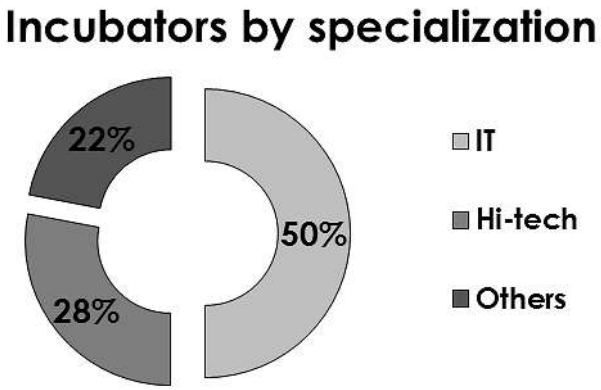
BUSINESS INCUBATOR AS A FACTORY OF START-UPS
БИЗНЕС ИНКУБАТОР КАК ФАБРИКА ИДЕЙ

Новиченкова М.Г.
Научный руководитель: Терновая С.Ю.
преподаватель кафедры «Иностранные языки – 2»
ФГОБУ ВО «Финансовый университета при Правительстве Российской Федерации»

Nowadays technology is the basic element of economic growth and therefore innovation is our future. Today entrepreneurs face a lot of problems trying to start up a business in Russia. I know a solution of this problem – business incubators!

Business incubator is defined as an organization created to support companies at an early stage of their development by providing the necessary space, equipment, services and assistance in establishing contacts, and creation of ecosystem to foster entrepreneurship.

Business incubators are divided into three groups according to their areas of specialization such as IT, hi-tech and others. Their proportions you can see in picture 1.



Picture 1. 'Incubators by specialization'.

As to facilities, most business incubators provide office space and conference rooms. Generally, office space is equipped with a basic set of furniture and equipment, the use of which is included in the rent.

Less than half of business incubators have a shared seating or public space, and only one-third of the objects have a dining area or a cafe. The lack of such facilities may adversely affect the ability of incubators to develop an ecosystem providing opportunities for informal communication for entrepreneurs.

Laboratories and production facilities exist only in a small number of incubators. This figure is broadly in line with the proportion of residents specializing in high-tech industries.

It is shown on chart 1:

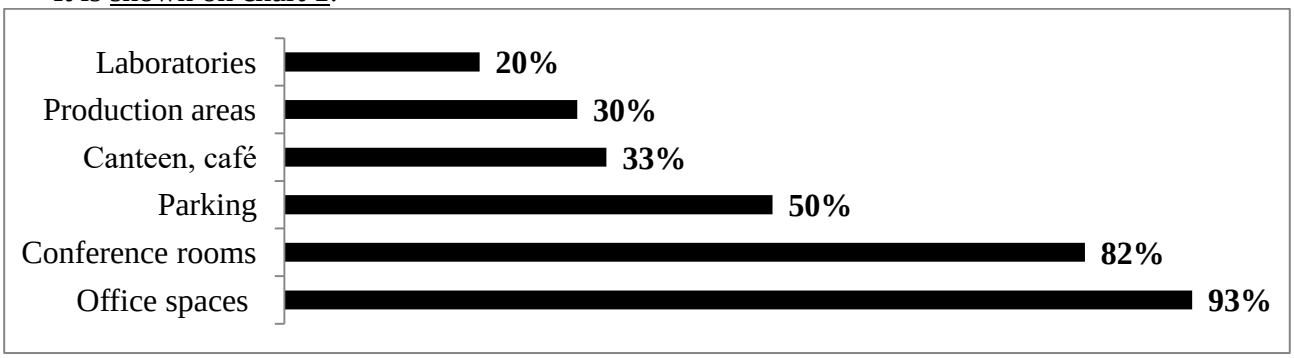
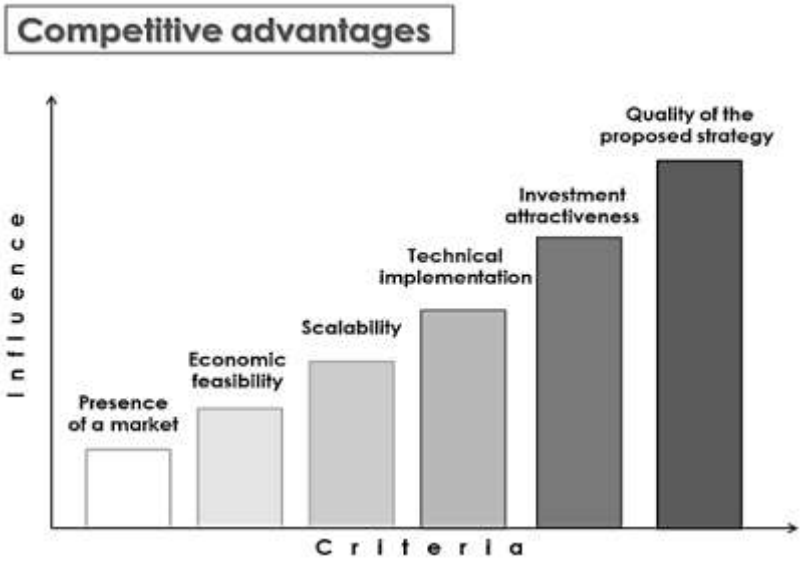


Chart 1. 'Business incubator facilities'

Russian incubators are quite heterogeneous. According to information received in the survey of EY, the best of them operate at a level comparable with Western counterparts and they have similar criteria (see pic. 2):



Picture 2. 'Competitive Advantages'

Sometimes entrepreneurs don't understand the content and principles of business processes. Consequently, they need qualified advice and training. Fortunately, some business incubators organize workshops and seminars; provide advice on business issues, business development, training and mentoring from practitioners. As an example we can take Skolkovo's experience.

SKOLKOVO Startup Academy is a breakthrough entrepreneurial part-time program that provides practical tools for accelerating existing projects or starting new businesses. It's a two-month part-time program (2 evenings a week, and weekends) geared to a serious entrepreneur or a corporate manager who wants to get knowledge and support to launch his company. Besides, the Academy offers the possibility of receiving "smart" seed financing to launch a new company and take it to the next stage. Learning from the best international professors and practitioners of entrepreneurship combined with hands-on developing your project will take your startup to an absolutely new level.

The program allows you to combine work and training. Within 10 weeks, you will walk the path from an idea to starting a business. The program accepts applicants with real and doable startup ideas, as well as members who want to find a startup project for further development.

The following results of nine-year work (2006-2015) can prove this program's efficiency:

- > 200 graduate-entrepreneurs
- > 70 successful business projects
- > $20 million of external investments

Another problem occurs when businessmen try to take a new product to a market. It is very difficult, but this problem can also be solved! Organizing events to facilitate communication between entrepreneurs on the one hand and potential customers on the other hand for innovative solutions is recommended by incubators. In such a way, entrepreneurs receive valuable advice on further development of their products or services. The very fact of such communication at an early stage of project development allows timely adjustment, or even a complete change, of a business model for a certain start-up.

In addition, it is said 'in order to sow something, one needs grain – and these grains are also worth something.' Businessmen need to be given opportunities for investment at the earliest stages of company development. It is necessary to attract people with connections, business angels, venture capitalists and representatives of international corporations.

One of such business incubators that can bring to life all these aspects is Business Incubator INGRIA. This incubator is located in St. Petersburg.

Starting a new business in Ingria has some advantages:

1. St. Petersburg is the largest Northwestern city in Europe;
2. High concentration of Hi-Tech and IT companies and developers;
3. One of the leading business support infrastructure in Europe;
4. Professional business community and networking;
5. Ingria's Professional team and mentors.

The table lists the figures which prove the efficiency of its activity (see table 1).

Table 1. 'Achievements, 2009-2015'

Investments	Revenue	Residents	Activity
1.95+	2.4+	300+	800+
bln RUB	bln RUB	Projects	events

It's essential that these results reflect only one incubator's work.

Moreover, becoming a resident of a business incubator is another important and complicated question. Resident is a legal entity or an individual who has successfully passed the project assessment procedure and who gets proprietary and consulting support from the business incubator. A potential resident should be passionate and ambitious. Usually such people are sure that their projects will be successful in any case. Also to use services of the incubator an application must be filed in the Department of Science, Industrial Policy and Entrepreneurship of the city with enclosure of copies of registration documents and a business plan in any format.

To confirm the above said I want to present an example of a graduate of business incubator located in Perm – “F1 Call” start-up. It is a web-service using which entrepreneurs can increase their online sales due to a special marketing technique – the so-called website conversion.

In order to manage something you have to measure it, that’s why conversion rate is very important for enterprises who sale products or services through the Internet.

Website conversion rate is a measure of a number of potential customers who intend to buy. In a context of a website it is usually a percentage of visitors that make a purchase. Many websites concentrate solely on increasing the number of visitors they have. Quite often they have fairly simple problems with their site that, if solved, would have made a huge effect on their conversion rate and improve their site's bottom line at minimal cost.

Frankly speaking, an entrepreneur can improve his website conversion rate in different ways.

Firstly, you should start with something that sounds simple. But obviously it is too complex for many companies to get right. You should remember that the more difficult you make the website to use, the less people will buy from you.

Make your site accessible, make sure it is usable, make sure it works in common browsers, and make your calls to action clear and explicit, and you should be in a position to start converting the people who want to buy.

Also, any enterprise should think about being open and honest. If you have a product out of stock, say so. Few things annoy users as much as reading everything about the product they are after, adding it to a cart, and starting the checkout process - only to find out the product isn't actually available. That is really one of worst problem of many website developers.

Another bad mistake is asking for too much information. Your conversion process may be sale, or it may be a request for information. Either way, don't waste the user's time asking for things you don't need to know. This is, of course, twice important when it comes to asking for information the user deems private, and that they don't want to give out without good reason.

When people buy something online, they want to know when it's going to arrive at their door. Customers are impatient, after all. Giving them an estimated delivery date during the checkout process is a good start. Emailing them when their product is dispatched is great. Giving them a tracking number while using a delivery service that supports online tracking is even better. Keep the user informed at every step of the process, before and after sale, about as much as you can.

Website developer should reach the moment when people who buy are doing so because they like what they see. If a user adds a product to a basket, show him other things he might like as well. If he is viewing a product, the same is applied here – show him similar items.

A good site will include information. A poor one is just an online catalogue. Information (articles, advice, reviews and so on) helps the user early in their buying process. Users start with research online, just as they do offline. If you can make a contact with the user at that stage of their process, and produce a favorable impression, there is a good chance that they will come back and buy from you when they finally decide to make a purchase. Being memorable, and making sure you stick in the user's mind, depends on a lot of factors.

A well designed website should aim at preventing nobody from buying - to allow 100% of the people who want to buy to do so. Design and content also play a part in trust. They give off an unprofessional feeling. Also a well designed website should have the correct placement of visuals, “call to action” buttons, tables, texts, and widgets – the things which are very important for entrepreneurs.

Finally, the most important point is your Unique Selling Point (USP). Your USP is what sets you apart from your competitors. If visitors go to several sites looking for a product, why would they decide to buy from you instead of someone else?

Many companies do not know their USP. Almost all companies have one, but not all of them are aware of it. If you are a family-run business, that's a potential USP. Great customer service, low prices, products that can't be bought elsewhere, free delivery, great support - all of these are USPs. Tell your users what yours is. Shout it from the proverbial rooftops.

All these means encourage website visitors to necessary actions projected by the website developer himself.

However, the above said is only a small part of what can be done to increase your website conversion. In addition, the web-service F1 Call provides different programs and software. So, using "F1 Call" you can manage it the best possible way.

Just keep in mind that without a business incubator there could never have appeared such a great program. Now you can easily understand the importance of support at the earliest stages of starting new projects.

In conclusion, free market economy opens different opportunities for enterprises. One of them is business incubation. Government uses it as a tool in order to support business activity in innovation sphere. Thus, a slogan of business incubators is 'We help you build more than a product - we help you build a company and a brand'.

List of references:

1. E&Y Research. Challenges and solutions: business incubators and technoparks of Russia. http://www.ey.com/
2. https://habrahabr.ru/company/friifond/blog/197800
3. SKOLKOVO Startup Academy. https://startup.skolkovo.ru/ru/ssa
4. Ingria. http://www.ingria-park.ru/en/business_incubator
5. 'F1 Call' http://f1call.com

Оконова Н.Д.

IMPROVING TRANSPORT INFRASTRUCTURE: PROJECT FOR RUSSIA
СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ТРАНСПОРТНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ: ПРОЕКТ ДЛЯ РОССИИ

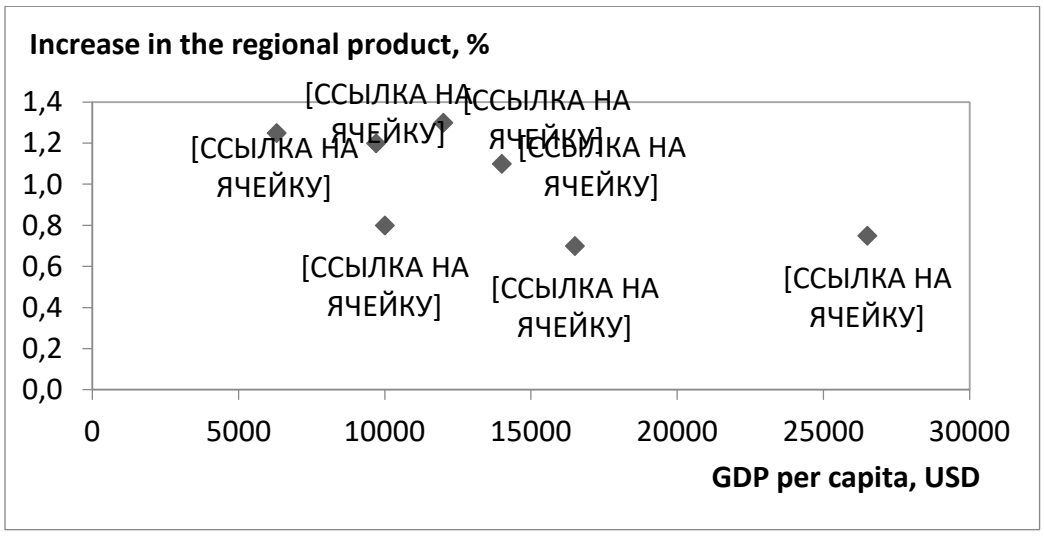
Оконова Н.Д.
Научный руководитель: Драчинская И.Ф.
Доцент кафедры «Иностранные языки -2»
ФГОБУ ВО «Финансовый университета при Правительстве Российской Федерации»

Considering the challenges Russia faces, it is vital to find a way to overcome difficulties and to find new drivers of the economic growth. But we should not disregard one crucial aspect. In conditions of instability the efficiency of the transport system can favour the development of the overall economy.

To start with, transport has a profound effect on the economy through its important role in promoting growth, diversification and regional convergence. It's common knowledge that transport is a backbone industry that enables the participation in global production chains.

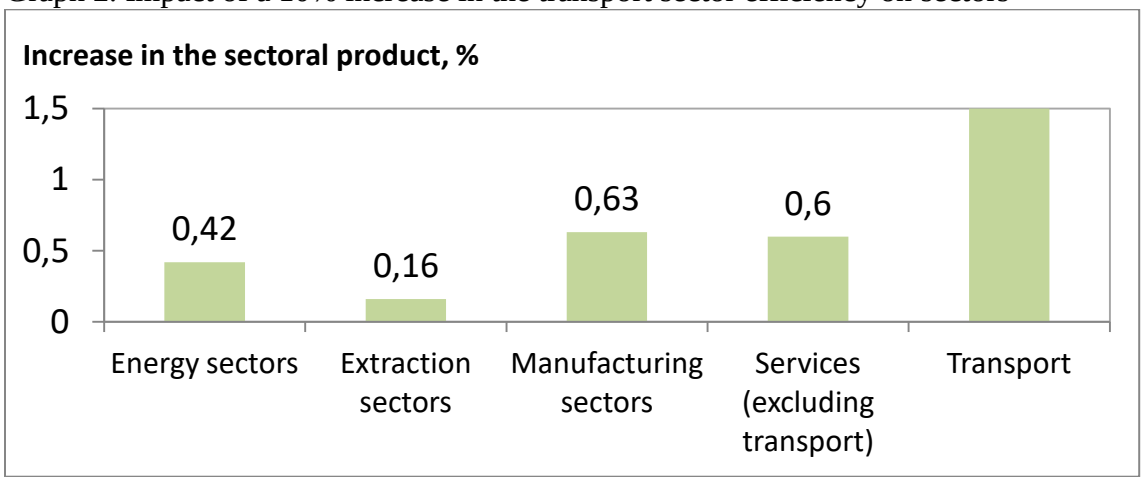
It should be highlighted that the transport sector efficiency improvement by 10% could raise GDP by 0.8%, according to the general equilibrium model of the Russian economy [1]. More positive impact would be on poorer regions, such as the Southern region, Siberia and the Far East, as illustrated in Graph 1.

Graph 1. Impact of a 10% increase in the transport sector efficiency on the Federal Districts



Specifying the effect on particular sectors of the economy, it is clear that the manufacturing sector would be the biggest winner among sectors (it would grow by 0.6%), while the second largest growth pertains to the services sector (excluding transport). The increase in the energy sectors would reach nearly 0.4%, whereas the least gain would occur in the extractive industry, resulting in 0.1% growth (Graph 2).

Graph 2. Impact of a 10% increase in the transport sector efficiency on sectors



Due to insufficient investment and incomplete structural reforms, Russia is facing huge challenges in modernizing its large transport system.

The recent research by The World Economic Forum has shown that the state of the Russian transport sector is generally poor. According to the Global Competitiveness Report [4], among 140 countries Russia's rank in the quality of roads is only 123; in terms of the quality of the air transport it is 77 and for ports it is 75. However, Russia came in the 24th place for the quality of railways.

What's really important here is that the transport system is uneven geographically: the densest part is in Europe, while some areas in Siberia and the Far East lack connections with the main network, thus leading to barriers to the economic development.

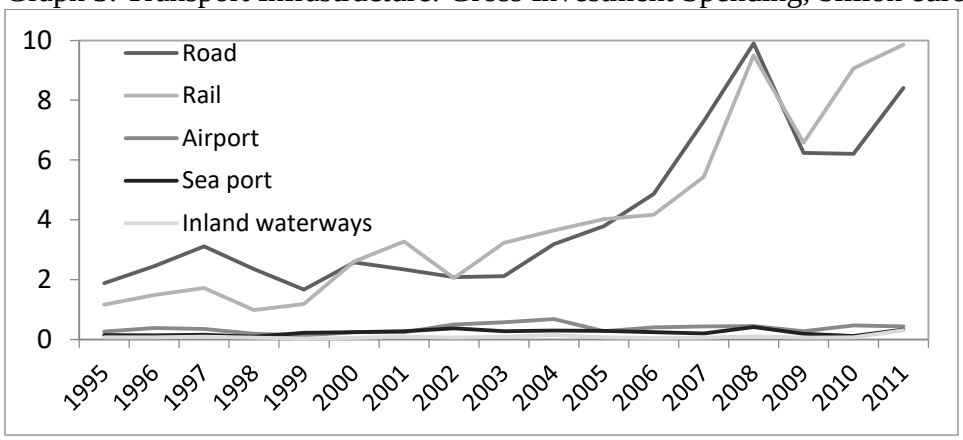
Having looked at the current state of the transport sector, it is necessary to think about some of the measures that can be taken to alleviate the problems.

The improvement should be implemented comprehensively, involving these key steps:

- Firstly, the government should extend its support to the transportation system;
- After that, ensuring competition in the transport sector is required;
- One more point is to establish and enforce the appropriate standards for safety and environmental issues;
- Another possible solution involves the coordinating of the transport policy to respond to the urban challenges.

It should be emphasized that recent years have been marked by the growing attention of the government to the development of the transport sector, which reflected in massive increases in spending on rail and roads, that is illustrated in Graph 3. Surely transport problems must be of the top priority for the government.

Graph 3. Transport Infrastructure: Gross Investment Spending, billion euros



Speaking about the competition in the railway market, we can find that in our country only Russian Railways provide such a broad range of services. This is literally a state monopoly. What is more, private players and foreign operators fail to enter this market. Concerning the air transport, there are barriers as well, causing the high prices and the poor quality of services. So, one thing can be inferred: we should encourage the competition in this sector.

Moreover, it's an open secret that the level of the road traffic mortality in our country is rather high, and the volume of car emissions tends to rise. The possible solutions, from my point of view, can include strengthening laws for the aggressive and drunken driving, introducing fuel efficiency standards and encouraging the use of ecomobiles. Beyond all doubt, establishing standards would contribute to the road safety, the environmental and service quality.

Beside that, the urban transport policy is one of the major concerns. The traffic congestion, the air pollution in big cities (Moscow and St. Petersburg) makes it necessary to revise the current policy. The proper coordination between authorities would be the right option.

After all that has been mentioned above, let's see how the government is trying to cope with this challenge.

It should be stressed that the main priorities and directions are presented in the "Transport Strategy of the Russian Federation until 2030" [2]. The key state programme "The Transport System Development" seems to be synchronized with the Strategy [3].

Mention should also be made of their major goals. Primarily the integrated transport space should be created in our country in order to manage it effectively. Then, it is important to provide the access to the quality transport services. After that, the processes of globalization require integrating into the international system. And finally, it is crucial to enhance the transport safety. In any case it seems clear that the government should continue with its transport development policy.

All things considered, some conclusions can be made:

Firstly, we deduced that transport plays a key role in the efficiency of the economy. Secondly, the transport infrastructure nowadays seems to be inadequate. Thus, it is recommended to upgrade the current system by implementing some key measures. And finally, we should proceed with the government support of the transport sector.

REFERENCES

1. Improving Transport Infrastructure in Russia. Economics Department Working Papers No. 1193 // URL: http://www.oecd.org/officialdocuments/publicdisplaydocumentpdf/?cote=ECO/WKP(2015)11&docLanguage=En
2. Transport Strategy of the Russian Federation until 2030 // http://www.mintrans.ru/

3. Federal Programme “The Transport System Development, 2010-2020” // http://fcp.economy.gov.ru/
4. The Global Competitiveness Report 2015-2016 // World Economic Forum. URL: http://reports.weforum.org/global-competitiveness-report-2015-2016

Оконова Н.Д.
PROBLEMS OF INNOVATION ACTIVITY IN RUSSIA
ПРОБЛЕМЫ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РОССИИ

Оконова Н.Д.
Научный руководитель:
ст. преп. кафедры «Иностранные языки-2» Валиахметова Л.В.
ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

In our fast-moving world it is everywhere said about innovations. Have you ever paid attention to how much you hear the word “innovation”? Innovations are discussed at different conferences and TV programs. But before going deeper into the mechanism of innovations, it is necessary to clarify what an innovation actually is.

A common sense definition of innovation is that it is a process of finding new solutions to different problems.

First of all, we should consider that we live in an increasingly technological world and, consequently, the vast majority of businesses are interested in innovation as, in order to earn a return, they need to develop technology.

To get to the core of this matter, let’s look at two discoveries: of penicillin and the structure of DNA. It is a well-established fact that penicillin was discovered by accident. Alexander Fleming was conducting experiments with the bacteria and left his experimental dish near a window. He then found out a mold on the dish, however, there was not only a mold but also something that is now known as a good medicine – penicillin.

In opposite, the structure of DNA was no accident. Many scientists tried to research it but failed. Just two relatively unknown people managed to do this, James Watson and Francis Crick, who combined several *entirely new approaches* to the problem.

Comparing one with another, it is obvious that both are discoveries but only one is a product of innovation. It is Watson and Crick who combined new techniques in their research the way no one had thought of before. They, in a very real sense, can be called the first innovators.

However, innovations do not include only breakthrough products, which are entirely new products. Innovations can be considered as new technologies and even business processes. They can be global in case a company creates something on a global scale. Yet a product, a technology or a process can be innovative within a certain market or a certain company. In other words, innovation is not only invention and introduction of something brand new, but adoption of something as well.

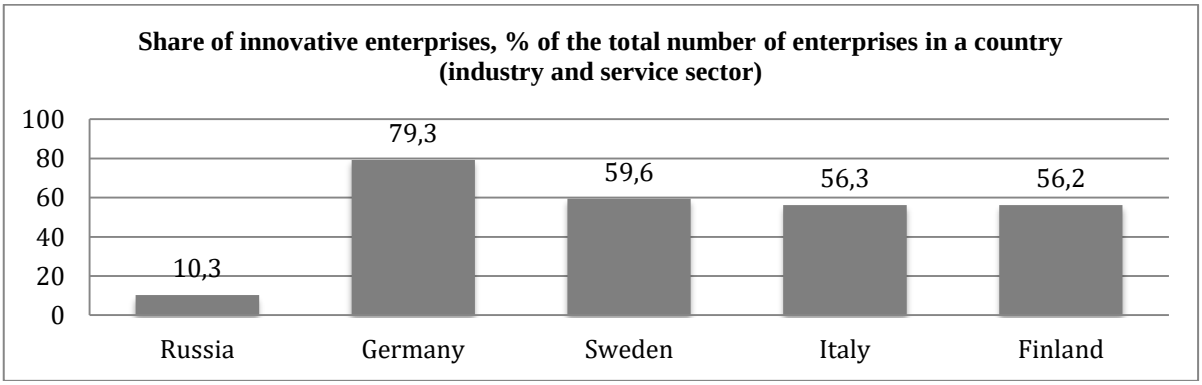
Thus, innovations are considered as both implementation of products and services, production methods and business process that are essentially new to the global market or represent significant improvements (innovation in the narrow sense), and replication and adaptation of existing innovation products, technologies and processes (which could be broadly referred to as “modernization”).

Almost each country that is interested in long-term economic growth should evaluate situation in innovation activity. Our country is no exception. What is more, now when Russian economy is having hard times, innovations are growing in importance. If we move close to the subject, there is a need to clear up the situation about innovations.

Having evaluated innovation activity in Russia, it can be ascertained that there is an obvious gap between the level of innovation activity in Russia and that of leading nations. Consequently, it causes serious dependence on importing high technology products. According to the statistics (chart 1), the share of innovative enterprises in Russia is rather low than the level of this indicator in other

European countries (10,3% of the total number of enterprises in Russia as compared with 79,3% in Germany, 59,6% in Sweden and others).

Chart 1.



It is necessary to point out that, in the developed world, innovations are in a great measure implemented in small business; on the contrary, developing countries, which also include Russia, usually have large companies as a key driver of increase in efficiency. These companies, as a rule, innovate by adopting high technologies and business processes. This, in fact, can be defined as the main feature of innovation activity in Russia.

Analyzing innovation activity of enterprises by size, it is possible to notice a certain tendency. The level of innovation activity of a company is related to its size: the larger a company is, the higher the level of innovation activity is. On the basis of statistical information (chart 2), there is an upward trend in innovation activity with increase in a number of employees. It is evident that, for 2012, organizations with less than 50 employees have the total level of innovation activity at 3,0%, while among companies with more than 10000 employees about 80% are innovative. So, obviously, in large companies the level of innovation activity is likely to be higher than in small ones.

Chart 2. Innovation activity of Russian enterprises by size, 2012.

Enterprises with a number of employees, people:	Total level of innovation activity, %
Less than 50	3,0
50-99	6,8
100-199	10,5
200-249	13,7
250-499	16,9
500-999	25,8
1000-4999	44,6
5000-9999	67,4
10000 and more	85,4
Total	10,3

It is now evident that ***problems*** in innovation activity in Russia exist. There is a lag in innovation sphere which is caused by several problems. Let's consider them in detail.

First of all, it is administrative issues. As of today, effective legal framework that would settle questions of introducing and adopting innovations is not elaborated in Russia yet. An obvious drawback is that benefits given by the state are quite narrow, which has negative impact on the scale and pace of innovation activity. In result, despite the powerful scientific potential there is a low rate

of innovation activity. Beside that, administrative problems touch on corruption issues, difficulties of doing business and others.

Another group of problems is related to innovation infrastructure, which ensures the development of innovation activity. The main elements of innovation infrastructure in Russia are innovation center, business incubator, technoparks, technopolises and so on. It is necessary to admit that innovation infrastructure in Russia is not quite developed, although the state is taking steps to upgrade it.

One of the important problems lies in difficulties of financing innovation projects. Each innovation project needs financing and sometimes companies lack necessary start-up funds. This is the key element of functioning of innovation mechanism; that's why the success of innovations largely depends on it.

Moreover, there is a problem of shortage of qualified specialists that could be capable of commercializing innovations, cooperating with foreign partners, and so on.

It is obvious that these problems must be solved. It is necessary to create an innovation system that takes into account peculiarities and competitive advantages of Russian economy. This system should include:

-a balanced system of financing research and development;

-taking measures to develop effective infrastructure;

-building an effective legal framework;

-taking measures to stimulate demand for innovation;

-taking measures to attract high-qualified young specialists.

In conclusion, it should be highlighted that solving the problems of innovation activity is essential to Russia. Development of innovation sphere in our country would contribute a lot to the progress of Russian economy and entrepreneurship.

REFERENCES

1. Innovation by Large Companies in Russia: mechanisms, barriers, perspectives. http://www.rusventure.ru/ru/programm/analytics/docs/Innovation_by_Large_Companies_in_Russia_eng.pdf

2. Indicators of innovation activity: 2014: statistical book. – M.: Higher School of Economics – National Research University, 2014. – 472 p.

3. Cherkashin A.V. Problems and prospects of innovations in Russia's modern economy / A.V. Cherkashin // Molodoy ucheny. – 2011. - №5. — P. 235-237.

ИНОСТРАННЫЕ ЯЗЫКИ 3

Азарушкина М.А.

RUSSIAN ECONOMY: CHALLENGES AND ACHIEVEMENTS

Азарушкина М.А.
Научный руководитель:
к.п.н., д.э.н., профессор Мельничук М.В.
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

The real world relationships are not stable, they are varying and evolving depending on the situation. During the time of change it is becoming more and more difficult for a country to survive on the global stage as a strong player. The process of globalization also plays an important role in international relationships but the government of each country is primarily concerned with its wellbeing and strength.

In order to understand the new possible ways of development in Russia it is worth analyzing its macroeconomic indicators for they can help us determine whether the overall health of our economy is ample.

Lots of factors have an impact on Russian economy today. Although there is no consensus about the degree of their influence, everyone recognizes a need to find optimal solutions to current economic problems. I want to provide you some statistical information in order to show the full picture of economic affairs in our country.

According to Rosstat in 2015:

The number of Russians with income below subsistence level rose to 20,3 million people in September. In comparison, there were 18 million people with such incomes in 2014. Refer to the latest news the subsistence minimum per capita decreased by 2 percent. And I want to remind that the subsistence minimum influences the development as well as implementation of social policy and Federal social programs. At the end of 2015 inflation increased by 12,9% and wages reduced by 10,9%. At the same time price for groceries and basic necessities went up by 14,3%.

It is no secret that the rise in prices is primarily the result of the embargo imposed on Russia by a series of number of European players and consequences of Russian antisanctions. One of the solutions to this problem is import substitution. And do we have enough resources and abilities to implement this idea?

I see a closed circle: we'll have no import as resultant prices for merchandize and services stay high for an indefinite period of time. If we want to change this situation, we need to expand our own production simultaneously with supporting population because the government has to carry out social programs, but we need more money for that which we don't have because of increase in inflation associated with the embargo.

But there have also been some achievements.

Over 300 companies from 35 regions of Russia demonstrated the capacity of enterprises to create domestic production at the exhibition "Import Substitution" in September 2015.

The most incredible achievements were:

- Resurrecting cars (vehicles) made of domestic parts (Company "Gaz")
- "DEPO» tablet suitable for being used in all weather and operating conditions. (Company "Depo")
- Artificial limbs created using the 3D-printer (company "Motorika")

Moreover, Russia is suffering from resource crisis. The resource curse, also known as the paradox of plenty, refers to countries and regions with abundant supply of minerals and fuels, tends to have less economic growth and inferior development outcomes than countries with fewer natural resources. This is hypothesized to be caused by many different reasons, including a decline in the competitiveness of other economic sectors (a phenomenon known as Dutch disease).

Russia is one of the key players at the world's energy markets. The country's plans to further research and innovation in the sector impact the world energy outlook. But compared to Germany and China, the institutional framework in Russia has been ineffective at creating a sustainable biofuel market. The policy deficiency in Russia was due to slow formalization of standards, weak incentives, poor policy coordination, and failure to attract various interest organizations.

So, we have a lot of problems now which need to be solved if we want to be victorious in Global environment. What can we do in such situation?

As for import substitution, traditionally, there are two options available for one to determine the economic path to take, which are import substitution and export orientation. In a crisis situation the first one seems to be more natural but export orientation policy has one main advantage, which is creating a competitive product. The most immediate threat for the Russian market now is the use of accumulated government reserves for sake of keeping domestic producers afloat. Moreover, quality of their products, previously set by imported products went into a steep decline.

Our country depends on oil prices and, therefore, depends on the dollar exchange rate. It seems that there is no way to change it, however, maybe we have already had a solution to this problem.

In early 2014, Justin Yifu Lin, the former World Bank Chief Economist, blamed the dominance of the US dollar for global economic crises and said it should be eliminated as the world's reserve currency. According to Lin, the solution would be to replace the national currency with a global currency.

In 2015 several countries, including Russia, China, India and Turkey, have decided to ditch the US dollar in their foreign trade, often paying for products in gold or other agreed on currencies.

There is no general consensus on how crisis problems should be tackled but I personally believe that we could implement our ideas to make things better. I hope that our country could replace foreign goods and services by own production and we will be independent from oil price and dollar exchange rate. We have already made the first step upon the path towards stable and healthy national economy.

Resources:

- Березинская О., Ведев А. Производственная зависимость российской промышленности от импорта и механизм стратегического импортозамещения. //Вопросы экономики. – 2015. - №1
- Официальный сайт международной специализированной выставки «Импортозамещение». - [http://www.imzam-expo.ru/import/files/imsub_postrelea, дата обращения 02.04.2016]
- Официальный сайт федеральной службы государственной статистики - [http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/accounts/, дата обращения: 02.04.2016]
- Новостной портал Sputnik International - [http://www.sputniknews.com, дата обращения: 02.04.2016]
- Сонин К. Экономика ресурсного проклятья// Курс лекций
- Jin-Su Kang Analysis of Russia's biofuel knowledge base: A comparison with Germany and China// Energy policy – 2015 – Volume 85

Васильев В.О.

FINDING SOLUTIONS TO CORRUPTION IN MEDICINE AS A DETERMINING FACTOR OF THE NEW RUSSIAN WAY

Васильев В.О.
Научный руководитель: Доценко Н.С.
ст. преподаватель кафедры «Иностранные языки - 3»
ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

Have you ever thought whether the way of corruption conducted in vital areas of our lives is different or not? The following information about the so-called “Health Care” will familiarize you with the corruption symptoms, which you may have already faced in different aspects. The curse is that the medical sphere is the most attackable one.

First of all, it is selling drugs without prescription. The doctor recommends the patient a medicine, manufactured by some specific company. This company gives the doctor a sort of benefit for promoting their product. In addition, the doctor recommends some special pharmacy, which is “the best” from the point of quality and prices. Of course he also receives benefits from the pharmacy and the pharmacy, in its turn, receives a “benefit” from the patient.

This is the first reason why the written prescription is extremely important. The prescription contains not only commercial name of the drug, but also the pharmaceutical formula. In other words, there are more than 140 brand names, where the active substance is paracetamol. And all of them have different commercial names. If the patient could have known this fact, he would have checked it in various pharmacies according to the real name and would have got a better price. The lack of prescription leads to some untreatable diseases. The non-prescribed selling of opiates leads to the

drug addiction. At the same time the manufacturing companies and pharmacies are prospering. It is evident that prescription, usage and sale of each medicine must be controlled by supervising organizations to avoid the above-mentioned effects. Trafficking of the so-called medical services exceeds 3 billion dollars.

The most unprotected group of population is patients with different kinds of disabilities, who according to the law have special rights for medical services. Instead of making the situation better for the favor of the citizens and government, some officials are responsible for making a list of beneficiary drug coverage, which includes some new and expensive drugs, which do not fit the standards due to the bribes they get from the representatives of some pharmaceutical companies.

To my mind, the following global measures should be provided in order to stabilize the situation in the medical sector:

a) Keep information about medical investments open to the public.

b) Increase quality control of medical products.

c) Prohibit the advertising of medicines, which have not passed any clinical research.

d) Establish the payment system for medical services, which depends not on the number of visits to the medical office, but on the result of the treatment.

e) Prescribe all medications according to their pharmaceutical names, but not commercial ones.

Список литературы

http://www.gks.ru/

1. http://www.rosminzdrav.ru/
2. www.uspharmacist.com
3. http://www.gkb13.ru/
4. Лотовская Р.Н., Сенив М.С. Пособие по английскому языку для студентов медиков. — Высшая школа. – 1980.
5. Glendinning E., Howard R. Professional English in Use: Medicine. – Cambridge, Cambridge University press, 2007.

Гостева М. В. Киреева О. Ю.

INFLUENCE OF DEMOGRAPHIC POTENTIAL ON ECONOMIC GROWTH IN RUSSIA

Гостева М. В. Киреева О. Ю.
Научный руководитель: кандидат филологических наук, доцент
Банина Наталья Васильевна
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

АННОТАЦИЯ

Сегодня вопросы формирования и развития демографического потенциала становятся важнейшими в рамках социально-экономического развития страны. В работе проанализированы факторы развития демографического потенциала России и основные демографические проблемы, имеющие место в современной России.

Ключевые слова: демографический потенциал; экономическое развитие; трудовые ресурсы; экономический рост; государственная поддержка; сокращение численности населения.

ABSTRACT

Today questions of the formation and development of demographic potential become the most important in the social-economic development of the country. The authors analyze factors in the development of the demographic potential of Russia and major demographic problems arising in modern Russia.

Key words: demographic potential; economic development; labour resources; economic growth; legislative support; population decline.

Today most of economists both in Russia and abroad pay attention to the demographic situation in different countries. Russian government pursues demographic policy, directed to the increase of

life expectancy, decrease of morbidity and traumatism, increase of education rate, etc. It tries to change the dynamics of birthrate, mortality, migration and immigration. Actually, the development of demographic situation is not the only aim of the government, it is also a very effective tool of the influence on the economy.

Labour resources are one of the crucial factors of economic growth. This factor is determined by the size of the population. In other words, it is connected with a demographic potential.

But the measure of labour costs by using only the amount of workers doesn't show the reality to us. The most accurate measurer of labour costs is an index showing the quantity of hours, which workers spend, doing their job. It allows to take into account aggregate costs of labour time. The quality of work also plays a great role, because it is connected with production costs. The higher quality of education and qualification of workers the higher productivity of labour. It contributes to the increase of rates of economic growth. In this way, production costs can expand without any increase of labour time and the amount of workers, it is all about increase of quality of labour.

Let us view factors that have influence on the demographic development of the country. There are several major factors:

1) The Factor of state policy. It is absolutely clear that the policy of government has an impact on the economic situation in the country, the level of social protection, and legislative support of marriage and family.

The direction of demographic policy depends on the objectives pursued by a country.

2) The Economic factor. This factor has an impact on all demographic structures and processes. In the opinion of the doctor of medical Sciences Professor V. Ovcharova, the proportion of difficult living conditions and deterioration in the financial service is about 30% in the overall picture of fertility decline in this country. A fall in the level of welfare and as a consequence of deficient nutrition, the growth of prices for medicines and medical care directly leads to increased mortality.

3) The factor of social security. All segments of the population should receive social protection from the state, if they do not, the scale of external migration increases, which leads to population decline.

The state should provide the population with pensions, child benefits, subsidies, concessions. It is not only a manifestation of material assistance, because such care by the state creates in people a sense of security and confidence in the future.

4) The Factor of wars. War is one of the main causes of unnatural population losses. During the wars a huge number of people are killed, even more are deprived of health. Two of the four demographic crisis in the Russian history were connected with the wars of different nature. The first crisis (1914 - 1920) occurred during the First World War and the Civil war. The second crisis (1941 - 1945) is connected with the great Patriotic War, when our country lost about 20 million people.

5) Ethnic and religious factors. National environment is deteriorating in Russia today. There are acts of retaliation by the Russian population against the Azerbaijanis, Armenians, Tajiks, etc. It happens almost every day. And it is absolutely necessary to find the solution to the problem.

6) Factor of state and legislative protection of the family institution and marriage. Today one of the main components of the demographic crisis is the abandonment of motherhood, manifested in abortion, abandonment of children, denial of parenthood itself, as well as the trend towards small families. The result is the loss of values of family and marriage among the population, expressed in the so-called civil and guest marriages, numerous divorces and illegitimate children.

7) The factor of epidemics. The negative impact of this factor cannot be overcome without competent policy of the state in health care, a decent supply of medical institutions, strict supervision over the health of the population.

According to the calculations there will be about 9 billion people on the earth in 2075. Moreover, population growth (population explosion) was observed in countries with underdeveloped economies where there was lack of education and skills. The other problem is the aging of the population (e.g., China).

According to statistics there is population decline in our country. Population growth can be partially restored by raising the general standard of living in the country, where the problem of human reproduction is in particular associated with the rising costs of housing.

If we want to solve the problem of demography radically, it must be approached from several directions simultaneously.

More and more countries realize the need to enhance international cooperation in population matters. It includes the relationship between population of different countries, sustained economic growth and sustainable development.

The government creates policies and laws, whose main aim is to support the family as the basic unit of the society. They contribute to its stability and take into account the diversity of its forms.

References:

1. В.М. Медков. Демография. М., ИНФРА-М - 2014
2. В. Г. Глушкова. Демография: учебное пособие. М. : КНОРУС, 2010.
3. http://www.grandars.ru/student/statistika/trudovye-resursy.html

Костромина Е.С.

THE PROJECT OF TOBIN TAX IN CONDITIONS OF RUSSIAN ECONIMY

Костромина Е.С.
Научный руководитель: Банина Н.В.
к.ф.н., доц. кафедры «Иностранные языки-3»
ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

Nowadays the situation in the state financial market is the key performance indicator of the whole economic system. Thus proper market regulation seems to be the priority for the Russian government. One of the most appropriate ways to solve this problem might be an enactment of Financial Transaction Tax (FTT) including currency transaction tax or Tobin tax, proposed in 1972 by Nobel laureate James Tobin. According to the economist, the small size of transaction tax (0.003-1%) could discourage the volume of short-term speculative operations and would contribute to the stabilization of the exchange rate.[671]

In the article "The new reality: Russia and global challenges", written by the Prime Minister Dmitry Medvedev, the author defined such stable backgrounds for the creation and implementation of the Russian version of Tobin tax as wide-spread speculation due to exchange rate fluctuations, capital flight and hyperinflation.[672] Besides, the FTT project Russia should take into account both national characteristics and international experience.

The practical implementation of Tobin tax in Sweden proved the complexity of this theory. It led to the crucial drop of the stock trading speed and has not reached the main goal namely reduction of the market volatility.[673] Because of it, the model of Tobin tax has been seen unacceptable for a long time. Nevertheless the lack of a proper state mechanism for protection from financial market fluctuations during the period of conversion to the Jamaican currency system, has forced the international community to return to the idea of the implementation of the FTT.

The key method, used by the European government to control the state financial system, is known as European Currency Snake or Snake in the tunnel. In the conditions of rejection of the gold standard the members of International Monetary Fund have signed the Smithsonian Agreement, according to which the maximum permitted swing of exchange rates relatively to the US dollar is ±2.25%. This range is called the tunnel. Members of the European Union, in turn, set the limits of

[671] Gulyaev L.P. Regulation of financial markets and the Tobin tax: the socio-economic impact - Labour and social relations. 2014. № 6. P.75-86

[672] Medvedev D.A. The new reality: Russia and global challenges - Problems of Economics. 2015. №10. P.5-29

[673] Hermann Ch. The Swiss tax problem - International Securities Finance. 2002. № 44. P.40

mutual currency fluctuations at ±1.125%. This range formed a small band or snake. As fluctuations in the mini-tunnel were smaller than in the main one, the snake could fluctuate within the tunnel. However, sometimes the snake goes beyond the tunnel and then it is necessary to launch the controlling mechanism, namely Tobin tax.

In the context of the European model it is supposed to create a global space with the tax on share trading at the level of 0.05% for the ordinary transaction and 0.1% for derivatives only during some crucial situations.[674] In order to keep the competitiveness of economies supporting the FTT in conditions of economic offshorization it is necessary to unite all solid participants of international trade within that space, especially Russia.

Oppositely to the European model the Asian one was created. It is worth mentioning that the Japanese government have been implementing zero interest rate policy for a long time. Due to it, Japanese currency, namely yen, was involved into the mechanism of carry trade. It is a wide-spread strategy of speculation based on the difference between exchange rates and key rates, when yen is converted into another target currency of a currency pair of carry trade, where the key rate is much higher. Then the speculator invests exchanged money into some assets, for example, government bonds, when dividends are about 4.5 % per period. At the end of the period the speculator sells his assets and repays the loan. The net profit is 4.5 %, but it is possible to increase it till 45% by using the leverage.[675] Naturally it caused a lot of financial bubbles and a Japanese financial market crash. So the implementation of FTT seems to be an efficient tool of economic stabilization.

According to the Asian model the tax is levied at the international transactions, including yen and other currencies. The rate might be 0.03% at the short-term transactions or at the ones which have to be made within a year. Surely enactment of Tobin tax will eliminate the phenomenon of carry trade or other kinds of currency speculation, adversely affecting economic stability. Undoubtedly it is particularly important in Russia.[676]

Thus, it is possible to create a domestic model of Tobin tax, taking into account the characteristics of both the European and Asian versions of FTT. Obviously key factors influencing Russian currency are oil price, monetary policy, particularly currency intervention, and the speculations in the financial market. It is quite possible to exclude the last one owing to taxation. I`m sure, that it would be advisable to enact the two-tier Tobin tax on currency transactions. The first level consists of 0.01% tax at the transactions with bonds and shares and the second one includes 0.02% tax on the transactions with derivatives, because they are highly profitable.[677]

As a result, I am convinced that it is possible to create an effective fiscal instrument to influence the exchange rate, to control the financial market, to create a source of revenue in conditions of budget deficit and to maintain the stability of the Russian financial system in general by enacting Tobin tax in Russia.

References:

1. Almenberg J., Wiberg M. Taxing financial transaction - Johan Almenberg works at the Ministry of Finance; Magnus Wiberg works at the Monetary Policy Department of the Riksbank, in 2012.

2. Hermann Ch. The Swiss tax problem - International Securities Finance. 2002. № 44.

3. Gulyaev L.P. Regulation of financial markets and the Tobin tax: the socio-economic impact - Labour and social relations. 2014. № 6.

4. Krugman P. Japanese trap - Economic policy. 2015. T. 10. № 1.

[674] Almenberg J., Wiberg M. Taxing financial transaction – Johan Almenberg works at the Ministry of Finance; Magnus Wiberg works at the Monetary Policy Department of the Riksbank, 2012.

[675] According to McKinsey

[676] Krugman P. Japanese trap - Economic policy. 2015. T. 10. № 1. P.177-194

[677] PWC [http://www.pwc.ru/ru/tax-consulting-services/legislation/ftt-time-for-the-eu-11_.jhtml]

5. Medvedev D.A. The new reality: Russia and global challenges - Problems of Economics. 2015. №10.
6. McKinsey [http://www.lexology.com/library/detail.aspx?g=b3efadab-8d4e-44a6-b8ac-662585cb1769]
7. PWC [http://www.pwc.ru/ru/tax-consulting-services/legislation/ftt-time-for-the-eu-11_.jhtml

Перова Ю. А.
THE RF FOREIGN POLICY AND RUSSIA'S PARTNERS

Перова Ю. А.
Научный руководитель: доцент
Дубодел Л.П.
Финансовый Университет при Правительстве Российской Федерации

We enter the "Big Eight" and take responsibility for the solution of global security challenges and for the promotion of the poorer countries in the world. Russia is one of the fastest growing countries interested in a more stable global financial system, bringing modern management techniques and, of course, in the democratization of the international economic system. On the global marketplace the ruble, the yuan and other developing currency are used more active in modern world.

Participants on the meeting of the BRICS confirmed the identity of views on the global changes in the world, expressed their commitment to a fairer and more democratic international system based on international law and the central role of the UN.

Moreover, they said that the strengthening of the coordination of efforts aimed at solving global problems through mutual understanding and trust is very important. BRICS countries comfirmed their common goal to strengthen the role of the BRICS in international issues, as the BRICS is a global international association with big future.

Relationships between Russia and the West are improving nowadays. Washington is ready to cooperate with Moscow in the areas profitable for Americans: Syria, Iran, Afghanistan, the fight against drug trafficking and terrorism.

But, relations with the USA are strained because in the USA we can see anti-Russian orientation. So we could not expect mitigate or cancel the anti-Russian sanctions, not only in 2016, but in the next few years. The Russian position here is to maintain a constructive dialogue where it is possible, and to prevent exacerbations with the United States.

But the anti-Russian restrictions violate international law, ignore the basic principles of a fair and free competition, and go against the principle of equality of conditions of access of all the member countries of economic activities to the markets of goods and services. This disturbed the world economy.

The USA declared policy of isolation of Russia in the international arena and has formed an international anti-Russian Club. Aggressive information war began against Russia. However, some time later the USA officials said that the policy of isolation of Russia in the modern world has no future, as well as putting pressure on it. The only way out of the problem is an honest and open conversation based on the principles of equality, non-interference in internal affairs, mutual respect and observance of balance of interests.

But, the "Seven" is not in a hurry to return Russia into their ranks. "Eight" stopped its work for an indefinite period of time. Russia should change its behavior, so that "seven" will understand that the presence of Russia is very important for them.

American's antirussian character is manifested in the fact that the White House was trying to blame Russia for all the troubles in the Ukraine, the United States imposed sanctions on Russia to weakening our economy. The number of arrests of Russian citizens in other countries at the request of the law enforcement agencies of America is growing nowadays. Russian children adopted by a family in the US were subjected to cruel treatment.

In response, Russia has imposed visa restrictions on the entry in Russia to the US citizens. The import of some US products in Russia is stopped.

Relations with Europe have deteriorated due to the deep crisis in the Ukraine. During the EU-Russia Summit (Brussels, 29 January 2014), our partners have said that Russia is interested in continuing cooperation in the region "common neighborhood". However, the European Union accused Russia in Ukrainian crisis and began to provide support the United States, politically and economically put pressure on our country.

Work on most of the areas of cooperation has been suspended, one-sided sanctions against several Russian companies, financial institutions and public and political figures have been introduced.

In Europe, there are some countries among the EU members that are interested in the removal of trade restrictions with Russia. However, Russia has good relations with the Eastern Committee of German Economy. Thus, the Committee inspires Angela Merkel that employers suffer losses due to the loss of the Russian market.

So, are our relationships with western countries lost? Or is there even a small chance we can find to contact again?

The Summit of the Seven groups was without the participation of Russia. But all conversation was about relations between "Seven" and Moscow at the meeting. Politicians have discussed what global problems can be solved without Russia, and it was said that the Seven can exist without Russia. Merkel said that Russia is a member of the international community that involves in the negotiations on the Iranian nuclear issue and for the settlement of the Ukrainian crisis.

Our largest neighbor in the east is China. The strategic partnership between Russia and China helps to make the world more stable and more dynamic.

In 2014, relations between Russia and China reached a new level. Identity or similarity of the basic interests of Russia and China have strengthened the positions of the two countries at the United Nations and its Security Council, "the Group of Twenty," BRICS, SCO, RIC, APEC on issues of modern world order and the main international issues, including the crisis in Ukraine.

China has become Russia's main partner in the field of economy. Mutual trade is expanding, new types of production are being introduced into the Russian economy, the range of products is growing, investments are increasing, space and aviation are developing. Russia and China are creating new investment projects. China supports Russia in the military sphere.

The past 2015 was very important for the Russian-Chinese relations. On the one hand, it showed the convergence at the political level. The main progress for Russia in global environment is the signing of the application of the conjugation of the Eurasian Economic Union and the Economic Belt of the Silk Road. Before China has not entered into any agreements with any of the Union, working with states on a bilateral basis. In addition, China is the the first country, which Russia sold the Russian anti-aircraft missile system S-400.

So, the question is whether or not we actually need this friendship with a dragon. Moreover, what are advantages and disadvantages of this friendship?

Bibliography:

1. G7 – «сверка часов» по вопросу отношений с Россией // Тасс. Информационное агентсво. – 2015г. – С. 20.

2. Китай- Япония: тени прошлого и новые вызовы // Тасс. Информационное агентсво. – 2015г. – С. 12.

3. Внешнеполитическая и дипломатическая деятельность РФ в 2015 году // Обзор МИД России. – 2016г. – С. 216.

Cherednikova E.E.

LE TOURISME EN RUSSIE- PERSPECTIVES TOURISTIQUES D'UNE CRIMEE ISOLEE

Cherednikova E.E.
Etudiante de 3e année de la faculté de crédit et d' économie
Ce travail a été dirigé par le professeur de français Tchernyishkova N.V.
docteur ès lettres, maître de conférences
Université de finance près le gouvernement de la Fédération de Russie

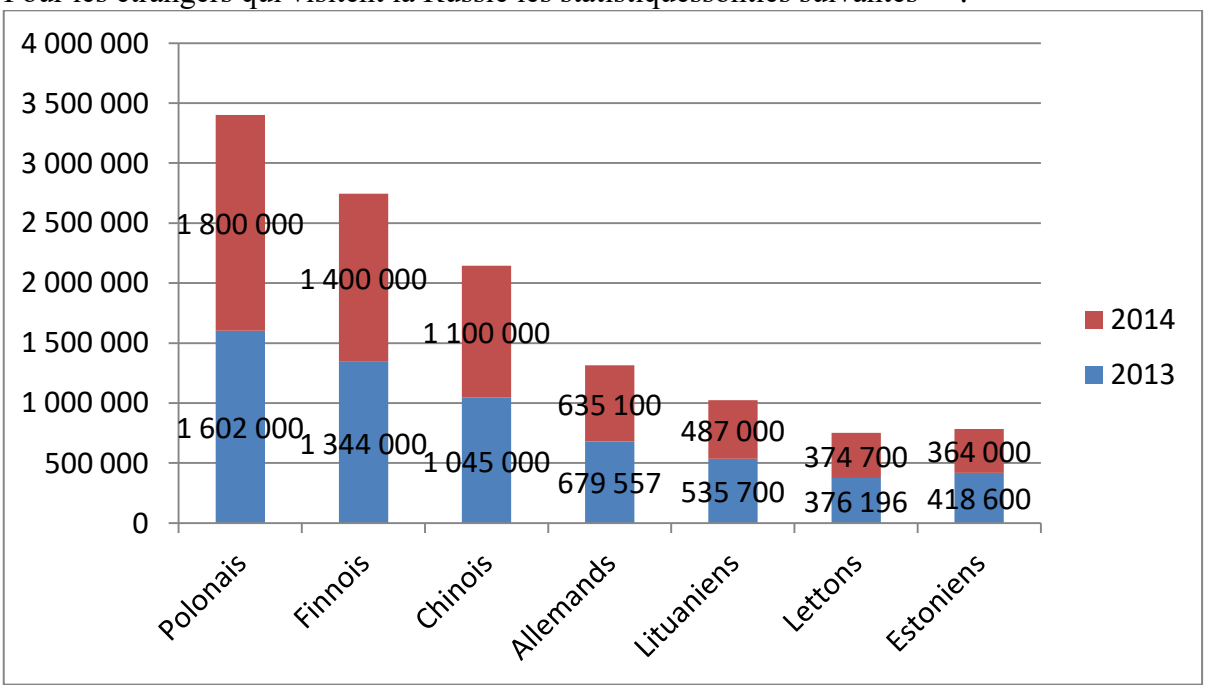
La chute du rouble, les sanctions américaines et européennes, la situation instable en Egypte et le conflit avec le gouvernement de la Turquie ont stimulé le développement touristique en Russie. Dans cet article nousallons aborder le tourisme en Russie aujourd'hui, ses avantages et ses inconvénients et puis nous nous pencherons sur le potentiel touristique de la Crimée.

En 2015 le flot touristique russe a augmenté de 10%pour atteindrepresque 2 millions des personnes. S'il y a 10 ans le développement touristique n'a été discuté que comme une idée alternative, aujourd'hui c'est un des secteurs les plus lucratifs etqui donne les meilleures perspectivespour la croissance économique russe[678].

Les endroits touristiques les plus populaires en Russie

I. Sotchi – La plupart des russes ont envie de voir les constructions olympiques et surtout Krasnaïa Poliana après sa rénovation;
II. Crimée – Les russes veulent visiter une péninsule qui fait à nouveau partie de leur territoire;
III. La région de Moscou –Les villes de l'anneau d'or de Russie avec leur infrascture bien développée et leur air frais attirent les moscovites et les habitants des villes voisines;
IV. Les stations du Caucase du nord – Les russes y vont pour faire du ski et se reposer;
V. Baïkal– La destination préférée des russes et même des étrangers[679].

Pour les étrangers qui visitent la Russie les statistiquessontles suivantes[680] :



On voit que la tendance est positive pour les polonais, les finnois etles chinois, et négative pour les allemands, les lettons, les lithuaniens et les estoniens. Il faut aussi ajouter une tendance négative pourles turques (-6%), pour les américainsl'évolution est la même que pour les anglais (-16%).

[678] http://rg.ru – «Россияне выбрали отдых на Родине», 14.03.2015
[679] http://tonkosti.ru–Тонкости туризма. «Названы самые популярные туристические направления России», 22.07.2014
[680] http://rg.ru – «Россияне выбрали отдых на Родине», 14.03.2015

Cependant, le tourisme en Russie a ses inconvenients qui peuvent être assez sensibles. En premier lieu, c'est le prix des billets de train et d'avion qui est trés élevé.

Prix des billetsd'avion[681]aller-retour pour la période du 01/06/2016-15/06/2016

Destination	Aeroflot, roubles
Sotchi	12 000
Saint-Pétersbourg	9 000
Anapa	14 000
Simféropol	8 500
Vladivostok	20 000

Prix des billets de train aller-retour dans un compartiment[682] pour la période du 01/04/2016-15/04/2016

Destination	Compagnie des chemins de fer russes, roubles
Sotchi	6 800
Saint-Pétersbourg	5 400
Anapa	7 200
Simféropol	-
Vladivostok	33 000

Ainsi, on peut constater que les billets coûtent cher et même si pour le train les prix sont plus au moins abordables les conditions du voyage ne correspondent pas aux attentes des gens et la vitesse du train ne permet pas toujours de choisir ce moyen de transport pour les vacances.

En deuxième lieu, les hôtels ont pour l'instant beaucoup de défauts à améliorer. Il est presque impossible de prévoir les conditions d'une chambre, car les étoiles d'hôtelne signifient souvent rien. C'est pourquoi les hôtes font régulièrement face à des problèmes de bruit, de propreté, et de qualité de la nourriture.

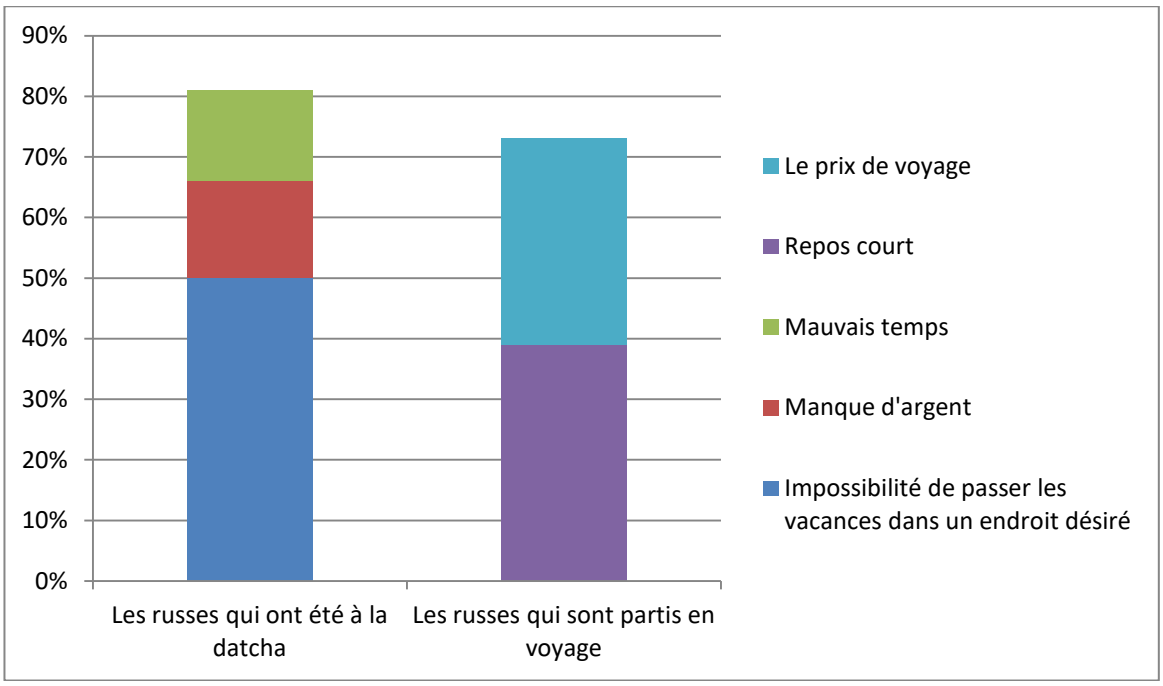
Prix d'une chambre d'hôtel pour 2 personnes du 01/06/2016[683]au 15/06/2016 (14 nuits)

Destination	Prix(en roubles)
Sotchi	85 400
Saint-Pétersbourg	47 600
Anapa	62 200
Simféropol	55 300
Vladivostok	57 960

En 2015 9% des russes sont partis à l'étranger pour les vacances, 34% ont passé leurs vacances quelque part dans le pays, 50% sont allés à la datcha. Le prix moyen des vacances pour une personne a été de 38 500 roubles. 28% des russes n'ont pas aimé leurs vacances en 2015 (19% en 2014)[684].

Raisons dumécontentement[685]

[681]https://www.aeroflot.ru
[682]http://rzd.ru/
[683]http://www.booking.com
[684]http://dengi.45.ru«Высокие цены испортили отдых россиянам», 28.09.2015
[685]http://dengi.45.ru «Высокие цены испортили отдых россиянам», 28.09.2015



Malgré le fait que l'industrie touristique en Russie est en hausse maintenant, il semble raisonable de donner une attention particulière au développement de la Crimée, une des régions qui offre les meilleures perspectives. Malheureusement, ce territoire ne sera pas visité par les touristes étrangers au moins à court terme pour des raisons politiques (l'Europe et les Etats-Unis ne recommandent pas la visite de la Crimée) et à cause de la barrière de la langue. Mais ces obstacles ne posent aucun problème aux russes et aux habitants de l'ex-union soviétique qui pourraient profiter des vacances en Crimée et ainsi permettre d'augmenter les revenus de l'Etat.

Une des particularités du tourisme en Crimée est sa diversité. Il n'est plus possible d'étonner les consommateurs par des plages qui sont magnifiques là-bas ou par des boues curatives qui guérissent et rajeunissent les gens, c'est pourquoi cette région est prête à proposer beaucoup plus d'activités. Nous pouvons y faire des promenades organisées, de la plongée sous-marine oudu vélo, pratiquer l'alpinisme, essayer un saut en parachute, faire des randonnées à cheval et même de la chasse[686].

Il est important de noter que la Crimée est une péninsule qui se trouve au milieu de deux mers: la mer Noire et la mer d'Azov dont la faune et la flore sont exceptionnelles. Les villes les plus visitées sont Yalta, Simféropol, Théodosie et Kertch. D'ailleurs, ces villes et leur environs sont aussi populaires pour leur héritage culturel – beaucoup de momunents historiques et d'églises datent de plusieurs siècles.

Néanmoins, la Crimée a ses inconvénients qui pourraiet être supprimés grâce au financement. Premièrement, il n'y a que deux possibilitéspour s'y rendre: soit en avion, soit en voiture. Si la première variante est pratique, la deuxième provoque souvent des problèmes, car les voitures doivent traverser le détroit qui est souvent fermé à cause du mauvais temps et, de surcroît, la quantité de bateaux n'est pas suffisante, ce qui crée des embouteillages monstres. Pourtant, ce problème devrait être résolu bientôt –le Gouvernement a un projet de construction d'un pont de 19 kilomètres vers 2018. Son coûtapproximatif est de 211 milliards de roubles[687].

Deuxièmement, la Crimée ne possède pas une infrastructure assez large pour accueillir tous les touristes. Il y a 770 hôtels dont une partie ne marche pas du tout et l'autre partie est fermée toute l'année sauf en été. Pour l'instant la péninsule ne peut loger que 150 000 personnes au maximum, et le le flot touristique des russes qui ne peuvent pas aller cette année ni en Egypte, ni en Turquieest à

[686] http://allabouttourism.info – «Виды крымского туризма», 05.03.2014
[687] http://kerch-most.ru – «Проект моста через Керченский пролив получил положительное заключение Главгосэкспертизы», 19.02.2016

peu près de 5 millions d'individus[688]. Pour résoudre ce problème le Gouvernement propose d'attirer des investisseurs privés qui seront en partenariat avec l'Etat pour financer la construction des nouveaux hôtels qui marcheront toute l'année, des piscines avec de l'eau de mer, des parcs aquatiques modernes et des routes.

En conclusion, nous voudrions dire que le tourisme est un secteur très intéressant à développer et qu'il pourrait améliorer considérablement l'état de l'économie russe et la sortir de la crise financière. Malgré le fait qu'il demande un grand financement au début, il donnera un bénéfice plus significatif dans le futur.

Sources

1. http://allabouttourism.info – «Виды крымского туризма», 05.03.2014
2. http://dengi.45.ru «Высокие цены испортили отдых россиянам», 28.09.2015
3. http://kerch-most.ru – «Проект моста через Керченский пролив получил положительное заключение Главгосэкспертизы», 19.02.2016
4. http://rg.ru – «Россияне выбрали отдых на Родине», 14.03.2015
5. http://rg.ru – «Ростуризм предложил сделать туристический сезон в Крыму круглогодичным», 20.02.2016
6. http://rzd.ru/
7. http://tonkosti.ru –Тонкости туризма. «Названы самые популярные туристические направления России», 22.07.2014
8. http://www.booking.com
9. https://www.aeroflot.ru

Скляр Е.М.
LA MEILLEURE PRATIQUE MUNICIPALE EN RUSIE

Скляр Е.М.
Научный руководитель:
Старший преподаватель Борисова О.В.
ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

Il semble que, l'auto-imposition est associée à des concepts éternels et très moraux de la donation et de la contribution. Par exemple, les fermes collectives soviétiques ont payé une taxe sociale spéciale pour répondre aux besoins culturels et économiques de leurs villages. En l'Allemagne, un «esprit de collaboration qui existe généralement entre l'employeur et les employés» permet une utilisation extensive de l'auto-imposition. Au niveau de l'administration locale, la cooperation public-privé participe à la construction des écoles, des bâtiments administratifs, des stades de sport.

En effet, l'auto-imposition est une sorte des donations de charité pour des projets sociaux préalablement-indiqués. Cependant, la charité offre certains avantages pour les philanthropes tels que allégement fiscal, les déductions fiscales ou d'autres avantages. En ce qui concerne l'auto-imposition, elle ne apporte aucun bénéfice personnel. Mais en même temps, l'auto-imposition offre la population avec des améliorations significatives de l'infrastructure locale et l'environnement. En outre, il force la sensibilisation publique et sa moralité. La caractéristique commune est la nature non contraignante.

Auto-imposition ne peut pas être un décret obligatoire, c'est pourquoi les autorités doivent encourager la participation d'auto-imposition. Cela se fait généralement au niveau local.

Le programme d'appui aux initiatives locales a été lancé en 2007. Il y a quelques règles spéciales du projet qui sont mis en place par les régions elles-mêmes. Prenons la région de Tver par exemple: le budget régional alloue des subventions (jusqu'à 1,5 millions de roubles) lesquelles vont aux colonies si ils ont gagné la compétition. Ceux qui se soumettent plus que d'autres seront co-financés

[688] http://rg.ru– «Ростуризм предложил сделать туристический сезон в Крыму круглогодичным», 20.02.2016

par le gouvernement régional dans leurs programmes sociaux. En outre, le public devrait surveiller la collecte et la distribution des fonds d'auto-imposition. Le niveau minimal de la contribution public est de 3%. [1]

Le programme se réalise actuellement dans six régions russes. Le leader est la région de Kirov avec près de 419 millions de roubles au total. Le budget régional constitue un rôle majeur et son volume est près de 300 millions de roubles. Le reste est présenté par co-financement, qui comprend trois sources de fonds. Contribution publique est d'environ 40,7 millions de roubles, le budget municipal prévoit environ 51,9 millions de roubles et 27,1 millions de roubles proviennent de revenus des entreprises. Qu'est-ce que cela signifie? Cela signifie que l'auto-imposition se développe rapidement maintenant. Mais la plus grande partie des donations est encore des origines de l'Etat. [2]

Il y avait mis en œuvre plus de 1200 projets pour le développement des infrastructures sociales, environ 300 projets d'approvisionnement d'eau et 300 projets de la réparation des routes et plus de 100 projets sur la reconstruction culturelle.

Cependant, il y a des problèmes structurels dans des projets d'auto-imposition. - les perceptions et les attitudes mentales. Selon le représentant du clergé: «La cupidité est pas une question financière. C'est une question de cœur». Qui se sépare volontaire avec de l'argent et paie des impôts deux fois? Personne. Nous pouvons résoudre le problème uniquement avec la compréhension le caractère local des donations. Les fonds ne peuvent pas être transférés à une autre région - les fonds doivent rester à la communauté des investisseurs. Les fonds peuvent être alloués pour les routes qui mènent à votre usine, pour les installations sociales disponibles à vos employés ou pour les réparations d'objets du patrimoine dans la région. [3]

À la fin je veux vous dire que maintenant juste quelques régions russes ont introduit le programme d'appui aux initiatives locales. Pourtant, des techniques d'auto-imposition peuvent stimuler les économies municipales de la Russie dans plusieurs de dimensions. L'idée a un grand potentiel en termes de contribution au progrès économique municipal, renforcement de la démocratie, la construction de l'esprit communautaire et la sensibilisation du public. Il n'y a pas de la force sans l'unité.

Les références

1.Программа поддержки местных инициатив Тверской области
URL: http://ppmi.tverfin.ru/Home
2.Министерство финансов РФ Доклад «о лучших практиках в области федерального, региональных и местных бюджетов для граждан»
URL: http://old.minfin.ru/common/upload/library/2014/11/main/Doklad_noyabr_2014.pdf
3.Информационное агентство Regnum URL: http://regnum.ru/news/society/1894663.html

Малышева Д.С.

L'USAGE DES CONTRATS DE LICENCE AFIN DE RENFORCER LA COMPÉTITIVITÉ DES ENTREPRISES

Малышева Д.С.
Научный руководитель: Коровушкина М.В.
зам. зав. кафедрой «Иностранные языки-1», старший преподаватель
ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

La période de 2014 à 2015 de l'économie russe est caractérisée par une crise qui a été amplifiée par la baisse du prix du pétrole et par l'introduction des sanctions. Les faiblesses principales de la Russie sont liées à la structure de son économie, qui dépend de l'exportation des mineraux et de l'importation des marchandises étrangères.

La meilleure solution pour recréer notre économie est l'industrialisation par substitution aux importations. Le pays produirait lui-même ce qu'il importe. La Russie serait indépendante par rapport aux autres pays dont elle importe une grande quantité de ressources.

La rénovation de l'industie permettrait l'introduction de nouvelles technologies et leurs utilisations pendant le processus de production. L'innovation a toujours joué et joue un rôle clé dans ce processus. C'est un avantage concurrentiel considéré comme catalyseur du développement économique. L'innovation est devenue une démarche stratégique pour faire face à l'intensification de la concurrence et aux évolutions du marché. Cela permet de maintenir et d'augmenter les parts de marché et de réduire des coûts. Au niveau de l'entreprise, l'innovation a un sens très large et, au-delà de sa composante technologique, elle concerne aussi bien les procédés de fabrication, l'organisation du travail, les modes de gestion[689].

Il existe deux façons d'appliquer et de développer des innovation : les créer ou les acheter par le biais de contrat de licence[690].

La licence permet de mettre une technologie nouvelle à la portée d'un plus grand nombre d'utilisateurs.

Le terme « licence » désigne tout simplement l'autorisation par laquelle son propriétaire permet à un tiers d'exploiter le droit de propriété selon des modalités convenues, dans un but précis, sur un territoire bien défini et pour une durée fixée d'avance[691].

Accorder une licence est également le moyen d'avoir accès à des technologies nouvelles sans avoir à investir dans la recherche et le développement.

Par ailleurs ce contrat permet d'économiser le temps requis pour développer un produit, et le risque commercial y afférent[692].

En plus, le coût de licence est moindre que le profit provenant de la fabrication et la vente du produit.

L'efficacité d'achat de licence peut être illustrée par l'exemple japonais. Pour rétablir son économie après la Seconde Guerre Mondiale, le Japon a acquis 20 mille brevets de 7 milliards de dollars. Le profit de l'utilisation de ces brevets a fait 70 milliards de dollars. En plus pour la création de chaque brevet le Japon aurait depensé 12 millions de dollars pendans 4 ans.

Outre cela, un grand nombre de technologies serait disponible grâce aux contrats de licence. Pour illustrer cela envisageons l'exemple de l'entreprise russe «Termoland».

En 2000 cette entreprise de construction décide de commencer son activité dans la sphère de revêtement des bâtiments. Ils analysent les technologies des entreprises étrangères et concluent que les panneaux en composite faits comme des sandwich sont les meilleures[693].

Comme «Termoland» n'a pas la possibilité de les élaborer lui-même, l'entreprise décide d'acheter la technologie italienne de l'entreprise Robor par le contrat de licence.

Après avoir utilisé cette technologie dans la production, «Termoland» commence à la perfectionner. De nos jours l'entreprise a 10 brevets ce qui lui permet de réaliser des travaux de haute qualité. C'est la seule entreprise en Russie qui peut revêtir des bâtiments de la façon si efficace et si rapide.

Comme nous le voyons, les géants économiques investissent massivement dans l'innovation de leur appareil de production afin non seulement de survivre mais aussi de rester compétitives.

Par exemple, les États-Unis dépensent plus de 3% de leur PIB à la Recherche et le Dévelopment et en Russie c'est seulement 1,2% (à noter que le PIB des États-Unis est beaucoup plus élevé que celui de la Russie)[694]. C'est-à-dire nous dépensons 10 fois moins dans cette sphère.

---

[689] http://www.oeconomia.net/private/cours/economieentreprise/themes/innovation.pdf «L'innovation»

[690] http://www.wipo.int/export/sites/www/sme/fr/documents/pdf/technology_licensing.pdf «L'affaire équilibrée des contrats de licence de technologie»

[691] http://www.robic.ca/admin/pdf/549/182-LC.pdf
«Le contrat de licence: ses clauses principales et la gestion des risques»

[692] http://www.net-iris.fr/ «*Le Droit à l'information juridique»*

[693] http://regiontrade.ru/products/sandwich-panel/wall-peaneli/ «Группа компаний Регион Трейд»

[694] The Global Competitiveness Report 2015-2016. http://reports.weforum.org/global-competitiveness-report-2015-2016/

Pour conclure nous voyons que la meilleure solution pour la Russie c'est l'achat de technologies par des contrats de licence. Ce contrat autorise l'exploitation d'un produit, sa conception au processus de sa fabrication, son utilisation et sa vente.

Cela permet d'économiser le temps pour développer la technologie et économiser les ressources pour les recherches. Après avoir acheteé des technologies on doit les perfectionner pour recevoir un produit d'avant-garde.

Et bien sûr, il faut investir dans la Recherche et Développement, creér les centres scientifiques et former des cadres.

Les références

1. «L'innovation» http://www.oeconomia.net/
2. «L'affaire équilibrée des contrats de licence de technologie» http://www.wipo.int/export/sites/www/sme/fr/documents/pdf/technology_licensing.pdf
3. «Le contrat de licence: ses clauses principales et la gestion des risques» http://www.robic.ca/admin/pdf/549/182-LC.pdf
4. «Le Droit à l'information juridique» http://www.net-iris.fr/
5. «Группа компаний Регион Трейд» http://regiontrade.ru/products/sandwich panel/wall-peaneli/
6. The Global Competitiveness Report 2015-2016. http://reports.weforum.org/global-competitiveness-report-2015-2016/

Осадчий Н.К.

POTENTIEL TOURISTIQUE DE L'ARCTIQUE RUSSE

Осадчий Н.К.
Научный руководитель: Борисова О.В
Старший преподаватель кафедры «Иностранные языки-4»
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

Quels sont les moyens d'atténuer les perturbations dans l'économie russe? L'un d'eux, par ci!

Que les hommes aient toujours voyagé, le monde tel que nous le connaissons en est la preuve évidente. L'un des aspects les plus remarquables du développement depuis un demi-siècle aura été la mobilisation du tourisme en tant que vecteur privilégié du développement économique aux niveaux local, régional et national. Bon nombre d'organisations multilatérales et gouvernementales ont résolument intégré le tourisme dans leurs stratégies de développement économique en raison de ses potentialités et en réponse à certaines situations de crise.

Malgré toutes les fluctuations politiques et économiques qui se passent en Russie, elle ne laisse pas les tentations de développer ce secteur d'économie. Rares sont les endroits de Russie qui échappent à la curiosité des touristes. L'Arctique russe ce n'est pas l'exception.

L'Arctique est la région du globe où la nature s'est conservée mieux qu'ailleurs. La faune et la flore spécifiques et uniques, des systèmes écologiques pas comme les autres sont une partie importante de la diversité biologique du globe. Ici on peut observer des phénomènes naturels uniques comme le jour et la nuit polaires, l'Aurore boréale. A l'heure actuelle 37 réserves d'une superficie totale de 37 millions d'hectares sont créées en Arctique. Cette superficie est supérieure à celle de Finlande! La population indigène du Nord pratique de nombreux artisanats et possède un riche patrimoine culturel et historique. Tout cela constitue un potentiel touristique et récréatif immense.

Un autre aspect important du potentiel récréatif de l'Arctique russe est le fait qu'elle suscite ces derniers temps un grand intérêt des voyageurs. Pourtant à l'époque soviétique et dans la Russie de nos jours personne ne s'est occupé du tourisme arctique à l'opposé du Canada (Alaska) ou de la Norvège (Spitzberg). Cependant l'Arctique russe offre de larges possibilités de développer le tourisme aussi

bien intérieur qu'étranger ce qui jouera un rôle important pour l'essor économique et la protection de l'environnement.

Par exemple, en été 2010, de nombreux Moscovites de la capitale enfumée ont allé se reposer sur le nord de la Russie, en choisissant souvent le tour en Solovki. La croissance du volume de tourisme en Solovki est devenu notable au cours des dernières années. De 2001 à 2013, le flux touristique totale au Solovki a augmentè de 17 à 40-45 mille touristes par an. Malheureusement les touristes étrangers ne représentent que 8% du nombre total de touristes. Selon le principal expert sur Solovki, un guide local et journaliste Oleg Kodolov, montant cumulatif total de marché du tourisme Solovetsky est pas moins de 20-23 millions de dollars au cours de la saison touristique estivale.

L'Arctique présente en outre de riches possiblilité de développer le tourisme sportif. Pour le faire il y a des pistes de ski et des centres d'alpinisme (péninsule de Kola, Oural), des fleuves et des lacs pour le rafting, ainsi que toutes les possibilités pour les voyages à pied ou à ski. Ajoutons à cela un « tourisme nostalgique » (Goulag, batailles de la Seconde guerre mondiale, voyage vers le Pôle Nord à bord d'un navire à propulsion nucléaire, visite d'un sous-marin nucléaire, etc.). Enfin l'Arctique est un pays unique pour la pêche et la chasse, ainsi que pour des randonnées de courte durée à l'intention des habitants locaux.

On peut noter les problèmes suivants dans le développement de l'industrie du tourisme dans Solovki:

1) le niveau de service et de la culture d'entreprise est extrêmement faible;

2) la fragmentation absolue des voyagistes, représentant Solovki;

3) l'absence d'un développement de la politique régionale

4) les prix élevés des produits touristiques,

5) des services modernes de l'industrie touristique dans la majorité des cas, passe de l'assiette fiscale.

6) un très grand nombre de tour-opérateurs et les propriétaires de l'hôtel sont enregistrés auprès des autorités fiscales des autres régions.

Finalement, la principale difficulté que je rencontre en tourisme russe, c'est que les gens n'ont pas encore pleinement conscience du potentiel touristique de notre pays. Leur vision de l'activité touristique se limite à aller à l'étranger en Turquie ou en Égypte, alors qu'il y a tant de choses à voir en Russie même! À ce cas là, d'une part, l'Arctique russe c'est une bonne chance de montrer notre pays de nouveau côté , d'autre part c'est une grande source financière de notre pays en avenir.

Liste des sources

1) Potentiel touristique de l'Arctique russe/ Sputnik France : URL: https://fr.sputniknews.com/societe/201209071022463827-potentiel-touristique-de-l-arctique-russe / [date de manipulation: 01.04.2016]

2) Возможности развития туризма в западно-арктическом регионе России/ издательский дом «Гелион»: URL: http://helion-ltd.ru/develop-tourism-west-arc-reg/ [date de manipulation: 27.03.2016]

3) Туристский потенциал арктической зоны Российской Федерации./ Научно-методический электронный журнал «КОНЦЕПТ»: URL: https://e-koncept.ru/2015/95228.htm / [date de manipulation: 25.03.2016]

4) Перспективы развития туризма на арктических островах. / GEOLIKE.RU: URL: http://geolike.ru/page/gl_4100.htm [date de manipulation: 20.03.2016]

5) Перспективы Арктического туризма обсудили в ВШЭ / Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики»: URL: https://social.hse.ru/pa/territory/news/175985619.html [date de manipulation: 20.03.2016]

Медакова М.М.

LE DÉVELOPPEMENT DU CAPITAL RISQUE EN RUSSIE

Медакова М.М.
Научный руководитель: Михеева Н.Н.
преподаватель кафедры «Иностранные языки-1»
ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

La crise économique en Russie est interprétée d'une manière ambiguë. Parmi les effets négatifs on souligne la déterioration de la situation économique, la réduction de l'afflux de capitaux étrangers dans le pays, la baisse de la qualité de vie. D'autre part, même dans les conditions d'incertitude économique on finance de nouveaux projets, élabore des programmes de développement économique, mène une politique de substitution des importations. L'investissement des produits innovants ou le capital-risque en Russie est une manière fondamentalement nouvelle d'attirer des capitaux pour le développement de l'environnement des affaires. Sur la base de l'expérience accumulée par des pays étrangers, la Russie essaie de créer des conditions pour le développement du marché financier en général et du marché du capital de risque en particulier.

Le capital risque consiste à financer des entreprises innovantes au cours de création ou de développement par une prise de participation au capital[1]. Cet investissement risqué a un potentiel de bénéfices élevé. Le capital risque est apparu aux Etats-Unis vers les années 1945 suite au développement de l'industrie électronique. Ensuite, les fonds de capital risque sont apparus en Europe occidentale, et puis ils se sont étendus dans le monde entier.

Actuellement, le marché risque joue un rôle très important dans l'économie. Le capital risqué soutient les innovations. Il aide à denicher la perle rare et à réaliser les projets innovants. Le capital risque contribue à la propagation de la haute téchnologie, ainsi qu'au soutien de l'activité entrepreneuriale.

La notion de capital risque est étroitement liée au concept des placements de portefeuille. L'investisseur portefeuille investit pour obtenir des avantages de la différence entre le montant de la vente de son capital social et le montant de son achat. Les investissements de portefeuille sont effectués pour une courte période et quittent rapidement l'économie en cas de détérioration de la situation. Malgré cela, ils présentent un certain nombre d'avantages. Ils servent de guide aux investissements directs, qui apportent non seulement le capital financier, mais aussi la technologie, l'expérience de gestion. Les pays qui attirent les investissements de portefeuille sont caractérisés par un marché financier développé, ainsi qu'un marché du capital risque développé.

Les investisseurs du capital risque sont: le love money, le business angel, les fonds d'amorçage, les fonds de capital risque. Le love money est aussi appelé «les 3 C»: cousins, copains et cinglés. Il s'agit de l'argent de proches, de famille et d'amis, qui deviennent alors actionnaires de la société. Le business angel est une personne physique qui investit une partie de son argent dans une entreprise innovante par une prise de participation minoritaire. Les fonds d'amorçage fournissent le capital d'amorçage. C'est un financement risqué au stade très précoce de la mise en oeuvre du projet. Les fonds de capital risque investissent pendant la phase de maturité en Europe et pendant toutes les phases en Russie et aux Etats-Unis.

En Russie, le premier capital risque est provenu de l'étranger dans les années 90. Suite à l'initiative de la Banque européenne pour la réconstruction et le développement, 11 fonds régionaux ont été créés. Malheureusement, la méfiance des investisseurs russes envers les intermédiaires financiers et les sociétés de gestion; l'absence de système d'institutions financières nationales, qui réalisait des investissements diversifiés à long terme et la situation économique instable ont ralenti le développement du capital risque. Actuellement l'État a créé l'Association russe du capital risque dont le climat politique et entrepreneurial encourage les investissements. Depuis 10 ans le nombre de fonds de capital risque a augmenté de plus de 4 fois.

Le développement du marché financier est l'un des critères pour la compétitivité mondiale. La disponibilité du capital risque est l'un des sous-critères car il pousse l'économie vers l'avant. En 2015

le Qatar était le premier selon cet indicateur, puis la Malaisie, le Singapour, l'Israël et les Etats-Unis. La Russie a pris 66-ème position, mais malgré le classement la qualité du capital risque et sa structure ont changé pour le mieux.

La Russie dans le classement

L'année	La disponibilité du capital risque	Le développement du marché financier
2008	64	112
2009	86	119
2010	95	125
2011	88	127
2012	85	130
2013	70	121
2014	61	110
2015	66	95

L'instabilité de la situation macroéconomique en Russie a eu un impact négatif sur le volume du marché du capital risque. Le volume total des transactions dans l'écosystème de risque a augmenté de plus de 2 milliards de dollars, en hausse de 37% par rapport à la même période en 2014[2]. La dépréciation du rouble au cours de l'année a entraîné une influence significative sur le montant de transactions avec les actifs russes.

Il y a quelques années on a mené une enquête auprès des gestionnaires de 100 grandes entreprises afin d'évaluer le niveau d'activité d'innovation des grandes enterprises, d'identifier les facteurs clés du processus d'innovation, ainsi que les obstacles au développement des entreprises et de la Russie en général.

Parmi les obstacles qui empêchent les enterprises, on peut distinguer la protection insuffisante de la propriété intellectuelle, l'absence de procédures d'évaluation des risques et de retour sur investissement, la bureaucratisation excessive et la complexité du contrôle douanier qui sont associés aux activités de l'Etat. On pourrait tirer comme conclusion que le développement innovant des entreprises dépend de la politique de l'État.

La majorité des répondants suggère que la bureaucratisation excessive empêche l'Etat de se développer. Selon les gestionnaires des grandes enterprises, l'amélioration de la qualité de l'enseignement supérieur, l'augmentation du financement public de la science, la stimulation fiscal et le développement de la législation dans le domaine des investissements risqués sont les mesures prioritaires du gouvernement pour stimuler l'activité innovante.

Le capital risque fournit les enterprises innovantes avec les ressources financiers, il contribue à la gestion qualitative des projets innovants. En outre, grâce aux investissements dans le capital risque on soutient le développement des industries innovantes, augmentant ainsi la compétitivité internationale du pays, la création d'emplois et le développement du secteur réel de l'économie.

Le marché du capital risque en Russie se développe progréssivement, mais il y a des limites qui entravent ce processus. Le développement insuffisant du marché financier ralentit l'évolution du capital risque.

La bibliographie et sitographie:

1. La Société Générale URL: http://societegenerale.fr (date de manipulation: 03.04.2016)
2. L'Association russe du capital risque
URL: http://www.rvca.ru (date de manipulation: 05.04.2016)
3. La vue d'ensemble de l'industrie du capital risque russe pour 2015
URL: http://www.rusventure.ru (date de manipulation: 05.04.2016)
4. L'activité innovante des grandes entreprises en Russie
URL: http://raexpert.ru (date de manipulation: 07.04.2016)

Chernyshov R.

LES CHANGEMENTS RÉCENTS DANS LE CODE CIVIL QUI CONCERNENT LES PERSONNES CIVILES

R. Chernyshov
Conseiller: V.M. Osipova, professeur adjoint
Université des finances près le gouvernement de la Fédération de Russie

En Russie à partir de 2013 jusqu'au présent la réforme du Code civil et de tout le droit civil en général est en cours. La présente réforme du Code Civil en Russie était très attendue. Elle porte sur la modification de quelques 800 articles. Les changements radicaux touchent la plupart des institutions du droit civil et commercial. La seconde partie, encore à l'état de projet, devrait être adoptée avant la fin de l'année. Elle concerne notamment les contrats spéciaux, la propriété intellectuelle et les successions.

La réforme **marque une étape supplémentaire vers la modernisation du cadre juridique des affaires en Russie.** Une des principales directions de cette importante réforme du Code civil est la réforme dans le domaine des personnes civiles où on a introduit beaucoup de changements.

En particulier, ces changements comprennent les dispositions qui suivent.

1. La formation de la compagnie

En Russie la personne civile est considérée instituée si elle est enregistrée comme telle dans une des formes prévues par le Code civil.

2. Les personnes civiles

La personne civile c'est l'organisation qui possède le patrimoine proper et répond des dettes sur son patrimoine. Elle peut en son nom acquérir et réaliser les droits civils ainsi que les devoirs civils, être le demandeur et le défendeur dans la cour.

Le code civil distingue les organisations à but lucratif (commerciales) et les organisations (associations) à but non lucratif (non-commerciales). Le but principal de l'organisation à but lucratif est de recevoir le profit. Par contre, les organisations qui n'ont pas de but lucratif ne gagnent pas de profit et, par conséquent, ne distribuent pas le profit entre les participants.

3. L'ordre d'enregistrement auprès de l'État des personnes civiles

Pour l'enregistrement de la personne civile il est nécessaire de présenter les documents suivants: la déclaration; la decision de la constitution de la personne morale (contrat-règle social); le statut; le document confirmant le paiement de la taxe d'État.

4. Les categories des personnes civiles

En Russie il y a une division des personnes civiles en catégories suivantes:

1) les organisations corporatives à but lucratif;
2) les organisations corporatives à but non lucratif;
3) les enterprises d'État et municipales unitaires;
4) les organizations unitaires à but non lucratif.

5. Les changements du Code civil

La loi Fédérale №99 entre en vigeur les changements dans le Code civil qui touchent les organisations corporatives à but lucratif .

La réforme divise les sociétés anonymes en SA publiques et SA non publiques.

Les societies commerciales peuvent être créées sous la forme juridique de la société anonyme ou de la société à responsabilité limitée.

6. La conclusion

Dans le Code civil on a introduit les changements globaux. Ils touchent pratiquement toutes les parties du commerce juridique.

La loi Fédérale sur la modification du Code civil reconsidère le statut des personnes civiles.

Je soutiens le législateur et je trouve que tous les changements apportés sont logiques et raisonnables. La Russie a ouvert davantage son régime commerciale qui permettra d'accélere le développement de l'économie nationale. L'adoption du nouveau texte marque une étape capitale dans

le processus de réforme du droit civil. Le nouveau Code civil marque l'abandon officiel de toute référence à la conception socialiste du droit et devrait permettre à la Russie de renouer durablement avec la tradition juridique européenne.

Les changements apportés offrent un cadre transparant et prévisible pour les entrepreneurs. Les règles du droit international privé (conflits des lois, droits des personnes morales) ; ainsi que le droit de la propriété intellectuelle (brevets, know-how, secretcommercial, protection de la PI, actions de réparation) sont réformés. Toutes les modifications législatives, commerciales et douanières font de la Russie un acteur encore plus attractif du commerce international.

ИНОСТРАННЫЕ ЯЗЫКИ 4

Андержанова Д.Х.

TAX POLICIES CONCERNING LUXURY OBJECTS

Андержанова Д.Х.
Научный руководитель:. Широких Анна Юрьевна
к.ф.н., доцент кафедры «Иностранные языки-4»
ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

The taxation system effective functioning has a positive impact not only on the financial opportunities of the state, but also on its economic stability, independence of budget revenues from external borrowings and successful development of the national economy in general.

It is generally known that when a luxury tax is imposed, typically there is little to no outcry from the majority of the population as most people are not in a position to be affected by the tax. Over time, what is viewed as "luxury" might change, resulting in more and more people being affected by the tax. Consequently, the animosity ensues. At the beginning of last century, cars and chocolate were viewed as luxury goods in Norway. Thus, additional taxes were levied upon these goods. Today few Norwegians consider cars or chocolate a luxury, but the luxury taxes on these goods remain. So, the question is – why do governments impose luxury taxes? Luxury taxes may be levied with the intent of taxing the rich or in a deliberate effort to alter consumption patterns, either for moral reasons or in times of national emergency. Today revenue productivity generally overshadows the moral argument.

The taxation system is designed to provide a compromise of interests of both the state and taxpayers, especially taking into account that, in the long run, their interests coincide. Both parties want to create conditions for competitive and effective economic activities, economic growth, wellbeing of each person and society at large.

Luxury tax in Europe appeared in the XVII-XVIII centuries; it survived in varying forms in many countries, for example, in France, the UK, Croatia, Italy, Greece and others. The history of luxury tax has been hard and volatile. In many countries, this type of tax was abolished as quickly as it was introduced. Not only economic the reasons were! Luxury tax was often shadowed by political overtones.

In 2012, Spain reintroduced a tax on property worth 700 thousand Euros and more, which was suspended a few years earlier. They hoped to replenish the treasury by 1.08 billion euros a year.

Sweden abolished the taxation of large fortunes in 2007. Before that, there was a wealth tax 1.5% on savings of more than 1.5 million Swedish crowns (214 thousand. USA Dollars) for single people and couples. Thanks to this tax, in 2005, the country's treasury received 500 million euros. However, that tax provoked a high level of capital flight and undermined people’s desire to investment domestically.

In the U.S. in the late 90th, the U.S. Congress approved a tax on luxury items. However, the tax lasted only three years - it had to be eliminated, since the Americans have simply stopped making expensive purchases at home, preferring to buy expensive products with no additional charges abroad.

The social responsibility of the fiscal policy involves the construction of a system taxation and redistribution of the tax burden among the population, taking into account not only the income of the taxpayers, but also their consumption habits. The acquisition and use of luxury goods by economic agents put a number of ethical, social and economic problems before the society.

Today the taxation of luxury items is very important. The absence of a reasonable taxation policy concerning the acquisition and the use of articles that relate to the group of luxury goods causes the need to carry out some research on this subject; this is what determines topicality of my thesis. It is interesting to know that the recent document issued by the Government of the RF, "Main directions of tax policy for 2016 and the planning period of 2017 and 2018", also addresses the question of high taxation in prestigious consumption.

In the conditions of growing economic disparity even in those countries where earlier income was distributed quite evenly, the use of luxuries becomes a challenge to society.

The main purpose of the research is to work out mechanisms for taxation of objects of luxury in the Russian Federation in relation to both physical persons and legal entities.

The following tasks are set:

- to formulate a definition of the term "object of luxury" for the purposes of the taxation and to constitute the list of luxury goods;
- to analyze the possibility of using taxation objects of luxury as a tool to improve the progressivity of taxation of individuals;
- to consider the experience of foreign countries in the area of the existing luxury tax mechanisms and to evaluate the possibility of using individual elements in improving the national tax system;
- to formulate the basic elements of the concept of the luxury goods taxation.

The novelty of the research lies in the following. We do know how important it is to take into account the interests of both the state and taxpayers. Tax relations between individuals and legal entities on the one hand and the state - on the other hand are in the focus of the research. On the one hand, we aim at improving social justice in the distribution of income between certain categories of the population, thus alleviating social inequality. On the other hand, we care to complete the state budget. Probably, the introduction of such a tax on goods of luxury requires, first, to provide incentives such as tax amnesty, or additional services of control, or improvements in the system of income declaration.

The object of the research is tax relations between individuals and legal entities on the one hand and the state - on the other hand. We aim at improving social justice in the distribution of income between certain categories of the population, alleviating social inequality. We also care to complete of the state budget.

The subject of the research is the mechanism of taxation in respect of luxury facilities in the Russian Federation.

The theoretical significance of the research is scientific substantiation of the concept and mechanism of taxation of luxury facilities in Russia. Theoretical propositions, formulated in the thesis, can make a definite contribution to the sphere of property tax of individuals and entities. Thus, we can achieve social stability in the country.

The practical significance of the study lies in the possibility to use the results as guidelines for public authorities involved in tax legislation. The results can also be used in teaching fiscal and financial disciplines.

Список литературы.

- ACG Russian luxury goods market overview [Electronic resource] URL: www.aginskyconsulting.com (last access: 3.04.2016)

- Luxury Goods in Russia report December 2015 Euromonitor International. [Electronic resource] URL: http://www.reportlinker.com/p01090996-summary/Luxury-Goods-in-Russia.html (last access: 3.04.2016)
- Complete History of Luxury Tax Payments, Updated for 2012/13. [Electronic resource] URL: http://www.shamsports.com/2013/07/complete-history-of-luxury-tax-payments.html (last access: 3.04.2016)
- Marcelo R. Luxury Goods Externalities, Taxation
- and Endogenous Cycles. [Electronic resource] URL: http://repositorio.ucp.pt/bitstream/10400.14/12478/1/Ricardo-Marcelo-Thesis.pdf (last access: 3.04.2016)

Галаган А.В.

BUSINESS-ENGEL – ALS EINE DER FINANZIERUNGSQUELLEN DER INNOVATIONSPROJEKTE

Галаган А.В.
Научный руководитель: Львова О.В.
доцент кафедры "Иностранные языки-1"
Департамента языковой подготовки
ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

Heutzutage existieren mehrere Methoden der Finanzierung von Innovationsprojekten. Zu diesen Methoden gehören:

1. Fremdkapital
2. Eigenkapital
3. Venturefinanzierung
4. Ausgabe von Aktien
5. Business-Engel.

Die Hauptmethode ist jedoch die Venture-Kapital-Finanzierung durch verschiedene Fonds. In der letzten Zeit wird aber auch solche Methode wie Heranziehung von Business-Engeln für Projekte benutzt.

Der Investitionssektor in Russland ist bisher noch schlecht entwickelt, obwohl es in unserem Land viele talentierte Menschen gibt, die nur eine Chance brauchen, um sich auszudrücken. In entwickelten Industrieländern ist schon lange die Heranziehung von Business-Engeln verwendet, was sowohl für Investoren und Unternehmer als auch für das ganze Land bestimmte Vorteile bringt. Russland ist reich an Ressourcen und es geht dabei nicht nur um Bodenschätze sondern auch, was in moderner Wirtschaft besonders wichtig ist, um Arbeitskräfte. Nach dem jährlichen Bericht von BCG Global Wealth, wo das Vermögen der reichsten Familien der Welt geschätzt wird, nimmt Russland den Platz 4 in der Liste der Länder mit den ultrareichen Familien, deren Einkommen 100 Millionen Dollar übersteigt. Das bedeutet, dass sich in Russland eine ziemlich günstige Situation für die Entwicklung des Instituts der Business-Engel bildet.

Aber wer sind diese Business-Engel?

Es ist schwer zu definieren, wer ein Business-Engel ist, weil keine klare Definition dieses Begriffes vorliegt. Für alle Business-Engel ist aber der Risiko-Faktor charakteristisch. Die hohen Risiken bringen ihnen hohe Gewinne.

Also, ein Business-Engel ist ein Mensch, der bereit ist, nicht nur sein eigenes Geld, sondern auch seine Erfahrung in eine neue Idee zu investieren. Business-Engel werden in der Regel Leute, die

sein eigenes Geschäft erfolgreich gebaut haben und die jetzt nicht nur sein Einkommen erhöhen wollen, sondern auch ihre Erfahrungen mit den Existenzgründern teilen wollen.

Business-Engel finanzieren Start-ups mit eigenem Geld, im Regelfall durch eine offene Beteiligung am Unternehmen. Natürlich gibt es auch ergänzend oder ausschließlich den Fall, dass der Business-Engel nur eine stille Beteiligung übernimmt oder mit einem Kredit finanziert. Auch Wandeldarlehen spielen eine Rolle, d.h. der Business-Engel hat das Recht, das Darlehen zu einem späteren Zeitpunkt in Anteile umzuwandeln.

Durch die Finanzierung eines Business-Engels erhalten Sie das nötige Eigenkapital für die frühe Phase des Unternehmens und zugleich profitieren Sie vom Know-how und den Netzwerkkontakten Ihres Engels.

Das Hauptmotiv der meisten Business-Engel ist die Freude, der „Spaß“, beim Unternehmensaufbau eines Start-ups dabei zu sein. Deswegen investieren sie neben dem Kapital auch viel Zeit und unternehmerisches Know-how sowie ihre Netzwerkverbindungen in das investierte Unternehmen. Als unternehmerisch denkende Menschen möchten sie aus ihrem risikoreichen Engagement am Ende aber mit möglichst gutem Gewinn herauskommen.

Damit das funktionieren kann, sollte das Unternehmen auf einer möglichst innovativen Geschäftsidee beruhen, über ein hohes Wertsteigerungspotenzial verfügen, Wettbewerbsvorteile und Alleinstellungsmerkmale bieten und die Voraussetzungen haben.

Gefragt ist vor allem auch ein starkes Gründerteam, das sich durch Engagement, Begeisterung und Kooperationsfähigkeit auszeichnet und möglichst die wesentlichen Unternehmensaufgaben persönlich und inhaltlich abdeckt.

Die Hauptziele der russischen Investoren sind innovative Tätigkeitsbereiche wie IT, da sie in jüngerer Zeit als progressivste gelten. Das bedeutet aber nicht, dass die Business-Engel ihr Kapital nur in eine einzige Sphäre investieren. Meistens wählen sie mehrere Projekte, um im Falle von Verlusten in einem Projekt noch zusätzliche Möglichkeiten des Gewinns in anderen zu behalten.

Laut in der EU durchgeführten Forschungen beträgt der Alter von den meisten Business-Engeln 40-65 Jahre, 95% von ihnen sind Männer.

Tabelle 1. Investitionen von den Business-Engeln in der EU

	#BAs	#BANs	#Companies financed	**BA Inv 2013 M€**	Jobs created	Average Inv per company (€)	Average Inv per BA (€)	Average Inv per BAN (M€)
UK	4350	38	535	**84,4**	2354	157 757	19 402	2,2
Spain	2520	63	245	**57,6**	1485	235 102	22 857	0,9
Russia	220	13	165	**41,8**	808	253 030	189 773	3,2
France	4320	83	376	**41,1**	1807	109 176	9 502	0,5
Germany	1510	37	185	**35,1**	916	189 838	23 258	0,9
Finland	490	12	208	**26,4**	916	126 683	53 776	2,2
Sweden	762	11	110	**19,4**	506	175 909	25 394	1,8
Turkey	450	10	61	**14,7**	400	240 984	32 667	1,5
Portugal	611	13	73	**13,8**	497	189 000	22 581	1,1
Switzerland	424	7	44	**13,3**	130	302 273	31 368	1,9
Ireland	480	6	59	**13,2**	286	222 966	27 406	2,2
Denmark	155	5	102	**11,8**	539	115 882	76 258	2,4
Belgium	350	6	67	**10**	332	149 254	28 571	1,7

Wie wir aus diese Tabelle verstehen können, nimmt Russland Platz 3 in der Liste der europäschen Länder mit größten Volumen der Investitionen von den Business Engeln. Interessant ist, dass die Zeil von Business-Engeln in Russland niedriger als in Frankreich oder in Deutschland ist.

Heutzutage hat Russland ein großes Potential für die Entwicklung von solchem Marktmechanismus als Business-Engel. Im Großen und Ganzen zeigt der russische Markt ziemlich beeindruckende Dynamik und ist nach der Schätzung von Dow Jones eine der fünf größten Venture-Märkte Europas. Laut Statistik verfügt unser Land über von 100 bis 137 Tausend Dollar-Millionären. Trotzdem muss man für die Entwicklung des Instituts von Business-Engeln Plattformen für das Treffen der Entwickler mit den zukünftigen Investoren, wie zum Beispiel „Skolkovo“ schaffen. Nicht von geringer Bedeutung ist der Faktor, dass es in Russland sehr wenig rechtliche Schutzmechanismen für Investoren im Ganzen und insbesondere für Investoren in High-Tech-Start-Ups gibt. Die Entwicklung des Instituts von Business-Engeln ist ein Muss für Russland, um die Effektivität der russischen Wirtschaft im Rahmen der innovativen Entwicklung zu erhöhen.

Список литературы:

6. http://firrma.ru/ - информационный ресурс о данных для стартапа
7. http://www.kommersant.ru/ - интернет-версия издательского дома «Коммерсантъ»
8. http://rusangels.ru/ - официальный сайт национальной ассоциации бизнес-ангелов
9. http://m.forbes.ru/ - официальный сайт Forbes
10. http://www.eban.org/ - официальный сайт европейской сети бизнес ангелов

Канафьева Л.М.

WERT UND WERTE, DIE HAND IN HAND GEHEN: SOZIALES UNTERNEHMERTUM IN MODERNER WELTWIRTSCHAFT

Канафьева Л.М.
Научный руководитель: Махмутова Г.Н.
ст.пр. кафедры «Иностранные языки -1»
ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

«*Sei der Wandel, den du in der Welt sehen willst*»
- Mahatma Gandhi.

Die Weltwirtschaft ist von erheblichen Risiken und Instabilität betroffen, was solche negative Konsequenzen wie Verlangsamung des Wirtschaftswachstums, Zunahme der Arbeitslosigkeit, Senkung der Pro-Kopf-Einkommen usw. bewirken. Und das sind nicht nur trockene statistische Kennzahlen – unter ihnen verstecken sich die Menschen und ihr Leben. Man muss nicht vergessen, dass die Wirtschaft Probleme erfolgreich lösen kann, nur wenn Unternehmen neben ihren finanziellen auch soziale Ziele verfolgen. Aber ist es möglich Unternehmer zu sein und das Gemeinwohl an erster Stelle zu sehen? Die Antwort heißt ganz klar: ja! Social Entrepreneurs sind Menschen zwischen Bill Gates und Mutter Theresa, die gesellschaftliche Probleme erkennen und mit innovativen und kreativen unternehmerischen Ideen zu lösen versuchen. Soziales Unternehmertum, also Social Entrepreneurship, verknüpft unternehmerisches Verhalten mit sozialen Zielen. Wert und Werte gehen Hand in Hand.

Heute gilt weltweit die Tätigkeit sozialer Unternehmer als eine der wichtigsten Bedingungen der hochwertigen und sozialorientierten Wirtschaftsentwicklung. Immer mehr Menschen wollen mit ihrer Arbeit einen sozialen Mehrwert erreichen. So steckt laut der Europäischen Kommission hinter einer von vier Unternehmensgründungen in Europa ein Sozialunternehmen. Und diese Tendenz der Zunahme der Sozialunternehmen ist nicht nur für Europa charakteristisch. Beispielweise, gab es vor 20 Jahren in Indonesien nur ein unabhängiges ökologisches Unternehmen, heute gibt es mehr als

2000. In Bangladesh sind 20000 soziale Unternehmen für die meisten Maßnahmen der Entwicklung des Landes verantwortlich. Die meisten von ihnen wurden in den letzten 25 Jahren gegründet. In Indien gibt es mehr als 1 Mio. soziale Unternehmen, in der Slowakei – mehr als 12000. In Kanada nahm die Zahl der registrierten sozialen Unternehmen von 1987 bis 2002 um 50% zu und näherte zu 200 000. In Brasilien sind heute 1 Mio. soziale Unternehmen tätig, in den USA – 2 Mio. Also Soziales Unternehmertum ist ein globales Phänomen. Auch in den Schwellenländern sind Sozialunternehmer aktiv. Dort, wo die Regierung es nicht schafft, soziale und ökologische Missstände zu beseitigen, sind es neben klassischen NGOs auch Sozialunternehmer, die für die Gemeinschaft und die Umwelt handeln.

Und jetzt möchte ich zwei Beispiele von solchen Unternehmen angeben.

1976 gründete der Ökonom Professor Muhammad Yunus in Bangladesch Grameen Bank. Und das war die erste Bank, die die Methode der Gewährung kleiner ungesicherter Kredite für die ärmsten Leute weltweit popularisierte. Heute sind Mikrokredite vor allem mit dem Namen von Muhammad Yunus verbunden. Der Ökonom initiierte in Bangladesch ein Darlehensprogramm, das die Vergabe von Klein- und Kleinstkrediten an die arme Bevölkerung vorsah und den unter absoluter Armut leidenden Menschen einen Ausweg bot. Bis zu 2007 vergab Grameen Bank mehr als 6,1 Mrd. Dollar den 7,1 Mio. Einwohnern aus Dörfern von Bangladesch. 97% der Kreditnehmer sind Frauen. Die Darlehen vom Mikrokredit-Programm bei der Grameen Bank machen es für die arme Leute möglich, ein kleines Business zu starten und sich selbst aus der Armut zu befreien, eine eigene, selbstständige Existenz zu beginnen, ihre Familien zu ernähren, und Ausbildung ihrer Kinder zu bezahlen. Die Rückzahlungsquote der Grameen Bank beträgt stetig etwa 98 Prozent. Seit seiner Gründung konnte die Grameen Bank jedes Jahr Gewinn verbuchen, lediglich in den Jahren 1983, 1991 und 1992 gelang dies nicht. Die Grameen-Bank hat zurzeit 1176 Zweigstellen weltweit.

Muhammad Yunus glaubte, dass Mikrokredite die Armut und Not auf globaler Ebene bekämpfen können. Er spielte die Hauptrolle in der globalen Bewegung, die die Änderungen in internationaler Entwicklung bewirkte. 2005 gab es mehr als 3100 Mikrodarlehensprogramme für 82 Mio. arme Leute in der ganzen Welt. Im Jahr 2006 erhielt Professor Muhammad Yunus für sein Projekt "Social Business" den Friedensnobelpreis.

Das zweite Beispiel ist englisches Handelsgeschäft „Cafedirect“. Es wurde 1991 gegründet und heutzutage ist in 13 Ländern in Europa und Asien vorgestellt. Diese Organisation zeigt, dass sogar in der grausamen Businesswelt einige Marken den Standard der Menschheit sein können. Die Besonderheit dieses Unternehmens besteht darin, dass es Kaffee, Tee und Kakao von kleinen Produzenten aus Ländern der Dritten Welt zum "fairen Preis" verkauft. Dieser „fair Preis“ deckt die Kosten der Landwirte und gibt ihnen eine Möglichkeit weiter zu entwickeln. Darüber hinaus reinvestiert „Cafedirect“ mindestens 1/3 seines Einkommens in den landwirtschaftlichen Betrieben und Gemeinden der Landwirte.

Seit 2006 investierte das Unternehmen mehr als £ 12,9 Millionen in den Unternehmen und Gemeinden ihrer Partner aus 14 Schwellenländern. Das hat das Leben von mehr als 1,8 Millionen Menschen zum Besseren verändert. Es ist interessant, dass in diesem Zeitraum im Unternehmen sebst nur £ 4 Millionen reinvestiert wurden. Aber das hat es nicht verhindert, das größte Unternehmen von heißen Getränken in Großbritannien zu werden und die Niederlassungen in anderen Ländern zu öffnen. „Cafedirect“ hat eine neue Strategie des "fairen Handels" erfunden. Es hat andere Unternehmen angeregt mehr über die Menschen, mit denen sie arbeiten zu denken. Es beweist, dass der Fokus auf die Menschen nicht weniger erfolgreich sein kann als Fokus auf die Gewinne.

Das sind nur zwei Beispiele der sozialen Unternehmen, es aber gibt Millionen von ihnen in der Welt. Doch in Russland ist solches Phänomen, leider, noch nicht richtig entwickelt. Zurzeit kann man kein signifikantes Beispiel der russischen sozialen Unternehmen anführen. Es gibt nur kleine lokale Initiative.

Z.B. entstand 2011 eine GmbH „Наивно? Очень.“ („Naiv? Sehr“) in Moskau. Dieses Privatunternehmen verkauft die Souvenirs und Dekorationsartikel, die von Menschen mit schweren Persönlichkeitsstörungen erstellt werden. Die Hauptaufgabe des Unternehmens ist nicht einen Gewinn zu erzielen, sondern die Rehabilitation, Arbeitszuweisung und soziale Anpassung der

Menschen mit mentaler Invalidität zu fördern. Alle Arbeiten werden im Unternehmen von Invaliden ausgeführt: Menschen mit Autismus, Down-Syndrom, Schizophrenie und anderen Störungen. Jeder Mitarbeiter erhält ein monatliches Gehalt (15 Tausend. Rubeln, nach Daten für 2014).

Und dieses Unternehmen ist nicht das einzige. In Moskau gibt es auch Friseursalon „Nadin“, wo Gehörlose arbeiten; in Novosibirsk beschäftigt Schönheitssalon "Leo" Rollstuhlfahrer; in der Schuhfabrik "Tibozh" in St. Petersburg arbeiten die Menschen mit Invalidität. Alle diese Organisationen sind vollkommen rentabel und sie beweisen, dass sogar in der grausamen Businesswelt einige Unternehmen der Standard der Menschheit sein können.

Aber das berühmteste und lang laufende russische Projekt im Bereich des Sozielunternehmertums ist der Fonds der regionalen Sozialprogramme "Unsere Zukunft", der von Wagit Alekperow im Jahr 2007 gegründet wurde. Die Tätigkeit dieses Fonds besteht in der Gewährung zinslosen Darlehen den Sozialunternehmen. Im Laufe von neun Jahren finanzierte der Fonds Hunderte von Projekten für mehr als 366,5 Millionen Rubel.

Aber trotz der Tätigkeit solcher Unternehmen, ist es noch sehr früh zu behaupten, dass in Russland soziales Unternehmertum existiert. Alle diesen Unternehmen kann man an den Fingern abzählen. Russische Unternehmer, trotz der internationalen Praxis, kann nicht glauben und verstehen, dass man Wert auf die Menschen legen kann und nicht nur auf die Gewinne.

Abschließend möchte ich sagen, dass von Zeit zur Zeit jeder von uns ein Gefühl hat, dass unsere Welt verloren ist. Jeden Tag lesen wir zahllose Nachrichten über Gewaltdelikte, Korruption, Inkompetenz der Staatsbeamte und Politiker. Und wir hören tatsächlich über positive Veränderungen nicht. Das Verhältnis zwischen Information über Probleme und Information, die ihrer Problemlosung gewidmet ist, ist ungleich. Es ist kein Wunder also, dass viele Menschen ihre Hoffnungen auf irgendwelche Verbesserungen verlieren. Und, was ist immer schlechter, - verzichten wir auf unseren Wunsch etwas zu verbessern. Aber diese Beispiele und Zahlen, die ich für meinen Vortrag gefunden habe, beweisen, dass jeder von uns die Welt zum Besseren verändern kann. Und das ist kein Traum, das ist eine Realität. Und die Hauptsache ist, dass man dafür braucht. Nur einen starken Wunsch und die Überzeugung, dass alles möglich ist.

Список литературы

1. Marcel Schliebs “Sozialunternehmertum. Start-Up statt Sozialstaat” [Электронный ресурс] URL: https://www.zu-daily.de/daily/tiefenbohrung/2015/05-04_weiss_cisoc-studie.php Дата обращения: 01.04.2016.
2. Annette Zimmer und Danielle Gluns „Soziale Innovation, soziales Investment, soziales Unternehmertum” [Электронный ресурс] URL: http://www.uni-muenster.de/imperia/md/content/ifpol/mitarbeiter/zimmer/brosch__re_literaturberichte_webpublish.pdf Дата обращения: 01.04.2016.
3. David Bornstein “How to change the world. Social enterpreneurs and the power of new ideas” 2007. – 731 S.
4. Коммерсантъ.ru. Социально озабоченные. Как предприниматели захотели приносить пользу людям [Электронный ресурс] URL: http://www.kommersant.ru/doc/2927483 Дата обращения: 01.04.2016.
5. Grameen Bank [Электронный ресурс] URL: http://www.grameen.com/ Дата обращения: 01.04.2016.
6. CafeDirect [Электронный ресурс] URL: http://www.cafedirect.co.uk/ Дата обращения: 01.04.2016.

Kultygina I., Sapiga A.
INNOVATIONSZENTRUM SKOLKOVO

Irina Kultygina
Anastasia Sapiga
Scientific supervisor: N.A.Rabotnikova
Dozent
Finanzuniversität bei der Regierung der Russischen Föderation

Wir möchten unser Ersehen des globalen Themes "Vorangige Ressoursen der Nation: Traditionen und Innovationen" vorstellen. Unserer Meinung nach, wenn wir über die Innovationen sprechen, muss man unbedingt ein paar worte über Skolkovo als Heimat aller Innovationen in Russland sagen.

Das erste und wichtigste Ziel von Skolkovo ist auf die Entwicklung der Hochtechnologien gerichtet. Wegen bestimmter Umstände war die Schaffung dieses Zentrums nicht nur der Wunsch, sondern auch in Erste Linie die harte Notwendigkeit. Darüber hat Präsident Wladimir Putin selbst vielmals gesprochen. Herr Putin hat betont dass russland bis zum 2020 zu einer der größten Volkswirtschaften werden muss, durch die Steigerung der Abeitsproduktivität, durch Wissenstransfer und Innovation.

Russland muss mehr Ergebnisse aus der Grundlagenforschung zur Marktreife führen. Diesem Ziel dient das Innovationszentrum Skolkovo. Ab 2017 werden hier Weltkonzerne frische Ideen russischer Start-Ups evaluieren und in Eigenentwicklungen einbeziehen.

Skolkovo nimmt 2014 nach drei Jahren Planung sichtbar bautechnische Konturen an. Als Residenten werden in Skolkovo einmal 3.500 Ingenieure, Techniker und Gelehrte in den Bereichen Forschung, Entwicklung und Lehre arbeiten. Als Themenfelder wurden fünf Gebiete Informatik, Energie, Raum- und Luftfahrt, Life Sciences und Kernforschung definiert.

Gemäß Vorplanungen ziehen 30 internationale Technologiekonzerne bis 2017 in Skolkovo eigene Zentren für Forschung und Entwicklung hoch. Die dazu vorgesehenen Investitionen werden mit insgesamt 25 Mrd. Rubel (550 Mio. Euro) beziffert. Gegenwärtig sind 500 Bauingenieure und Arbeiter vor Ort, um den Hoch- und Tiefbau voran zu treiben.

Skolkovo soll aber mehr sein, als nur ein Inkubator oder eine Plattform, auf der Start-Ups auf Großunternehmen treffen, damit Forschungsergebnisse aus den Labors russischer Hochschulen und Forschungsinstitute zur Marktreife gelangen.

Man darf nicht denken, dass an der Schaffung von Skolkovo als Zentrum der Innovationen nur Russland interessiert war. Russland war immer einer der größten und stärksten Partner von Deutschland. Und es ist nicht merkwürdig, dass das erste Land, das Bereit war dieses Zentrum zu investieren, Deutschland war.

Die Siemens AG gehört zu den Unterstützern der ersten Stunde. Martin Gitsels, Leiter der Technologieabteilung bei Siemens Russia. Er hat gesagt: "Wir wollen in Skolkovo mehr angewandte und weniger Grundlagenforschung betreiben. Wir erhoffen uns eine stärkere Verbindung zwischen Industrie und Forschung". Thematisch konzentriert sich Siemens in Skolkovo auf die Bereiche Energie, IT und Medizintechnik.

Das zweite Beispiel. Dmitry Shulga, Vizepräsident von französischen Schneider Electric, gab zu, dass sich seine Firma erst 2012 und damit recht spät für eine Teilnahme an Skolkovo entschieden hat. Inzwischen verpflichtete sich Schneider Electric zum Bau eines Zentrums für Forschung und Entwicklung bis 2017. Aber Finanzen. Die Kosten für den Bau des Zentrums gab Dmitry Shulga mit 20 Mio. US$ an. Die Laborgebäude haben große Besonderheiten."Russland ist für Frankreich der viertgrößte Markt. Sie unterhalten hier sieben Fabriken, vier Logistikzentren und verfügen über Vertriebsniederlassungen in 30 Regionen. Skolkovo ist für Frankreich von großer Wichtigkeit." – sagt Dmitry Shulga.

Es lohnt sich nicht zu verschweigen, dass Skolkovo einige Schwierigkeiten hat. Alle sind wir Zeuger der Situationen, die nicht nur mit den Finanzproblemen, sondern auch mit der Korruption

verbunden waren. Aber wir wissen ganz gut dass das Sprichwort: aller Anfang ist schwer, für alle Zeiten aktuell bleibt.

Skolkovo macht darauf aufmerksam, dass künftige Residenten nicht gleiche Optionen haben. Künftigen Residenten werden in Abhängigkeit von ihren wirtschaftlichen Zielen und finanziellen Möglichkeiten unterschiedliche Beteiligungsoptionen angeboten. So können Büro- und Laborräume gemietet werden. Das ist von Vorteil für kleine und neu gegründete Unternehmen, die dafür sogar finanzielle Unterstützung beantragen können. Oder es werden Grundstücke im Industriepark für 49 Jahre mit einer Verlängerungsoption verpachtet, auf denen Firmen ihre Gebäude errichten können.

Angeboten werden Steuererleichterungen, auch die Rückerstattung von Einfuhrabgaben auf importiertes Laborinventar, ein erstklassiger Zugang zu russischen Forschungs- und Wissenschaftseinrichtungen, sowie kurze Wege zur russischen Regierung.



Bevor wir Schlussfolgerungen ziehen, möchten wir eine kleine Analyse durchführen. Diese Daten, die bei uns erläutern werden, waren aus verschiedenen Quellen entnommen. In Folge diese Arbeit ist es gelogen einige Tendenzen festzustellen. Jährlich veranstaltet die Skolkovo-Stuftung zusammen mit dem Fond für die Förderung für kleine und mittelständische Betriebe auf dem wissenschaftlichen und technischen Gebiet eine Start-up Tour.

Im Laufe der Ausführung, gelingt es den Organisatoren die besten zukunftsorientierten Innovationsprojekte auszusuchen. Die Tour-2016 ist noch nicht zu Stande gekommen, aber es ist schon sichtbar, dass sie Anzahl der sich beworbenen für die Erste Stufe um 30% mehr im Vergleich zum vorigen Jahr ist.

Wenn wir jede von den Stäten wo die Stufen der Start-Up Tour stattgefunden haben, evaluieren so kommt es vor, dass jede Stadt um 30% mehr Anmeldungen in diesem Jahr als vor einem Jahr bearbeitet hat. Dass zeugt davon, dass die Aufmerksamkeit zu Innovationsprojekten in unserem Land in der letzten Zeit sehr hoch ist.

Wir möchten Sie darauf Aufmerksam machen, dass es sich um Innovationsprojekte, die sich um den Geldpreis und den Status des Residenten bewerben, handelt. Anmeldungen insgesamt 2653 im Jahre 2015. Es ist zweimal mehr als in 2014. Reine Investitionen in die Projekte belaufen von letzten 2 Jahren auf 13,6 Mrd. Rubel. Der Erlös beträgt 53 Mrd. Rubel. Ein viertel alle Residenten haben erträge bekommen.

Hier möchten wir einige Schlussfolgerungen ziehen. Russland braucht heute die neuen Projekten und Start-ups. Darum legt man auf Skolkovo eine große Hoffnung. Die Russische Nation

als Staat rechnet damit, dass Skolkovo nicht nur die Wiege der Russischen Innovationen wird. Russland rechnet damit dass Skolkovo zum Internationalen Innovations Zentrum sein wird.

Maltsev V.V.
AUSTRIAN CONCEPT OF THE FREE MARKET OF M.N. ROTHBARD

V.V. Maltsev
Scientific supervisor: M.I. Seredina
Ph.D., Ass. prof. department "Foreign languages - 1"
FSFEI HE "Financial University under the Government of Russian Federation"

For the last 20 years, the Russian government attempted to create an efficient and stable economic system. However, despite the adaptation of Western experience and technique to foster the economic development and growth of the country, the achievements of the national economy remain moderate at best. In the light of this situation rises a trend toward finding different methodological and scientific theories, which would provide an alternative way of enhancing the economic wealth and social progress.

However, not all of these scientific theories are equally covered by the Russian academia. In particular, the ideas of the Austrian School of Economics, which holds the free market as the true way of achieving real economic betterment, are left outside of the mainstream line of thought. Due to this, a comprehensive study of the works of Murray Rothbard, the most eminent scholar of the free market thought, may be necessary. Rothbard's ideas in particular have formed a solid basis for the demonstration of free capitalism's effectiveness for a long period of time.

Russian economists and economic historians have not yet performed a detailed and systematic analysis of Murray Rothbard's works. Apart from having significance from the perspective of economic history and bolstering the potential of Russian economic thought, there is a need to show the practical significance of Rothbard's ideas in creating an effective and efficient economic system.

The main three aspects of Rothbard's works that deserve the greatest attention concern the demonstrated preference concept, monopoly theory and business cycle theory. Each of these concepts will be enhanced and fully elaborated upon.

Rothbard's concept of demonstrated preference and its application to social utility stems from the fact that every man acts to improve his well-being, otherwise he would not act. His preferences are demonstrated with his action, and when a voluntary exchange is performed between two persons, then we can say that they both benefit from it, as demonstrated by their actions, otherwise they would not have engaged in an exchange in the first place. They also gain in utility, without lowering the utility of anyone else. From this, it can be concluded that the free market, defined as a complex latticework of voluntary exchanges, benefits all its participants ex ante. However, government intervention must necessarily lower the social utility of at least one party by definition, by either using force or threat of violence to prevent an exchange from occurring, or coercing an exchange to take place through redistribution schemes.

Rothbard's stance on monopoly theory radically differs from his Austrian predecessors. Initially he mentions that the definition of monopoly as the single seller of a certain commodity or an economic agent that has full control over a resource does not stand up to criticism. This definition is untenable, because even the slightest different in perception of a good in the minds of the consumers means that the seller of any good is a monopolist. Also Rothbard advances the view that the definition of a monopolist is way too broad and because every person is unique and owns himself, then every man is the sole owner of his uniqueness, hence a monopolist.

The monopoly theory of Rothbard also does not coincide with the ideas of his mentor – Ludwig von Mises, who conceded to the possibility of a monopolist arising on the free market through reaching the monopolistic price by limiting his production level, given the condition of an inelastic demand curve. Rothbard, however, maintained that on the free market there is no objective criterion by which one can define whether the price is monopolistic or not and whether the restriction of

production is truly antisocial. All that the economist knows is the fact that entrepreneurs try to produce a certain amount of goods which maximizes their profit given a certain estimated level of demand. They try to set such a price, with all other things equal, at which the demand at the level above the price is elastic. If they think that they can increase their profits by producing less goods in the following period, then they do as such. Moreover, the demand curves are not known and never given to the entrepreneur or a firm. They must be estimated and are subject to constant change due to shifting tastes, preferences and technological methods.

Rothbard says that the analysis of transition from the initial competitive price to the monopolistic one is not adequate because it might as well be a transition from a subcompetitive price to a competitive one. There is always room for entrepreneurial error in the real world, and businesses can produce more goods than required, through wrong estimates. If it is so, then they will restrict production and raise their prices, but it will not mean that the subsequent price will be a monopolistic one. In this case, the economist lacks an independent criterion by which it can be determined, what type of a price is it exactly. According to Rothbard, free market can only yield free prices, which are determined in a voluntary fashion through choices of producers and consumers. This alone precludes any arguments about antisocial behavior and the reduction in social utility.

Rothbard's business cycle theory also deserves some attention. His position is essentially based on the insights of Ludwig von Mises and grounds business cycles as a phenomenon of disruption in the people's time preferences. Cycles appear due to government's interference in the economy by its attempts to stimulate "investment" via using the fractional reserve banking, which gives out credits, unbacked by real savings. This means that the credit expansion artificially lowers the interest rate, which reflects the relationship between consumption and saving – the time preference. The artificial lowering of interest rates makes the entrepreneurs think that people strive to save more and thus that more funds are available for investment, while in fact, the money was created out of thin air and people do not want to lower their consumption.

When the time preferences lower, the resources from the lowest stages of production free up and transition to the higher stages, lengthening the production process, while also narrowing the structure of production. During the credit expansion, however, lower stages do not diminish and the resources are not freed, thus stretching the economy in two directions. The entrepreneurs produce a wrong set of capital goods, violating the correct ratio of capital goods to consumer goods. The firms that have embarked upon these ambitious projects after being misled by the artificially lowered interest rates, must realize that they have overestimated the demand for their production in the higher stages and have underestimated the true costs of production. As such, when the credit expansion slows down or is halted, then the majority of these projects must be scaled down or altogether liquidated.

These three concepts can be used to from a practical perspective to try and minimize the government intervention into the economy, re-examine and possibly repeal the existing antitrust legislation and finally, abolish the system of Central Bank and the fractional reserve system, allowing the market to determine what type of money people would prefer. Additionally, it will be worth examining Rothbard's ideas on privatization and property rights, to challenge the existing paradigm and open up new insights regarding the functioning of the free market.

References

- Mises, L. V. (1949). Human action. Auburn, Alabama: Ludwig von Mises Institute.
- Rothbard M.N. (2011), Economic Controversies. Auburn, Alabama: The Ludwig von Mises Institute, Auburn University.
- Rothbard M. N. (2009) Man, Economy and State: A Treatise on Economic Principles. Auburn, Alabama: The Ludwig von Mises Institute, Auburn University.
- Rothbard M.N. (2008) Mystery of Banking. Alabama: Ludwig von Mises Institute.
- Rothbard M.N. (2010) What Has Government Done to Our Money? Auburn, Alabama: Ludwig von Mises Institute.

Mezhevich V.

THE DEVELOPMENT STRATEGY OF THE RADIO-ELECTRONIC INDUSTRY IN THE RUSSIAN FEDERATION

Vasily Mezhevich
Scientific chiefs:
PhD, Professor, Department of Strategic and Anti-crisis Management, Raisa Fedosova
PhD, Associate Professor, Department of Foreign Languages 3, Alla Varlamova
Financial University under the Government of Russian Federation

The radio-electronic industry is considered as a key element in the economy for many countries, such as China, Japan, S. Korea, the USA and others. The relevance of the radio-electronics in different industries is essential, for example in the aircraft industry, the military-industrial complex, the motor-car construction, the power engineering, the telecommunication systems, the computer engineering, the radio broadcasting, etc. Also the radio-electronic industry is the very high value added industry. It's even ahead of the aircraft industry.

The world market of the radio-electronics is estimated at 3 trillion USD. According to forecasts it will reach 4.2 trillion USD by 2025. There are three areas in radio-electronics: consumer, professional and special purpose. The main volume is the consumer business (about 51% of the market), in turn the areas of professional and special purpose account for 42% and 7% respectively. In recent years there has been a significant change in the direction of increasing the share of professional and special purpose areas (for example, at the expense of needs in the medicine, the power engineering and the computer engineering).

The radio-electronics refers to a large industry in developed countries, but in the Russian Federation the radio-electronics considered as an industrial sector. If we look back at our history, Soviet radio-electronics consisted of two basic industrial Ministries (particularly The Ministry of Electronic Industry and The Ministry of Radio Industry). Also there were Ministries in Soviet Union, which were partially related to the radio-electronics (for example, The Ministry of Communications Industry and The Ministry of Instrumentation, Automation and Control Systems).

Observation of the radio-electronics in the Russian Federation demonstrates how critical situation is in the industry at the present days. Scientific-technical and production-technological bases of the industry have a high level of physical and moral deterioration. Production of domestic technological, measuring and special equipment for the electronic industry has almost failed for the last two decades. Volume of electronic component import was very high last year (about 1.5 billion USD). The radio-electronic industry includes about 1800 companies in the Russian Federation in which work approximately 280 000 employees. In contrast to the present days: approximately 1.1 million employees worked only in the electronic industry in USSR.

Nowadays the radio-electronics in the Russian Federation has a range of different problems, such as technological and technical sovereignty (because the radio-electronic industry is very important for national security), human and intellectual capital (for example, education and training systems suffered seriously after the collapse of the Soviet Union and employees' average age is 48 years in the radio-electronic industry now), also competitiveness and finally low rate of investments into research and development.

An investment rate into research and development in the Russian Federation is very low at present time, about 1% from GDP. Statistics shows that world leaders are S. Korea, Israel and Finland with 4.5%, 4.2% and 3.55% respectively. For example, average rates in EU (European

Union) and OECD (Organization for Economic Co-operation and Development) are about 2.0% and 2.5% [4].

The Development Program of the Electronic Component Base and Radio-electronics in 2008-2015 didn't demonstrate essential results for the industry and economy in general [1]. We can see the same situation in the program which is called Development of the Electronic and Radio-electronic Industry in 2013-2025. It highlighted the discrepancy already at the first stage, which took place in 2013-2015 [7].

The Russian Federation needs a development strategy for the radio-electronic industry based on extensive analysis of economic processes and the strategizing, which is an initial element of the development strategy. The concept of the development strategy must be formed up in the field of the microelectronics and production of pure materials, which is considered as a basis for the radio-electronics.

To comply this serious and strategic purpose for the radio-electronic industry in the Russian Federation there are main goals to achieve:

- The study of the stages for the radio-electronics development in the world.
- The analysis of current conditions and trends, the determination of problems in the radio-electronic industry.
- The identification of strategic planning characteristics in the radio-electronics.
- The synthesis of domestic and international industrial experiences.
- The definition of efficient implemented development strategy for industries.
- The formulation of development strategy for the radio-electronic industry in the Russian Federation.
- The development of interaction mechanism for strategy implementation.
- Suggestions for implementation of the strategy in the radio-electronic industry in the Russian Federation according to the current economic conditions.

It's very hard to formulate comprehensive development strategy for the radio-electronic industry, especially in terms of present economic conditions. First steps in the Russian Federation must be taken in direction of the formation of industrial clusters, on the basis of scientific centers and corporate campuses, such as Novosibirsk, Saint Petersburg, Tomsk, Zelenograd, etc. This should be accompanied by an increase of spending on research and development.

There are directions which can act as an engine in development of the radio-electronics, for example, trusted systems of communications and control, the intersection of the radio-electronics with electrical and energetic industries. But the key role in the development strategy must be given to the microelectronics.

References

- Bartenev A. Some Results of the Program Development of Electronic Component Base and Radio-electronics – Moscow: Modern Electronics, 2015.
- Khokhlov S. Radio-electronic Industry in 2014-2015: Results, Tasks and Directions of Development // Ministry of Industry and Trade of the Russian Federation – Moscow, 2015.
- Khokhlov S. The Role of Electronic Industry in Ensuring the National Security of Russia // The Ministry of Industry and Trade of the Russian Federation – Moscow, 2015.
- OECD Factbook 2014: Economic, Environmental and Social Statistics – OECD Publishing, 2014.
- Shokin A. Minister of the Incredible Industry of the USSR – Moscow: Tekhnosfera, 2007.
- The Concept of Development of Electronic Industry // Report on Scientific-practical Conference – Saint-Petersburg, 2015.
- The State Program of the Russian Federation Development of Electronic and Radio-electronic Industry for 2013-2025.

Польшина Т.О.

МЕЖДУНАРОДНАЯ ЛОГИСТИКА И ЗАЩИТА ОКРУЖАЮЩЕЙ СРЕДЫ

Польшина Т.О.
Научный руководитель: Львова О.В.
доцент кафедры «Иностранные языки-1»
ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

Логистические процессы и защита окружающей среды… На первый взгляд данные термины несовместимы друг с другом, однако их не только можно, но и нужно связать между собой. Конечно же, возникает вопрос: «Но как? Каким образом это сделать?». Развитие экономики не должно приносить вред окружающей среде, и в последнее время человечество сделало большой шаг на пути к этому. Благоприятное для окружающей среды развитие нашло свое отражение и в логистической сфере, получив для себя уникальное название – «зеленая» логистика.

Что представляет собой логистика в целом, что включает в себя? Термин «логистика» трактуется специалистами по-разному, но обычно под логистикой понимается «направление хозяйственной деятельности, которое заключается в управлении материальными потоками в сферах производства и обращения» [1,с.22]. Логистика включает в себя снабжение, производство, сбыт и транспорт.

«Зеленая» логистика отличается от обычной логистики тем, что содержит реализацию благоприятных для окружающей среды логистических процессов, а также нацелена на повышение экономической и экологической эффективности компании. Стоит отметить, что «зеленая» логистика», как и любая другая логистика, включает в себя транспортные процессы, что не может не оставаться незамеченным: на сегодняшний день транспортные средства ответственны за 18% выбросов в мире. Это достаточно много, однако без использования транспорта в логистических процессах не обойтись, поэтому следует обратить особое внимание на внедрение «зеленых» технологий в современные транспортные средства.

Транснациональные компании уже давно успешно применяют "зеленую" логистику в своей деятельности. Например, такие крупные компании как Nike и Wal-Mart требуют от своих партнеров и поставщиков радикальных сокращений выбросов CO_2. Unilever как крупнейший производитель потребительских товаров также пытается с помощью изменений в дистрибуции уменьшить объемы выбросов вредных веществ. Чтобы «разгрузить» окружающую среду, эта компания инвестирует в автомобили, которые мало потребляют топлива и, соответственно, меньше выбрасывают CO_2.

А как же российские компании?.. Следует обратить внимание, что Россия является самой большой страной в мире по площади, каждый день через неё в огромных количествах перевозят грузы в другие страны, например, из Китая в Европу. Так, в 2013 году объём перевозок транзитных грузов через Российскую Федерацию железнодорожным транспортом составил 40,3 млн.тонн, а грузовым- 1 млн.тонн. К 2018 году экспертами ожидается увеличение объёма перевозок железнодорожным транспортом в 1,39 раз, а грузовым - как минимум в 2,2 раза.

Как известно, перевозки грузов по железной дороге оказывают наименьший ущерб окружающей среде. С начала 2015 года российская компания РЖД переключила с автомобильного на железнодорожный транспорт более 500 тыс. тонн грузов. Тем не менее, далеко не все грузоперевозки можно осуществить на железнодорожном транспорте, тем более что автомобильный транспорт будет оставаться самым популярным видом транспорта в ближайшем будущем. Следовательно, необходимо задуматься о внедрении «зеленых» технологий в автомобильный транспорт, и одним из самых известных «зеленых» внедрений является создание электромобиля.

Электромобиль — это такой вид автомобиля, который характеризуется тем, что приводится в движение не двигателем внутреннего сгорания, а электродвигателями с

питанием от автономного источника электроэнергии, за счет чего и считается более экологичным: нет необходимости применять моторные масла, антифризы, нефтяное топливо и, что особенно важно, отсутствуют вредные выхлопы.

За 2015 год объем продаж электромобилей по всему миру достиг 549 тысяч единиц (в основном благодаря Европе и Китаю – лидеру в данном сегменте, на эту страну приходится 189 тысяч проданных единиц).

В России ситуация с электромобилями иная. По данным агентства «Автостат» на 1 января 2016 года насчитывается только 647 электромобилей. В сравнении с лидерами данного сегмента это ничтожно мало, однако электромобилями заинтересовались не только частные лица, но и российские компании, например, российская компания «Яндекс» приобрела два электрокара Tesla для московского «Яндекс.Такси».

Не секрет, что российский сегмент электрокаров представлен преимущественно продукцией иностранных компаний. Тем не менее, в 2012 году был запущен электромобиль EL Lada, который стал первым российским электромобилем производства АвтоВАЗ. Lada Ellada получила свое практическое применение в Ставропольском крае в Кисловодске как легковое такси. Данный проект стал в Российской Федерации первым проектом по использованию электромобиля в пассажирских перевозках.

А 22 августа 2015 года российской компанией White Square Motors был запущен проект российского серийного электромобиля SONA RR100. В планы компании входит не только создание отечественного электрокара для использования его на территории Российской Федерации, но и продажи на международном автомобильном рынке. Выход на дороги российского электромобиля от компании White Square Motors ожидается к 2018 году.

Тем не менее, на сегодняшний день производители "зеленого" автомобильного транспорта видят большой перечень проблем, которые тормозят развитие "зеленой" логистики в России. К основным таким злободневным проблемам относятся плохая правительственная поддержка, высокие налоги для владельцев электрокаров, недостаточное развитие необходимой инфраструктуры, большая протяженность границ в стране и акцент на сырьевую экономику. Однако главной проблемой является высокая цена экологически чистого автотранспорта по сравнению с обычным транспортом на территории Российской Федерации. Безусловно, Россия нуждается в «зеленой» логистике, поэтому необходимо комплексно решать все вышеперечисленные проблемы, вовлекая в их решение как компании, так и правительство.

Как показал анализ данной проблемы, «зеленую» логистику можно назвать логистикой будущего. Время покажет, будет ли она использоваться каждой компанией, однако бесспорный рост ее популярности во всем мире нельзя оставить незамеченным.

Список литературы

• Гаджинский А. М. Логистика: Учебник / А. М. Гаджинский. — 20-е изд. М.:Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2012. — 484 с.

• Менее тысячи электромобилей насчитывается в России. Информационное агентство «Национальная Служба Новостей» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://nsn.fm/hots/menee-tysyachi-elektromobiley-nasc.., свободный

• Транспортное пространство России. Российский фонд прямых инвестиций (РФПИ) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://transport, свободный

• Alles auf Grün. Официальный сайт компании STILL. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://html, свободный

• SONA RR100 — российский электромобиль от White Square Motors. Интернет-журнал White Square Journal [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http:

Fedoskina E.P., Wertogradowa E.O.

WIND ALS ENERGIETRÄGER DER ZUKUNFT

Fedoskina E.P., Wertogradowa E.O.

Wissenschaftliche Betreuung: E.V.Chernysheva
Finanzuniversität bei der Regierung der Russischen Föderation

Heutzutage möchten viele Jungunternehmer sein eigenes Projekt im Bereich der Entwicklung der erneuerbaren Energien starten. Heute gibt es viele globale Probleme und ein wichtiges globales Problem ist die Energieverschwendung. Deshalb haben die Jungunternehmer die Überzeugung, dass die Leute die Quellen der erneuerbaren Energien entwickeln müssen.

Die Frage der Quellen der erneuerbaren Energien ist sehr aktuell. Die erneuerbare Energie oder die grüne Energie ist die Energie aus den Quellen, die unerschöpflich sind. Ein Grundprinzip der Nutzung der erneuerbaren Energie ist, dass man sie aus den ständigen Prozessen in der Umwelt bekommt. Entsprechend gibt es einige Quellen der erneuerbaren Energien.

Es ist allgemeines Wissen, dass erneuerbare Energiequellen sind:

Erstens, die Energie des Windes. Mit Hilfe vom Wind kann man sowohl den Strom als auch die mechanische Energie bekommen. Diese Quelle benutzt man vor allem in der Volkswirtschaft;

Zweitens, die Energie des Wassers. Damit die Leute die Energie aus dem Wasser bekommen könnten, baut man die Kraftwerke an den Flüssen durch den Bau der Dämme. Ein Vorteil der Energie des Wassers ist die billigen Kosten;

Drittens, die Gezeitenenergie. Die Kraftwerke baut man am Ufer des Meers, wo sich der Wasserstand zweimal am Tag ändert;

Viertens, die Wellenenergie, wenn man für die Produktion die Energie das Wasser des Ozeans benutzt.

Fünftens, die Energie des Sonnenlichts;

Sechstens, die geothermische Energie, wenn man heiße geothermische Quellen benutzt.

Und schließlich die Bioenergie, wenn man die Energie aus dem Biobrennstoff produziert.

Nach der Statistik benutzt man die Windenergie öfter als andere Energiequellen in Russland. Die Pläne für die Entwicklung der erneuerbaren Energiequellen zeigen auch, dass die wichtige erneuerbare Energiequelle die Windenergie ist. Aber leider liegt die Entwicklung der Windenergien fast bei Null in Russland.

Tatsächlich gibt es in Russland 20 Windkraftwerke, die im Jahre 2014 nur 498 Megawatt Strom erzeugten. Außerdem beträgt das wirtschaftliche Potenzial der Windenergie in Russland etwa 30% der russischen Stromerzeugung. Die meisten Windkraftwerke befinden sich weit weg von Kraftstromleitungen.

Der Stand der erneuerbaren Energiequellen in der Welt ist besser als in Russland. Die Windenergie ist auch eine wesentliche erneuerbare Energiequelle in anderen Ländern. Zum Beispiel, in China erzeugten Windkraftwerke 230 Mal so viel Energie wie in Russland.

Das größte Windkraftwerk in Russland ist auf der Krim. Dieses Windkraftwerk heißt “Ostankinskaja” und funktioniert vom Beginn des Jahres 2014. Das besteht aus 10 Windkraftanlagen. Die Kapazität der Anlage beträgt 2.5 Megawatt. Daher beträgt die Kapazität dieses Windkraftwerk 25 Megawatt. Aber Ostankinskaja Windkraftwerk erleidet finanzielle Verluste. Warum und aus welchen Gründen geschieht das, selbst wenn die Windenergie so begehrt ist? Wirklich, dieses Windkraftwerk funktioniert seit 2014, aber der Baubeginn war im Jahre 2012. So kommt es, dass dieses Windkraftwerk seine Rentabilität einfach noch nicht erreicht hat. Trotzdem hat es ein ziemlich großes Entwicklungspotenzial.

Also, Ostankinskaja Windkraftwerk ist das größte Windkraftwerk in Russland. Natürlich ist in Entwicklungsländern das Entwicklungsniveau von Windkraftwerken höher als in Russland. Nur zum Vergleich: San Gorgonio Pass Wind Farm ist das größte Windkraftwerk in Kalifornien. Das besteht aus 3218 Turbinen und die Kapazität dieses Windkraftwerk beträgt 615 Megawatt. Wie Sie sehen, ist die erneuerbare Energie in Russland unterentwickelt. Das bedeutet, dass die neuen Investitionen in die erneuerbare Energie, insbesondere in die Windenergie, zukünftig sehr rentabel sein können.

Dank der kostenlos verfügbaren Windenergie lohnt sich die Investition, die umweltbewussten Jungunternehmer bekommen ihr Geld innerhalb von wenigen Jahren zurück. Außerdem gibt es viele Orte in Russland, wo heftige Winde blasen. Zum Beispiel ist die Windgeschwindigkeit an Baikalsee

über 20 m/s, deshalb ist der Baikal-Wind eine gute Quelle der qualitätsvollen Energie. Da können die Unternehmer ihre Windkraftwerke bauen. Außerdem wurde 1996 die Baikal-Region von der UNESCO zum Weltnaturerbe erklärt, deshalb wird eine umweltfeindliche Energiequelle ganz angemessen.

Literaturverzeichnis:

- Lorenz Jarass,Gustav M. Obermair,Wilfried. Windenergie: Zuverlässige Integration in die Energieversorgung. // Springer-Verlag Berlin Heidelberg, 1980, 2009
- Katrin O. Windenergie Als Alternative: Planspiel zur Standortwahl einer Windkraftanlage. // GRIN Verlag, 2010
- Sonja Gottbehüt, Sonja Gottbeh T. Einstieg in Die Energieversorgung Der Zukunft Anhand Der Windenergie. // GRIN Verlag, 2011
- Линьков С. А., Сарваров А. С., Бачурин И. В. Перспективы развития ветроэнергетики в России и за рубежом // ЭС и К. 2013. №21.
- Чеснокова Светлана Викторовна Китай сохраняет лидерство в развитии возобновляемой энергетики // Восточная аналитика. 2012. №3.
- Рац Галина Ивановна, Мординова Марина Алексеевна Развитие альтернативных источников энергии в решении глобальных энергетических проблем // Известия ИГЭА. 2012. №2.
- Чернышев Антон Вячеславович Стимулирование использования возобновляемых источников энергии и факторы, препятствующие развитию нетрадиционной энергетики в России // Известия СПбУЭФ. 2013. №5 (83).

- Самородов А. В. Новые технологии в возобновляемой энергетике // МНИЖ. 2014. №11-2 (30).
- Бусарев Дмитрий Вячеславович Возобновляемая энергетика – важное направление структурной диверсификации мирового энергорынка // БИ. 2014. №7.
- Ученый из Иркутска предлагает построить ветроэлектростанцию в Сарминском ущелье | Новости Иркутска: экономика, спорт, медицина, культура, происшествия. 19 февраля 2016. [Электронный ресурс] URL: http://www.irk.ru/news/20160219/windmill/

Fomicheva E.V.

THE DEVELOPMENT OF PROPERTY INSURANCE OF ENERGY-POWER COMPANIES IN RUSSIA

Fomicheva E.V.
Scientific Supervisor: V.S. Arutyunian , Ph.D., Ass. Prof. "Foreign Languages-4" Department
Financial University under the Government of the Russian Federation

RAO UES was the biggest electric power holding company in the world since 1992 until 2008. Most of the state-owned electric energy assets, such as thermal and hydroelectric power plants, transmission lines, research and engineering, and construction companies were transferred to RAO UES. In total, RAO UES owned more than 70 energy companies and more than 40 power plants with federal-level importance.

Insurance company "Energogarant" was specially created to insure RAO UES assets and liability. In 2002, it was decided to have a captive insurance company, and RAO UES bought 100% shares of insurance company "Leader". In 2006, RAO UES sold "Leader" and bought a captive insurance broker "Energozaschita". As insurance as electricity production was not market-based, and insurance was used as a financing tool for repair works. RAO UES did not manage effective control

over many of its assets. By the end of 2000, almost 50% of property and equipment were deteriorated.

The reorganization of RAO UES started in 2006. The Russian electricity market reform is based on the idea that the introduction of market forces – i.e. liberalization – constitutes the solution to the inefficiency and lack of investment currently affecting the sector. Liberalization is expected to stimulate the more efficient organization of the electricity market, including a more rational use of primary energy sources for electricity production. Giving investors the right to determine independently the conditions of their relationships with other market participants (including the price of electricity) will – in accordance with the philosophy of the reform – create favorable conditions for the construction and exploitation of new state-of-the-art production capacity. Market-based price formation would be an incentive to decrease expenditure in the field of electricity production and so stimulate the efficiency of the sector. Moreover, liberalization of the sector is expected to attract private capital of Russian and foreign origin for further development of this sector.

As a result, RAO UES ceased to exist as well as unified insurance coverage. Wholesale generation companies, territorial generation companies, RusHydro and others continue to operate as independent entities. They all need a high professional risk management system to be competitive on the electricity market as one catastrophic event may cause financial uncertainty.

Among private investors only three foreign holdings acquired Russian electricity assets: Enel, E.On and Fortum. These companies use insurance as a tool of risk management system. And their insurance programs fundamentally differ from RAO UES insurance approach.

Table 1. Insurance programs benchmarking study

RAO UES	**Insurance Program**	**Foreign Investors**
100 kRub	Deductible	2,5 mln euro
Fire, lightning, flood, machinery breakdown equipment and so on.	Risks	“All risks”
Exhaustive assets list	Property Insured	Assets complex
60 mln. rub, 1.4 bln. rub	Indemnity Limit	5 – 20 bln. rub
No	Business Interruption	Yes
Broker	Insurance Intermediary	Broker, loss adjuster, appraiser
Open list	List of Documents Required	Main documents
Repair, maintenance	Purpose	Catastrophe risks protection

Our aim as a researcher is to adapt best practices to Russian mentality and implement foreign insurance standards to Russian energy-power companies. To protect the assets electricity power companies have to revise RAO UES insurance approach. Insurance is not repair funds, but a sustainable tool to protect the assets mainly machinery and equipment that generate revenue.

The research deals with the conceptual basis of corporate insurance and assets protection in the sphere of energy-power companies both in Russia and in Europe. The aim of the research is developing effective corporate insurance program for energy-power companies that will extend insurance cover and decrease insurance costs.

The achievement of this aim suggests the solution of the following tasks:

- to analyze energy-power companies assets characteristics;
- to elicit effective types of insurance and conditions of insurance contracts;
- to work out the performance evaluation criteria of energy-power companies insurance coverage;

- to work out the methodology of corporate insurance program organization based on European companies best practice.

The object of the research is insurance protection for sustain and reliable energy-power companies work. The subject - insurance protection of energy-power companies' assets in Russia.

As the insurance in Russia is a comparatively young sector the most important works of insurance are written by Europe and USA authors, such as J.W.Plankett ("Plunkett's Insurance Industry Almanac"), G.Berwick ("The Executives Guide to Insurance and Risk Management"), J.D.Cummins ("Strategic Planning and Modeling in property-liability insurance"). In the research also Russian energy-power companies' insurance programs are analyzed, loss history, and best insurance practice of European energy-power companies such as E.On, Enel, Fortum, Suez, Engie, EDF.

The research gives author's definitions of "corporate insurance" and "new replacement value" terms. Terms are often used both by insurance companies and by their clients but there are no unified conceptions of them. This research is of value Russian power generating companies seeking to protect its property with insurance, especially after RAO UES reform when the companies have to operate in the competitive market. An effective corporate insurance program can protect a company from catastrophic events; therefore, this company stays competitive on the electricity market.

List of references

1. J.W.Plankett "Plunkett's Insurance Industry Almanac"
2. G.Berwick "The Executives Guide to Insurance and Risk Management"
3. J.D.Cummins "Strategic Planning and Modeling in property-liability insurance"
4. Data of E.On [Electronic resource]. URL: http://www.eon.com/en/investors/financial-publications.html
5. Data of Enel [Electronic resource]. URL: https://www.enel.com/en-gb/investors/financial_reports/annual
6. Data of Fortum [Electronic resource]. URL: http://www.fortum.com/en/investors/reportsandpresentations/annual-reports/pages/default.aspx
7. Data of RAO UES [Electronic resource]. URL: https://en.wikipedia.org/wiki/RAO_UES

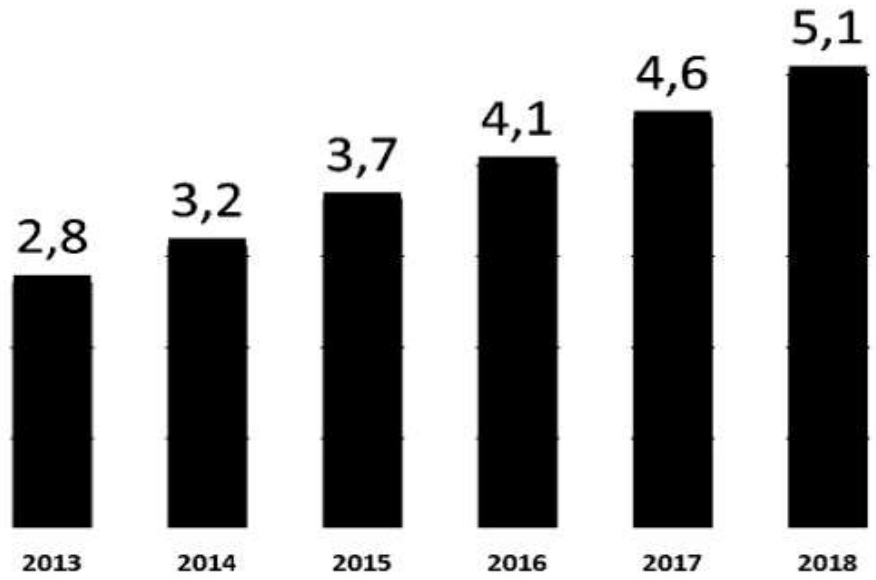
Чернявский Р.Р.
RUSSLANDS REGIERUNGSENTWICKLUNGSPROGRAMM FÜR BIOTECHNOLOGIE UND INTERNATIONALE FORSCHUNGSKOOPERATIONEN

Чернявский Р.Р.
Научный руководитель: доцент Работникова Н.А.
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

Die russische Regierung hat ein Entwicklungsprogramm für die Branchen Biotechnologie und Gentechnik bis 2020 verabschiedet. Das Entwicklungsprogramm nimmt das Marktvolumen für biotechnische und genmodifizierte Produkte als Ausgangspunkt.

Die russische Regierung setzt sich zudem für internationale Forschungskooperationen ein. Zahlreiche russische Forscher waren an Projekten beteiligt, die im Rahmen der FP7Förderinitiative „Knowledge Based Bio Economy" von der EU finanziert wurden. Zwischen Deutschland und Russland bestehen zudem vielfältige bilaterale Kooperationen. Von der Seite OstWestWissenschaftszentrums gibt es an der Universität Kassel zum Beispiel eigene deutsch-russische Netzwerke. Das gehört zu den Themenfeldern Biotechnologie und Umwelttechnologien.

Das Volumen des Marktes der Biopharmazeutika.



Das Säulendiagramm gibt Informationen über das Volumen des Marktes der Biopharmazeutika. Die Daten stammen von 2013 bis 2018 Jahr.

Die Werte sind in Milliarde Dollars angegeben. Es ist sichtbar, dass das Volumen der Biopharmazeutika steigt.

Скляр Е.М.

WORLD'S BEST MUNICIPAL PRACTICES – A PROJECT FOR RUSSIA
ИННОВАЦИИ В МУНИЦИПАЛЬНЫХ ПРОЕКТАХ – ПОДЪЕМ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ

Скляр Е.М.
Научный руководитель: Широких А.Ю.
К.э.н., доц. кафедры "Иностранные языки-4"
ФГОБУ ВО "Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации"

Apparently, self-taxation is associated with some other familiar meanings: social tax, donation, and contribution. For example, the population of the collective farms has been paying special social tax to meet the cultural and economic needs of the village in the USSR in the 1930s. This self-taxation municipal project is a mirror reflection of modern international trends in public finance. There are similar projects in Germany too. At the local governmental level, public-private partnerships participate in the construction of schools, administrative buildings, sport arenas, as well as in the tourism and transport sector. It reduces costs of utility projects, helps to preserve culturally important objects and enhances the level of responsibility among citizens. The long-term effects of the Program are to increase public awareness, improve social services, and promote mutual trust between the people and the state.

According to the Russian legislation, self-taxation is the voluntary contribution of funds into social security programs. The issue of self-taxation is still for referendum now. Opponents say that self-taxation is crucial for only a limited number of people. They vote for experiment – to institute the legislative norm, to determine the territory and to allow only certain groups of people to participate in self-taxation. Proponents say that financial resources obtained through self-taxation, as well as the personal savings and corporate revenues, held by banks, can be included into regional and municipal budgets in order to solve social problems. It is up to the population of the municipality to decide how to collect and spend the money.

Indeed, self-taxation is a kind of charitable giving for beforehand-indicated social projects. However, charity provides some benefits for the philanthropists such as tax-relief, tax deductions or other advantages. As for self-taxation, it brings no personal gain. But at the same time, self-taxation provides public with significant improvements of the local infrastructure and environment. Furthermore, it forces up public awareness and morality affecting a large part of the citizens. As for common feature, they both have non-binding nature.

Self-taxation cannot be a compulsory legislative enactment, that's why authorities have to encourage self-taxed financial participation in social programs. That is usually done at the local level.

The local initiatives support program was launched in 2007. There are some special rules in the project that are set up by the regions themselves. For example, the projects can submit up to 1.5 million rubles into the state budget in Tver region. Those who submit more than others will be co-financed by the regional government in their social programs. Furthermore, the public should monitor the collection and distribution of self-taxation funds. The lowest proportion of public contribution is 3%.

The Program currently operates in six Russian regions: Stavropol, Kirov, Tver, Novgorod, Khabarovsk and the Republic of Bashkortostan.

The statistics shows the volume of extra-budgetary funds of the regional participants of the program in 2014.

EXTRA-BUDGETARY FUNDS 2014:
THE VOLUME, MLN RUBLES

Source of financing	**Stavropol**	**Kirov**	**Tver**	**Novgorod**	**The Republic of Bashkortostan**	**Khabarovsk**
Regional budget	**61.7** (84%)	**299.3** (71%)	**56.5** (54%)	**20.0** (63%)	**59.5** (72%)	**17.4** (75%)
Co-financing, including	**11.3** (16%)	**119.6** (29%)	**48.2** (46%)	**11.9** (37%)	**22.9** (28%)	**5.6** (25%)
-Public contribution	**1.3** (2%)	**40.7** (10%)	**9.2** (9%)	**4.1** (13%)	**7.3** (9%)	**1.5** (7%)
-Municipal budget	**7** (10%)	**51.9** (12%)	**30.3** (29%)	**6.2** (19%)	**9.1 (11%)**	**2.9** (13%)
-Corporate revenues	**2.9** (4%)	**27.1** (7%)	**8.8** (8%)	**1.6** (5%)	**6.5** (8%)	**1.2** (5%)
Total	**73.0**	**418.9**	**104.7**	**31.9**	**82.4**	**23.1**

URL: http://old.minfin.ru/common/upload/library/2014/11/main/Doklad_noyabr_2014.pdf

There are 6 regions and their sources of financing. The leader is the Kirov region with almost 419 million rubles in total. The regional budget constitutes a major part and its volume is nearly 300 million rubles or 71%. The rest is presented by co-financing, which includes 3 sources of funds. Public contribution is about 40,7 million rubles or 10% and shows up as the tiniest part, municipal budget provides around 51,9 million rubles and 27,1 million rubles come from corporate revenues. What does it mean? It means that self-taxation is not developed yet. The largest portion of donations is still of state origins. But there is a positive trend of private firms investing more.

More than 1,200 projects have been implemented since 2007. About 300 water supply projects, 300 highway-engineering projects, more than 100 cultural heritage projects have been completed within the framework of the program. In the Kirov region, the right to receive regional subsidies was received by 366 social projects, which participated in contests for state grants and subsidies. Now the governments are planning to accumulate 100 million rubles in 2016 and 150 million rubles in 2017 from the regional budgets.

There are some structural problems in self-taxation projects. The matter is in the human nature of tax. Perceptions are key when we speak about voluntary actions. Greed and selfishness are natural instincts among humans. Who wants to contribute into a public project that will never give you any profit or comfort? Who will want to mow a neighbor's lawn? Who would voluntary part with the money you've earned paying taxes twice? No one. We can solve the problem only by emphasizing the local character of donations. The funds cannot be transferred to any other region or district – the funds have to stay within the investing community. The funds can be allocated for roads that lead to your factory, for social facilities available to your employees or for repairs of heritage objects within the regional premises.

All in all, only a few Russian regions have introduced the Local Initiative Support Program. Nevertheless, self-taxation techniques can boost Russia's municipal economies in a number of dimensions. The idea has great potential in terms of contributing to municipal economic progress, enhancing democracy, building communal spirit and raising public awareness. There is no strength without unity.

Список литературы

1.Программа поддержки местных инициатив Тверской области

URL: http://ppmi.tverfin.ru/Home

2.Министерство финансов РФ Доклад «о лучших практиках в области федерального, региональных и местных бюджетов для граждан»

URL: http://old.minfin.ru/common/upload/library/2014/11/main/Doklad_noyabr_2014.pdf

3.Информационное агентство Regnum URL: http://regnum.ru/news/society/1894663.html

http://www.zo.utexas.edu/courses/Thoc/HumanInstincts.html

4. Eric R. Pianka:Can Human Instincts Be Controlled?

URL:http://www.zo.utexas.edu/courses/Thoc/HumanInstincts.html

5. Светлый путь http://www.tukai-rt.ru/ru/component/k2/item/13781-samooblozhenie-neobhodimo-selchane-hotyat-chtobyi-ono-reshalo-pervoocherednyie-problemyi.html

Батирова А.И.
СЕМЬЯ 21 ВЕКА
(СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ОТНОШЕНИЯ К СЕМЬЕ И БРАКУ МОЛОДЕЖИ ПОКОЛЕНИЙ XX И XXI ВЕКОВ)

Батирова А.И.
Научный руководитель к.с.н., доцент Смехнова Г.П.
Барнаульский филиал Финансового университета
при Правительстве Российской Федерации

Семейные отношения, брак всегда являлись священной ценностью в жизни людей. Эта проблема, казалось бы уже достаточно изучена, но продолжает вызывать живейший интерес у ученых, богословов, да и просто у всех людей. Ведь каждый человек, так или иначе, стремится завести семью, сочетаясь браком. Все это в значительной степени актуализирует данную тему не только в среде ученых, но также и среди молодых людей, потенциальных «женихов и невест».

С целью изучения отношения старшего и младшего поколения к вопросу семьи и брака мы провели анкетный опрос, в котором приняли участие 100 человек, в том числе 38 мужчин и 62-е женщины в возрасте от 19 до 23 лет и от 55 до 67 лет.

Как показало наше исследование, респонденты продемонстрировали различный вектор направленности на создание семьи. Так, 92% представителей старшего поколения стремились к браку, а в молодежной группе стремятся лишь 50%. Следовательно, брак для многих современных молодых людей, занимает далеко не лидирующие позиции в их жизни. В сегодняшнем обществе, заостренном на потребительском образе жизни, на удовлетворении эгоистических потребностей, брак не считается чем-то приоритетным.

Наблюдаются расхождения во мнениях и по возрасту создания семьи. Оптимальным возрастом для вступления в брак, старшее поколение считает период от 18 до 20 лет, а молодежь от 21 до 25 лет. При этом более четверти опрошенных молодых людей оптимальным возрастом вступления в брак считают годы после 25 лет (26%), а среди старшего поколения таких сторонников только 10%.

На вопрос о главенстве в семье 56% молодых людей ответили, что главой должен быть мужчина, а 40% - выступили за равноправие, тогда как люди старшего поколения, а именно 76% были за патриархат, 20% - за равноправие.

Так же двум поколениям был задан вопрос о важности социального статуса второй половины на что, мнения разделились, большинство молодых людей (58%) посчитали значимым социальный статус партнёра, а старшее поколение (96%) напротив, сочло несущественным в совместной жизни социальное положение второй половины.

Изучение такой важнейшей семейной ценности как наличие детей в браке показало, что этот фактор является обязательным и необходимым для подавляющего большинства опытных респондентов: 96%, среди молодых 76%. При этом 62% наших «родителей» допускают в семье присутствие приемных детей, а молодежь – 46%.

В свете проблем современного общества, смены системы ценностей большое распространение получило такое явление как гражданский брак. Этим словосочетанием мы привыкли обозначать неоформленное сожительство мужчины и женщины, не накладывающее на них никаких правовых обязательств.

Старшее поколение нашей страны, рожденное и выросшее в Советском Союзе, не представляло себе создание семьи без вступления в законный брак. Если человек по какой-то причине не создавал семью, то общество сурово осуждало такое поведение. Семьи в СССР были крепкие. Общая идеология, которая пропагандировалась в государстве, обязывала каждого

вступить в законный брак. Как правило мужчины женились в 20 лет, после прохождения службы в армии. Семья в СССР начиналась с регистрации в государственном учреждении. Молодые люди стремились вступить в законный брак, а не просто создать семью. Естественно, и тогда ни каждая пара официально оформляла свои отношения. Гражданский брак не был запрещён, но осуждался обществом, так как, не посвящая в свои планы работников государственного учреждения, они ставили под сомнения авторитет государства и его роль в жизни своей семьи.

Сегодня отношение общества к гражданскому браку становится все более лояльным, важность законного брака постепенно утрачивает свою силу. Как показало наше исследование, многие молодые люди не считают обязательным узаконивание своих отношений, тогда как 76% старшего поколения не допускают сожительство в гражданском браке.

Христианская церковь рассматривает брак как супружеский союз мужчины и женщины, таинство, заключающееся в священническом благословении членов Тела Церкви; как любое таинство, брак относится к вечной жизни в Царстве Божием и, следовательно, не прерывается со смертью одного из супругов, а создает между ними, если они того пожелают и если это дано им, - вечную связь [1]. Отступлением от христианских ценностей является распространяющаяся в настоящее время тенденция к однополым интимным отношениям. Сегодня однополые браки уже регистрируются в 20 странах мира, в том числе в Великобритании и в нескольких штатах Мексики. К подобным взаимоотношениям призывают и некоторые общественные круги в России. Однако в нашей стране такие браки не регистрируются [2]. С точки зрения христианской церкви подобные связи осуждаются и считаются грехом.

Мы решили узнать мнение наших респондентов по этому вопросу. Результаты опроса показали, что большинство молодых людей не определилось со своим отношением к однополым бракам, тогда как старшее поколение категорически их осуждает. 98% представителей старшего поколения и 60% молодого поддерживают политику нашего государства и церкви в вопросе запрета однополых браков. Также сошлось мнение поколений о недопустимости проведения гей-парадов.

В заключении респондентам был задан вопрос «кто должен заниматься воспитанием у подрастающего поколения нравственных и семейных ценностей и традиций?». Здесь представители обеих групп были единодушны: семья и образовательные учреждения.

Подводя итоги можно сделать следующие выводы: представители молодого поколения 21 века не стремятся к раннему созданию семьи, для них важнее сначала «сделать карьеру», большинство из них склонны готовы жить в так называемом гражданском браке. Люди старшего поколения воспринимают вступление в брак, как должное, не приемлют сожительство без его законной регистрации. Они как и современная молодежь не представляют семью без детей и готовы воспитывать приемных. Что касается отношения к однополым бракам и к публичному проявлению нетрадиционной сексуальной ориентации было и остаётся отрицательным. Представители обоих поколений не готовы быть толерантными к насаждению сексуальными меньшинствами своих ценностей в семью и брак.

Источники:

1. Официальный сайт Московского патриарха http://www.patriarchia.ru/db/text/ 141422.html
2. https://ru.wikipedia.org/wiki/ Однополый брак

Буряк А.В., Романова М.А.
ОБРАЗ ПРЕЗИДЕНТА РОССИИ В.В. ПУТИНА В НЕМЕЦКОЙ ПРЕССЕ

Буряк А.В., Романова М.А.
Научный руководитель к.ф.н., доцент Жердева О.Н.
Барнаульский филиал Финансового университета
при Правительстве Российской Федерации

Тема России и в этой связи фигура президента России В.В. Путина является сегодня одной из самых заметных и неоднозначных в немецкой прессе. С момента своего первого срока на посту президента и до сегодняшних дней интерес к личности Путина у немцев не только не угасает, но и постоянно растет. В период канцлерства Г. Шрёдера Путин был «настоящим демократом» и «другом канцлера». После победы на выборах Ангелы Меркель, несмотря на то, что дружба между Путиным и Шрёдером сохранилась, вектор популярности российского президента сместился в сторону критики, опасений и настороженного восприятия его со стороны немцев. «Немец в Кремле», вернувший России уважение на международной арене, а самим россиянам – элементы национального самосознания, так освоился в последнее время, что благодаря ему Россия вновь внушает страх на Западе», – так писала о Путине одна из самых популярных немецких газет «Die Zeit» [1]. Нам показалось интересным проследить, как представлен образ нашего президента в немецкоязычной прессе за последние полтора года (2015- 2016 годы), поскольку в этот период произошло много значимых событий в мире и решения президента России сыграли ведущую роль в их развязке.

В качестве материала для исследования были взяты ведущие немецкие печатные издания: «Der Spiegel», «Die Zeit», «Frankfurter Rundschau»,«Die Presse», «Die Welt», «Tageszeitung», «Süddeutsche Zeitung», «Tagesspiegel», «Frankfurter Allgemeine Zeitung», «Deutsche Welle», «Focus», «Berliner Zeitung». Подобное исследование проводилось нами в 2014 году на материале тех же изданий. Таким образом, мы имеем возможность проследить изменения в отношении к российскому президенту в немецкой прессе.

Мы подсчитали количество статей, в которых речь идет о президенте Путине, их оказалось 396. На основе собранного материала можно обозначить ряд основных тем, в связи с которыми президент России представлен в немецкоязычной прессе: война на Украине, конфликт в Сирии, конфликт России с Турцией, крушение российского Боинга в Египте, внутренняя политика, «пятая колонна» Путина, Путин как человек. В связи с ситуацией на Украине «Der Spiegel» опубликовал интервью с немецким историком, специалистом по России, Карлом Шлегелем, в котором он говорит, что Россия, вмешавшись в украинский конфликт, положила конец мировому господству США. Как пишет «Die Presse», «в Европе российский президент – это великий мститель, единственный, кто дает отпор американцам» [1]. Историк считает, что Крым «не столь важен» для безопасности России. «Аннексия была прежде всего демонстрацией силы» [2].

По позиции российского президента в связи с сирийским конфликтом «Der Spiegel» пишет: «Из-за собственных внешнеполитических амбиций Владимир Путин спешит стать «спасителем Сирии». Путин станет «спасителем Сирии», а к России вернется статус мировой державы, уверяет немецкий журнал [3]. «Spiegel» сообщает также данные опроса россиян, проведенные «Левада-центром»4 октября 2015 года: 69 процентов опрошенных россиян высказались против отправки войск в Сирию, и лишь 14 процентов поддержали военное вмешательство [4]. В издании «Der Spiegel» автор статьи Керстин Холм говорит о потере доверия друг к другу Германии и России и связывает это прежде всего с нежеланием президента России принимать беженцев из Сирии в своей стране, в которой, как утверждает президент, сильны православные христианские традиции. При этом Путина называют «апостолом, который защищает интересы православных в Сирии и на Украине» [5].

В связи с ситуацией с Турцией «Die Presse» пишет, что инцидент с российским самолетом Су-24 испортил отношения Турции и России. Автор статьи Кристиан Ультш подчеркивает, что было бы глупо рисковать из-за этого развивающимися экономическими отношениями, ведь обе страны зависят друг от друга [6]. «Tageszeitung»пишет, что «Путин <…>целится не в Турцию, а в НАТО [6]. Говоря о санкциях России в отношении Турции, «Tageszeitung» опубликовала информацию о том, что «поспешное решение российского президента», которое «проявилась в экономических санкциях против Турции, встанет жителям России гораздо дороже, чем туркам с их диверсифицированной экономикой» [6]. Крушение российского пассажирского Боинга в Египте потрясла весь мир. «Der Spiegel» цитирует канцлера Германии Ангелу Меркель, которая выразила свои соболезнования президенту Путину и российскому народу [7]. По поводу внутренней политики Путина репрезентативным является интервью с Гюнтером Ферхейгеном в газете «Der Spiegel». Вице-президент Еврокомиссии говорит о том, что «внутренняя политика Путина «не такая жесткая, как политика Ивана Грозного или Сталина» и в целом дает положительную оценку политическим действиям Путина [8]. В «Die Welt» Путин представлен как президент, популярный среди россиян. «Во всем мире экономические проблемы приводят к потере популярности власти, – пишет издание, – Россия же демонстрирует парадоксально противоположную реакцию населения на кризис: «до сих пор непонятно, почему растет популярность Путина в России» [9]. В апреле в «Der Spiegel» появилась статья, в которой представлены результаты опроса, проведенного «Левада-Центром» 5 февраля 2016, в которой говорится о том, что все больше россиян скептически относятся к тому, что происходит в стране. По данным опроса, только 45% россиян считают, что Россия движется в правильном направлении [10].

По всей Европе, пишет газета «die Welt» сторонники Путина объединились в так называемую «пятую колонну», они называют себя «Партией Путина», «которая призвана мстить тем, кто несет ответственность за распад Советского Союза» [10]. Как видим, президент России В.В. Путин представлен в немецкой прессе как политик, но есть и статьи, в которых, иногда и с иронией, раскрываются личные качества Путина-человека. Речь идет о его увлечениях: «российский президент погружался на подводной лодке, управлял Боингом, рыбачил с премьер-министром Дмитрием Медведевым, охотился с гарпуном» [11]. Однако «Die Welt», например, пишет, что «демонстрация данных увлечений является хорошим пиар-ходом» [11]. «Süddeutsche Zeitung» опубликовала статью, в которой Кондрад Руфус Мюллер, известный в мире фотограф, делится своими впечатлениями о кабинете российского президента. При входе в кабинет фотограф испугался и почувствовал себя «крошечным» по сравнению с «могущественным человеком» [12]. Нам удалось собрать также словесный портрет президента Путина, используя цитаты из немецких газет и журналов: «der große Rächer» «великий мститель», «Politischer Gegner» «политический противник», «Retter Siriens» «Спаситель Сирии», «der konzeptlose Narziss» «нарцисс с уязвленным самолюбием», «Kreml-Chef» «кремлевский шеф», «Matscho-Präsident» «мачо-президент», «mächtiger Mensch» «могущественный человек», «Apostel Putin» «апостол Путин» и др.[1-12]. Таким образом, нужно отметить, что интерес к личности Путина в немецкой прессе очень высок, в целом образ российского президента в немецкой прессе за 2015-2016 годы скорее негативный. Его политические действия подвергаются критике, но, несмотря на это, с июля 2015 года наметился сдвиг в сторону позитивного отношения к России и к личности Путина. Согласно апрельскому опросу DeutschlandTrend, проведенному немецким каналом Das Erste 25% жителей Германии «видят в России достойного доверия партнера», что на девять процентов больше, чем в апреле 2015 года[12]. Если сравнивать характеристики Путина в тех же немецких печатных изданиях в 2014 году, где образ Путина скорее можно оценить, как нейтральный, то в 2015 году он стал более негативным, появилось больше резких высказываний по поводу его политических решений, в том числе и касающихся внутренней политики. Однако не следует также забывать, что некоторые печатные издания, в том числе и

немецкие, являются крупными медийными холдингами, которые имеют своего заказчика. Поэтому информацию, подаваемую прессой не всегда можно считать объективной.

Источники:

1. Официальный сайт «Die Presse» URL: http: //diepresse.com/home/politik/aussenpolitik/4702288/ Wladimir-Putin-ist-fur-viele-der-grosse-Raecher?_vl_backlink=/ home/politik / index.do
2. Официальный сайт «Die Presse» URL: http:/ /diepresse.com/home/politik/aussenpolitik/4702288/ Wladimir-Putin-ist-fur-viele-der-grosse-Raecher?_vl_backlink= /home/politik/index.do
3. Официальный сайт «Spiegel» URL: https: //magazin.spiegel.de/ digital/index_SP.html#SP/2015/47/139787747
4. Официальный сайт «Die Zeit» URL: http:// www.zeit.de/ politik/ausland/2015-10/russland-syrien-krieg
5. Официальный сайт «FAZ» URL: http://www.faz.net/ aktuell/feuilleton/ debatten/auf-den-scherben-der-russisch-deutschen-beziehung-13981233.html
6. Официальный сайт «TAZ» URL: http://www.taz.de/!5258102/
7. Официальный сайт «Spiegel» URL: http://www.spiegel.de/ panorama/ russischer-airbus-7k9268-merkel-kondoliert-putin-a-1060514.html
8. Официальный сайт «Spiegel» URL: http://www.spiegel.de/ politik/ausland/ interview-mit-guenther-verheugen-putin-ist-nicht-stalin-a-1054950.html
9. Официальный сайт «Welt» URL: http://www.welt.de/debatte/ kommentare/article148282742/Putins-Freunde-im-Westen-verraten-Europa.html
10. Официальный сайт «Welt» URL: http://www.welt.de/debatte/ kommentare/article148282742/Putins-Freunde-im-Westen-verraten-Europa.html
11. Официальный сайт «Spiegel» URL: https://magazin.spiegel.de/digital/index_SP.html#SP/2015/47/139787747
12. Официальный сайт «Tagesschau» URL: https://www.tagesschau.de/inland/deutschlandtrend-525. html

Вишник Т.В.

ПРОБЛЕМЫ АДАПТАЦИИ ГЛУХИХ В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ

Вишник Т.В.
Научный руководитель к.с.н., доцент Калинина Ю.А.
Алтайский Государственный Университет
(г. Барнаул)

Восприятие мира, с множеством его объектов происходит при помощи анализаторов, одним из которых является слух. У глухих этот анализатор отсутствует, поэтому социально-средовая реабилитация этой категории населения малодоступна. Нужно провести большую кропотливую реабилитационную работу, чтобы жизнь человека с нарушенным слухом имела равные возможности, а также практически ничем не отличалась от жизни слышащих людей. Общество и государство должно способствовать тому, чтобы окружающая среда соответствовала потребностям данной категории инвалидов, и стараться решить такую проблему, как доступность различного рода информации глухим людям [1].

Согласно статистическим данным, около 3 % населения имеют такие нарушения слуха, при которых взаимодействие с другими людьми затруднено. Немалую роль в ограничении социальных контактов играет то, при каких обстоятельствах был потерян слух: глухота является приобретённой в течение жизни или врождённой.

Социально средовая реабилитация инвалидов по слуху включает следующие аспекты:

– особые методы обучения;

– обеспечение техническими средствами реабилитации (слуховые аппараты, телефонные приставки для глухих, стереофонические динамические телефоны и др.);

– создание специальных условий труда;

– адаптация местности для проживания лиц, с нарушением слуха.

Если слабослышащие и позднооглохшие люди, благодаря техническим средствам реабилитации имеют представления о том, что происходит в окружающем мире, то тотально глухие располагают такой информацией частично, недостаточно. Как и любой другой человек, они нуждаются в получении новых знаний, новостей о происходящем в мире, но, к сожалению, местность сложно назвать достаточно адаптированной для проживания глухих. Пользование транспортной, социальной, инженерной инфраструктурой приносит определённые трудности, т.к. не пространство приспособлено для свободного доступа инвалидов к информации [3].

30 декабря 2012 года президент РФ Владимир Путин подписал поправки к Закону РФ «О социальной защите инвалидов» от 24 ноября 1995 г. N181-ФЗ. Результатом данной поправки является признание жестового языка одним из официальных языков Российской Федерации и получение им государственной поддержки. Хотя ранее существовало некорректное название «язык жестов», который имел статус средства межличностного общения. Но изменения коснулись не только статуса жестового языка в рамках языковой культуры России: сегодня по закону каждому инвалиду по слуху положено 40 часов сурдоперевода в год. Оплачивает эту услугу фонд социального страхования. Но не всё так просто: для получения услуги инвалид обязательно должен иметь индивидуальную программу реабилитации. Не все люди, имеющие нарушения слуха охотно проходят все обследования, чтобы получить ИПР [4].

Изменения в законе стали толчком: начали вноситься положительные изменения и новаторства, в которых глухие так давно нуждались: программы с субтитрами на телевидении, «бегущая строка» в транспорте, социальных учреждениях, оснащение транспорта световым сигнализатором остановки и начала движения и т.д. Но очень часто транспорт не оснащён «бегущей строкой»: в связи с этим передвижение в черте города значительно затруднено. Но самым главным и значимым недостающим элементом в жизни глухого человека является ограничение общения.

В процессе общения осуществляется обмен информацией, умениями, жизненным опытом [3]. Основным средством коммуникации является речь. В связи с тем, что речь у глухих в большинстве случаев слабо развита, возникает одна из социальных проблем - затруднённость в общении со слышащими людьми в повседневной жизни. «Слепые оторваны от предметов, глухие – от людей», - писала всемирно известная слепоглухая Элен Келлер.

Итак, адаптация людей с нарушениями слуха – это также важнейшая социальная проблема, ибо, как писал Л.С. Выготский, глухонемота – это по преимуществу социальный недостаток, который оказывается неизмеримо большим несчастьем, чем слепота, потому что она изолирует его от общения с людьми и прямее, чем слепота, нарушает социальные связи личности.

Список литературы:

1. Базоев, В.З. Человек из мира тишины: научно-популярная литература/ В. З. Базоев, В.А. Паленный. – М.: Академкнига, 2002. – 815 с.: ил. – (Прикладная медицина).

2. Крейдлин, Г.Е. Семиотика, или Азбука общения: учебное пособие. – 4-е изд.. – М.: Наука 2007. – 239 с.

3. Холостова, Е. И. Социальная работа с инвалидами: Учебное пособие/ Е.И. Холостова. – М.: Издательско-торговая корпорация "Дашков и К", 2006г. - 240с

4. Федеральный закон от 24.11.1995 N 181-ФЗ (ред. от 29.12.2015) "О социальной защите инвалидов в Российской Федерации"

Воробьева А. А., Иваницкая М. С.

ОРГАНИЗАЦИЯ СОЦИАЛЬНОЙ РАБОТЫ ДЛЯ ДЕТЕЙ С ОСОБЫМИ ПОТРЕБНОСТЯМИ В СИСТЕМЕ СОВРЕМЕННОГО СОЦИАЛЬНОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ

Воробьева А. А., Иваницкая М. С.
Научные руководители
к.с.н., доцент Антонович И. В., к.с.н., доцент Чудова С. Г.
Алтайский государственный университет
(г. Барнаул)

В современных условиях развития нашего общества актуальным является вопрос об организации социального обслуживания с детьми, имеющими особые потребности. Это особенно важно при реализации идеи инклюзивного образования и организации доступной среды в нашей стране. Роль поставщиков социальных услуг детям с особыми потребностями берут на себя, прежде всего, государственные учреждения. Примером таких учреждений являются кризисные центры и комплексные центры социального обслуживания. В данных учреждениях организовано проведение коррекционных развивающих занятий для детей, имеющих какие-либо отклонения и задержки развития.

Экспертный опрос, проведенный на базе двух учреждений социального обслуживания: КГБУСО «Кризисный центр для женщин» г. Барнаула и КГБУСО «Комплексный центр социального обслуживания населения г. Барнаула» филиал по Центральному району продемонстрировал высокую оценку потенциала этих занятий самими специалистами.

В ходе исследования было опрошено 6 экспертов (по 3 из каждого учреждения), которые занимаются проведением коррекционных развивающих занятий. Гипотеза исследования: если в процессе коррекционных занятий используются разные методики и подходы, то это способствует комплексному и разностороннему развитию детей раннего возраста.

Было выявлено, что специалисты в процессе проведения занятий используют различные технологии коррекции. Такие как, методы М. Монтессори, педагогические приемы А.С. Макаренко, арт-терапия, программа «Каролина» и т.д.

Развивающие занятия учреждений рассчитаны на срок от 3 месяцев и больше, в зависимости от потребностей отдельного ребенка.

Эксперты выделяют следующие сферы, на развитие которых направлены занятия: психо-эмоциональная, высших психических функций, коммуникативная. По мнению экспертов, развивая данные сферы, можно добиться успехов в социализации, взаимодействии в коллективе, адаптации к изменяющимся условиям, стабилизации эмоциональной сферы, развитии внимания, мышления, памяти и т.д.

Все специалисты наблюдают положительную динамику в развитии детей в процессе занятий. Некоторые эксперты отмечают роль регулярного посещения занятий и работу с семьей как важный фактор в процессе коррекции.

Большинство экспертов отметило значимость использования в работе разных подходов и методик коррекции, поскольку дети различаются по уровню развития.

Таким образом, в процессе исследования гипотеза нашла свое подтверждение. Специалисты, занимающиеся проведением развивающих занятий, используют в процессе работы разные методики и техники, отмечают необходимость их использования, поскольку они направлены на различные сферы развития ребенка. Кроме того, выбор определенной методики зависит от конкретной ситуации и должен осуществляться с учетом индивидуальных особенностей.

Однако не только государственные учреждения включаются сегодня в систему социального обслуживания. Люди с особыми потребностями являются целевой группой многих некоммерческих организаций. Предоставление помощи некоммерческими организациями в настоящее время осуществляется как на постоянной основе, так и в рамках

различных проектов. Основой для реализации социальных проектов часто являются творческие технологии работы. Проектная деятельность позволяет помимо постоянных услуг апробировать новые методики и оценить их реабилитационный потенциал для выбранной целевой группы.

В 2016 году в Алтайском крае реализуется проект "Поддержка и развитие инновационной социальной технологии больничная клоунада в Алтайском крае" при поддержке Граната губернатора Алтайского края в сфере деятельности социально ориентированных некоммерческих организаций. В рамках проекта организовано проведение реабилитационных занятий с использованием творческих технологий. Занятия организованы для детей с ОВ и их родителей добровольцами проекта совместно с сотрудниками музыкальной школы «Виртуозы» г. Барнаула. В ходе занятий использован полимодальный подход - сочетание разных экспрессивных модальностей, которое позволяет достичь максимальной нагрузки и затронуть различные уровни развития психических процессов человека. [1] Он заключается в сочетании музыкальной терапии, арт-терапии, песочной терапии и других творческих технологий. Каждое мероприятие состоит из двух частей: сочетание музыкальной терапии и арт-терапии, а также сочетание песочной терапии и техники создания глиняных фигур. Творческий процесс был вербализирован в группе, построен на взаимодействии детей и родителей, организован с учетом индивидуальных особенностей каждого ребенка.

По результатам занятий получена обратная связь от их участников. Все участники отметили изменение настроения в лучшую сторону, а также оставили отзывы с благодарностью, пожеланиями и предложениями.

Таким образом, организация социальной работы для детей с особыми потребностями организована в нашей стране на разных уровнях социального обслуживания населения. Поставщиками постоянных, утвержденных, разработанных для данной целевой категории услуг являются государственные учреждения социального обслуживания и социальной защиты. Не менее значимыми поставщиками услуг выступают некоммерческие организации. В рамках реализации проектов они имеют возможность апробировать инновационные методы и технологии работы и по результатам организовать их предоставление на постоянной основе.

Список литературы:

1. Мартинсоне К., Дзилна-Шилова И., Лусебринк В.Б., Веиде-Недвига Л. Модель последовательности уровней выражения с исторической точки зрения [Электронный ресурс] // Медицинская психология в России: электрон.науч. журн. – 2013. – N 5 (22). – URL: http://mprj.ru (дата обращения: 10.03.2016).

Горшенёва В.К.
ОБРАЗ «ИДЕАЛЬНОГО ПРЕЗИДЕНТА» СТРАНЫ ГЛАЗАМИ СТУДЕНТОВ

Горшенёва В.К.
Научный руководитель к.с.н., доцент Смехнова Г.П.
Барнаульский филиал Финансового университета
при Правительстве Российской Федерации

Проблема власти в России всегда стояла очень остро, особенно это касается отношения россиян к фигуре первого лица. Судьба страны действительно всецело зависит именно от президента, и поэтому вопрос о том, как же должен выглядеть идеальный президент России по мнению граждан является глубоко актуальным. Например, профессор В. Зазыкин сформулировал такой идеальный портрет: это должен быть мужчина, русский по национальности, 50-55 лет, имеющий высшее гуманитарное образование (юрист), с яркой внешностью. Также он должен обладать качествами лидера и вести жёсткую внешнюю политику [1, с. 35].

Особым социальным слоем в обществе являются студенты – лица в возрасте от 18 до 25 лет. На их политическое мировоззрение влияют многие социальные институты – семья, образовательные учреждения, СМИ и т.п. Путём анкетирования мы установили портрет идеального президента в представлении студентов, а также сравнили его с нынешним главой государства – Путиным В.В.

Сначала мы решили узнать степень удовлетворённости анкетируемых существующим институтом президентства РФ. По 5-бальной шкале результаты разместились следующим образом: 3 и 4 баллов поставили наибольшее количество респондентов 31% и 39% соответственно. Одинаковое количество (4%) оценили этот институт в 2 и 1 баллов. 5 баллов присвоили 22 % процента опрашиваемых.

Следующий интересующий нас вопрос - кто это должен быть – мужчина или женщина? Исторически сложилось, что в нашей стране правителями практически всегда были мужчинами, но также известны случаи блестящего правления женщин, такими примерами являются Екатерина Великая и Елизавета Петровна. Так сложилось, что женщина представляется большинству, в первую очередь, как хозяйка дома, хранительница очага и мать- идеальный образ для управленца страной. Но как показало исследование, нашей стране нужна сильная рука, и поэтому более эффективным правителем будет все-таки мужчина.

Следующий вопрос – оптимальный возраст президента России. По мнению наших респондентов, идеальному президенту должно быть 40 – 45 лет.

Семейный статус. Еще одно важное условие портрета идеального президента, по мнению 50 % студентов – он или она должны быть крепкими семьянинами. Если человек способен позаботиться о своей большой семье, то ему будет легче позаботиться и обо всех жителях своей страны. 42 % считают, что семейное положение не имеет значения для главы государства. Это можно объяснить ослаблением приоритета института семьи в последнее время в сознании молодых людей.

Далее мы установили, какие личные качества являются наиболее важными для идеального президента, а также сравнили с теми качествами, которыми обладает В.В. Путин. Были предложены критерии, которые нужно было проранжировать по 10-бальной шкале. Из них мы выделили 5 наиболее востребованных:

1. С большим (35%) отрывом вперёд вырвались такие важные качества как компетентность и профессионализм. Именно человек знающий своё дело, который не один год занимался политикой, может претендовать на звание «идеального президента».
2. Ум, эрудиция, образованность. Глава государства должен быть разносторонне развит: как в экономической сфере, так и в юридической. Так считают 15 % опрашиваемых.
3. Патриотизм и забота об интересах народа. 14% студентов считают, что для президента важно не отрываться от народа и всегда поступать в его интересах.

4. 11% респондентов видят необходимость у президента таких качеств, как решительность, жесткость, способность принимать волевые решения, навести порядок в стране.

5. 10% опрашиваемых хотят видеть в лице главы государства честного человека.

Помимо перечисленных характеристик идеального президента были упомянуты следующие: способность хорошо разбираться в людях, порядочность, хозяйственность, чувство юмора, а также обладание крепким здоровьем.

Что касается, В.В. Путина, то наилучшими его качествами были выделены: решительность (18%), ум, эрудиция и образованность (17%), а также порядочность (14%) и компетентность (13 %). Таким образом, можно сделать вывод, что, по мнению студентов В.В. Путин обладает большинством качеств присущих идеальному президенту.

Мы предложили респондентам проранжировать качества, которыми не должен обладать президент и получили следующий результат:

У 24 % опрашиваемых наибольшее опасение вызывает жестокость. Президента хотят видеть волевым, но не жестоким человеком.

На втором месте стоит непорядочность, это негативное качество отметили 22 % опрашиваемых. Человека, который не умеет держать слово, близко нельзя подпускать к руководству страной.

Следующее негативное качество по рейтингу (20%) - отсутствие воли, мягкотелость. Народ хочет видеть в своём президенте защитника, способного постоять за свою страну и отстоять как свои, так и её интересы.

Также были отмечены такие качества, как отсутствие опыта и слабое здоровье.

Следующий вопрос, – За какого президента Вы бы проголосовали? 35 % респондентов проголосовали бы за защитника демократических ценностей и так же 35 % за президента патриота, кем и является, по их мнению Путин В.В.

Для «идеального» президента важно быть патриотом, т.е. не просто формально выступать за интересы страны, а действительно работать на благо своего народа, понимать и отстаивать интересы граждан. «Идеальный» президент должен быть либералом и демократом, что означает быть гарантом и защитником демократических прав и свобод граждан, уважать правовые принципы и быть законопослушным.

В зависимости от ситуации в стране меняется отношение граждан к власти. Последние два года жизнь была богата на события: санкции против Российской Федерации, падение курса рубля, присоединение Крыма, конфликт с Турцией и др. Мы решили выяснить у респондентов, повлияли ли последние события, связанные с Россией, на отношение к главе государства - В.В. Путину.

Чуть меньше половины опрошенных (46%) отметили, что их отношение к нему улучшилось, у 37% - осталось без изменений, а ухудшилось отношение к Путину у 17%.

Событиями, которые повлияли на ухудшение отношения к президенту России, были названы следующие: 37% респондентов расстроили события в Крыму и его присоединение. 18 % опрошенных оказались недовольны внешней политикой в целом, у 15 % вызвали недовольства, проведённые в 2014 году Олимпийские игры в Сочи. Также у 15 % отношение ухудшилось из-за личных качеств президента. Оставшиеся 4% разочаровали события в Турции.

Что касается, ситуаций, которые изменили отношение наших респондентов к В.В. Путину в лучшую сторону, то тут также на первом месте стоят события, связанные с присоединением Крыма - 23%. Еще 23% респондентов отметили удачную внешнюю политику в целом. Положительно сказались на его имидже события на Украине и в Турции - 36%. Для 6% респондентов поводом для улучшения отношения к президенту оказались его личные качества.

Последним вопросом нашей анкетой был – проголосовали бы Вы за Путина сегодня? 79% проголосовали бы в пользу В.В. Путина, остальные 21 % ответили, что не стали бы голосовать за него.

По итогам анкетирования мы составили портрет идеального президента глазами студентов: это мужчина - семьянин, 40-45 лет, имеющий высшее образование, борец за демократические ценности и искренне любящий свою страну. Также он должен обладать такими качествами, как честность, профессионализм, эрудиция и решительность, он ни в коем случаи не должен быть жестоким, а также непорядочным.

По мнению студентов В.В. Путин вполне соответствует данному портрету, и у многих мнение о нём изменилось именно в последние 2 года, которые были весьма сложными, когда он показал себя как достойный Президент – патриот своей страны.

Список литературы:

1. Безбородный, С.Д. Портрет идеального президента России // Гороскоп. – 2013. - №3 – с. 35-37.
2. Независимый Исследовательский Центр Ромир. Имидж идеального президента // Деловая пресса. – 200. - №11(42) – с. 1-2.
3. Касамара, В.А., Сорокина, А.А. “Идеальный” президент глазами российских и французских студентов // Общественные науки и современность. – 2012. - № 1 – с.5-15.

Беленко Е.Е., Дьячина О.В., Коротеева М.А.
BUSINESS: ITS FUNCTIONS AND RESOURCES

Беленко Е.Е., Дьячина О.В., Коротеева М.А.
Научный руководитель: к.ф.н., доцент Шелкова С.В.
Барнаульский филиал Финансового университета при Правительстве Российской Федерации

People are continuously engaged in some activity in order to satisfy their unlimited wants. Every day we come across the word 'business' or 'businessman' directly or indirectly. Business has become essential part of modern world.

The purpose of the study is to consider the business and its structure on the example of Altai Krai and Novosibirsk region.

A business can be defined as a person or group of people who offer goods and services to the rest of the community in return for payment for a profit. [1]
The functions of a business are the following: production (process of creation of goods or service by means of resources); marketing (research of the market, the analysis of competitors, development of strategy of pricing, etc.); finance (financial function is connected with attraction of the capital for business, management of cash flows); control (a business has its objectives, and all its activities should be directed towards achieving those objectives); people (all business need to manage people).

The resources of a business may be classified in the following way: land (minerals, woods, water and the land itself); labour (the physical and mental skills of the population); capital (all manufactured things which are used to produce goods and services); enterprise (the ability and willingness to risk the loss of their capital).

Business can be classified by various grounds: size, legal organization, type of product, etc. The three most common types are: manufacturing firms, service enterprises, merchandisers [2].

We will analyze the structure of business in Altai Krai and Novosibirsk region. Taking into consideration manufacturing firms, service enterprises, merchandisers, the service sector is more developed in Altai Krai. Merchandisers are on the second place. And manufacturing firms are on the third place. The number of organization in Altai Krai is less than in Novosibirsk region at 87 225 units. Merchandisers are more developed in Novosibirsk region. Service enterprisers are on the second place. And manufacturing firms are on the third place [3].

Thus, according to the presented data, we can conclude that the business in the Novosibirsk region developed more than in the Altai Krai. If we compare the internal structure of the business in these regions, we come to the following conclusions that Novosibirsk region is a trade region (40,

80% of the total number); Altai Krai is a service region (44,52% of the total number), and operations with real estate, rent and provision of services are dominated in its service sector [4].

1. Business is the activity of buying and selling commodities, products, or services.
2. The functions of business: production, marketing, finance, control and people.
3. The resources of business: land, labour, capital and enterprise.
4. The three most common types are: manufacturing firms, merchandisers and service enterprises.
5. Altai Krai is a service region; Novosibirsk region is a trade region.

References

1. Arshavskaya E.A. English. Textbook for students of economics / E.A. Arshavskaya, G.P. Isayeva. - M.: Higher School, 2009. - 255 p.
2. English-Russian Dictionary of Economics / Ed. prof. A.V. Anikin. – M., 1981.
3. Territorial body of Federal State Statistics Service in Altai Krai [Electronic resource]. - URL: http://akstat.gks.ru/, free. - Caps. Screen. - (Access date 06/04/2016);
4. Territorial body of Federal State Statistics Service in Novosibirsk region [Electronic resource]. - URL: http://novosibstat.gks.ru/, free. - Caps. Screen. - (Access date 06/04/2016).

Лобанова Е.С.

К ВОПРОСУ О ПОТРЕБЛЕНИИ КАК ИДЕОЛОГИИ ОБЩЕСТВА

Лобанова Е.С
Научный руководитель к.ф.н., доцент Менькин Н.П.
Барнаульский филиал Финансового университета
при Правительстве Российской Федерации

Проблема общества потребления – одна из самых актуальных в поле зрения социальной философии на сегодняшний день. Понятие общества потребления не является само по себе формацией или стадией общественного развития, оно скорее означает определенную систему метафор или новую философию со своим предметом, функциями и системой ценностей. Для сознания современного человека границы между понятиями «обладание» и «бытие» несколько стерты, их противоположность не бросается нам в глаза. Обладание представляется важной составляющей нашей жизни: чтобы жить, нужно иметь какие-то вещи, начиная от еды, одежды, жилья, личного автомобиля и заканчивая повседневным потреблением услуг. Создается впечатление, что сам смысл жизни состоит в том, чтобы обладать чем-либо.

Новый взгляд на соотношение понятий «быть» и «иметь» представил немецкий социолог и философ Эрих Фромм (1900-1980).Чтобы проиллюстрировать различие между двумя формами существования – бытием и обладанием – Фромм приводит два близких по содержанию стихотворения. Оба стихотворения отражают реакцию автора на увиденный во время прогулки цветок. Одно из них хокку японского поэта XVII века Басё, другое принадлежит английскому поэту XIX века Теннисону [3, с.21].

На Теннисона и Басё случайно увиденный цветок производит совершенно разное впечатление. Теннисон желает «овладеть» им, он срывает цветок с корнями, обрекая его на смерть. У японского поэта не возникает желания сорвать цветок, Басё хочет просто созерцать, сохранить творению природы жизнь [3, с.22].

В своей работе Фромм приходит к тому, что современное общество руководствуется идеалом, отображенным в понятии «иметь», причем это относится не только и не столько к вещам, сколько к чувствам, знаниям, вере, к другим людям.

Образ личности наиболее ярко представлен в работах таких философов, как Маркузе и Бодрийяра. Так, основными характеристиками «одномерного человека», согласно Маркузе, являются прагматизм и ориентация исключительно на удовлетворение материальных

потребностей. В результате человек оказывается привязанным к вещам, которые символизируют его статус.

По мнению Ж. Бодрийяра, потребление как деятельность приводит к изменению образа жизни современного человека, человеческие отношения материализуются, приобретают тенденцию «потребляться» в вещах и через вещи. Ж. Бодрийяр считает, что в обществе потребления индивиды получают возможность самореализации исключительно в самом потреблении, что позволяет ему определять современный социум как общество обмана, где реальность растворяется в «знаках».

Личность в современном обществе стремится к максимизации наслаждения и действует по принципу: нужно все попробовать. Отсюда берет корни и наркотическая зависимость. В современной индустрии развлечений на первый план выходят неинтеллектуальные формы духовной самореализации личности. Ценности общества потребления основываются на индивидуализме, материально-меркантильных ориентациях, повышении стандартов личного потребления. Принятие личностью таких ценностей в качестве своих собственных с неизбежностью ведет к растворению собственной.

Был проведен социологический опрос среди молодежи, преимущественно среди студентов, чтобы выяснить, подтвердятся ли на практике теории «общества потребления», действительно ли мы так зависимы от «брендовых новинок», телевидения, виртуального общения и прочего. С помощью случайной выборки было опрошено 100 студентов различных вузов и колледжей города Барнаула (Барнаульский филиал Финансового университета, Алтайский государственный университет, Алтайский государственный аграрный университет, Алтайский государственный технический университет, Алтайский промышленно-экономический колледж, Алтайский государственный колледж) очной формы обучения, в том числе 30% - мужчин; 70% - женщин в возрасте от 16 до 22 лет.

В ходе социологического опроса были получены следующие результаты: большинство опрошенных описали современного человека как эгоистичного (28%), безразличного (24%), готового идти на жертвы ради личных интересов (20%) и сверзанятого (12%). В данном случае мнение большинства совпадает с точкой зрения Маркузе, который выделяет такие качества, как меркантильность, отчуждение от всего мира, а значит и безразличие.

По результатам второго вопроса можно сказать, что опасение социологов и философов современности подтверждаются, так как виртуальное общение, компьютерные игры, телевидение стало неотъемлемой частью жизни молодежи – 58% опрошенных именно так проводят свое свободное время. Но студенты все же стараются уделять свое свободное время активному отдыху (20%) и чтению (11%).

Что касается рекламы и бренда, то большинство опрошенных (68%) предпочитают не дорогие товары известных марок, а менее отрекламированные. А при покупке товаров руководствуются в основном собственной интуицией и имеющимися знаниями (63%), мнением родителей и друзей (33%). Это означает, что молодое поколение стремиться совершить покупку осознанно и для этого изучают специальную литературу. Большинство (51%) определили назначение рекламы как завлечение покупателей всевозможным скидками и акциями, и только 32% считают рекламу способом навязывания стандартов поведения, стиля жизни.

Результаты опроса подтвердили и еще одно качество, которым Маркузе характеризовал человека современности – прагматичность. Так, 55% опрошенных ответили, что хотели бы получить высшее образование из соображения устроиться на более высокооплачиваемую работу, 24% - развить собственные интеллектуальные и организационные способности и 16% считают, что это престижно.

И наконец, отвечая на последний вопрос, почти половина респондентов посчитала главным выражением индивидуальности духовные качества, и только 9% - внешний вид. Таким образом, у молодого поколения существует понятие, что средством самовыражения является не внешность и «приобретенные новинки», а духовные качества.

Что касается потребления российской молодежью, то оценки социологов говорят следующее: широкого распространения общество потребления не получило, оно имеет очаговый характер. Однако можно отметить переориентировку, смену ценностей российского населения на потребление, опосредованное телерадиовещанием, журналами, кинофильмами.

Вернемся к труду Фромма «Иметь и быть», где он выдвигает условия изменения человека, а значит и всего общества:

1. Мы страдаем и осознаем это.
2. Мы понимаем, каковы причины нашего страдания.
3. Мы понимаем, что существует путь, ведущий к освобождению от этих страданий.
4. Мы осознаем, что для освобождения от наших страданий мы должны следовать определенным нормам и изменить существующий образ жизни». [3,с.203]

Интересен тот факт, что эти четыре пункта соответствуют благородным истинам, составляющим суть учения Будды, лежат в основе Марксова представления о спасении и фрейдовской схемы лечения больных.

Так же Фромм обозначает и качества «нового человека», которые бы поспособствовал созданию «нового общества». К характеру «нового человека» он причислял, например, такие качества, как: готовность отказаться от всех форм обладания, чувство безопасности и уверенности в себе, радость, получаемую от служения людям, любовь к жизни, всестороннее развитие человека как высшей цели жизни [3, с. 206].

В своей работе он ставит вопрос: есть ли у современного общества шанс на спасение? Он утверждает, что такой шанс есть, если общество и каждый человек откажет себе в безудержном стремлении к «обладанию» [3, с. 242]. Личность в условиях общества потребления нуждается в развитии креативных, интеллектуальных способностей в комплексе с морально-нравственными принципами, которые могли бы выступить в качестве альтернативы материальным, индивидуалистическим ценностям общества потребления.

Список литературы

1. Бодрийяр, Ж. Общество потребления. Его мифы и структуры. - М.:Культурная революция; Республика, 2006, 269 с.
2. Маркузе, Г. Одномерный человек. - М.: Ермак, 2003, 342 с.
3. Фромм, Э. «Иметь или быть». М.: Издательство АСТ, 2015, 320 с.

Плетнев С.Ю.

МОТИВАЦИЯ МОЛОДЕЖИ К ПОЛУЧЕНИЮ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ОБРАЗОВАНИЯ

Плетнев С.Ю.
Научный руководитель к.с.н., доцент Смехнова Г.П.
Барнаульский филиал Финансового университета
при Правительстве Российской Федерации

Проблема профессионального самоопределения современной молодежи сегодня в значительной степени связана с ее стремлением работать в сфере финансов, управления, в банках или же бухгалтерами в компаниях. Нас заинтересовал вопрос, что именно привлекает будущих экономистов в столь «модной» профессии. Для ответа на данный вопрос мы провели анкетный опрос, в котором приняли участие 35 человек- представителей 1-2 курсов очной формы обучения Финансового университета при Правительстве РФ, а так же 22 студента 1-2 курсов (будущие менеджеры) Барнаульского филиала Новосибирского института экономики, психологии и права (НИЭПП) и Алтайского госуниверситета (экономика). Это студенты от 18 до 20 лет, более половины из них – девушки -68%.

Как показали результаты анкетирования, одним из наиболее важных факторов, повлиявших на выбор профессии в области экономики является убеждение, что она дает высокий престиж в обществе. Такой ответ дали около половины (48,5%) респондентов. Для 20% опрошенных главным мотивом поступления в экономический вуз стал интерес к содержанию профессии, желание узнать, в чем заключаются особенности специалиста в избираемой профессии. 25,8 % выбрали будущую профессию под влиянием родителей, знакомых и друзей, а для 5,7% - это возможность не служить в армии.

Среди опрошенных студентов лишь 6% не уверены сегодня, что выбранная ими профессиональная сфера соответствует их способностям.

Анализ результатов анкетирования высветил один настораживающий факт: только 30% студентов не пожалели о своем выборе профессии, а 33% респондентов отказались бы от этой профессии.

На вопрос, «*Какие возможности даст вам экономическая профессия?*», (можно было выбрать несколько вариантов ответов) больше половины (68%) ответили, что хотят получить высокооплачиваемую работу, далее в порядке убывания студенты выбрали варианты:

быть материально обеспеченным – 60%;

стать высокообразованным, культурным человеком – 57%;

добиться успеха в жизни – 51%;

приятно провести время в студенческие годы – 15%;

иметь соответствующий социальный статус – 14%.

На открытый вопрос анкеты «*Для реализации профессиональных планов считаю необходимым заниматься*»:

заниматься научной работой - 20%;

заниматься «всем» - 40%;

изучать дополнительно языки - 16%;

«не вижу в этом необходимости» - 12%, т.е. ничего не надо делать, планы сами по себе реализуются.

Для осуществления своих профессиональных планов важно прилежно учиться. Результаты анализа показывают, что лишь около половины опрошенных или 46% оценивают свое отношение к учебе в вузе как прилежное, 23% не относятся к таковым, а 31 % не видят в этом необходимости.

На вопрос «*Какими, по вашему мнению, основными качествами должен обладать специалист в профессии, которую вы выбрали*?», студентам было предложено самим дать варианты ответов, которые расположились в следующей последовательности: активность, ответственность, умение общаться с людьми, высокий интеллект, образованность, лидерские

качества, креативность, коммуникативность, решительность, рискованность, грамотность, целеустремлённость, трудолюбие, умение анализировать, компетентность, терпимость, математический склад ума, усидчивость.

Мнения студентов заслуживают одобрения, но вот на вопрос «Какими из этих качеств вы обладаете?» респонденты затруднились ответить.

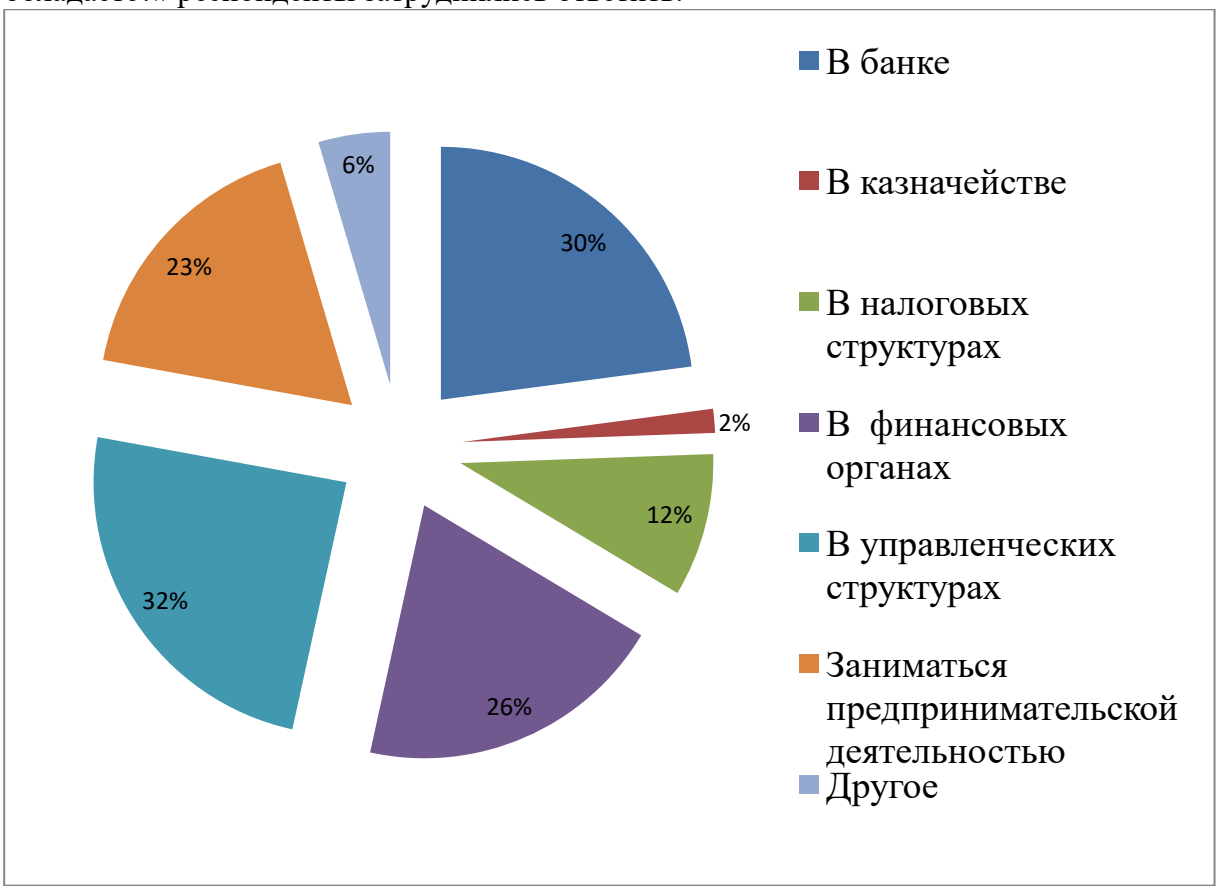


Рисунок 1. Где бы вы хотели работать после окончания вуза?

Как показано на рисунке 1, наиболее привлекательные рабочие места для наших студентов (из предложенных вариантов, надо было выбрать несколько наиболее привлекательных) это: управленческие структуры, банк, финансовые органы, предпринимательская деятельность.

Самые привлекательные должности для опрошенных, как видно на рисунке 2, - руководитель крупной организации, бизнесмен, банковский сотрудник, бухгалтер/экономист в крупной компании, депутат.

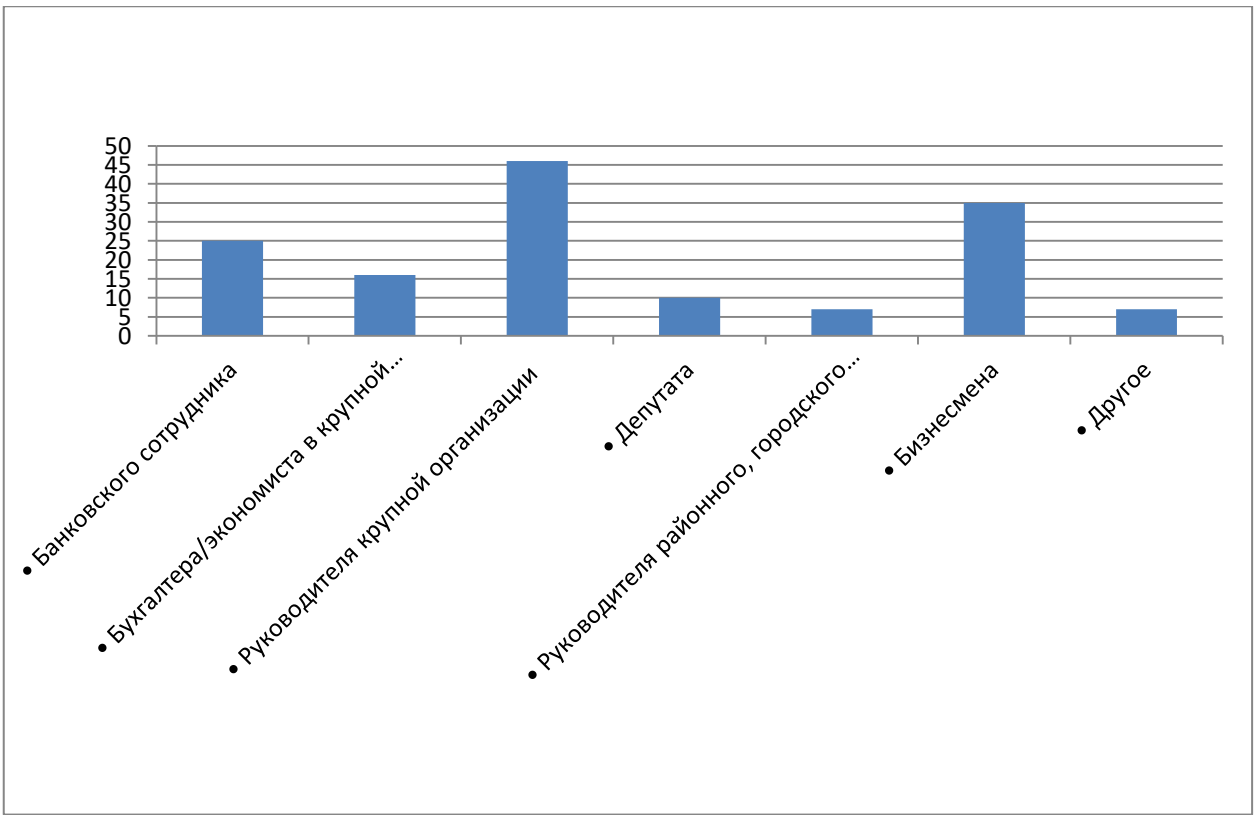


Рисунок 2. Какая должность в будущем вас привлекает в большей степени?

Таким образом, наше исследование показало, что основным мотивом получения профессии в области экономики для студентов являются возможность получения здесь высокооплачиваемой работы и успешной карьеры, связанной в основном с руководящей должностью.

Воробьева И.В, Подъезжих Р.В.
ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЕ ПОВЕДЕНИЕ МОЛОДЕЖИ

Воробьева И.В, Подъезжих Р.В.
Научный руководитель к.с.н., доцент Смехнова Г.П.
Барнаульский филиал Финансового университета
при Правительстве Российской Федерации

Потребительское поведение - это процесс формирования спроса покупателей, осуществляющих выбор товаров с учетом цен и личного бюджета, т.е. собственных денежных доходов [3].

Выбор товаров и услуг – это дело сугубо индивидуальное. Здесь каждый руководствуется своими предпочтениями. Однако по мнению исследователей эти предпочтения можно сгруппировать по нескольким показателям, например, по возрасту и гендерным различиям, по роду их деятельности и образу жизни, материальному достатку, взглядам на моду и т.д.

Нас интересует потребительское поведение студенческой молодежи. Хотя в целом эта группа неоднородна, тем не менее ее объединяют такие факторы как возраст, образование, отсутствие жизненного и профессионального опыта, отсутствие стойких стереотипов в экономическом мышлениии экономическая зависимость от родителей. Все это в определенной степени дает универсальное представление о потребительских предпочтениях этой группы студенческой молодежи, на изучение которых и было направлено наше исследование.

С помощью случайной выборки было опрошено 56 студентов, которые получают образование в вузах города Барнаула по очной форме обучения, в том числе 40% - мужчин;

60% - женщин в возрасте от 18 до 22 лет. Многие из них находятся на материальном обеспечении родителей, 43% - получают стипендию, 12% имеют дополнительный заработок.

Респондентам были заданы вопросы:

1.Как часто студенты ходят за продуктами?

2. Какие товары ими приобретаются чаще всего?

3. Пользуются ли студенты списком продуктов или покупают без него?

4. Какие услуги пользуются популярностью у студентов?

5. Возникают ли у студентов проблемы недостатка в денежных средствах?

6. Что позволяет студентам приобретать товары?

7. Как часто у студентов появляется необходимость в приобретении товаров и услуг?

8. С кем советуются студенты при покупке продуктов и товаров?

9. От кого чаще всего студенты узнают о появлении новинок.

Результаты исследования показали, что более трети (36%) респондентов совершают ежедневно покупки по нескольку раз в день. Наиболее востребованы из продуктового ассортимента пищевые продукты: у девушек они составляют 54%, у юношей – 41%.

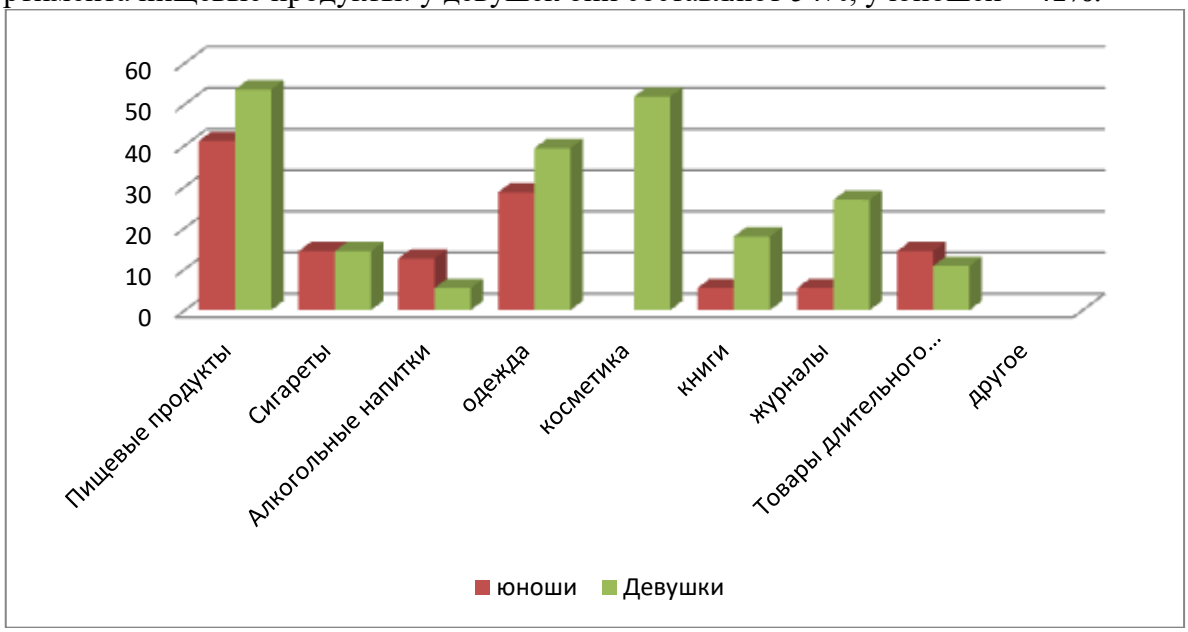


Рисунок 1. Товары, приобретаемые студентами

Следует отметить, что активность в приобретении табачных изделий не имеет гендерных различий. А вот к алкогольной продукции юноши проявляют больший интерес: ее приобретение составляют соответственно у молодых людей - 13%, у девушек 5% от общих пищевых покупок наших респондентов.

Как видно на рисунке 1, из перечня промышленных товаров чаще всего представители обеих гендерных групп приобретают одежду, девушки -косметику, книги и журналы.

Юноши более чем девушки, склонны покупать товары длительного пользования: батарейки, бритвы, электрические приборы.

При покупке товаров студенты практически не используют список продуктов, а покупают, что больше понравилось. Они зачастую советуются с друзьями или родственниками, от которых и узнают о появлении новинок.

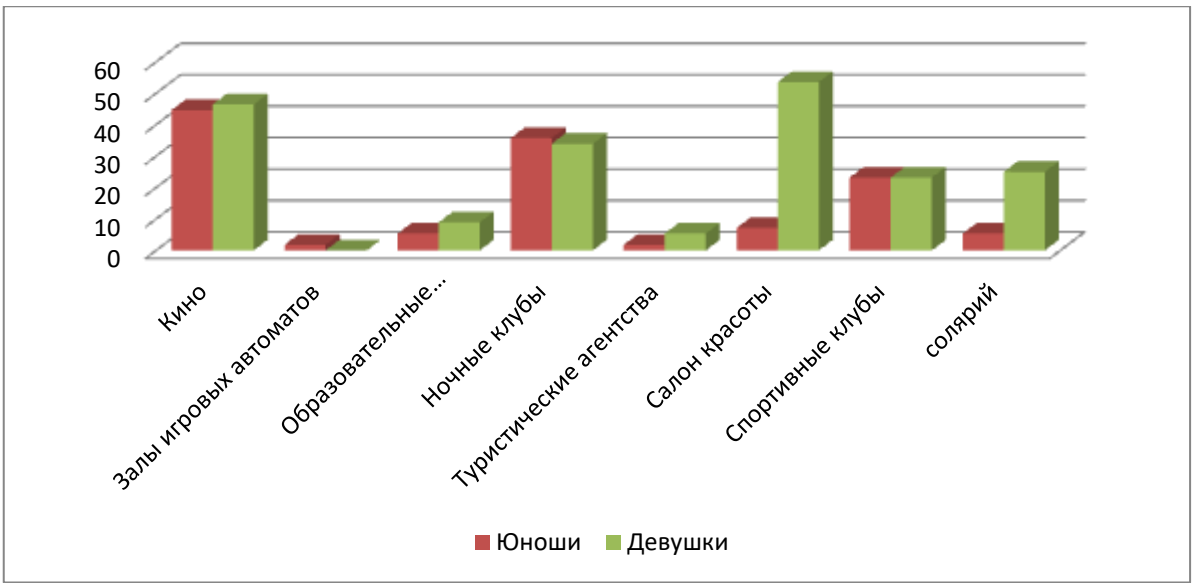


Рисунок 2. Услуги, приобретаемые студентами

Как показано на рисунке 2, востребованность у девушек на услуги салонов красоты (54%) значительно превосходит спрос на все другие услуги.

Примерно одинаково востребованными услугами у наших респондентов являются кино: у девушек 46%, у юношей – 45%, ночные клубы: соответственно 36% и 34% и спортивные клубы: по 23 %.

Таким образом наше исследование показало, что экономические потребности представителей изучаемой возрастной студенческой группы достаточно скромные. При приобретении продуктов и промышленных товаров они ориентируются на самое необходимое. Менее половины наших респондентов позволяют себе ходить в кино, ночные клубы, около четверти – в спортивные клубы.

Больших расхождений в потребительских пристрастиях между юношами и девушками нет за исключением того, что последние чаще прибегают к услугам косметических салонов и чаще совершают покупки косметических товаров.

Мы сравнили результаты нашего опроса с итогами исследования, которое проводилось в Волгоградском госуниверситете на факультете философии и социальных технологий в 2006 году. Объем опрощенных студентов составлял 150 студентов очного отделения 3-х Волгоградских вузов, из них 75 девушек и 75 юношей до 22 лет.

Его итоги свидетельствуют, что девушки-студентки ориентируют свой взгляд на тот рынок товаров и услуг, который связан с созданием внешности: продукты питания (35%), одежду (18%), косметические средства (28%), и из числа услуг – посещение ночных клубов и салонов красоты (по 12%) [2].

Юноши-студенты приобретают, в основном, книги (18%), алкогольные напитки (18%), а среди услуг выбирают образовательные программы (16%) и спортивные клубы (13%).

Подводя итог можно сказать, что потребительские потребности студенческой молодежи и их структура, не смотря на достаточно большую разницу по времени проведения исследования, территориальному расположению, а также изменение социально-экономической ситуации в стране, практически не изменились.

Сегодня кроме этого становится актуальным вопрос о том, какие продукты питания больше симпатизируют студентам: российского производства или импортного. Может ли наш рынок обеспечить весь спрос, на какие-либо товары, которые попали под запрет ввоза на территорию РФ?

Мы также узнали ответы и на эти вопросы. Большинство респондентов не заметили введения санкций.

Следовательно, студенты ориентированы все-таки на российские товары и с введением ограничений, они не изменили свои привычки.

Список литературы

1. Заддэ, И.Е Потребительский выбор: теоретические аспекты и практическое значение [Электронный ресурс]/ И.Е. Заддэ. – Режим доступа: http://knowledge.allbest.ru/economy/2c0a65635a2ad79a5c43b89421216d27_0.html, свободный
2. Российская молодежь: проблемы и решения. — М.: Центр социального прогнозирования, 2005. – 648 с.
3. Потребительское поведение [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.bibliotekar.ru/marketing-3/25.htm, свободный

Пономарева Е.В.

ТОРЖЕСТВЕННОЕ И ДУХОВНОЕ КРАСНОРЕЧИЕ В ДРЕВНЕЙ РУСИ

Пономарева Е.В.
Научный руководитель старший преподаватель
Воробьева М.И.
Барнаульский филиал Финансового университета
при Правительстве Российской Федерации

Известно, что красноречие - это умение говорить хорошо, убедительно, умение заинтересовать окружающих людей своей речью. Человек, обладающий ораторскими способностями, может практически всё, так как во многих профессиях, в том числе, и в той, которую мы получаем, необходимо уметь грамотно, аргументированно и красиво говорить. Именно поэтому обращение к периоду возникновения искусства красноречия в Древней Руси, когда появились величайшие ораторы: Митрополит Илларион, Кирилл Туровский, Владимир Мономах, чьи произведения известны во всем мире, представляется нам особенно актуальным.

Искусство красноречия берет своё начало со времени введения христианства на Руси. Основными видами риторического искусства в этот период были: политическое, военное, дипломатическое, торжественное, духовное красноречие. Эти речи были высоко нравственными, призывали к добру, справедливости, христианской кротости и смирению, они наполнены глубоким уважением к Отчизне, книжному слову, к мудрости, обладали эмоциональностью и образностью высказываний.

Духовное (церковно-богословское) красноречие существовало в виде проповеди (слово), которую произносили в церкви для прихожан и официальной речи для служителей православного храма и других лиц.

С одной стороны, красноречие было дидактическим (учительным), с другой, - торжественным, которое посвящалось знаменательным церковным датам или важным государственным событиям. В этих речах осуждались человеческие пороки, как-то: гнев, пьянство, хвастовство, чревоугодие и другие христианские грехи. Проповедники также прославляли трудолюбие, мудрость, любовь к ближнему, чувство патриотизма.

Обратимся к историческому памятнику «Слову о Законе и Благодати», написанному митрополитом Илларионом в начале XI века, которое является образцом древнерусского духовного красноречия, оно было написано после окончания строительства военных укреплений в Киеве. Под "Законом" Илларион понимает Ветхий Завет, который дан иудеям, но, по его мнению, русскому народу он не подходит, поэтому Бог дал Новый Завет, который митрополит называет "Благодатью".

В «Слове» в художественной форме воплощена патриотическая идея независимости Руси во всех сферах общественной и культурной жизни, прославляются её великие деятели: Владимир, Ольга, Ярослав.

Не менее значимым образцом древнерусской литературы являются «Слова» и «поучения» Кирилла Туровского. Он посвятил свою жизнь написанию богословских сочинений, создавая

множество слов-проповедей и 30 исповедальных молитв, где проявились все духовные искания и переживания автора. Большинство его проповедей относится к разряду торжественных праздничных слов, где излагается какое-либо значимое событие, о котором вспоминают в тот или иной праздник. Явных поучений слушателям Кирилл Туровский не дает, только в заключении он произносит несколько наставительных слов.

Слово - является разновидностью торжественного жанра древнерусского красноречия. Примером здесь служит знаменитое «Слово о полку Игореве», написанное неизвестным автором в 1185 году. Вспомним, что в нем рассказывается о военном походе князя Игоря на половцев. «Слово о полку Игореве» - литературное произведение, где автор переносится в воспоминаниях событий прошлых лет междоусобной борьбы русских князей, затем он возвращается в настоящее, рассказывая о пленении и дальнейшем побеге князя Игоря. Здесь постоянно встречаются лирические отступления, вставные эпизоды-воспоминания, ощущается влияние сказок и русских народных былин, а Ярославна обращается с молитвой-заклинанием о помощи не к христианским, а к языческим божествам.

Основной идеей этого произведения является призыв к объединению русских князей в борьбе с внешними врагами, а разрозненность приводит только к поражению, как наглядно показывает автор на примере Игоря.

Поучение является не менее известным видом торжественного красноречия.

Образцом этого жанра является включенное в состав «Повести временных лет», написанной в 1113 году монахом Нестором, «Поучение Владимира Мономаха», написанное в XI веке. В своём поучении автор рассказывает о борьбе князей за киевский престол, которая в то время достигла остроты. Владимир Мономах дает советы о том, как следует жить, спасая душу благими богоугодными делами, помогая нуждающимся. Произведение многогранно, в нем Мономах также говорит о том, что нужно знать, как устроен мир природы, стараться устраивать общественные отношения по образцу гармоничного мироустройства, а не только надеяться на помощь Бога. Поучение Владимира Мономаха обращено к нам, потомкам, и имеет рекомендательный характер.

В заключении, отметим, что изучение величайших образцов древнерусского красноречия обогатит нас неоценимым опытом древних мыслителей нашей родины, ведь эти произведения обращены к нам и непременно должны стать средством воспитания современной российской молодежи.

Трофимова Ю.В.

СОЦИАЛЬНОЕ СОПРОВОЖДЕНИЕ КАК НАПРАВЛЕНИЕ СОЦИАЛЬНОЙ РАБОТЫ В ОБРАЗОВАТЕЛЬНОМ УЧРЕЖДЕНИИ

Трофимова Ю.В.
Научный руководитель д.с.н., профессор Гуслякова Л.Г.
Алтайский государственный институт культуры
(г. Барнаул)

Под сопровождением понимается не просто сумма разнообразных методов коррекционно-развивающей, профилактической, защитно-правовой, реабилитационной и оздоравливающей работы с детьми, а комплексная деятельность специалистов, направленная на решение задач коррекции, развития, обучения, воспитания, социализации несовершеннолетних.

Сопровождение определяется как помощь субъекту развития в выборе самоопределения, формировании ориентационного поля, ответственности за действие, которое несет сам субъект. Однако, для реализации права свободного выбора специалистами сопровождения необходимо научить ребёнка выбирать, помогая ему разобраться в сути проблемной ситуации [2].

Субъект социально-педагогической деятельности - это, как правило, отдельный специалист или группа специалистов, деятельность которых направлена на решение социально-педагогических проблем отдельной личности или группы. Субъектом может называться любое должностное лицо, которое использует возможности социума для разрешения проблем личности или социальной группы; часто происходит отождествление субъекта социально-педагогической деятельности с социальными работниками. Но это не совсем верно, т.к. социальный работник, обладающий средним специальным или высшим образованием в области социальной работы, может выступать в качестве основного субъекта социально-педагогической деятельности. В этом случае он отвечает за организацию социально-педагогической деятельности специалистов различного профиля, которые выполняют социально-педагогические функции в рамках целей и задач деятельности учреждения [3, с. 63].

К объектам социально-педагогической деятельности можно отнести отдельных личностей или целые группы людей, которым нужна помощь социума, предполагающая раскрытие их возможностей для самореализации, т.к. они не имеют доступа к основным ресурсам социума и возможностям их использования по тем или иным причинам [1].

В учреждениях системы дошкольного образования социальный работник занимается выявлением потребностей дошкольников и возможностей их родителей удовлетворить эти потребности. В таких ситуациях специалист становится неким «проводником» ребенка в системе мер профилактики неблагополучия в его жизни (если оно имеется), примеряет на себя роль посредника и коммуникатора между ребенком и родителями, образовательным учреждением и семьей, ребенком и воспитателями (нянями).

В настоящее время основными направлениями социально-педагогической работы социального работника в школе являются работа с проблемами ребенка, которые возникают в процессе обучения и воспитания детей и без разрешения которых нельзя достичь результатов педагогического процесса. В сфере образовательного учреждения реализуются следующие направления социально-педагогической работы, которые основаны на:

- социально-педагогической защите прав ребёнка (выявлении и поддержке учащихся, которые нуждаются в социальной защите; индивидуальной работе);
- социально-педагогическом исследовании (составлении паспорта школы и классов; изучении семей; социально-педагогической диагностике, направленной на выявление личностных проблем учащихся и их семей);
- обеспечении социально-педагогической поддержки семей (создании банка данных, раннем выявлении неблагополучных семей, психолого-педагогическом просвещении с целью создания оптимальных условий для взаимопонимания в семье).

С целью исследования эффективности работы социального работника в Налобихинской СОШ Алтайского края было проведено исследование. На основе опроса учащихся и учителей были получены результаты по оценке уровня эффективности работы социального работника в школе (рис. 1).



Рисунок 1. Результаты опроса по оценке уровня эффективности работы социального работника в школе

Полученные результаты свидетельствуют о том, что значительная часть опрошенных (а именно 60% учащихся и 90% учителей) высоко оценили уровень эффективности работы социального работника. По мнению 30% опрошенных учеников и 10% учителей - работа школьного социального работника находится на среднем уровне. И лишь 10% опрошенных учащихся определили уровень работы социального работника как низкий. Низкий уровень в ответах учителей выявлен в ходе исследования не был. Данный факт подтверждает востребованность работы социального работника в системе образовательного пространства.

Таким образом, социальное сопровождение – это комплекс мероприятий по взаимодействию социальной службы с получателем социальных услуг, направленных на профилактику или преодоление трудной жизненной ситуации. В перечень должностных обязанностей социального работника в образовательном учреждении относится поддержка детей, исключенных из школы; беседы и консультирование родителей при переводе ребенка на другое место учебы; защита прав детей, которые являются представителями национальных меньшинств, беженцами или переселенцами; выявление детей, которые незаконно работают во время учебы; поддержку детей, которые получают образование вне школы; выявление случаев жестокого обращения с детьми.

Проведенное исследование подтверждает гипотезу о том, что работа социального работника является актуальной в системе образовательного пространства.

Список литературы

1. Зеленов, Л. А. Социология города: учеб. пособие для студ. высш. учеб. заведений [Текст] / Л. А. Зеленов. - М., 2000. – 192 с.

2. Психолого-педагогическое сопровождение [Электронный ресурс] / Режим доступа: http://iemcko.ru/3405.html

3. Торохтий, В. С. Психология социально-педагогической деятельности [Текст] / В. С. Торохтий // Электронный журнал «Психологическая наука и образование», 2010. - №5. – С. 56-71.

Ульянова К.С.

СОСТОЯНИЕ, ПРИЧИНЫ И СОЦИАЛЬНАЯ ПРОФИЛАКТИКА ПРЕСТУПНОСТИ НЕСОВЕРШЕННОЛЕТНИХ В АЛТАЙСКОМ КРАЕ

Ульянова К.С.
Научный руководитель старший преподаватель
Свидерских М. И.
Горно-Алтайский государственный университет

На сегодняшний день особую значимость приобретают проблемы, предопределенные существенным увеличением преступности. Глобальный формат для российского общества начинает приобретать подростковая преступность. Особую важность приобретают проблемы оценки преступности несовершеннолетних в силу влияния возрастного фактора: подростковый возраст как правило является проблемным этапом в ходе формирования и развития личности.

Так, в соответствии с единой межведомственной информационно-статистической системы Российской Федерации [3], противоправная деятельность не достигших совершеннолетия в Российской Федерации в последние года высока и несет социальную угрозу современному обществу.

Статистика не содержит стабильных пределов, показатели 2013 году имеют максимальное число молодых людей, преступивших границу закона, – 1320, после чего сведения официальной статистики идут на спад 2014 год – 1239, однако в 2015 году прослеживается увеличение преступности -1337. Снижение по показателю «число несовершеннолетних, преступивших закон» прослеживается в Сибирском федеральном округе, а вот в Российской Федерации напротив прослеживается увеличение подростковой преступности.

Однако, напряженность проблемы в особенности на фоне демографического упадка, по-прежнему содержит существенную роль для общества. За три месяца 2015 года несовершеннолетними на территории края совершено 288 преступлений, что 32,1 % больше аналогичного периода 2014 года (218 преступлений). Удельный вес преступлений, совершенных несовершеннолетними, составил 4,3% при общероссийских показателях 4,4% (СФО – 5,6%).

Рост криминальной активности несовершеннолетних зарегистрирован в 40 территориальных образованиях края. По этой причине для того чтобы бороться с данной проблемой необходимо понять предпосылки, согласно которым совершаются несовершеннолетними преступления, проанализировать факторы, оказывающие отрицательное воздействие на развитие личности.

Имеются проблемы профилактики противоправного поведения несовершеннолетних. Острота существенных проблем в сфере детства требуют от органов государственной власти Алтайского края, органов местного самоуправления в Алтайском крае, принятия неотложных мер для улучшения положения детей и их защиты.

На основе анализа научной литературы (правовой, социологической, психолого-педагогической) возможно отметить последующие ключевые предпосылки, обусловливающие распространение преступности в среде несовершеннолетних.

Биологические и психологические причины. В период сексуального созревания у молодых людей возникает сильное желание к самодостаточности, выражается негативизм и упрямство. Особую важность имеют возрастные характерные черты несовершеннолетнего, в первую очередь, это недостаток жизненного опыта, юношеский максимализм, нигилизм, эмоциональная возбудимость, высокая подверженность влиянию со стороны, скептицизм, ярко выражена необходимость в самоактуализации.

Таким образом, одним из условий формирования личности несовершеннолетнего преступника является семейное неблагополучие, отрицательные семейные условия:

отсутствие нормальной нравственной среды в семье, алкоголизм родителей, их асоциальное поведение, а кроме того трудное материальное положение родителей.

Беспризорность несовершеннолетних. Семейное неблагополучие влечет беспризорность. Оказываясь на улице, дети, для того чтобы уцелеть, начинают воровать, и в случае если не последовало наказание, что способствует формированию у данных подростков чувства вседозволенности и безнаказанности, что служит в дальнейшем причиной совершения ими повторных преступлений.

Аддиктивное поведение: алкоголизм и наркомания

Самым заметным для окружающих результатом потребления подростками спиртного является нарушения эмоционального состояния. Немаловажное значение имеют при этом такие возрастные особенности как повышения стремления к самостоятельности, самоутверждению. Еще более разрушительное воздействие на состояние физического и психологического здоровья подростка оказывают наркотические и другие психоактивные вещества.

Анализ технологий социальной профилактики преступлений не достигших совершеннолетия:

– имеют взаимонеобходимый обмен информации с субъектами профилактического процесса, позволяющий оценивать результаты воспитательной работы и обеспечивать оптимальные условия организации;
– носят межведомственный характер (интегрируют деятельность по профилактике различных сфер – образования, культуры, здравоохранения, социальной защиты населения, охраны правопорядка)
– исполняются в разноуровневом социуме (на микроуровне – личность, семейный круг, школа, сверстники, на мезоуровене – средства массовой информации, регион, поселение);
- разработка инвариантных и вариативных программ профилактики.

Технологий социальной профилактики формируют следующие принципы социальной работы с клиентом:

– аксиологичности, в соответствии с которым ребенок, его жизнь, здоровье, благополучие, несмотря на то, что когда-то он преступил закон, оступился, являются ценностями концепции профилактики;

– уважения к личности ребенка, в том числе к его потребностями и интересам;

– оптимальности, который способствует обеспечению благоприятных условий для формирования установки подростка на самостоятельную жизнь и адаптации его к таковой;

– субъектности: дети должны стать активными субъектами (профилактической работы), для чего необходимо сформировать мотивацию на включения в данную работу.

Современный элемент социальной профилактики правонарушений представлен направлениями работы, позволяющими расширить реабилитационное пространство, изменить смысложизненную позицию несовершеннолетних правонарушителей:

– разработка системы мер социальной реабилитации несовершеннолетних, освобожденных из мест лишения свободы, а так же несовершеннолетних, осужденным к видам наказания, не связанным с лишением свободы;

– формирование и развитие служб примирения в регионе;

– развитие систем общественного контроля за соблюдением прав детей, находящихся в трудной жизненной ситуации и социально опасном положении;

Эффективность работы по предупреждению преступлений и правонарушений несовершеннолетних напрямую зависит от своевременности выявления и постановки их на профилактический учет, устранения на ранней стадии причин семейного неблагополучия. Профилактика безнадзорности и правонарушений несовершеннолетних остается одной из первостепенных задач органов внутренних дел и находится на постоянном контроле у руководства Главного управления МВД России по Алтайскому краю.

Таким образом, на территории Алтайского края координацию работы всех субъектов системы профилактики безнадзорности и правонарушений несовершеннолетних осуществляет краевая комиссия по делам несовершеннолетних и защите их прав.

Ежегодно совместно разрабатывается план работы комиссии по делам несовершеннолетних и защите их прав, согласно которого ежеквартально проводятся заседания по вопросам профилактики правонарушений несовершеннолетних.

Немаловажную роль в профилактике безнадзорности и правонарушений несовершеннолетних играет деятельность центра временного содержания для несовершеннолетних правонарушителей. Всего в целях предупреждения тяжких и повторных правонарушений в ЦВСНП ГУ помещено 179 подростков[4]. Принимая во внимание необходимость проведения социальной государственной политики по улучшению положения детей, создания и совершенствования системы профилактики безнадзорности и правонарушений несовершеннолетних ГУВД по Алтайскому краю приняты организационные меры, направленные на раннюю профилактику правонарушений среди несовершеннолетних, выявление семейного неблагополучия, жестокое обращение с детьми.

Список литературы

1. Единая межведомственная информационно-статистическая система [Электронный ресурс] – Режим доступа: URL: http://www.fedstat.ru/indicators/start.do (Дата обращения: 20.04.16)

2. Комарницкий А.В. Проблемы преступности несовершеннолетних: история и современность. – СПб.: Издательство Юридического института, 2014. – 195 с.

3. Шульга Т., Спаниярд Х, Слот В. Технологии оказания помощи подросткам с девиантным поведением: альтернативные наказания в Нидерландах // Социальная педагогика. – 2014. – №2. – С. 103-112.

4. Об основах системы профилактики безнадзорности и правонарушений несовершеннолетних: Федеральный закон от 24 июня 2012 г. №120-ФЗ (с изм. и доп.) // Собрание законодательства РФ. – 2012. – №26 (28 июня). – Ст. 3177.

КРАСНОЯРСКИЙ ФИЛИАЛ

Огородова Т.А.
ОДИНОЧЕСТВО КАК СОЦИАЛЬНАЯ ПРОБЛЕМА СОВРЕМЕННОГО ОБЩЕСТВА

Огородова Т.А.
Научный руководитель - Дубовская Н.Н.
КФЭК-филиал ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

Одиночество-это проблема, с которой сталкиваются многие люди. Одиночество встречается среди людей разного возраста, пола, уровня достатка, образования. Интерес к одиночеству как социально-психологическому феномену возник в XVIII в. В XXI веке человеку все чаще приходится сталкиваться с одиночеством. Одиночество является предметом изучения зарубежных ученых, таких как: Э. Фромм, И. Ялом, Ж.-П. Сартр, А. Камю, В. Франкл, Д. Рисмен, К. Роджерс, Г.С. Салливан, Ф. Фромм-Рейхман и др. В отечественной психологии одиночество как самостоятельная проблема рассматривалась редко. Особый интерес появился лишь в последние десятилетия. Свои исследования по изучению проблемы одиночества посвятили такие ученые как: И.С. Кон, Н.И. Бердяев, К.А. Абульханова-Славская, В. Леви и др.

Раньше одиночество рассматривали как индивидуальную психологическую проблему человека, в последнее время эта проблема рассматривается на уровне общества. В настоящее время можно говорить об одиночестве как социальной проблеме. Несмотря на увеличение плотности населения и развитие коммуникационных средств связи, человек испытывает ограниченность в общении с другими людьми, исключенность из общественных связей, утрату собственного «я». Исследователи отмечают противоречивость и малоизученность такого явления как одиночество. Противоречивость складывается из необходимости человека с одной стороны в уединении, удовлетворении потребности побыть наедине с собой. Оставаясь наедине с самим собой, человек имеет возможность анализировать свои поступки и действия, строить планы на будущее, вспоминать и анализировать прошлый опыт, творить и т.д. С другой стороны, человек – существо социальное. Он рождается и живет среди людей. Во взаимодействии с другими людьми человек развивает те возможности, которые заложены в его биологической природе. Человек формируется и видоизменяется под влиянием совместной деятельности с другими людьми. Малоизученность проблемы одиночества связана с тем, что на сегодняшний день нет единых концептуальных теоретических положений в области природы одиночества, ее сущности и т.д.

В толковом словаре русского языка слово «одиночество» означает состояние одинокого человека, а «одинокий» - отделённый от других подобных, без других, себе подобных; без близких; не имеющий семьи; происходящий без других, в отсутствие других.

Одиночество - социально-психологическое явление, которое связано с эмоциональным состоянием человека в связи с отсутствием близких, позитивных эмоциональных связях с людьми или страхом их потери в результате вынужденной или имеющей психологические причины социальной изоляции.

Исходя из этого определения, выделяют два типа переживания одиночества: уединённость, позитивное одиночество и изоляция, негативное одиночество. Чаще всего одиночество понимается в негативном контексте.

Одиночество представляет собой тяжелое эмоциональное состояние человека, нередко сопровождающееся такими чувствами как печаль, отчаяние, скука, безнадежность, беспомощность, тревога. Ограниченный в социальных контактах с другими людьми, человек ощущает себя не таким как все. В крайних случаях одиночество может приводить к депрессиям и суицидам.

Единой причины, приводящей к одиночеству, не существует. На распространение одиночества влияют факторы в совокупности. Исследователи рассматривают такие факторы, как особенности нервной системы, самооценку, кризисные состояния человека, низкий уровень коммуникативных навыков и др.

Исследователи отмечают определенную сложность при определении сущности одиночества, его классификации, при систематизировании предпосылок и факторов, обусловливающих его распространение, при рассмотрении способов преодоления одиночества и т.д., так как это переживание каждого человека в отдельности, оно будет отличаться и качественно и количественно от переживания одиночества другим человеком.

С целью изучения мнения обучающихся о проблеме одиночества, нами было проведено анкетирование среди обучающихся 1-3 курсов нашего филиала. В целом анкетирование подтверждает основные закономерности явления «одиночество». Во-первых, тема одиночества является актуальной – большинство респондентов испытывали страх быть отвергнутыми окружающими людьми. Во-вторых, одиночество имеет как положительный, так и отрицательный момент. С одной стороны, человек, при переживании одиночества испытывает отрицательные эмоции и чувства, а с другой стороны, одиночество дает человеку «паузу», возможность подумать о жизни, дает необходимый человеку отдых (в случае, если человек в нем нуждается) от общения с другими людьми. В третьих, одиночество не зависит ни от возраста, ни от пола.

Таким образом, феномен одиночества присущ современному обществу и касается большей части населения. Одиночество представляет собой сложное социально-

психологическое явление, которое является противоречивым и малоизученным. Кроме негативного аспекта рассмотрения проблемы одиночества существует и положительный аспект.

Список использованной литературы

1. Духновский С.В. Психология отношений личности: монография. – Курган: Изд-во Курганского гос. ун-та, 2014. – 380 с.

2. Ожегов С.И. и Шведова Н.Ю. Толковый словарь русского языка: 80 000 слов и фразеологических выражений/ Российская академия наук. Институт русского языка им. В.В. Виноградова. - 4-е изд., дополненное. - М.: "А ТЕМП", 2004. - 944 стр.

3. Шигивалеева Г.Р. Одиночество и особенности его переживания студентами: Монография/ Г.Р. Шигивалеева. - Елабуга: Изд-во ОАО "Алмедия", 2007. - 157с.

Научное издание

Сборник статей участников VII Международного научного студенческого конгресс «Проект для России» 6-16 апреля 2016

Сборник научных статей
Электронное издание

Ответственный редактор: О.В. Карамова и А.П. Буевич
Объем 128,2п.л.

Финансовый университет
Ленинградский пр-т, 49, Москва, 125993 (ГСП)